

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Guía para exportar productos agrícolas

Autor: Laura Citlali Espinosa Cardoso

**Tesis presentada para obtener el título de:
Lic. en Comercio Internacional**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





M.R.

**UNIVERSIDAD
VASCO DE QUIROGA**

ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“ GUIA PARA EXPORTAR PRODUCTOS AGRICOLAS ”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO COMERCIO INTERNACIONAL

P R E S E N T A

LAURA CITLALLI ESPINOSA CARDOSO

No. ACUERDO 952003

CLAVE 16P SU0011T

MORELIA, MICH. JUNIO 1997.

INDICE

INTRODUCCION 1 - 3

CAPITULO I.
MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL 40 - 45

1. Giro Tradicional
DOCUMENTOS BASICOS PARA EXPORTAR 4 - 14

2. Orden de Pago

CAPITULO II.

4. Carta de Crédito
ENVASE Y EMBALAJE 15 - 22

5. Seguro Continuo
A. Materiales

B. Marcado del embalaje

CAPITULO III.
EXPORTACION 48 - 67

TRANSPORTES INTERNACIONALES Y

SEGURO DE TRANSPORTE 23 - 39

A. Transporte Marítimo

B. Transporte Aéreo

C. Transporte Carretero

D. Transporte Ferroviario 68 - 73

E. Transporte de Contenedores

F. Seguro de Transporte

1. Marítimo

2. Terrestre y Aéreo

CAPITULO IV.

MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL	40 - 45
1. Giro Tradicional	80 - 81
2. Orden de Pago	82
3. Cobranzas	83
4. Carta de Crédito	
5. Crédito Confirmado	

CAPITULO V.

APOYOS LA EXPORTACION	46 - 67
A. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	
B. Banco de Comercio Exterior	
C. Banco Nacional de México	

CAPITULO VI.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMERICA DEL NORTE EN LA AGRICULTURA	68 - 73
1. Barreras Arancelarias y no Arancelarias	
2. Salvaguarda Especial	
3. Subsidios a la Exportación	
4. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	

INTRODUCCION

CAPITULO VII.

DEMANDA DE PRODUCTOS EN EL TLCAN	74 - 79
CONCLUSIONES	80 - 81
BIBLIOGRAFIA	82
ANEXOS	83

Este trabajo fue realizado en ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), institución en la cual realicé mi servicio social.

Este guía fue planteada, debido a la problemática que enfrentan los campesinos al momento de querer exportar sus productos. Por una parte, el desconocimiento de los trámites para realizarla, y el tener como única opción a los intermediarios o brokers, los cuales les compran a bajo precio, y ellos distribuyen a un precio mayor.

Y por otra parte, que dada las circunstancias del país, se anunciaba que había que incrementar las exportaciones, pero existía escepticismo por parte de los campesinos a incursionar en mercados extranjeros con productos de buena calidad, conformándose con el mercado nacional.

Por lo que se consideró importante realizar una Guía para Exportar Productos Agrícolas, que fuese sencilla y entendible para la gente interesada.

INTRODUCCION

Este trabajo fue realizado en ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), institución en la cual realicé mi servicio social.

Esta guía fue planteada, debido a la problemática que enfrentan los campesinos al momento de querer exportar sus productos. Por una parte, el desconocimiento de los trámites para realizarla, y el tener como única opción a los intermediarios o brokers, los cuales les compran a bajo precio y ellos distribuyen a un precio mayor.

Y por otra parte, que dadas las circunstancias del país, se anunciaba que había que incrementar las exportaciones, pero existía escepticismo por parte de los campesinos a incursionar en mercados extranjeros con productos de buena calidad, conformándose con el mercado nacional.

Por lo que se consideró importante realizar una Guía para Exportar Productos Agrícolas, que fuese accesible y entendible para la gente interesada.

INTRODUCCION

DRAWBACK (Autorización de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores) y **FEMEX** La presente guía pretende que los exportadores de productos agrícolas, conozcan todos y cada uno de los documentos básicos para exportar sus productos.

Comex Se hablará de los nuevos y mejores diseños en la presentación de envases y embalajes en los productos de los que hoy en día México requiere, debiendo estar diseñados para llamar la atención del consumidor.

Así mismo se hará referencia a los medios de transporte internacional, indicando las características de cada uno de ellos, ventajas y desventajas. Al igual que se cuenta con un seguro de transporte donde al exportador le garantiza el reembolso de sus mercancías que sufran daños o pérdidas.

Se darán a conocer, las modalidades de pago internacional comprendidas en títulos de crédito, encontrando las diversas formas que existen para cobrar el monto de sus mercancías.

En el contenido de esta guía se expondrán los diferentes apoyos financieros que brinda la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que a continuación se mencionan: **ALTEX** (Empresas Altamente Exportadoras), **PITEX** (Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación), **ECEX** (Empresas de Comercio Exterior),

DRAWBACK (Autorización de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores) y FEMEX (Fomento de Ferias Mexicanas de Exportación).

De igual manera el programa financiero y promocional que ofrece el Banco de Comercio Exterior y el Banco Nacional de México, cuyos objetivos son apoyar la modernización de la comercialización e impulsar a los exportadores en la búsqueda de mercados tanto nacionales como internacionales.

DOCUMENTOS BASICOS PARA EXPORTAR

Finalmente, se analizarán los acuerdos alcanzados en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte en relación con la agricultura, así como los plazos en los que se desgravarán los productos agrícolas en México.

Dadas las condiciones actuales de nuestro país, es relevante darlo a las exportaciones de productos agrícolas, la deuda importadora.

Dentro del proceso de exportación, y después de analizar las características de nuestro producto, existen documentos los cuales debemos presentar ante la aduana para realizar la exportación, los cuales tienen como finalidad detallar sus características, así como certificar su origen y cantidad.

Al igual que las personas facultadas por la Secretaría de Hacienda para realizar la exportación, referirán a los agentes y exportadores aduanales.

AL CERTIFICADO DE ORIGEN:

CAPITULO I

Es un documento de carácter oficial que tiene el propósito de avalar o acreditar que la mercancía por exportar fue elaborada en México y que cumple con las normas de origen exigidas por los países otorgantes de las preferencias arancelarias. Este certificado se

DOCUMENTOS BASICOS PARA EXPORTAR

BENEFICIOS

Con el Certificado de Origen las exportaciones mexicanas pueden obtener la Dadas las condiciones actuales de nuestro país, es relevante, darle a las exportaciones de productos agrícolas, la debida importancia.

en vías de desarrollo mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); pueden gozar las concesiones arancelarias de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); y de las negociaciones comerciales establecidas entre países en desarrollo para realizar la exportación, los cuales tienen como finalidad, detallar sus características, así como certificar su origen y sanidad.

En el caso específico de Estados Unidos de América, las exportaciones ya no requieren de certificación de la autoridad comercial de México; el propio exportador es el que suscribe el certificado correspondiente.

Al igual que las personas facultadas por la Secretaria de Hacienda para realizar la exportación, refiriéndonos a los agentes y apoderados aduanales.

BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del Certificado de Origen son las personas físicas o morales que

exportan **A) CERTIFICADO DE ORIGEN:** comerciales

REQUISITOS:

Es un documento de carácter oficial que tiene el propósito de avalar o acreditar que la mercancía por exportar fue elaborada en México y que cumple con las normas de origen exigidas por los países otorgantes de las preferencias arancelarias. Este certificado se expide previamente a cada exportación.

BENEFICIOS:

Con el Certificado de Origen las exportaciones mexicanas pueden obtener la eliminación o reducción de impuestos que otorgan los países desarrollados a los que están en vías de desarrollo mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); pueden gozar las concesiones arancelarias de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); y de las negociaciones comerciales establecidas entre países en desarrollo (SGP).

En el caso específico de Estados Unidos de América, las exportaciones ya no requieren de certificación de la autoridad comercial de México; el propio exportador es el que suscribe el certificado correspondiente.

Anualmente

BENEFICIARIOS:

Los beneficiarios del Certificado de Origen son las personas físicas o morales que exporten a países otorgantes de concesiones comerciales.

REQUISITOS:

Para que los exportadores puedan beneficiarse de las preferencias arancelarias es necesario cumplir con las normas de origen establecidas en los acuerdos comerciales en :

a) Criterios de Origen: es el grado de elaboración o transformación que deben cumplir las mercancías procedentes de países beneficiarios, siendo aplicables diferentes grados de integración del acuerdo al país otorgante de la preferencia.

b) Condiciones de Envío: el producto debe ser exportado directamente al país que otorga la preferencia y solo se justifica el tránsito por terceros países por razones geográficas.

c) Prueba Documental: debe comprobarse al país otorgante que el producto elegible cumple con las condiciones establecidas. Esto se realiza mediante el certificado de origen.

TRAMITES:

Para obtener el certificado de origen las empresas deben presentar:

Anualmente:

1.- Cuestionario de Registro de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones.

En cada embarque:

2.- Anexo estadístico del cuestionario

3.- Copia de la factura comercial que ampara la exportación.

4.- Por excepción, otros documentos.

Para cada embarque deberá usarse un certificado.

PROCEDIMIENTO:

-El usuario se presenta en la Ventanilla de Certificados de Origen, el formato de Certificado de Origen de acuerdo al tipo de producto y país de destino, acompañada de los requisitos anteriormente señalados.

- Se revisa que los formatos estén debidamente requisitados de acuerdo al Cuestionario de Registro de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias, en donde se indicó la norma de origen y el Acuerdo correspondiente, así como los datos convenidos en la factura

- Se entrega al solicitante un volante foliado en el que se indica la fecha en la que el interesado obtendrá respuesta.

- Los certificados aprobados y rechazados, se entregan al interesado en un plazo máximo de 1 día hábil.

* Certificado de Origen para el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Anexo I)

* Certificado Fitosanitario Internacional (Anexo II)

B) CERTIFICADO FITOSANITARIO:

C) FACTURA COMERCIAL

Este certificado lo otorga la Secretaría de Agricultura y Ganadería y Desarrollo Rural.

