

308917



22  
24

# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE INGENIERIA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

## PROCESO BASICO A SEGUIR PARA LA EXPORTACION DEL TOMATE

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA  
AREA: INGENIERIA INDUSTRIAL  
P R E S E N T A  
JOSE JACOBO DAW

FALLA DE ORIGEN

DIRECTOR: ING. JAVIER CERVANTES CAMARENA

MEXICO, D.F.

1995



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

**“La gran cuestión en la vida es lo que hacemos, no lo que decimos. Nuestras palabras sólo salen de nuestros labios, mientras que nuestras acciones cuentan otra historia. Haz más y di menos. Esta es la manera de crecer”**

**Anónimo**

**A Dios:**

**Simplemente gracias.**

**A mi Padre:**

**Por darme ese ejemplo de lucha y  
de entrega hacia la vida.**

**A mi Madre:**

**Por ese amor, cariño y comprensión  
que nunca me ha faltado.**

**A mi Hermano:**

**Por ser más que un hermano, ser un  
compañero de vida y un amigo.**

# Indice

Introducción	1
1. Conceptos Básicos	5
1.1 Cómo abordar Mercados Internacionales	6
1.1.1 Exportación Indirecta	6
1.1.2 Exportación Directa	7
1.2 Principales Clientes de Nuestro País	7
1.3 Análisis e Investigación de Mercado	9
1.4 Estructura de la Tarifa del Impuesto General de Exportación	10
1.5 Estructura Arancelaria de Exportación	11
1.6 El Agente Aduanal	17
2. Términos Internacionales de Comercio	18
2.1 INCOTERMS (International Commerce Terms)	19
2.2 Obligaciones de las Partes	22
2.3 RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions)	29
2.4 Algunos Términos Particulares de Comercio Utilizados entre México y los Estados Unidos	32
2.5 Términos de Transportación Multimodal que se Confunden con INCOTERMS	33

3. Trámites Administrativos Necesarios para la Exportación	35
3.1 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)	36
3.1.1 Solicitud de Permiso de Exportación	36
3.1.2 Certificados de Origen para Productos con Preferencias y Concesiones Arancelarias	37
3.1.3 Certificados de Calidad	39
3.1.4 Certificados de Contraste	39
3.1.5 Certificado de Peso	39
3.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	40
3.2.1 Pedimento de Exportación	40
3.2.2 Cuentas Aduaneras	40
3.2.3 Devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a Exportadores	42
3.3 Secretaría de Salud	43
3.3.1 Certificado de Libre Venta	44
3.4 Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)	44
3.4.1 Productos Forestales	44
3.4.2 Autorización Sanitaria para Productos de Origen Vegetal	45
3.4.3 Autorización Zoonosanitarias	45
3.5 Secretaría de Desarrollo Social	45
3.6 Secretaría de Pesca	46

4. Documentación Necesaria para la Exportación	47
4.1 Contrato de Compra-Venta	48
4.1.1 Tipo de Contrato	49
4.1.2 El Comprador, el Vendedor y sus Representantes Legales	49
4.1.3 Del Objetivo del Contrato	49
4.1.4 Precio del Producto	50
4.1.5 Del Pago Convenido	50
4.1.6 Garantías	50
4.1.7 Del Riesgo del Contrato	51
4.1.8 Cumplimiento del Contrato	51
4.2 Factura Comercial	52
4.3 Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Landing (B/L)	53
4.4 Conocimiento de Embarque de Ferrocarril	54
4.5 Guía Aérea	55
4.6 Póliza o Certificado de Seguro	56
4.7 Carta de instrucciones	57
4.8 Certificado de Origen	57
4.9 Certificado de Peso	57
4.10 Lista de Peso	58
4.11 Lista de Empaque	58

5. Formas de Pago	59
5.1 Letras de Cambio	61
5.2 Giros	62
5.3 Cobranzas Documentarias	63
5.4 Carta de Crédito Documentaria o Crédito Comercial	65
5.4.1 Objetivo Principal de la Carta de Crédito	65
5.4.2 Clases de Carta de Crédito	68
5.4.2.1 Revocables e Irrevocables	68
5.4.2.2 Notificadas y Confirmadas	68
5.4.2.3 A la Vista, de Aceptación o Plazo	69
5.4.2.4 No Revolventes y Revolventes	69
5.4.2.5 Intransferibles y Transferibles	70
6. Empaque y Envase	71
6.1 Diseño del Producto y del Empaque	74
6.1.1 Análisis del Producto de Exportación a Embalar	76
6.1.2 Investigación de Mercado	76
6.1.3 Investigación de Todos los Pasos de la Distribución	77
6.1.4 Investigación de los Lineamientos y Políticas Ecológicas del País Receptor en Relación con Materiales de los Embalajes	78



6.1.5 Investigación de las Normas Oficiales Internacionales (ISO-International Standard Organization) de Envase y Embalaje y Concretamente los del País Importador	79
6.1.6 Determinación de Requerimientos y de las Especificaciones del Embalaje	79
6.1.7 Diseño del Embalaje	80
6.2 Características Generales de los Materiales para Empaque y Embalaje	81
6.3 Contenedores (Containers)	83
6.4 Tarimas de Carga	85
6.5 Marcado y Simbología del Embalaje	86
7. Transportes y Distribución	87
7.1 Transporte Aéreo	89
7.1.1 Mínimas	90
7.1.2 De Carga General (General Commodity Rate)	90
7.1.3 De Comodidad o Preferente	90
7.1.4 Promocionales	91
7.1.5 Contenedores	91
7.1.6 Mercancía Clasificada	91
7.1.7 Relación Peso/Volumen	92
7.2 Transporte Ferroviario	93

7.3 Transporte Marítimo	96
7.3.1 Tipos de Tráfico	97
7.3.2 Fletes	98
7.3.2.1 Fletes Específicos	98
7.3.2.2 Fletes Promocionales	98
7.3.2.3 Fletes para Productos no Especificados	99
7.3.2.4 Cuotas Abiertas	99
7.3.3 Recargos	99
7.4 Autotransporte	100
7.5 Multimodal	102
8. Exportación de Tomate	103
8.1 Definición del Producto	104
8.2 Terminología	104
8.2.1 Defecto menor	104
8.2.2 Defecto mayor	105
8.2.3 Defecto crítico	105
8.3 Clasificación y Designación del Producto	105
8.4 Especificaciones	106
8.4.1 Especificaciones sensoriales	106
8.4.2 Especificaciones físicas	106

8.4.3 Especificaciones de defectos	107
8.4.3.1 México Extra	107
8.4.3.2 México No. 1	107
8.4.3.3 México No. 2	107
8.4.4 Especificaciones de presentación	107
8.4.4.1 México Extra	107
8.4.4.2 México No. 1 y México No. 2	108
8.5 Tolerancia	108
8.6 Marcado, Etiquetado, Envase y Embalaje	109
8.7 Procedimiento	111
8.8 Estadísticas	112
Conclusiones	115
Apéndice A	119
Bibliografía	124

## **Introducción**

Con motivo del estallido de la segunda guerra mundial, el gobierno mexicano tuvo la necesidad de redefinir su política proteccionista, en la cual se buscaría también el desarrollo de la industria nacional.

De esta forma, durante el gobierno del General Manuel Avila Camacho se crea una atmósfera de optimismo y se inicia la generación de la planta industrial. Como estímulo para iniciar y fomentar dicha planta, la política proteccionista utilizó "Barreras Arancelarias" como instrumento de política económica. Esto significaba no solamente restringir el consumo de productos importados, sino también en forma más importante, fomentar la producción nacional. Complementando el establecimiento de barreras arancelarias, se estableció el "Permiso Previo de Importación" y el "Precio Oficial", que sirvieron como principales instrumentos de control de las importaciones.

A partir de 1960 con la creciente sobrevaluación del peso, surgieron presiones para incrementar los niveles de protección, subieron la tasa de los aranceles, intensificando el empleo y restricciones cuantitativas. En 1961 se revisó la tarifa arancelaria, desglosando las fracciones a niveles más específicos y en 1962, se estableció una mayor congruencia en el esquema arancelario a través del uso de la "Nomenclatura Arancelaria de Bruselas".

Durante la década de los 70's, la creciente inflación, obligó nuevamente a revisar la estructura general de aranceles, manteniéndose el criterio de aplicar gravámenes mayores a los bienes en proporción directa a su grado de elaboración, alcanzando éstos un monto máximo de 75%, con excepción de los automóviles, que lo tenían del 100%. En el mecanismo de otorgamiento de permiso de importación, se buscaba que la introducción de nuevos artículos industriales contribuyera a la máxima generación de empleos.

En el área de exportaciones, en 1970 se integró un programa de promoción, el cual comprendía, el otorgamiento de certificados de devolución de impuestos (CEDIS), importación libre de insumos necesarios en la elaboración del producto exportable, expansión de los créditos de corto plazo a la exportación otorgados por FOMEX. Asimismo, a principios de la década de los 70's se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), con objeto de coordinar las actividades del Gabinete de Comercio Exterior.

Durante el último tercio de la década de los 70's, las devaluaciones de 1976-1977 y los importantes descubrimientos petroleros de esos años prometían una confortable situación de balanza de pagos. Esta mejoría y la posibilidad de incrementar las exportaciones petroleras fueron el fundamento para iniciar una campaña de disminución de los niveles de proteccionismo con respecto a las importaciones.

Ya en los años 80's, el patrón crecimiento de la década anterior, producto de incrementos notables en el gasto corriente, exportaciones petroleras y disponibilidad de crédito externo, hubo de ser modificado. Así en 1982 ante el enorme peso de la deuda externa y las dificultades de la economía para generar sus propias divisas, fue necesario iniciar un proceso de cambio estructural, que permitiera enfrentar la nueva realidad económica del país. Específicamente desde 1985, nuestra economía ha seguido un profundo proceso de apertura comercial. En junio de 1985, cambió bruscamente el ritmo de la apertura, liberando de permiso de importación a casi el 60% de las fracciones que lo requerían anteriormente.

Para 1986, se decidió la incorporación de México al GATT, planteándose desde su creación los siguientes objetivos:

- Multilateralizar las relaciones comerciales.
- Crear normas estables para el comercio con el mundo.
- Liberalizar gradualmente el intercambio de las mercancías.

Como resultado de esta adhesión, actualmente se tienen niveles arancelarios del 5, 10, 15 y 20% y con una total eliminación de precios oficiales.

Ya para fines de 1993, México participa activamente de un comercio realmente globalizado firmando el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

# **Capítulo 1**

## **Conceptos Básicos**



## **1.1 *Cómo abordar Mercados Internacionales***

Podemos definir la exportación como la salida de mercancía de un país hacia los diferentes mercados mundiales, que trae como contrapartida un ingreso de divisas, esto es, de monedas extranjeras aceptadas internacionalmente.

Una cuestión básica de la política de exportación es la elección del canal de comercialización. Existen numerosas opciones, pero resumiendo podemos plantear dos posibilidades diferentes:

### **1.1.1 *Exportación Indirecta***

Significa la delegación de la actividad exportadora a una firma o a una empresa que es la que realmente interviene. De entre las varias modalidades existentes se pueden descartar dos tipos muy concretos:

- Compañías de Comercio Exterior.
- Centrales de Exportación para empresas.

### 1.1.2 Exportación Directa

La propia empresa dispone de canales de comercialización para entrar directamente en contacto con el mercado exterior. Las alternativas más comunes son:

- Trato directo con el mercado.
- Agentes de compra extranjeros en el país.

### 1.2 Principales Clientes de Nuestro País

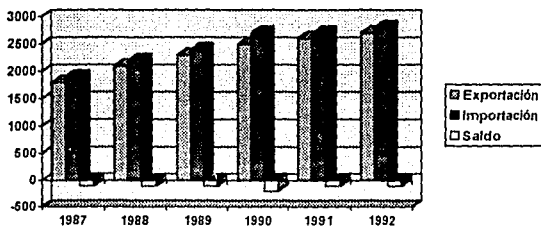
México realiza el 85% de sus operaciones comerciales con 7 países básicamente que son: Estados Unidos, España, Canadá, Japón, Francia, Alemania y Brasil.