Este certificado es necesario para la exportación de algunos productos agrícolas, como el aguacate y también se tramitará cuando el cliente así lo disponga.

Para empezar todas las huertas que se unan mediante una empacadora deberán registrarse mediante el llenado de una solicitud expedida por la misma Secretaría. Si se concede, la Secretaría le manda una solicitud al solicitante donde le otorga el registro de su huerta de fruta y hortaliza.

Los números de registro son una serie de números a través de los cuales se identifica el producto en la Tarifa General de Exportación y con la cual se tramita el Pedimento de Exportación para la salida de la mercancía del país.

Como paso siguiente la Secretaría irá a examinar la fruta que se quiera comercializar y si se encuentran en buenas condiciones, expedirán el certificado fitosanitario.

Con el cual se señala que las plantas o productos vegetales que se desean exportar fueron examinados y se encuentran libres de plagas dañinas y enfermedades.

* Certificado Fitosanitario Internacional (Anexo II).

Pais de origen

Pais de destino

C) FACTURA COMERCIAL

Domicilio del exportador

Documento que detalla las características y los precios de la mercancía que desea exportar el exportador. Documento básico para determinar el valor de aduana de los productos a exportar o importar.

Precio de exportación

D) FRACCION ARANCELARIA

* Pedimento de Exportación (Anexo III)

La fracción arancelaria son una serie de números a través de los cuales se identifica el producto en la Tarifa General de Exportación y con la cual se tramita el Pedimento de Exportación para la salida de la mercancía del país.

El procedimiento para conocer la fracción arancelaria del producto a exportar, es acudiendo a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

E) PEDIMENTO DE EXPORTACION

AGENTE ADUANAL

Este documento será elaborado por el agente aduanal, en el cual se detallará lo siguiente:

País de origen

País de destino

Fecha de envío

Domicilio del exportador

Domicilio del importador

Medio de transporte por el cual se envía.

Número de bultos que se van a exportar

Precio de exportación

*** Pedimento de Exportación (Anexo III)**

a) Efectuar despachos aduaneros por cuenta y orden del mandataria (exportador)

b) Obtener previamente los permisos y las autorizaciones respectivas cuando, en su caso, la aduana así lo requiera

AGENTE ADUANAL

Son las personas facultadas para realizar toda clase de trámites para el despacho aduanero de las mercancías de exportación son el remitente y los agentes aduanales que actúan como consignatarios o mandatarios. Sin embargo, lo más normal es contratar los servicios de éstos últimos.

Es agente aduanal es un profesional facultado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Administración General de Aduanas, mediante una patente para actuar ante esta Dependencia como gestor de todos trámites y operaciones relacionados con el comercio exterior, tanto en importaciones como exportaciones, realizando despachos aduaneros.

Independientemente de sus funciones específicas, el agente aduanal puede apoyar al exportador, en lo siguiente:

- a) Efectuar despachos aduaneros por cuenta y orden del mandatario (exportador).
- b) Obtener previamente los permisos y las autorizaciones respectivas cuando, en su caso, la aduana así lo requiera.

- c) Recibir y revisar la documentación que le proporcionan sus clientes y estudiar las sugerencias para formular la declaración correspondiente a fin de que se apliquen correctamente los aranceles.
 - d) Localizar los bultos y efectos para revalidar el conocimiento de embarque y presentar las mercancías para su reconocimiento aduanero.
 - e) Cubrir por cuenta de los importadores y exportadores, previo anticipo, los fletes, maniobras, impuestos aduaneros, etc.
 - f) Auxiliar a los exportadores en la modificación de los niveles arancelarios, textos de fracciones, obtención de estímulos fiscales.
 - g) Asesorar al exportador en la determinación del medio adecuado de transporte, procurando que el cliente ahorre dinero, tiempo y distancia en el desplazamiento de su productos.
- A) Tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción.
- B) No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción.
- C) No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción.
- D) No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción.
- E) No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción.

APODERADO ADUANAL

Es la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación, se encargue del despacho de mercancías siempre que obtenga la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

1. - **Proposición:** El apoderado aduanal promoverá el despacho ante una sola aduana en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquél.

2. - **Ocupación:** Para obtener la autorización para actuar como apoderado aduanal se requiere:

- A) Tener relación laboral con el poderdante y que el mismo le otorgue poder notarial
- B) Gozar de buena reputación personal.
- C) No haber sido condenado por sentencia ejecutoria por delito intencional, ni haber sufrido la cancelación de su autorización en caso de haber sido apoderado aduanal.
- D) No ser servidor público ni militar en servicio activo.
- E) No tener parentesco por consanguinidad en línea recta sin limitación de grado colateral hasta el cuarto grado, ni por afinidad, con el administrador de la aduana de adscripción.
- F) Exhibir constancia de su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- G) Se requerirá tener título profesional o equivalente en los términos de la Ley de la materia y contar con experiencia en materia aduanera mayor de tres años.

El apoderado aduanal deberá cubrir los siguientes requisitos para operar:

1.- Proporcionar a las autoridades aduaneras, en la forma y con la periodicidad que estas determinen, la información estadística de los pedimentos que formule, grabada en un medio magnético.

2.- Ocuparse personal y habitualmente de las actividades propias de su función.

El apoderado aduanal deberá firmar en forma autógrafa la totalidad de los pedimentos originales y la copia del transportista

3.- Realizar los actos que le correspondan conforme a esta Ley en el despacho de mercancías, empleando el sistema electrónico y el número confidencial personal que le asigne la Secretaría.

4.- Utilizar los candados oficiales en los vehículos y contenedores que transporten la mercancía cuyo despacho promueva, de conformidad con lo que establezca la Secretaría mediante reglas, así como evitar que los candados fiscales que adquiera de los importadores o fabricantes autorizados se utilicen en contenedores o vehículos que transporten mercancía cuyo despacho no hubiera promovido.

ENVASE

CAPITULO II.

Es la unidad de empaque que se utiliza directamente para proteger sus características físicas y químicas. Debe estar diseñado para llamar la atención y obtener la confianza del consumidor.

ENVASE Y EMBALAJE

EMBALAJE

Con la reciente apertura comercial a los Mercados Internacionales, México al igual que los demás países requieren de nuevos y mejores diseños en la presentación de sus productos, brindando ese envase, además de ser llamativo, una protección adecuada al producto e información útil en su etiqueta.

Otro factor importante lo es el empaque, en el cual se agrupan los envases para ser enviados al exterior. Este empaque debe ser adecuado para nuestro producto, y sobre todo protegerlo de los factores externos que los puedan afectar.

ENVASE

Es la unidad del producto que se encuentra en contacto directo para proteger sus características físicas y químicas. Debe estar diseñado para llamar la atención y

El papel es uno de los materiales más utilizados como envase combinado con el aluminio y las películas plásticas. Su función principal es la de evitar fricciones entre piezas y proporcionar una envoltura desechable. Este material no resiste la humedad ni las grasas.

EMBALAJE

Este tiene la finalidad de agrupar los envases u objetos voluminosos y pesados que no requieren de envase, para facilitar su manejo, almacenamiento y distribución.

Por lo general, los embalajes están diseñados para ser manejados por montacargas en unidades de 0.5 a 2 toneladas, en promedio.

- PS2 Poliestireno (anticolórico).- Utilizado para la inyección de envases que requieren alta resistencia al agua y a la humedad y a los gases, como el oxígeno y el dióxido de carbono.

A. MATERIALES DEL ENVASE Y EMBALAJE

a.) PAPEL Y CARTON.

- PS3 Poliestireno (anticolórico).- Con este material se separa una lámina corrugada que, por su estructura, es semejante a una hoja de cartón corrugado. Este material se utiliza para embalajes que requieran alta rigidez, resistencia al choque y baja tendencia a la corrosión por tensiones.
El papel es uno de los materiales más utilizados como envase combinado con el aluminio y las películas plásticas. Su función principal es la de evitar fricciones entre piezas y proporcionar una envoltura desechable. Este material no resiste la humedad ni las grasas.

- PC Policarbonato.- Este material tiene alta resistencia mecánica, estabilidad dimensional y una baja absorción de agua.

El cartón es un material muy usado como amortiguante y como envase por su buena resistencia al choque y a las vibraciones; es posible darle propiedades permeables aplicando películas de parafina y polietileno.

Estas películas son un resultado de una combinación de varios tipos de plásticos en diferentes proporciones, con el fin de satisfacer las propiedades fisicoquímicas de un determinado producto, como brillo, adhesividad, barrera al oxígeno. Y soporta cambios bruscos de temperatura, rayos ultravioleta y otros.

b.) PLASTICOS.

El plástico representa una posibilidad de fabricación de envases y embalajes de alta productividad.

- PS Poliestireno.- Este tipo de plástico comúnmente se usa para inyectar tapas y termoformar envases económicos, como vasos de yoghurt y productos lácteos.

- MADERA
La madera se utiliza para tarimas, cajas, rejas o jaulas. La fibra de madera es una de las materias primas que más se utiliza en los países en desarrollo.

- PS2 Poliestireno (anticalórico).- Utilizado para la inyección de envases que requieren de resistencia al vapor de agua y hermeticidad a los gases, como el oxígeno y el dióxido de carbono.

- PS3 Poliestireno (antichoque).- Con este material se separa una lámina corrugada que, por su estructura, es semejante a una hoja de cartón corrugado. Este material se utiliza para embalajes que requieran alta rigidez, resistencia al choque baja tendencia a corrosión por tensiones.

- PC Policarbonato.- Este material tiene alta resistencia mecánica, estabilidad dimensional y una baja absorción de agua.

c.) MULTILAMINADOS.

Estas películas son un resultado de una combinación de varios tipos de plásticos en diferentes proporciones, con el fin de satisfacer las propiedades fisicoquímicas de un determinado producto, como brillo, adhesividad, barrera al oxígeno. Y soporta cambios bruscos de temperatura; rayos ultravioleta y otros.

d.) MADERA.