E.U.A.	\$37,411
España	\$1,235
Canadá	\$1,000
Japón	\$ 793
Francia	\$567
Alemania	\$491
Brasil	\$408

<sup>1</sup> Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1992

Tabla 1.B México: Comercio Exterior durante 1993 (FOB) <sup>2</sup>		
(miles de dólares)		
Lugar	Exportación	Importación
Europa	\$3,888,701	\$8,450,371
Asia	\$1,569,610	\$6,256,272
Oceania	\$55,969	\$268,414
Otros	\$286,407	\$215,277

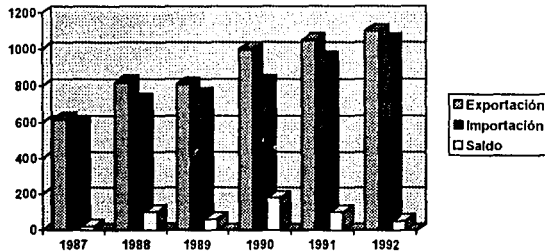
Gráfica 1.A México: Balanza comercial con países desarrollados  
(miles de millones de dólares)



<sup>2</sup> FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, 1994

### Gráfica 1.B México: Balanza comercial con países en vías de desarrollo

(miles de millones de nuevos pesos)



#### 1.3 Análisis e Investigación de Mercado

La investigación de mercados internacionales es una herramienta primordial para detectar el mercado adecuado para el producto que deseamos exportar. Esta investigación tiene por objeto el conjugar datos importantes como son:

- Volúmenes de consumo y Crecimiento de consumo.
- Precios.
- Restricciones especiales para la comercialización del producto.
- Impuestos arancelarios.
- Canales de distribución.
- Transporte adecuado.
- Cualquier otra información relevante.

No es conveniente lanzar a la venta un producto en un número excesivo de mercados. Es preferible comenzar consolidando la conquista de un mercado e ir extendiendo las actividades a otros mercados.

#### **1.4 Estructura de la Tarifa del Impuesto General de Exportación**

La Tarifa del Impuesto General de Exportación, bajo la nomenclatura del sistema armonizado está conformada por 21 secciones, divididas en 96 capítulos, 1241 partidas, 5019 subpartidas y 5194 fracciones arancelarias, las cuales dentro de este universo comprenden cualquier mercancía que puede ser objeto de comercio internacional. Por ejemplo veamos la vainilla en la tabla 1.C

<b>Tabla 1.C</b>				
Sección II		Producto del reino vegetal		
Capítulo 9		Café, té, yerba mate y especias		
No. de capítulo	No. de partida	Subpartida	Fracción	Producto
09	05	00	01	Vainilla

### **1.5 Estructura Arancelaria de Exportación**

Existen 3 niveles arancelarios, de los cuales el más alto es de 50%, que participa apenas con el 0.4% del total. El número de fracciones se concentra en el nivel de 0%, tanto para fracciones controladas como en las liberadas. Así mismo, el 98.1% del total se encuentran liberadas del permiso previo ante SECOFI y solamente 101 (1.9%) están controladas.

<b>Tabla 1.D Estructura Arancelaria de Exportación</b>				
<b>Arancel %</b>	<b>Total de Fracciones</b>	<b>Participación</b>	<b>Fracciones Controladas</b>	<b>Fracciones Liberadas</b>
Exento	5157	99.5	93	5064
25	4	0.1	0	4
50	20	0.4	8	12
<b>Total</b>	<b>5194</b>	<b>100.0</b>	<b>101</b>	<b>5080</b>

<b>Tabla 1.E Fracciones Controladas de Exportación ante SECOFI</b>			
0106.00-01	Borrego cimarrón, berrendo, oso, lobo	2712.20-01	Parafina, excepto frac. 2712.90-02
0106.00-02	Vibora de cascabel	2712.90-01	Ceras, excepto frac. 2712.90-03
0106.00-03	Tortugas terrestres	2712.90-02	Residuos de parafina
0106.00-04	Tortuga de agua dulce o de mar	2712.90-03	Ceras microcristalinas
0106.00-05	Flamenco, quetzal, guán cornudo	2712.90-99	Los demás (parafina, cera/petróleo)
0106.00-06	Las demás aves	2814.10	Amoniaco anhidro
0106.00-08	Aves canoras	2844.10-01	Uranio natural y compuesto
0106.00-99	Los demás (animales vivos)	2844.20-01	Uranio enriquecido en U235 compuesto
0208.90-01	Carnes o despojos de venado	2844.30-01	Uranio empobrecido en U235 compuesto
0302.10-01	Leche en polvo, gránulos, sólida	2844.40-01	Elementos isótopos y comp. radioactivos
0302.21-01	Leche s/azucarar ni edulcorar	2844.50-01	Cartuchos agotados (irradiados)

<b>Tabla 1.E Fracciones Controladas de Exportación ante SECOFI</b>			
0402.91-01	Leche s/azucarar ni edulcorar	2846.90-01	Compuestos (inorg. u orgánicos)
0601.10-01	Bulbos de orquídeas	2901.21-01	Etileno
0601.10-99	Los demás (bulbos/henequén)	2901.22-01	Propeno (propileno)
0601.20-01	Bulbos de orquídeas	2901.29-01	Butadieno
0601.20-99	Los demás (bulbos/henequén)	2901.29-99	Los demás (hidrocarb. acíclicos)
0602.10-04	Cactaceas	2902.20-01	Benceno
0602.10-06	Plantas de orquídeas	2902.30-01	Tolueno
0602.99-04	Cactaceas	2902.41-01	Xilenos
0602.99-06	Plantas de orquídeas	2902.42-01	m-Xileno
0713.33-01	Frijol blanco	2902.43-01	p-Xileno
0713.33-02	Frijol negro	2902.50-01	Estireno



<b>Tabla 1.E Fracciones Controladas de Exportación ante SECOFI</b>			
0713.33-04	Frijoles, excepto frijol soya	2902.90-01	Dodecil benceno
0811.10-99	Los demás (frutos s/cocer o cocidos)	2902.90-02	Naftaleno
1005.10-99	Los demás (simiente de maiz)	2902.90-99	Los demás (hidrocarburos ciclicos)
1005.90-99	Los demás (maiz)	2903.12	Diclorometano (cloruro metil)
1102.20-01	Harina de maiz	2903.15-12	Dicloroetano (dicloruro etil)
1106.00-01	Grasa o aceite de tortuga	2903.16-12	Dicloropropano (propileno)
1521.10-01	Cera de candelilla	2903.19-01	Los demás (derivados halogenados)
1701.11-01	Azúcar mascabado	2903.21-01	Cloroetileno
1701.11-03	Azúcar refinada	2903.22	Tricloroetileno
1701.12-01	Azúcar mascabado	2903.23	Tetracloroetileno (percloroetil)
1701.12-03	Azúcar refinada	2903.29-01	Los demás

**Tabla I.E Fracciones Controladas de Exportación ante SECOFI**

1701.99-99	Los demás (azúcar caña o remolacha)	2903.30	Derivados fluorados bromado
1702.90-01	Mieles invertidas/caña de azúcar	2903.59-01	Los demás (hidrocarburos)
1703.10-01	melaza de caña	2903.69-01	Los demás (hidrocarb. aromáticos)
1703.90-01	mieles incristalizables	2912.12-01	Acetaldehido
2208.90-01	Alcohol etílico s/desnaturalizar	2926.10-01	Acilonitrilo y acetonitrilo
2709.00-99	Los demás (aceites crudos petróleo)	3001.10	Glándulas y demás órganos desecados
2710.00-01	Gasoil	3001.20	Extractos de glándulas otros órganos
2710.00-02	Gasolina	3102.10	Urea incluso en disolución
2710.00-04	Fuel-oil	3102.30	Nitrato de amonio
2710.00-05	Kerosene	4103.90-04	Cueros y pieles especies silvestres
2710.00-06	Aceite parafinico	4107.90-01	Pielés depiladas/tortuga o caguama

<b>Tabla 1.E Fracciones Controladas de Exportación ante SECOFI</b>			
2710.00-99	Los demás (aceites petróleo o minería)	4107.90-02	De animales silvestres
2711.12-01	Propano	4301.80-01	Peletería en bruto/gato montés
2711.13-01	Butanos	4302.19-01	Peletería curtida/gato montés
2711.19-01	Propano butano	4302.20-01	De gato montés, tigrillo y ocelote
2711.19-99	Los demás (gas petróleo)	4302.30-01	De gato montés, tigrillo y ocelote
2711.29-99	Los demás (gas petróleo y demás hidrocarburos)	7118.10-02	De metales comunes o aleaciones

## **1.6 El Agente Aduanal**

En México es imprescindible la contratación de los servicios de un agente aduanal en el desaduanamiento de una mercancía, por ello las empresas deberán pagar honorarios, gastos complementarios y en algunos casos, gastos de recolección y entrega de sus productos.

El agente aduanal es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que por medio de una patente, promueve por cuenta de terceros el despacho de las mercancías por cualquier régimen aduanero previsto en el artículo 63 de la Ley Aduanera. Podrá tener dependientes debidamente autorizados para que lo representen ante la aduana en los trámites del despacho de mercancías.

El agente aduanal podrá actuar, únicamente ante la aduana por la que le autorizaron la patente, misma que puede ser local o nacional, según sea el caso, y siempre que cumpla con los requisitos que la propia Ley Aduanera establece.

Su principal función es la de actuar como intermediario entre las autoridades y las personas físicas o morales que pretendan realizar operaciones de comercio exterior.

## **Capítulo 2**

### **Términos Internacionales de Comercio**

### **2.1 INCOTERMS (*International Commerce Terms*)**

El objetivo de los INCOTERMS (*International Commerce Terms*) es el de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse las dudas derivadas de las distintas interpretaciones en los diferentes países, o por lo menos pretender reducirlos en gran medida.

A menudo, el exportador tiene un desconocimiento impreciso de las prácticas comerciales utilizadas en el país importador, y viceversa. Esto puede provocar malentendidos, litigios y procesos, con todo esto se ocasionan pérdidas de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas, la Cámara de Comercio Internacional de París, publicó por primera vez en 1936 una serie de reglas internacionales. A dichas reglas, se les conoce con el nombre de INCOTERMS, se les han ido modificando y adicionando de acuerdo a las necesidades de mercadotecnia internacional, la última modificación fue en 1990 en donde contiene las recientes prácticas comerciales a nivel mundial.

En cada uno de los términos que a continuación se mencionarán tienen como finalidad el establecer los derechos y obligaciones que tiene cada una de las partes dentro de su negociación, es decir, delimita las responsabilidades entre las partes contratantes de la operación.

Es recomendable que para cada una de las negociaciones el exportador prepare su cotización en alguno de los términos que establecen los INCOTERMS, para fijar responsabilidades y por otra parte deslindarlas.

Los nuevos INCOTERMS, están agrupados en 4 categorías básicas caracterizadas cada una por la primera letra de las siglas inglesas correspondientes, como se indica en la tabla 2.A.

**Tabla 2.A INCOTERMS**

<b>GRUPO</b>	<b>SIGLA</b>	<b>INGLES</b>	<b>ESPAÑOL</b>
E	EXW	ex work	en fábrica
F	FCA	free carrier	libre transportista
	FAS	free along side ship	libre al costado del barco
	FOB	free on board	libre a bordo
C	CFR	cost and freight	costo y flete
	CIF	cost, insurance and freight	costo, seguro y flete
	CPT	carriage paid to	porte pagado hasta
	CIP	carriage and insurance paid to	porte y seguro pagado hasta
D	DAF	delivered at frontier	entrega en frontera
	DES	delivered ex ship	entrega sobre buque
	DEQ	delivered ex quay	entrega sobre muelle
	DDU	delivered duty unpaid	entregada, derechos no pagados
	DDP	delivered duty paid	entregada, der. pagados



## 2.2 Obligaciones de las Partes

<b>Tabla 2.B GRUPO E</b>	
Sigla <b>EXW</b>	En fábrica (indicando lugar convenido).
Tipo de transporte	Todo tipo de transporte.
Obligaciones del vendedor	Poner la mercancía a la disposición del comprador, en su establecimiento. Este término representa la mínima obligación para el vendedor.
Obligaciones del comprador	Elegir el modo de transporte y soportar el costo y el riesgo inherente al transporte de la mercancía.

<b>Tabla 2.C GRUPO F</b>	
Sigla <b>FCA</b>	Libre transportista (indicando lugar convenido).
Tipo de transporte	Todo tipo de transporte.
Obligaciones del vendedor	Entregar la mercancía al transportista designado por el comprador, en el lugar convenido. Los derechos y formalidades de exportación son a su cargo.
Obligaciones del comprador	Elegir el modo de transporte y el transportista. Sufragar todos los gastos y soportar los riesgos de la mercancía desde el momento en que el transportista se hace cargo de la misma en el lugar convenido.