La madera se utiliza para tarimas, cajas, rejas o jaulas. La fibra de madera es una de las materias primas que más se utiliza en los países en desarrollo.

- **Caja** Las maderas se clasifican en cuatro grupos que representan propiedades semejantes.

- **Tarimas no carga** - También denominadas paletas de carga, se utilizan para el manejo de empaques.
Las maderas duras ofrecen mayor resistencia al arrancamiento de clavos, pero son susceptibles de agrietarse fácilmente, la madera verde casi no puede retener clavos, cuando la madera tiene entre un 30 y 20% de humedad, su contracción producirá tabloncillos agrietados, así como rendijas abiertas.

- **Cajas de madera contraparchada**.- Son embalajes de tableros contraparchados, se fabrican a partir de paneles clavados sobre listones de madera. Tienen las siguientes ventajas:

- a) Peso de manejo accesible
- b) Alta resistencia a la distorsión diagonal
- c) Excelente resistencia a daños en las esquinas
- d) Resistencia a manejos inadecuados
- e) Facilidad de manipulación
- i) Buena hermeticidad.

- Cajas ensambladas y jaulas.- Las cajas ensambladas y las jaulas se utilizan para transportar cargas superiores a 500 kg.
- Tarimas de carga.- También denominadas paletas de carga, se utilizan para el manejo de embalajes con montacargas

B. MARCADO DEL EMBALAJE

El embalaje debe complementarse con las indicaciones necesarias para que quienes manejan la mercancía puedan conocer el lugar de destino de esta. Es muy conveniente que las marcas estén en el idioma del país de destino, de tal forma que los estibadores sepan como manejar la carga.

RECOMENDACIONES GENERALES PARA EL USO DE MARCAS

- 1.- Utilizar letras o caracteres legibles
- 2.- Hacer las marcas con pinturas resistentes al calor y al agua.
- 3.- Las marcas en los embalajes deben ir en las
- 4.- Caras sin que las tapen rejas o flejes.
- 5.- Eliminar las marcas antiguas cuando se utilicen embalajes de segunda mano.
- 6.- Poner las marcas necesarias
- 7.- Poner el emblema de hecho en idioma del país de destino.

MARCAS DEL EMBALAJE

I. Marca indicadora del número de orden; esta marca permite identificar cada uno de los paquetes o embalajes pertenecientes a un envío cubierto por un conocimiento de embarque con la misma marca principal.

II. Marca de peso; indica el peso bruto o el peso neto del embalaje.

III. Marcas del puerto de carga; indica el puerto en que se carga la mercancía a bordo del buque.

IV. Marca del país de origen; indica el país de origen del producto, se utilizan los emblemas:

* Hecho en México

* Producto de México

* Envasado en México

V. Marca indicadora del buque; indica el buque en que la mercancía es transportada.

VI. Otras marcas auxiliares:

* cuélguese aquí

* frágil

* manéjese con cuidado

* no use ganchos

* este lado hacia arriba

A. TRANSPORTE MARITIMO

CAPITULO III.

MEDIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

En todo proceso de exportación es de suma importancia detectar el medio de transporte que más nos conviene, tomando en cuenta, las características de nuestro producto, el peso de nuestra mercancía, la localización del país de origen, la confiabilidad y precio del transporte.

Por tal motivo en este capítulo se analizarán los diferentes medios de transporte internacional al igual que se presentará la importancia de contratar un seguro de transporte para nuestra mercancía.

A. TRANSPORTE MARITIMO

Tiene mayor posibilidad de transportar grandes pesos y volúmenes de mercaderías, graneles sólidos y líquidos, inclusive existen buques especializados y multipropósitos.

El transporte marítimo ofrece diversas modalidades en cuanto:

- a) La explotación de los buques por parte de las empresas armadoras.

Los buques pueden explotarse de acuerdo con las condiciones o formas operativas que establezcan sus armadores, lo cual puede ser a través de una línea regular y tráfico conferenciado.

- Línea Regular.- Ofrece un servicio de carácter permanente en un tráfico determinado, con salidas y entradas a puertos que integran el itinerario a intervalos regulares.

- Tráfico Conferenciado.- Este tráfico se realiza como consecuencia de una "conferencia" o acuerdo de fletes, en el cual dos o más transportistas navieros se obligan a servir determinada línea con cierta regularidad, a cobrar fletes uniformes y a cumplir con un número mínimo de salidas hacia o desde los puertos que integran el corredor marítimo.

FLETES Y TARIFAS

b) Los distintos tipos de buques.

* Conferenciados.

Son aquellos que pertenecen a Conferencias Marítimas y, por lo tanto, cumplen un recorrido fijo y preestablecido y ofrecen uniformidad de tarifas.

* Especiales.

Se utiliza para el transporte de productos especiales, como productos químicos, cemento, maderas, combustible, frigorífico, etc.

* Outsiders.

Son los pertenecientes a armadores independientes, no adheridos a conferencias aunque exploten recorridos cubiertos por ésta.

* Factores relativos a las características de la carga

* Factores relativos a los costos portuarios

* Factores relativos a la operación naviera

* Factores relativos a la comercialización

En cuanto a las tarifas marítimas FLETES Y TARIFAS conjunto de normas, condiciones y

El servicio regular de línea se puede contratar a través de empresas navieras asociadas en una "conferencia", las cuales tienen la ventaja de contar con servicios más regulares y con tarifas más estables con vigencia hasta un año.

El flete marítimo corresponde al costo total del transporte de una mercancía, de un puerto a otro, dentro de las condiciones de transporte establecidas en el conocimiento de embarque y las regulaciones y niveles de tarifas establecidas por la conferencia marítima.

Se distinguen dos tipos de fletes marítimos:

- El flete por tonelada de peso, tonelada métrica o unidad de mercancía para los buques de línea.

- El flete por tonelada para los buques "trampa" en fletamento por viaje.

Los factores que influyen en la fijación del flete pueden reunirse en cuatro grupos, los cuales son de interés para el usuario, debido a que los relativos a la carga y a la comercialización dependen de ellos y su observación puede redundar en fletes más bajos:

- * Factores relativos a las características de la carga
- * Factores relativos a los costos portuarios
- * Factores relativos a la operación naviera
- * Factores relativos a la comercialización.

En cuanto a las tarifas marítimas, éstas son el conjunto de normas, condiciones y cuotas que la línea o conferencia establece por la prestación de sus servicios, incluyendo los puertos a los que sirve, así como la relación de productos con los fletes aplicables.

Reservado en cuanto al estado de la mercadería y sus envases y embalajes.

b) Representa un título de propiedad, transmisible, de la mercadería y por lo tanto,

Para los servicios al buque y a la carga dentro de una terminal marítima, cada país maneja su propio sistema y reglas de aplicación. En México la entidad reguladora es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, y los puertos están administrados por las empresas de Servicios Portuarios.

DOCUMENTO REPRESENTATIVO DEL TRANSPORTE

Se le denomina " Conocimiento de Embarque " y es el instrumento probatorio del contrato de transporte por vía marítima o fluvial. Lo confecciona la compañía naviera, su agente marítimo o el capitán del barco y en él consta el haber recibido la carga para ser transportada al puerto que se indicará en el mismo documento.

Las empresas navieras que integran la Conferencia se unen con el objeto de:

a) Establecer una política común de fletes.

b) Racionalizar los servicios de la actividad naviera.

El Conocimiento de Embarque cumple triple función:

a) Constituye un recibo de la mercadería extendido por la compañía transportista.

Se denomina Conocimiento "limpio" (clean) cuando la compañía no hace objeción ni reservas en cuanto al estado de la mercadería y sus envases y embalajes.

b) Representa un título de propiedad, transmisible, de la mercadería y por lo tanto, permite a su tenedor reclamar la entrega de la misma.

c) Prueba la existencia del Contrato de Transporte y las condiciones en que el mismo se realiza.

CONFERENCIAS MARITIMAS

Las Conferencias marítimas son acuerdos de tipo formal entre las compañías navieras (tanto privadas como estatales) cuyo objeto principal es establecer una política común del tráfico marítimo.

Las empresas navieras que integran la Conferencia se unen con el objeto de:

a) Establecer una política común de fletes.

b) Racionalizar los servicios de la actividad naviera

- c) Lograr una mayor eficiencia operativa
- d) Obtener una ordenada cobertura del tráfico marítimo.
- e) Organizar un sistema de frecuencias en que cada empresa tenga una determinada participación.

VENTAJAS DE LAS CONFERENCIAS MARITIMAS:

- * Mantenimiento de servicios regulares, continuados, y en lo posible eficientes en una ruta determinada.
- * Permite que los usuarios cuenten con una cotización de fletes aceptablemente estables.
- * Ofrece un trato igualitario para todos los embarcadores, al aplicar condiciones y tarifas uniformes, independientemente de los volúmenes a embarcar.
- * Se evita la guerra de fletes en perjuicio de la calidad de los servicios, la estabilidad de las compañías y la seguridad del tráfico.
- * Rebajas por cantidad y regularidad de embarques a cualquier cargador que satisfaga las condiciones establecidas por el sistema de Conferencias.

TARIFAS

B. TRANSPORTE AEREO

Las tarifas se pueden considerar de la siguiente manera:

Ofrece mayor frecuencia de servicios, más amplia cobertura y mayor celeridad. Sus tarifas son comparativamente más altas que el transporte en los demás medios no obstante, esta desventaja tiene como contrapartida menores costos en embalaje, costos portuarios, seguros, etc. *especie de acuerdo al tipo de carga que se trate.*

México cuenta con una amplia cobertura de servicios de transporte aéreo internacional, comunicado mediante servicios directos o de conexión, con las principales ciudades del país y con todos los centros mundiales de producción. *en que se busca rapidez*

para envío de poca volumen

VENTAJAS

LINEAS AEREAS

- Capacidad total en formación de redes de tráfico

Es conveniente usar la ruta más directa posible. La ruta a utilizar debe ser seleccionada en base a las siguientes prioridades: *documentación*

- 1.- Vuela directo
- 2.- Vuelo con conexión, pero usando la misma línea aérea para toda la ruta.
- 3.- Vuelo con conexión usando más de una línea aérea.