**Tabla 2.C GRUPO F**

<b>Sigla FAS</b>	Libre al costado del barco (indicando puerto de embarque convenido).
<b>Tipo de transporte</b>	Sólo marítimo.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	Colocar la mercancía al costado del buque en el lugar designado por el comprador en el puerto de embarque convenido. A petición del comprador deberá prestar todo tipo de ayuda para la obtención de las autorizaciones necesarias para la exportación de la mercancía.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Elegir la naviera y facilitar el nombre del buque al vendedor. Pagar el flete y soportar todo tipo de riesgo de la mercancía desde el momento en el que el vendedor la ha colocado en el costado del buque. Obtener las licencias o autorizaciones necesarias para la exportación e importación.
<b>Sigla FOB</b>	Libre a bordo (indicando puerto de embarque convenido).
<b>Tipo de transporte</b>	Sólo marítimo.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	Colocar la mercancía a bordo del buque elegido por el comprador en el puerto de embarque convenido. Las formalidades de la exportación son por su cuenta.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Designar o reservar el buque y correr con los gastos de transporte y los riesgos inherentes a la mercancía desde que éste haya traspasado la borda del buque.

**Tabla 2.D GRUPO C**

<b>Sigla CFR</b>	Costo y flete (indicando puerto de destino convenido).
Tipo de transporte	Sólo marítimo.
Obligaciones del vendedor	Se ocupa de contratar el buque, siendo por su cuenta el flete, la carga y las formalidades de exportación, hasta el punto de destino.
Obligaciones del comprador	Soporta cualquier gasto adicional y el riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía desde el momento en que la misma ha traspasado la borda del buque.
<b>Sigla CIF</b>	Costo, seguro y flete (indicando puerto de destino convenido).
Tipo de transporte	Sólo marítimo.
Obligaciones del vendedor	Término semejante al anterior, con la obligación adicional de suscribir por su cuenta, la póliza de seguro de transporte de la mercancía por un importe mínimo del 110% de su valor.  Obviamente le incumben a él todas las formalidades necesarias por la exportación.
Obligaciones del comprador	Aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja por cuenta y riesgo del vendedor, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

<b>Tabla 2.D. Grupo C</b>	
<b>Sigla CPT</b>	Porte pagado hasta (indicando lugar de destino).
Tipo de transporte	Todo tipo de transporte.
Obligaciones del vendedor	Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido, ocupándose de las formalidades necesarias para la exportación.
Obligaciones del comprador	Soportar todo riesgo inherente a la mercancía desde el momento en que el vendedor la entrega al primer transportista, igualmente, absorberá cualquier gasto adicional (carga, descarga, etc.).
<b>Sigla CIP</b>	Porte y seguro pagado hasta (indicando punto de destino convenido).
Tipo de transporte	Todo tipo de transporte.
Obligaciones del vendedor	Similar al anterior, con la obligación adicional de contratar una póliza de seguro de transporte contra riesgo de avería de la mercancía o pérdida de la misma durante el viaje, por el 110% de su valor, es su responsabilidad obtener las necesarias autorizaciones para la exportación.
Obligaciones del comprador	Igual que en el caso anterior (conviene que el vendedor y el comprador se pongan de acuerdo sobre la extensión de este seguro).

**Tabla 2.E GRUPO D**

<b>Sigla DAF</b>	Entrega en frontera (definir la frontera en cuestión).
<b>Tipo de transporte</b>	Terrestre.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	Pagar el transporte y soportar riesgos hasta la frontera, ocupándose de los trámites de exportación.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Soportar todo tipo de riesgo inherente a la mercancía desde el momento en que ésta ha sido puesta a su disposición, en el lugar convenido en frontera.
<b>Sigla DES</b>	Entrega sobre buque (indicando puerto de destino convenido).
<b>Tipo de transporte</b>	Sólo marítimo.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	El vendedor elige el buque, paga el flete y soporta los riesgos del viaje marítimo.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Asume los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga usual en el puerto de destino.

**Tabla 2.E GRUPO D**

<b>Sigla DEQ</b>	Entrega en puerto con derechos pagados (indicando puerto de destino convenido).
<b>Tipo de transporte</b>	Sólo marítimo.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	Poner la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, soportando hasta este punto los gastos y riesgos inherentes a la misma. Obtener las licencias, tanto de exportación como de importación, satisfaciendo los derechos de aduana e impuestos exigibles a la importación.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Soportar todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a su disposición en el muelle del puerto de destino convenido.
<b>Sigla DDU</b>	Entrega con der. no pagados (ind. lugar de destino).
<b>Tipo de transporte</b>	Todo tipo de transporte.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	Poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido, en el país importador y satisfacer los gastos de transporte, incluida la descarga.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Corren por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a su disposición en el lugar de destino convenido. También van por su cuenta el despacho aduanal, derechos e impuestos correspondientes a la importación.

**Tabla 2.E. GRUPO D**

<b>Sigla DDP</b>	Entrega con derechos pagados (indicando lugar de destino convenido).
<b>Tipo de transporte</b>	Todo tipo de transporte.
<b>Obligaciones del vendedor</b>	Poner la mercancía por su cuenta a disposición del comprador en el lugar de destino convenido en el país del importador, incluida la descarga. También por su cuenta despacha la mercancía y paga los derechos e impuestos correspondientes a la exportación e importación. Así como EXW representa la mínima obligación para el vendedor, DDP representa la máxima obligación.
<b>Obligaciones del comprador</b>	Soportar los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir del momento que tiene lugar la entrega en el punto convenido.

### **2.3 RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions)**

Las definiciones del comercio exterior americano, fueron emitidas por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, su primera emisión fue en 1919 y la última en 1941.