TARIFAS

Las tarifas se pueden considerar de la siguiente manera:

- Cargo mínimo. El monto depende del destino
- Tarifas normales
- Tarifas de comodidad. Estas tarifas tienen una consideración específica y se ante con el reglamentación especial de acuerdo al tipo de carga que se trate.
- Contenedor o pallet

El transporte aéreo ofrece evidentes ventajas en los casos en que se busca rapidez para envío de poco volumen.

VENTAJAS:

- Capacidad total en formación de redes de tráfico
- Rapidez en el servicio de las comunicaciones
- Posibilidad de adjuntar a la Guía Aérea la documentación comercial.

D. TRANSPORTE FERROVIARIO

GUIA AEREA

Es el documento a través del cual se instrumenta el Contrato de Transporte de mercaderías por vía aérea. Fija las condiciones pactadas para el traslado de la carga y sirve de prueba sobre su recepción física para el transportador. Este documento se emite con el carácter de "no negociable".

LIBRE MOVIMIENTO

Las exportaciones por ferrocarril pueden moverse directamente sin necesidad de

C. TRANSPORTE CARRETERO

Es un medio que por su gran flexibilidad operativa es ideal para el servicio de transporte "puerta a puerta". Además es el complemento natural e imprescindible para las demás modalidades de transporte.

TARIFAS

Hay que pagar un flete que cubra del punto de origen a la frontera y otro de la

Su característica más destacable es la adaptación a las necesidades del cargador (exportador) sin dependencia alguna a horarios o frecuencias u otras limitaciones, y sus tarifas son bajas.

D. TRANSPORTE FERROVIARIO

Los Ferrocarriles Nacionales de México sirven a la industria con equipo propio y de Estados Unidos, para tráfico local e internacional. Sus oficinas generales proporcionan tarifas y rutas, así como los tiempos de tránsito e información general sobre transportación por este medio.

LIBRE MOVIMIENTO.

Las exportaciones por ferrocarril pueden moverse directamente sin necesidad de transbordar mercancías, cuando los embarques son de carro por entero, ya que el equipo ferroviario rodante (furgones) es intercambiado entre todos los ferrocarriles de México, Estados Unidos y Canadá.

TARIFAS

Hay que pagar un flete que cubra del punto de origen a la frontera y otro de la frontera al lugar de destino final. A ello se deberá añadir una cuota por cruce de puente, en puntos fronterizos donde se da el caso. Las tarifas mexicanas están formadas por doce clasificaciones, las cuales están basadas en las tablas de distancia.

B. TRANSPORTES RUTAS CONTENEDORES

Los ferrocarriles nacionales hacen contacto con Estados Unidos por las siguientes fronteras a través de los ferrocarriles que a continuación se indican:

- * Nuevo Laredo-Laredo (Unión Pacific, Tel - Mex)
- * Matamoros-Brownsville (Unión Pacific, Southern Pacific)
- * Piedras Negras- Eagle (Southern Pacific)
- * Ojinaga- Presidio (Santa Fe)
- * Mexicali- Calexico (Southern Pacific)
- * Tijuana-San Diego (Southern Pacific)

TIPOS DE CARRO Y DISPONIBILIDAD

Ferrocarriles Nacionales de México cuenta con el siguiente operativo para su servicio de carga:

- Carros-caja (40 y 560 pies de longitud)
- Tolvas abiertas y cerradas (70 y 100 toneladas de capacidad)
- Unidades con equipo de refrigeración
- Carros - tanque de 8 hasta 20,000 galones de capacidad
- Góndolas
- Plataformas

E. TRANSPORTE EN CONTENEDORES

Las exigencias en el mercado internacional han obligado a que cada vez sea más necesario el uso del contenedor y que haya tenido una adaptación más generalizada entre los importadores y exportadores, ya que tiene las siguientes características: diferentes dimensiones, construido en hierro, de medidas estandarizadas y las siguientes ventajas:

- De carácter permanente y por lo tanto muy resistente para permitir su empleo repetidamente.
- Facilita el transporte de mercaderías por uno o varios medios sin manipulación intermedia de la carga;
- Se tienen importantes ahorros en el costo del empaque que generalmente es necesario para proteger las mercancías cuando son transportadas en forma convencional, ya que en el caso de transporte en contenedores, prácticamente no se requiere empaque.
- Se reducen los robos y daños a las mercancías
- Se logra rapidez y reducir los costos en lo que se refiere al manejo de mercancías, lo que permite que se reduzcan los fletes.
- Simplifica la documentación y reduce los trámites aduanales.

- Se aprovechan mejor los patios en los puertos, mismos que en nuestro país generalmente son insuficientes y por lo mismo siempre están congestionados.

F. SEGURO DE TRANSPORTE

Este seguro tiene por objeto resarcir al asegurado de las pérdidas y daños que pudieran sufrir las mercaderías transportadas.

COBERTURAS DEL SEGURO DE TRANSPORTE:

- A) Cobertura de "riesgo ordinario"
- B) Cobertura de "todo riesgo" ("all risk")
- C) Cobertura de "riesgos especiales"

A. COBERTURA DE "RIESGOS ORDINARIOS"
Los riesgos ordinarios son aquellos que constituyen la esencia de la póliza o contrato de seguro, que comprueba la existencia real de la protección otorgada a los bienes.

Los riesgos ordinarios se subdividen en:

1.- Riesgos ordinarios de tránsito marítimo

2.- Riesgos ordinarios de tránsito terrestre, aéreo o combinado.

Los riesgos ordinarios marítimos, se refieren a los daños materiales que pudieran sufrir los bienes asegurados por incendio, rayo y explosión, o por hundimiento del buque, pérdida total de bultos o descarga.

Los riesgos ordinarios de transporte terrestre, aéreo o combinado, se refieren a los daños materiales causados a los bienes directamente por incendio, rayo, caída de aviones incluyendo hundimiento o rotura de puentes.

B. COBERTURA DE "TODO RIESGO"

Este seguro cubre todas las eventualidades a que se encuentran expuestos los bienes durante su transporte, pero haciendo la aclaración que al decir todas las eventualidades se excluyen las que no son materia de seguro y que son las siguientes:

- Los riesgos de infracción a cualquier ley, disposición de autoridad o reglamento, ya sea por parte del asegurado o bien por quien represente sus derechos.

- La naturaleza perecedera

- La demora o pérdida del mercado.

Estos riesgos son los únicos que no se incluyen en la cobertura "todo riesgo"

TIPOS DE POLIZAS QUE CUBREN EL SEGURO DE TRANSPORTE

C. COBERTURA DE RIESGOS ESPECIALES

1.- SEGURO DE RIESGOS ESPECIALES Riesgos especiales son aquellos que mediante convenio expreso pueden cubrirse y son:

- * Guerra a flote
- * Huelgas
- * Alborotos populares
- * Conmoción civil
- * Piratería del capitán del buque o de su tripulación.

Existen ciertas coberturas que pueden confundirse con las coberturas especiales y que no son más que modalidades a las coberturas ordinarias y son:

- Robo de bulto por entero
- Robo parcial
- Mojaduras de mar o agua dulce
- Contacto con otras cargas
- Manchas o derrames
- Roturas
- Bodega a bodega
- Variaciones en ruta

TIPOS DE POLIZAS QUE CUBREN EL SEGURO DE TRANSPORTE

rayo, explosión, autoignición, despido, colisión, volcadura del vehículo, incluyendo

1.- SEGURO EN TRANSPORTE MARITIMO

* Vigencia del seguro.- Este seguro surte sus efectos desde el momento en que los bienes asegurados quedan a cargo de los portadores para su transporte, continuando durante el curso normal de su viaje y terminando con la descarga de los mismos sobre los muelles en el puerto de destino.

* Alijo.- Queda incluido el transporte por embarcaciones menores hasta el buque, considerándose cada embarcación, balsa, asegurado separadamente.

* Embarques bajo cubierta.- A menos de que exista convenio expreso en el contrato, la compañía asegura a condición de que los bienes viajen estibados bajo la cubierta principal del buque.

2.- SEGURO EN EL TRANSPORTE TERRESTRE Y AEREO

* Vigencia del seguro.- Comienza a surtir sus efectos desde el momento en que los bienes asegurados quedan a cargo de los portadores para su transporte y termina cuarenta y ocho horas del día hábil después de la llegada de los bienes al punto de destino estipulado, o con su entrega al consignatario si esto ocurriere primero.

* Riesgos cubiertos.- Solo cubre daños o pérdidas causados directamente por incendio, rayo, explosión, autoignición, desplome, colisión, volcadura del vehículo, incluyendo hundimiento o rotura de puentes.

CAPITULO IV.

MODALIDADES DE PAGO

INTERNACIONAL

La expansión comercial produjo el intercambio entre los países para obtener los productos que no producían internamente.

Al principio, el mercado extranjero, la diversidad de leyes aplicables, las diferencias de idioma y sobre todo los riesgos comerciales consecuencia del desconocimiento entre vendedores y compradores, resaltan la importancia de elegir la forma de pago óptima a cada transacción.

Para elegir la forma de pago debemos tomar en cuenta: la confianza que exista entre el vendedor y el comprador, la facilidad de su cobro, así como los riesgos que implica cada forma de pago tanto para el comprador como para el vendedor.

Cabe mencionar, que al elegir la forma de pago, es importante incluir la forma en que será entregada la mercancía.

CAPITULO IV.

MODALIDADES DE PAGO

INTERNACIONAL

La expansión comercial propició el intercambio entre los países para obtener los productos que no producían internamente.