Consta de seis términos básicos, aunque el FOB acepta a su vez seis variantes:

1. "Ex" (mencionando punto de origen), sus variantes son:

Ex - Works (Lugar de Trabajo)

Ex - Factory (Fábrica)

Ex - Mills (Molino)

Ex - Warehouse (Bodega)

2. FOB, free on board (libre a bordo)

FOB (mencionando al transportista local y el punto de salida)

FOB (mencionando al transportista local y el punto de salida) con porte pagado (mencionando punto de destino)

FOB (mencionando al transportista local y punto de salida) flete autorizado hasta (señalar el lugar)

FOB (mencionando al transportista local y el lugar de exportación)

FOB VESSEL (barco) señalando punto de destino

FOB (mencionando lugar de importación)



3. FAS VESSEL (señalando lugar de importación)
4. C & F (costo y flete), mencionando el punto de destino
5. CIF (costo, seguro y flete), señalando punto de destino
6. EX-DOCK (nombrando puerto de importación) puesto en muelle, del puerto de destino

Si las partes van a emplear estos términos deben indicar en su cotización y en su contrato de compra-venta "Quotation Subject to the Revised American Foreign Trade Definitions, 1941" (cotización con base a las definiciones revisadas del comercio exterior norteamericano, 1941).

Es importante señalar que aunque en la práctica estos términos se continúan utilizando, la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, los sustituyó por los INCOTERMS en agosto de 1985.

<b>Tabla 2.F Diferencia entre INCOTERMS y RAFTD</b>	
En "Ex - Works", el exportador cubre el empaque y embalaje para exportación.	El exportador, no tiene obligación del empaque y embalaje; se tiene que convenir en el precio.
Un solo "FOB", para marítimo.	Seis "FOB", con múltiples variantes; todo medio de transporte.
Un solo "FAS", para marítimo.	Se utiliza también para aéreo.
Un solo "C & F" y un solo "CIF" para marítimo.	Estos términos se usan para cualquier medio de transporte.
La última revisión fue en 1990.	La última revisión fue en 1941.
Son exactos.	Las partes lo pueden modificar. CIF, duty paid, FOB unloaded, etc.
Internacionalmente aceptadas.	Se continúan empleando básicamente entre Estados Unidos, México y Latinoamérica.

## **2.4 Algunos Términos Particulares de Comercio Utilizados entre México y los Estados Unidos**

De los términos que a continuación se mencionan, no están usualmente incluidos en las publicaciones oficiales, son aplicaciones prácticas, que se han desarrollado por costumbre, básicamente en nuestra frontera con los Estados Unidos. Cabe señalar, que algunas de ellas, pueden no ser coherentes con las reglas de compra-venta formalizadas:

- "FOB Factory", equivale al "Free Carrier", fábrica de los INCOTERMS, o al "LAB, Planta", que se acostumbra en México.
- "FOB, not export packed" (FOB, sin empaque/embalaje para exportación).
- "FOB, unloaded" (FOB, sin estibar), no coherente con ninguna de las reglas, sin embargo algunos exportadores de los Estados Unidos, lo llegan a utilizar.
- "FOB, border", equivalente al DAF de los INCOTERMS.
- "FOB, named point of destination" (duty paid or unpaid) FOB, hasta el país de destino, en punto indicado por el importador, equivalente al DDU o DDP de los INCOTERMS.
- "CIF,C" (CIF con comisión). Lo utilizan básicamente los revendedores (brokers).
- "CIF,C,I" (CIF con comisión e intereses), es complemento del anterior y se cargan intereses, básicamente por crédito o para gastos financieros.
- "CIF, duties paid or unpaid" (CIF, aranceles pagados o sin pagar).

- “CIF, duty paid, VAT (Valued Add Tax), unpaid” (CIF, aranceles pagados, IVA sin pagar).
- “CIF, landed” (CIF, mercancía puesta en el muelle).
- “Middle of the Bridge” (mitad del puente), término usado particularmente a lo largo del Río Bravo, equivale al DAF de los INCOTERMS o al “FOB, border” de los RAFTD. Sin embargo, este término es “named point” (punto indicado) y se tiene que especificar aduanas y maniobras de carga y descarga a incurrir.

### ***2.5 Términos de Transportación Multimodal que se Confunden con INCOTERMS***

Algunos exportadores e importadores, confunden términos empleados en transportación multimodal, en especial con contenedores, con los términos de las RAFTD o los INCOTERMS.

Estos términos para traslado y manejo de mercancía, se refieren a las obligaciones convenidas entre transportistas y usuario, y no entre comprador y vendedor. No confundirlos con términos de compra-venta internacionales.

Las describiré con un ejemplo:

Se va a enviar un contenedor de 20' con 50 plantas portátiles para energía eléctrica, en una ruta:

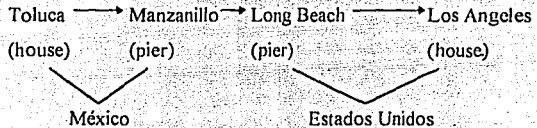
Toluca/ Manzanillo/Long Beach/Los Angeles.

Se podría tener las cuatro opciones de traslado con el transportista, utilizando las siguientes dos palabras:

H = House (punto de salida o de destino)

P = Pier (muelle de salida o de destino)

Cuadro 2.A



Colocando del lado izquierdo de la diagonal el país de origen y del lado derecho el país de destino, queda como se muestra en el cuadro 2.B:

Cuadro 2.B

- |                         |   |                        |
|-------------------------|---|------------------------|
| 1. H/H (house to house) | = | Toluca/Los Angeles     |
| 2. H/P (house to pier)  | = | Toluca/Long Beach      |
| 3. P/P (pier to pier)   | = | Manzanillo/Long Beach  |
| 4. P/H (pier to house)  | = | Manzanillo/Los Angeles |

## **Capítulo 3**

# **Trámites Administrativos Necesarios para la Exportación**

### **3.1 *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)***

#### **3.1.1 Solicitud de Permiso de Exportación**

Este trámite, se deberá efectuar únicamente cuando el producto esté sujeto a previo permiso de exportación, actualmente solamente 101 fracciones arancelarias deben de cumplir con este requisito por razones estrictamente justificadas como son:

- Asegurar el abasto nacional.
- Cumplir convenios internacionales.
- Preserva especies en riesgo de extinción.
- Mantener canales únicos de comercialización.

### **3.1.2 Certificados de Origen para Productos con Preferencias y Concesiones Arancelarias**

Una gran cantidad de productos mexicanos de exportación pueden obtener la eliminación o reducción de aranceles en los países que los importan, en función a diversos acuerdos o convenios internacionales, lo que puede propiciar una mayor competitividad. Por ello, es necesario acompañar cada embarque con un certificado de origen, que avala que el producto cumple con las normas de origen establecidas por los acuerdos.