Al participar el mercado extranjeros, la diversidad de leyes aplicables, las diferencias de idioma y sobre todo los riesgos comerciales consecuencia del desconocimiento entre vendedores y compradores, resaltan la importancia de elegir la forma de pago óptima a cada transacción.

Para elegir la forma de pago debemos tomar en cuenta: la confianza que exista entre el vendedor y el comprador, la facilidad de su cobro, al igual que los riesgos que implica cada forma de pago tanto para el comprador como para el vendedor.

Cabe mencionar, que al elegir la forma de pago, es importante incluir la forma en que será entregada la mercancía.

1.- GIRO TRADICIONAL:

Con este documento se busca efectuar pagos a una persona o razón social, lo cual se logra por la nominalidad del mismo, y prever que en caso de extravío solo el titular mencionado en el cuerpo del documento pueda cobrarlo o inclusive, que únicamente pueda abonarse a una cuenta, evitando así que mediante endosos, se transfieran los derechos a terceros.

Este giro puede definirse como un título de crédito nominal y no negociable que se expide por un banco en la localidad del importador, a solicitud de éste, y tiene la particularidad de mostrar en su cuerpo a algún banco en la ciudad del exportador usualmente, o en la población cercana, en el cual se puede solicitar el pago del documento.

Dicho banco está obligado a pagar al beneficiario, previa identificación, con lo cual cumple la función de un cheque "perfeccionado".

2.- ORDEN DE PAGO:

Con esta modalidad se obtiene un servicio expedito, a un costo menor que el corresponsal utilizando en la operación así como el número de referencia asignado, acciones que facilitarán vigilar el desarrollo de la transacción.

Se aconseja mantener posterior comunicación con el beneficiario, vía fax o teléfono, para comprobar que el pago se haya efectuado sin contratiempos, y evitar el uso de las modalidades de pago mediante las cuales se avisa a un beneficiario que acuda al banco a cobrar, ya que la probabilidad de errores se incrementa y no queda registro en una cuenta del pago hecho con oportunidad.

3.- COBRANZAS:

La definición de cobranzas del, o sobre el, extranjero detalla el servicio que otorga un banco a sus clientes y corresponsales para tramitar la aceptación y el cobro sin su responsabilidad de documentos financieros y, en su caso, la entrega de los documentos comerciales involucrados en la operación.

Por documentos financieros entendemos los cheques personales o empresariales, los giros bancarios, las letras de cambio y los pagarés.

4.- CARTAS DE CREDITO:

Cuando el grado de confianza y experiencia sea mínimo, es aconsejable elegir una modalidad en la que los bancos que intervengan proporcionen seguridad en aquellos aspectos en los cuales el importador y el exportador se sienten vulnerables.

La carta de crédito es un compromiso escrito por medio del cual un banco se obliga a pagar a un vendedor (ya sea directamente o por medio de un corresponsal), por cuenta del comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado y contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

PARTICIPANTES EN UNA CARTA DE CREDITO:

- El cliente solicitante, también identificado como el ordenante, comprador o importador, siendo la persona física o moral que requisita la emisión del crédito comercial y se obliga a pagarlo, en su oportunidad, conforme a lo que se negocie.

- El banco emisor, o banco ordenante, quien normalmente asume el compromiso ante el beneficiario de aceptar o pagar contra la entrega y revisión de los documentos, pudiendo hacerlo por conducto de sus corresponsales, y que usualmente se localiza en la misma plaza del importador.
- El banco notificador, o confirmante, según sea el caso, quien se localiza normalmente en la plaza del beneficiario y da aviso a este de las condiciones que debe cumplir para cobrar sus ventas y se responsabiliza de aceptar o pagar cuando adhiere su confirmación.
- El banco negociador o pagador, quien en una carta de crédito confirmada es el mismo que avisa al beneficiario.
- El beneficiario, vendedor o exportador, quien es la persona física o moral con derecho a cobrar el importe del crédito comercial mediante la presentación de los documentos requeridos.
- Segundo beneficiario, es la persona física o moral a quien se transfieren los derechos del primer beneficiario de una carta de crédito por instrucciones de este último al banco avisador desde el momento en que se establece la carta de crédito y que no siempre interviene en estas operaciones.

5.- CREDITO CONFIRMADO.

Se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero, debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito.

Salvo pacto en contrario, el tercero a cuyo favor se abre el crédito podrá transferirla, pero quedará sujeto a todas las obligaciones que en el escrito de confirmación del crédito se hayan estipulado a su cargo.

El acreditante es responsable hacia el que pidió el crédito, de acuerdo con las reglas de mandato. La misma responsabilidad tendrá salvo pacto en contrario por los actos de las personas que designe para que lo sustituya en la ejecución de la operación.

El acreditante podrá oponer un tercer beneficiario las excepciones que nazcan del escrito de confirmación y salvo, lo que en el mismo escrito se estipule, las derivadas de las relaciones entre dicho tercero y el que pidió el crédito pero en ningún caso podrá oponerle las que resulten de las relaciones entre este último y el propio acreditante

CAPITULO V.

APOYOS A LA EXPORTACION

Los instrumentos de apoyo a las exportaciones, los cuales se exponen a continuación, surgen del Programa de Modernización a la Industria y al Comercio Exterior, lo que sustituyó al programa de Política Industrial y Comercio Exterior el 31 de mayo de 1995.

La cual tiene dentro de sus objetivos crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y aplicar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación, el cual se aplicará en la política de promoción de exportaciones, a través, de las diferentes instituciones. como Secofi y Bancomext. Las cuales, brindaran apoyo a los exportadores ó proyectos de exportación, para que se desarrolle y así formar una cultura exportadora, al igual que considerar a las exportaciones como un motor del crecimiento económico de nuestro país.

REQUISITOS

A) APOYOS INSTITUCIONALES:

Las principales instituciones que apoyan la exportación son:

Exportadoras Directas.-

SECOFI.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En apoyo a la comunidad exportadora

se promueven y difunden los programas siguientes:

1.- ALTEX.

Se cataloga como empresa ALTEX a las personas físicas o morales que participan

dinámica y permanentemente en el mercado internacional.

BENEFICIARIOS:

A) Personas físicas o morales que directa o indirectamente exporten mercancías no petroleras en cantidades o proporciones establecidas.

B) Empresas de comercio exterior (ECEX) con registro expedido por SECOFI.

REQUISITOS:

Para considerarse Empresa Altamente Exportadora se deberá cumplir ciertos requisitos:

Exportadores Directos.-

a) Demostrar exportaciones anuales por un mínimo de dos millones de dólares; ó el 40 % de sus ventas totales.

b) Las exportaciones deberán ser realizadas previamente al Registro como Empresa ALTEX.

Exportadores Indirectos.-

Demostrar ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación; ó exportados por terceros, por un mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Los objetivos del programa ALTEX son:

- * Conjuntar acciones a fin de eliminar trabas y restricciones a las exportaciones.
- * Intensificar la penetración de los productos mexicanos a los mercados extranjeros.
- * Coordinar acciones de promoción con las empresas que generan mayores ingresos de divisas.
- * Otorgar mayores apoyos a la exportación.

Con el propósito de interesar al mayor número de empresas para que accedan al programa ALTEX, se establecieron apoyos y beneficios consistentes en facilidades administrativas específicas proporcionadas por las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, entre las que se encuentran:

- 1.- Autorización automática de dos años para importaciones en depósito fiscal.
- 2.- Devolución inmediata del Saldo IVA a favor.
- 3.- Mayor cobertura de financiamiento.
- 4.- Sistema Simplificado de Despacho Aduanero
- 5.- Importaciones Temporales vía PITEX.
- 6.- Facilidades en materia de comunicaciones, transportes, etc.
- 7.- Ventanilla única para resolver problemas o cuestiones alusivas.
- 8.- Agilización en las autorizaciones fitosanitarias.
- 9.- Simplificación del proceso de exportación de ganado.

TRAMITES.

- Solicitud de Registro como empresa ALTEX.
- Copia protocolizada del acta constitutiva de la empresa.
- Estados Financieros del último ejercicio fiscal.

- Para exportadores directos, además de lo anterior, relación y copia de pedimentos de exportación.
- Para exportadores indirectos, además de lo anterior, relación y copia de facturas de ventas a sus exportadores directos y carta compromiso final, firmada por el Director de la Empresa.

DISPOSICION APLICABLE.

Decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Mayo de 1990 y sus reformas del 17 de Mayo de 1991.

2.- PITEX (PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION)

Este es un mecanismo que brinda apoyo al exportador y tiene como prioridad el fomento a las exportaciones, sin establecer limitaciones de localización industrial de estructura de capital o grado de integración nacional. Permite al exportador elegir libremente entre proveedores nacionales y extranjeros, aquellos que le ofrezcan mejores condiciones de abastecimiento, precio, calidad; lo que a su vez propicia la concertación de compromisos de exportación a largo plazo.

BENEFICIARIOS.

- 1- Se otorga a)
A) Personas físicas o morales que directa o indirectamente realicen exportaciones de mercancías no petroleras.
- B) Empresas de Comercio Exterior (ECEX)
- C) Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) de manera automática.

REQUISITOS.

- 3- No se otorga a)
a) Para importar materias primas, partes componentes, envases, empaques, combustibles, refacciones, contenedores, y cajas de trailer realizar exportaciones cuando menos por un valor equivalente al 10% de sus ventas totales, o por un valor mínimo de 500 mil dólares anuales.
- 5- ALTEX b)
b) Si la empresa requiere importar además de lo anterior, maquinaria, equipo, instrumentos, aparatos y demás bienes relacionados con el proceso productivo: exportar por lo menos el equivalente al 30% de sus ventas totales.

El programa puede ser aprobado para amparar las operaciones totales de la empresa, de una planta o de un proyecto específico de exportación. También se otorga si la empresa se compromete a cubrir los requisitos en el primer año de operación.

BENEFICIOS:

- 1.- Seguridad para importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo de mercancías destinadas a la exportación, sin pagar impuestos a la importación, ni el IVA, sin garantizar el interés fiscal y con facilidades aduaneras.
- 2.- Autorización de porcentajes de mermas y desperdicios que podrán ser deducidos de las importaciones temporales y no estarán sujetos a retorno o destrucción.
- 3.- No se requiere ser propietario de las mercancías importadas temporalmente; personas distintas de los exportadores podrán efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías importadas.
- 4.- Permite al beneficiario la venta, renta o cesión de la maquinaria importada, siempre que sea destinada a producir artículos de exportación.
- 5.- Autorización para el cambio de régimen de importación temporal a definitivo cubriendo los impuestos correspondientes.
- 6.- Posibilidad de exportar por aduanas distintas a la de importación y en una o varias partidas.

Plazos de permanencia de las importaciones:

a) Dos años para:

Materias primas, partes y componentes.

Envases, empaques y contenedores.

b) Un años para: *transportadores*

Combustibles, lubricantes y refacciones. *Órdenes de compra o cualquier otro*

c) Cinco años prorrogables para la vigencia del programa para:

Maquinaria y equipo

Otro tipo de maquinaria y equipo

Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, publicado en el Diario Oficial el 3 de mayo de 1990.

TRAMITES:

- Presentar formato de solicitud *COMERCIO EXTERIOR*
- Copia de la estructura vigente de la sociedad (personas morales). *socializadas en la*
- Copia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito *las internacionalmente con el*
Público. ng Companies y constituyen la forma más avanzada de comercialización.
- Estados financieros o declaración del impuesto sobre la renta del último ejercicio *se*
fiscal. de exportación.

Estas empresas desarrollan un amplio proceso en las siguientes actividades:

Para exportadores tradicionales: *de la oferta exportable*

- Relación de pedimentos de exportación conteniendo número de pedimento, fecha, descripción del bien, valor en dólares y en moneda nacional.

Para nuevos exportadores:

- Copia de contratos, pedidos en firme, órdenes de compra o cualquier otro documento que respalde las exportaciones proyectadas.

DISPOSICION APLICABLE:

Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, publicado en el Diario Oficial el 3 de mayo de 1990.

3.- ECEX (EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR)

Las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) son compañías especializadas en la comercialización integral de productos de exportación, conocidas internacionalmente con el término de Trading Companies y constituyen la forma más avanzada de comercialización.

Su objetivo principal es promover y lograr la comercialización integral de mercancías no petroleras de exportación.

Estas empresas desarrollan un amplio proceso en las siguientes actividades:

- a) Integración y consolidación de la oferta exportable
- b) Identificación, promoción e incremento de la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.

- c) Establecimiento y desarrollo de canales de comercialización internacional.
- d) Fomento a la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.
- e) Promoción de la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- f) Integración de la cadena productiva de los productos exportables, localizando y desarrollando proveedores nacionales.

BENEFICIARIOS.

Empresas que promuevan y comercialicen mercancías destinadas al mercado externo.

BENEFICIOS Y APOYOS:

Las ECEX contribuyen a que los exportadores mexicanos negocien directamente con los compradores del exterior disminuyendo su dependencia de los intermediarios. Además, podrán realizar cualquier actividad de comercio exterior incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional.

Los apoyos con que cuentan las ECEX son:

- a) Medidas promocionales y financieras por parte de BANCOMEXT.
- b) Tasa cero del IVA en compras de productos nacionales para exportación.

- c) Exención del impuesto especial sobre producción y servicios en la exportación de bienes sujetos a gravamen.
- d) Obtención automática de su constancia de empresa Altamente Exportadora.
- e) Posibilidad de suscribir Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) para proyectos específicos de exportación.
- f) Beneficios del sistema simplificado de despacho aduanero
- g) Participación de las sociedades nacionales de crédito con capital de riesgo en las empresas.
- h) Acceso sin costo al Servicio de Información Comercial (SIC).

4. DRAW BACK (AUTORIZACION DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION A LOS EXPORTADORES)

REQUISITOS:

REQUISITOS:

- Constituirá la empresa bajo la forma de sociedad Anónima de Capital Variable.
- Contar con un capital social no menor al equivalente a cien mil dólares E.U.A.
- Realizar exportaciones anuales de mercancías por un importe mínimo de 3 millones de dólares a partir del segundo año de operación.
- Registrar saldo superavitario en su balanza comercial a partir del segundo año de operación.

TRAMITES:

Presentar en la Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial su solicitud a través del Formato Oficial , incluyendo información básica de su programa de exportación.

DISPOSICION APLICABLE:

Decreto para regular el establecimiento de empresas de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 3 de Mayo de 1990.

4.- DRAW BACK (AUTORIZACION DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION A LOS EXPORTADORES)**REQUISITOS:**

Solicitud de Devolución de Impuestos de Importación causados por insumos incorporados a Mercancías de Exportación.

Para Exportador Directo:

- Copia de pedimento de importación (un año anterior a la fecha de solicitud).

- Copia de pedimento de exportación (60 días hábiles anteriores a la fecha de solicitud).

- Facturas que aparen la venta (copia)

Para Exportador Indirecto:

- Copia del pedimento de importación (un año anterior a la fecha de solicitud)
- Carta de Exportación o Constancia de Depósito en el caso de Industria Nacional de Autocares (60 días hábiles anteriores a la fecha de solicitud)
- Facturas que amparen la venta (copia)
- Carta que lo acredite como proveedor de empresas de comercio exterior o maquiladoras, con registro expedido por la Secofi.

La Secretaría acordará en un plazo de diez días hábiles, cuando esta proceda, la devolución de impuestos de importación solicitada y remitirá la resolución correspondiente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que esta ponga a disposición del contribuyente el importe del impuesto materia de la devolución mediante cheque que expida la Tesorería de la Federación.

Las importaciones de insumos deben haberse efectuado un año antes de la presentación de la solicitud.

La solicitud debe presentarse dentro de los 60 días posteriores a la fecha de exportación.

Para el exportador indirecto el plazo se cuenta a partir de la entrega o facturación de la mercancía al exportador final.

La constancia de Depósito tiene una vigencia de 60 días hábiles a partir de la fecha de su expedición.

5.- FEMEX (Fomento de Ferias Mexicanas de Exportación).

Para promover nuevos exportadores y nuevos mercados de exportación, así como facilitar el encuentro con socios potenciales, SECOFI ha creado un nuevo esquema en virtud del cual BANCOMEXT otorgará apoyos financieros y promoverá los eventos a través de sus Consejerías Comerciales. La Secretaría de Turismo y dependencias públicas a nivel federal o estatal, brindarán facilidades administrativas para el desarrollo de ferias internacionales en toda la República Mexicana. El decreto FEMEX reduce el monto mínimo de egresos para la organización de cada evento elegible de 2 a 1.2 millones de pesos.

Para la organización de una feria elegible se debe garantizar la participación de por lo menos 100 empresas expositoras de productos elaborados en México y de un número igual de compradores extranjeros especializados. En caso de que el número de expositores sea mayor de 100, no se requiere de compradores adicionales. Asimismo, podrán participar como expositores empresas extranjeras hasta por un equivalente al 30% de los expositores nacionales.

PROGRAMA FINANCIERO Y PROMOCIONAL DE

BANCOMEXT

El objetivo General de Bancomext es apoyar la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar Empresas en Comercio Exterior.

Bancomext apoya a todas las empresas que participan en la actividad de Comercio Exterior, ya sea como:

- Exportadores Directos
- Proveedores de estos Exportadores
- Empresas con Potencial para Exportar

CLASIFICACION DE EMPRESAS:

Bancomext las clasifica en:

	EXPORTACION DIRECTA O INDIRECTA
	(MILLONES DE DLS.)
EMPRESA	
A DESARROLLAR	HASTA 2
INTERMEDIA	DE 2 A 20
CONSOLIDADA	MAS DE 20

La Pequeña y Mediana Empresa se clasifican como A DESARROLLAR.

B) FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO

ESTRATEGIA FINANCIERA Y PROMOCIONAL PARA EL APOYO DE LA

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

- * Integración de productos complementarios
- * Consolidación de oferta exportable
- * Desarrollo de proveedores de comercializadoras y grandes exportadores
- * Promoción dirigida a producto-región-mercado
- * Participación en eventos internacionales
- * Diversificación de mercados
- * Impulsar alianzas estratégicas e inversión extranjera

APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

A) FINANCIAMIENTO PARA CAPITAL DE TRABAJO

- Producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos.
- Ventas al exterior
- Producción y ventas de insumos de Exportadores Indirectos
- Pago de impuestos de importación temporal
- Importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes.

- Casos para la protección de las operaciones de Comercio Exterior.

B) FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MEXICO

- Adquisición de maquinaria y equipo tanto nacional como importada.
- Construcción, ampliación y equipamiento de proyectos de inversión.
- Apoyo para la realización de diagnósticos y proyectos de inversión orientados al ahorro y generación de energía.

- Conferencias sobre estrategias de construcción.

C) FINANCIAMIENTOS PARA DESARROLLO TECNOLÓGICO

- Adquisición, innovación, asimilación y adecuación de tecnología de punta.
- Estudios destinados a mejorar los productos del sector.
- Estudios de factibilidad con instituciones especializadas que aseguren la adquisición de maquinaria y equipo de punta.
- Honorarios de técnicos extranjeros que contraten empresas del sector para mejorar las distintas etapas del proceso.

- Participación en ferias en el extranjero y misiones comerciales.

D) FINANCIAMIENTO PARA LA COMERCIALIZACION

- Instalación y operación de bodegas en México o en el extranjero.
- Inversión en el capital social de empresas de Comercio Exterior.
- Equipo de Transporte.
- Estudios de mercado y factibilidad técnica y financiera.

- Gastos para la protección de las operaciones de Comercio Exterior.

E) FINANCIAMIENTO PARA CAPACITACION

- Asesoría de técnicos especializados para mejorar la calidad de los productos de exportación.
- Capacitación de técnicos nacionales en el país o en el extranjero.
- Conferencias sobre estrategias de comercialización.