Actualmente, los productos mexicanos pueden beneficiarse de los siguientes esquemas de preferencias arancelarias:

1) Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) a países en desarrollo establecidos por: Estados Unidos, Canadá, los países de la Comunidad Económica Europea, Noruega, Suecia, Finlandia, Austria, Suiza, Japón, Australia, Nueva Zelandia y la Europa Oriental.

Para todos los SGP se requiere un certificado forma "A" que por regla general debe ser expedido por la SECOFI, como autoridad comercial de México. Estados Unidos constituye una excepción, ya que desde 1986 permite que sean las propias empresas exportadoras quienes suscriben los certificados de origen correspondientes.



2) Acuerdos en el marco de la Asociación Iberoamericana de Integración (ALADI), de la que forman parte, además de nuestro país: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Para exportar a estos países debe expedirse un certificado de origen ALADI, autorizado por SECOFI.

En el caso de los productos que puedan gozar de estas preferencias, es necesario que las empresas exportadoras, previo a tramitación de los certificados de origen, formulen el cuestionario de productos elegibles para preferencias y concesiones que permita constar que el producto cumple con las normas de origen establecidas por el país importador. Este registro permite a la empresa obtener cuantos certificados de origen requiera su producto durante un lapso de 6 a 12 meses, y será necesario obtener un certificado de origen por cada embarque de exportación. Los trámites de registro o de expedición de los certificados tienen una duración de 48 horas y se efectúa en el Departamento de Atención al Público.

### **3.1.3 Certificados de Calidad**

Este documento es expedido por los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI) o por organismos autorizados por la SECOFI, mediante el cual se certifica la calidad, así como la composición física y química de los productos, cuando el importador así lo desee con la finalidad de asegurarse de la calidad de dichos productos.

### **3.1.4 Certificados de Contraste**

Para poder efectuar una exportación de productos que contengan oro y plata labrados, el exportador deberá obtener un certificado de contraste ante la SECOFI, con objeto de comprobar la pureza del metal utilizado en el producto a exportar, garantizando de esta manera su calidad.

### **3.1.5 Certificado de Peso**

Documento que expiden los organismos autorizados por la SECOFI. Este certificado del peso real del producto es solicitado por el importador para obtener una garantía oficial del peso bruto, peso neto y tara del producto. Puede ser para cualquier mercancía.

## **3.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**

### **3.2.1 Pedimento de Exportación**

Todos los exportadores están obligados a presentar ante la Aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la SHCP, éste contendrá los datos referentes al régimen aduanero al que se pretenda destinar y los necesarios para la determinación y pago de impuestos al comercio exterior. Este documento lo elabora el Agente Aduanal y será responsable de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de las mercancías y de las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias rijan para dichas mercancías.

### **3.2.2 Cuentas Aduaneras**

Los exportadores que, a su vez sean importadores, podrán optar por pagar los impuestos correspondientes mediante depósitos que efectúen en las cuentas aduaneras, siempre que los importadores cumplan con los siguientes requisitos:

- Que se trate de mercancías destinadas a un proceso de transformación o elaboración para regresarlas al extranjero dentro de los 18 meses siguientes a la importación, en el caso de los productos terminados, así como de maquinaria y equipo, únicamente se podrán importar con los propósitos de ser reparados, adaptados o transformados en el plazo citado.

- Se dictaminarán sus estados financieros en los términos del artículo 57 del Código Fiscal de la Federación.
- Que lleven un sistema de costeo que les permita identificar la parte extranjera incorporada en las mercancía que se exportan.
- Que presenten un aviso ante la autoridad aduanera competente, en el que manifiesten que optan pagar las contribuciones.

Los contribuyentes que ejerzan la opción, tendrán derecho a recuperar los depósitos efectuados en las cuentas aduaneras con los rendimientos que se generen a las mercancías efectivamente exportadas. Asimismo, deberán presentar por conducto de Agencias con Apoderado Aduanal, una declaración en la que proporcionen información sobre las mercancías que exportan, las mermas y desperdicios que no pueden ser regresados, así como aquellas que son destinadas al mercado nacional.

### **3.2.3 Devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a Exportadores**

Este mecanismo tiene como finalidad que los exportadores puedan recuperar el IVA, pagado en adquisiciones de bienes o servicios, estrictamente indispensables para realizar la exportación.

El objeto principal de este estímulo fiscal, es el apoyar a los exportadores de bienes y servicios a efecto de que puedan competir en mejores condiciones de precios en el extranjero. Para esta devolución de impuestos, el exportador deberá presentar la solicitud correspondiente ante la Administración Fiscal Federal de Hacienda que corresponda a su domicilio, anexando lo siguiente:

- Copia de la declaración mensual en la que resultó el saldo a favor.
- Pedimento que ampara la exportación.
- Contrato en el que se estipule el servicio y la contratación recibida (en exportación de servicios).
- Hoja de trabajo que sirvió de base para la formulación de la declaración en la que resultó el saldo a favor.

### **3.3 Secretaría de Salud**

Para las exportaciones de bebidas, alimentos preparados, elaborado o enlatados, medicamentos y cosméticos, bastará que el exportador presente en la aduana de salida una manifestación de exportación en donde bajo protesta de decir la verdad exprese que los productos a exportar han cubierto todos los requisitos necesarios por parte de la Secretaría de Salud para su exportación.

Para los productos derivados de la sangre humana, los estupefacientes y las sustancias psicotrópicas sólo podrán exportarse previa autorización sanitaria ante la Dirección General de Control de Insumos para la Salud, debiendo presentar solicitud con los siguientes requisitos:

- Copia del Registro Sanitario.
- Copia de la Constancia de Inscripción en el Padrón Nacional de la Industria Farmacéutica.
- Original el Permiso -Previo de Importación, expedido por las Autoridades Sanitarias del país al que se exporta (sólo estupefacientes y psicotrópicos) y copia del Registro sanitario del país al que se exportan (psicotrópicos).
- Para Agentes de Diagnóstico, Instrumental y Equipo Médico que no se introduzca en forma permanente en el cuerpo humano, se acepta copia de la solicitud de registro sanitario en trámite y carta de compromiso en donde se proporcionan los requisitos del registro en un lapso de 180 días.

### **3.3.1 Certificado de Libre Venta**

Es un oficio que expide la Dirección General de Bienes y Servicios de la Secretaría de Salud, mediante el cual se autoriza la libre venta del producto para consumo humano (alimentos, bebidas, cosméticos, etc.). Este documento es solicitado al exportador por algunos países como garantía de que es un producto que no tiene ninguna restricción para su comercialización.