F) FINANCIAMIENTOS PARA PROMOCION Y DIFUSION

- Proyectos producto - mercado.
- Campañas publicitarias en el extranjero para promover y fortalecer la imagen de los productos mexicanos.
- Viajes de promoción.
- Fabricación y envíos de muestras al exterior.
- Participación en ferias en el extranjero y misiones comerciales.

G) VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTO:

BENEFICIARIOS: Proveedores de exportadores directos

DESTINO: Venta de las cuentas por cobrar a cargo de los exportadores directos

FINANCIAMIENTO: En dls. ó m.n. hasta por el 80% del valor de los documentos de cobro, sin exceder de 5 mil. de dls.

PLAZO: Hasta 180 días

AMORTIZACIONES: Una sola al vencimiento

TASA DE INTERES AL INTERMEDIARIO:

EN DLS.: Hasta 90 días LIBOR + 2.5 P.P.

De 91 hasta 180 días LIBOR + 3.5 P.P.

EN M.N: Hasta 90 días CPP + 3.5 P.P.

De 91 hasta 180 días CPP + 4 P.P

H) ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- Para facilitar el equipamiento de la pequeña y mediana empresa se canaliza crédito a través de las arrendadoras financieras.
- Con este mecanismo se aprovecha la especialización de las arrendadoras financieras para apoyar la adquisición de maquinaria y equipo, nacional e importado.
- El apoyo se otorga en dólares o moneda nacional, conforme a los requerimientos específicos de la pequeña y mediana empresa.

BANAMEX

PRODUCTOS PRIMARIOS

PROPOSITO.

Impulsar a los exportadores de productos primarios a la búsqueda de mercados no tradicionales

SUJETOS DE CREDITO.

Personas físicas o morales exportadoras de productos agrícolas, mineros, ganaderos, silvícolas y pesqueros.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE.

- Oportunidad de financiar capital de trabajo necesario para mantener existencias de productos primarios en nuestro país o en el extranjero.
- Facilidad de financiar la exportación de productos primarios a mercados no tradicionales.
- No se cobra comisión de apertura de crédito.
- Obtiene liquidez inmediata
- Obtiene tasas preferenciales.

PLAZOS MAXIMOS

TIPOS DE CREDITO. hasta 90 días

- * Crédito comercial
- * Descuento mercantil
- * Préstamo directo. hasta 180 días, requieren autorización de Fomex
- * Préstamo prendario

MONEDA.

Se documenta en dólares.

PORCENTAJES MAXIMOS DE FINANCIAMIENTO.

- Existencias del 70% al 100% del valor del certificado de depósito.
- Ventas. Hasta 100% valor factura.

MONTOS MAXIMOS

De acuerdo a la autorización de Fomex

TASA DE INTERES

La que de a conocer Fomex cada dos semanas

PLAZOS MAXIMOS.

- * Existencias hasta 90 días
- * Ventas:
 - Hasta 90 días
 - Plazos superiores, hasta 180 días, requieren autorización de Fomex.

CAPITULO VI.

TLCAN

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMERICA DEL NORTE

BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

El comercio entre México y Estados Unidos. Eliminarán de inmediato las barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel - cuota, o bien aranceles.

El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países (Estados Unidos de América, México, Canadá) acordaron para comprar y vender productos y servicios en América del Norte. Se llama de Libre Comercio por que estas reglas definieron como y cuando se eliminaran las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas, las licencias y particularmente las tarifas de aranceles.

Las negociaciones de este tratado se finalizaron el 12 de agosto de 1992; entrando en vigor el 1 de enero de 1994.

AGRICULTURA

I TLCAN establece compromisos bilaterales entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos, para el comercio de productos agropecuarios. En ambos casos se reconocen las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios y se incluye un mecanismo transitorio especial para salvaguarda.

I.- BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

El comercio entre México y Estados Unidos. Eliminarán de inmediato las barreras no arancelarias mediante su conversión a sistemas de arancel - cuota, o bien aranceles.

A la entrada en vigor del Tratado, México y Estados Unidos eliminarán los aranceles en una amplia gama de productos agropecuarios cuyo valor equivale aproximadamente, a la mitad del comercio bilateral agropecuario.

Las barreras arancelarias entre estos dos países se eliminarán en un período no mayor de diez años después de la entrada en vigor del TLCAN, salvo los aranceles de productos extremadamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran, el maíz y el frijol para México, y el jugo de naranja y el azúcar para Estados Unidos.

Comercio entre Canadá y México. Eliminarán barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar.

Canadá eliminará inmediatamente a México de las restricciones a la importación de trigo y cebada así como sus derivados, carne de res, ternera y margarina.

Asimismo, Canadá y México eliminarán de manera inmediata o en un período máximo de 5 años, las tasas arancelarias que aplican a la mayoría de los productos hortícolas y frutícolas, y en diez años para los productos restantes.

II.- SALVAGUARDA ESPECIAL.

Durante los primeros diez años de vigencia del tratado se establece una disposición para aplicar una salvaguarda especial a ciertos productos dentro de los compromisos bilaterales mencionados. Un país miembro del TLCAN podrá invocar este mecanismo cuando las importaciones de tales productos provenientes del otro país signatario, alcancen los niveles de activación de la salvaguarda pre determinados en el Tratado. En estos casos el país importador podrá aplicar la tasa más baja entre la tasa arancelaria vigente al momento de la entrega en vigor del Tratado y la Tasa arancelaria de nación mas favorecida que exista en el momento de aplicación de la salvaguarda, esta tasa se podrá aplicar para el resto de la temporada o del año calendario, dependiendo del producto que se trate.

III.- SUBSIDIOS A LAS EXPORTACIONES.

Los países firmantes del TLCAN reconocen que el uso de los subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la zona libre comercio no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros.

Así el Tratado establece que:

- * Cuando un país del Tratado decida introducir un subsidio a la exportación deberá notificar al país importador de su intención, por lo menos con tres días de anticipación.
- * Cuando un país exportador del TLC considere que otro país miembro esté importando bienes de países no miembros que reciben subsidios a la exportación, podrá solicitar consultas al país importador sobre las acciones que se pudieran adoptar en contra de tales importaciones subsidiadas.
- * Si el país importador también adopta una medida común acuerdo con el país exportador, este último no deberá subsidiar sus exportaciones agropecuarias.

IV.- MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El Tratado confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección sanitaria o fitosanitaria que considere adecuado y dispone que cada país puede alcanzar tal nivel de protección mediante medidas de este tipo que:

- Se fundamenten en principios científicos y en una evaluación del riesgo.
- Se apliquen solo en caso necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país;
- Y no se traduzca en discriminación injustificada o en restricciones encubierta .

Se ha acordado promover la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias sin reducir el nivel de protección de la vida o de la salud humana, animal o vegetal determinado por cada país.

El TLC establece preceptos para la evaluación del riesgo, que incluyen aquellos para la evaluación de la probabilidad de entrada radicación propagación de plagas y enfermedades. Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentan en una evaluación al riesgo a la vida humana, vegetal o animal, tomando en cuenta las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones de normalización , internacionales o de América del Norte sobre la materia.

Esta sección también contiene reglas para la adaptación de medidas sanitarias y fitosanitarias a las condiciones regionales, en particular a las zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades.

Se disponen también reglas sobre los procedimientos para garantizar el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Estas reglas permiten la operación continua de los procedimientos internos de control, inspección y aprobación con apego a los principios de carácter nacional , oportunidad y transparencia en los procedimientos, incluidos en los sistemas nacionales para la aprobación del uso de aditivos o para el establecimiento de tolerancias como alimentos, bebidas y forrajes.

V.- NORMAS TECNICAS

Esta sección se refiere a las medidas de normalización, es decir, a las normas oficiales, a las reglamentaciones

técnicas del Gobierno y a los procesos utilizados para determinar si estas medidas se cumplen.

Cada país conservará el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización, para establecer el nivel de protección que desee alcanzar con ellas y para llevar a cabo evaluaciones de riesgo que aseguren que se alcancen esos niveles.

Adicionalmente el Tratado confirma los derechos y obligaciones de cada país derivados del Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT y otros convenios internacionales entre los que se incluyen Tratados en materia de medio ambiente y de conservación.

CAPITULO VII

APERTURA DE LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS

En este capítulo se expondrán las fechas y las condiciones de apertura de mercados en el sector agrícola, entre México, Estados Unidos y Canadá. De igual manera que se citarán los plazos de desgravación de aranceles para los diferentes productos.

VENTANAS ESTACIONALES - Se ha denominado así a los períodos de año en que se
 Estados Unidos eliminará de inmediato los impuestos que pone a los productos
 mexicanos. El 61% de nuestras exportaciones agrícolas no pagarán impuestos. Entre otros
 productos están:

- * Ganado bovino en pie
- * Miel de abeja
- * Nueces
- * Todas las flores excepto rosas
- * Tequila
- * Fresas
- * Melaza de caña
- * Ajos
- Mango
- A Canadá:
- * Coles
- * Café
- * Jugo de Toronja
- * Verduras
- * Nueces
- Ajos

" VENTANAS ESTACIONALES "- Se ha denominado así a los períodos de año en que se podrán ingresar ciertos productos a Estados Unidos sin pagar impuestos, como son:

- * Tomate de Noviembre 15 a Febrero 28 o 29
- * Berenjenas de Abril 1o. a Junio 30
- * Chiles de Octubre 1o. a Julio 31
- * Calabazas de Octubre 1o. a Junio 30
- * Sandía de Mayo 1o. a Septiembre 30
- * Cebollas de Enero 1o. a Abril 4

Maíz dulce

En cinco años entrarán sin pagar impuestos:

A Estados Unidos:

Rosas congeladas	Naranja
Mango	Aceitunas
Jugo de piña	Verduras en conserva (arroz y papas)
Frambuesas	Zarzamora
Frutas de conserva	Zanahoria

A Canadá:

Calabaza	Cebollas
Ajos	Chocolate

Rábanos Verduras congeladas

Alubias Mayonesa

En quince años entrarán sin pagar impuestos:

" VENTANAS ESTACIONALES "

En temporada entrarán:

Col de Bruselas congelado

Pimiento

Calabacitas en su congelado

Maíz dulce

En diez años entrarán sin pagar impuestos:

A Estados Unidos:

Fresas congeladas Tomates

Limas Aguacate

Tabaco Condimentos, sazónadores y salsas

Hojas de tabaco Chile ancho

Chocolate

También se protegerán durante diez años, partes de pollo, productos porcícolas, para,

manzanas, avellanas, alimentos preparados y embutidos.

A Canadá:

Fresas Brócoli

Tomates Pepinos

Chayotes Flores

En quince años entrarán sin pagar impuestos:

A Estados Unidos:

Jugo de naranja congelado

Melones

Jugo de naranja sin congelar

Cebollas secas

Ajo seco

Cebollas secas en polvo

Cacahuates

PROTECCION A LOS MEXICANOS.

El maíz, el frijol y la leche en polvo, estarán protegidos durante quince años; solo hasta el año 2009 entrarán sin pagar impuestos.

También se protegerán durante diez años, partes de pollo, productos porcícolas, pera, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.



México desgravará, cuando entre en vigor el Tratado, sólo el 36% de las importaciones provenientes de Estados Unidos. Cinco años después, México sólo desgravará el 3 por ciento de las importaciones provenientes de Estados Unidos. México deja para períodos de 10 y 15 años quitar los impuestos al 60 por ciento de sus importaciones agrícolas provenientes de Estados Un

CONCLUSIONES

A través de esta guía se orientaron los elementos más esenciales para realizar una exportación de productos agrícolas, en cuanto envase, empaque, medio de transporte, formas de pago internacional, así como que información concierne al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, por lo que nos podemos dar cuenta que no es una tarea imposible al exportar nuestros productos hacia el exterior.

Sin embargo, para realizar una exportación exitosa, es necesario identificar y cubrir todos los detalles que una exportación representa y sobre todo evaluar con anterioridad un minucioso estudio de mercado del país a exportar, tomando muy en cuenta información de los posibles consumidores de nuestro producto, características del país, para de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes potenciales.



CONCLUSIONES

A través de esta guía se presentaron los elementos más esenciales para realizar una exportación de productos agrícolas, en cuanto envase, embalaje, medio de transporte, formas de pago internacional, al igual que información concerniente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, por lo que nos podemos dar cuenta que no es una tarea imposible el exportar nuestros productos hacia el exterior.

Sin embargo para realizar una exportación exitosa, es necesario identificar y cubrir todos los detalles que una exportación representa y sobre todo efectuar con anterioridad un minucioso estudio de mercado del país a exportar, tomando muy en cuenta información de los posibles consumidores de nuestro producto, características del país, para de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes potenciales.

CONCLUSIONES

Para finalizar podemos comentar que es de suma importancia hacer del conocimiento de los campesinos y pequeños industriales, que existen los medios para que sus productos compitan en mercados internacionales, y así integrarse a la globalización que prevalece en nuestros días.

1. MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

Folleto elaborado por el Banco de Comercio Exterior.

2. ENVASE Y EMBALAJE

Folleto elaborado por Bancomex.

3. LEY ADUANERA

4. CODIGO DE COMERCIO

5. Texto del Tratado de Libre Comercio con América del Norte

BIBLIOGRAFIA

1.- MODALIDADES DE PAGO INTERNACIONAL

Folleto elaborado por el Banco de Comercio Exterior.

2.- ENVASE Y EMBALAJE

Folleto elaborado por Bancomext.

3.- LEY ADUANERA

4.- CODIGO DE COMERCIO

5.- Texto del Tratado de Libre Comercio con América del Norte

ANEXOS

Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Certificado de Origen
 (Instrucciones al reverso)

máquina o con letra de molde

domicilio del exportador: Registro Fiscal:	2. Período que cubre De <table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">D</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">D</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">A</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">A</td> </tr> </table> A <table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">D</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">D</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">A</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">A</td> </tr> </table>	D	D	M	M	A	A	D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A								
D	D	M	M	A	A								

domicilio del productor: Registro fiscal:	4 Nombre y domicilio del importador: Número de Registro Fiscal:
--	--

del (los) bien(es).	6 Clasificación arancelaria	7 Criterio para trato preferencial	8 Productor	9 Costo Neto	10 País de origen

Juro bajo protesta de decir verdad que el contenido de este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier omisión hecha en o relacionada con el presente documento.

Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.

Declaro que el bien(es) es (son) originario(s) del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401.

Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.

Firmada:	Empresa:						
Teléfono:	Cargo:						
Fax:	<table style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">D</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">D</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">A</td> <td style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;">A</td> </tr> </table>	D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A		



CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL
DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951
A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE:

N° 11507

Estados Unidos de Norteamérica

SECRETARÍA DE AGRICULTURA,
GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL

CERTIFICACION

El presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos normados y considerados libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas; y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias en el país importador.

1. FECHA DE INSPECCION 8 de febrero de 1996	2. FECHA DE EMISION 08 de febrero de 1996	3. LUGAR DE EMISION Ario de Rosales, Michoacán, México.
--	--	--

DESCRIPCION

4. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR José Cacho Vega Ferra Frut, S.A. de C.V. Carretera 190 Ario de Rosales, Michoacán, México.	5. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOR DEL DESTINATARIO COMODITY FORWARDER, INC. 299 LAWRENE AVE SAN FRANCISCO, CAL. 94080
---	---

6. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA Arzamoza, 767.34 Kg.	
---	--

7. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS Arzamoza - ulmifolius	8. LUGAR DE ORIGEN
--	--------------------

9. MARCHA Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES Cajas de 2.619 Kg. c/u.	10. MARCAS DISTINTIVAS Marcas Distintivas Jaguar Brand Black Berries
--	--

11. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO Contenedor para transbordo a avión Camioneta	12. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO PUNTO DE ENTRADA DE COMERCIO Aeropuerto Internacional de San Francisco, California.
--	--

TREATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION

13. FECHA	14. TRATAMIENTO
15. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO)	16. DURACION Y TEMPERATURA
17. CONCENTRACION	18. INFORMACION ADICIONAL

Quien declare en falso que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionado administrativamente conforme lo marca el Capítulo III del Reglamento de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Libro Décimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales o funcionarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

17. DECLARACION ADICIONAL

El Secretario de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.

INTERESADO

FECHA 22/08/96
RACION 2
642
FECHA 22/08/96
NADA 4605139J0

NO. PEDIMENTO 3429-6001279
CLAVE PEDIMENTO A1 T.C. 7.1678
FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000
TRANSPORTE 7 PESO 7000
PAIS COMERCIAL 08 PAIS DESTINO F3

AMADOR NAREZ LOPEZ
LAZARO CARDENAS No. 800
PUREPERO, MICHOACAN.
FORMA DE FACTURACION/
A No. 879 Y 978 DEL 15/08/96 F.O.R.

CODIGO 00000
PROVEEDOR/DOMICILIO

EMPRESA CENTRAL ADARTECIMENTO, MICONS
CIUDAD Y PASEO PLAZA LA HABANA, CUBA
BULTOS, 277 TOTAL DE BULTOS
7 BULTOS TOTAL.

TAX NO.
CONOCIMIENTO, GUIA VEHICULOS NOS
CAJA No. 1100000291-9 FRECINTO FISCAL No. 086017

22134.00 V.DLS 22134.00 FLETES 0 SEGUROS 1159

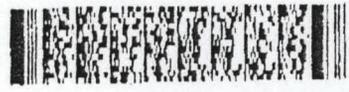
DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PRECIO UNITARIO	COMERCIAL	TASA	FP IMPUESTO
ACCION CANTIDAD [UNIDAD]	CANT TFA/UM.T	DLS	EX.	
REMISO (S) CLAVES / NUMEROS / FIRMA				
REMOZADO DE CAUCHO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO	32.3701	165735	EX.	0
TURAL QUE CUBREN EL TOBILLO. SIN				
OTECION.				
03.51	5120 - 9	22134.00		
TOTAL	5120			

ADUANA: 430 OF.01-09-006673
FECHA OPER.: 22/AGO/1996 18:12:22
VEHICULOS: 01 CUE. REGIMEN: T3
DOCUMENTO: 3429-6001279
FIRMA: TRSMJTRON
AD.DEST.: 430 PLAZO MAXIMO: 03
SIN REVISION

ADUANA: 642 OF.06-01-000219
FECHA OPER.: 22/AGO/1996 12:14:08
VEHICULOS: 01 CUE. REGIMEN: T3
DOCUMENTO: 3429-6101279
FIRMA: RSTCLBRSTC
AD. DESTINO: 430 PLAZO MAXIMO: 006
VISTA ASIGNADO: 0698
OLIVIERO GARRIDO OLIVERA
CON REVISION

ADUANA: 642 OF.06-01-000218
FECHA OPER.: 22/AGO/1996 12:08:47
VEHICULOS: 01 CUE. REGIMEN: A1
DOCUMENTO: 3429-6001279
FIRMA: RSTCLBRSTC
LIBRE

CODIGO DE BARRAS



CONTRIBUCIONES:

DTA	0	82
TOTALS:		82
IMPUESTOS		0
TOTAL		82

FORMA COMERCIAL No. 878 Y 978 DEL 15/08/96, CAJA FORTE No. 0082 DE TRANSPORTES
SIC TAURINO, CARTA COBERTURA, CERTIFICADO DE ORIGEN Y LISTA DE EMPAQUE
ALIDA 41-0 VERACRUZ, VERACRUZ.

FECHA, REC Y FIRMA DE AGENTE O APODERADO ADUANAL
ING. MAURO IBARRA CASTRO IACM-6102046C9
ING. ANTONIO LEQUERO MEDINA. DEMP-660331