Para la obtención de este certificado, es necesario presentar una comunicación a la Dirección General de Bienes y Servicios, en donde se le indique el nombre del producto, características, país de destino, cantidad, aduana de salida y valor aproximado.

## **3.4 Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH)**

### **3.4.1 Productos Forestales**

Para la exportación de productos forestales se deberá obtener el Certificado de Exportación correspondiente que será expedido por la SARH, de acuerdo al siguiente procedimiento: Será expedido por las Delegaciones de la SARH, cuando se demuestre mediante el permiso de aprovechamiento forestal correspondiente, que el producto a exportar proviene de la explotación legítima de los recursos forestales.

### **3.4.2 Autorización Sanitaria para Productos de Origen Vegetal**

Cuando se trate de exportar productos de origen vegetal, es necesario solicitar una autorización sanitaria ante la Dirección General de sanidad Vegetal.

### **3.4.3 Autorización Zoosanitaria**

Las medidas fitozoosanitarias tienen como objetivo proteger la salud de los animales, los riesgos de propagación o surgimiento de plagas y enfermedades. Por tal motivo, para la exportación de productos, subproductos y derivados de origen animal, es necesario solicitar a la Dirección General de Salud Animal de la SARH autorización zoosanitaria.

## **3.5 Secretaría de Desarrollo Social**

**Manifestación para la Exportación de Materiales o Residuos Peligrosos.**

La Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente en Materia de Residuos Peligrosos establece que para la movilización de este tipo de materiales es necesario presentar ante esa Secretaría un manifiesto para la exportación de materiales o residuos peligrosos.



### **3.6 Secretaría de Pesca**

Esta Secretaría proporciona opiniones previas de exportación cuando este tipo de productos están sujetos al requisito de permiso ante la SECOFI. Asimismo cabe señalar que, aún cuando el producto esté liberado por parte de la SECOFI, se deberá solicitar autorización de exportación a esta Secretaría. Por otro lado, cuando el exportador sea intermediario, deberá solicitar a su proveedor permiso de captura y la autorización de exportación.

## **Capítulo 4**

### **Documentación Necesaria para la Exportación**

#### **4.1 Contrato de Compra-Venta**

Todas las relaciones comerciales entre las personas están reguladas por el Derecho, que de manera objetiva y prioritaria establece las situaciones supuestas con sus soluciones.

El exportador, toda vez que se se ha puesto de acuerdo con el cliente en el producto y el precio, debe asegurarse contra los riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador, por medio de un contrato, sobre todo, si las entregas son parciales.

Los puntos fundamentales que deberá tener el contrato de compra-venta, son los siguientes:

#### **4.1.1 Tipo de Contrato**

Puede ser una compra-venta, una maquila, una reparación, una compra-venta con reserva de dominio, un mutuo, un arrendamiento, etc. Aunque no es determinante para la selección del tipo de contrato de que se trata, el nombre que se le dé en el encabezado, sí es importante no confundir varios tipos de contratos y de obligaciones que deben ser motivo de contratos independientes en uno solo, toda vez que en cada tipo de contrato las partes tienen derecho y obligaciones diferentes.

#### **4.1.2 El Comprador, el Vendedor y sus Representantes Legales**

El contrato debe tener los nombres y domicilios completos de las empresas o personas contratantes, así como los de sus representantes legales, con el objeto de precisar, sin lugar a dudas quién compra y quién vende. Además, se debe anotar el texto íntegro de la inscripción en el registro público correspondiente.

#### **4.1.3 Del Objetivo del Contrato**

Esta parte del contrato deberá describir brevemente pero con claridad, los actos jurídicos principales que deberán otorgarse recíprocamente las partes. Por ejemplo: en una compra-venta se debe mencionar quién compra y quién vende, se debe describir brevemente el objeto de la transacción con sus características principales, cantidades, tipos, calidades, envases, etc.

#### **4.1.4 Precio del Producto**

En esta parte se debe establecer de manera clara y definitiva, el valor de las mercancías o servicios por unidad de medida o por una suma total convenida entre las partes.

El exportador deberá incluir siempre que se trata de productos cuyo precio no sea estable y sea necesario fijarlos el día de la entrega física o virtual al comprador, una fórmula de ajuste o de escalación de precios. El precio deberá estipularse preferentemente en dólares o en cualquier otra moneda dura.

#### **4.1.5 Del Pago Convenido**

El exportador debe establecer que el pago se le haga de la forma, con la moneda, y en el lugar que a él le convenga, además debe establecer, cuando sea necesario, intereses de financiamiento e intereses moratorios.

#### **4.1.6 Garantías**

El exportador deberá obtener del comprador, además de la firma del contrato, una garantía de pago adicional que puede ser una carta de crédito a la vista, irrevocable y confirmada, la reserva de dominio del bien vendido, una garantía bancaria, una fianza, una hipoteca, pagarés avalados, letras de cambio avaladas, prenda, etc.

La implementación de una garantía es muy importante cuando se pacta una venta de exportación para ser pagadera en el futuro y no en el momento de la entrega de la mercancía, ya que, de hecho, el exportador está en desventaja, pues tiene que entregar primero los bienes y luego de esperar un tiempo, recibir el pago pactado.

#### **4.1.7 Del Riesgo del Contrato**

El momento en el que el exportador entrega el bien de manera real o virtual al comprador es muy importante que quede claramente definido, ya que hasta ese momento el exportador será totalmente responsable de lo que suceda al bien. A partir de ese momento, el riesgo corre a cargo del comprador, y él tiene todas las responsabilidades inherentes a este hecho.

#### **4.1.8 Cumplimiento del Contrato**

Una vez formulado el contrato, se tendrán claramente establecidos los derechos y las obligaciones de las partes. Por lo que se refiere al exportador, éste debe cumplir cabalmente en tiempo y en forma, con todas sus obligaciones con el objeto de no dar causa para que el comprador no cumpla el contrato y culpe de ello al exportador.

En los casos fortuitos y de fuerza mayor, el exportador deberá notificar por escrito y fehacientemente los hechos que motiven ese estado, el procedimiento que se está siguiendo para solucionar los problemas creados, y una petición formal de ampliación de plazo o modificación del contrato.

## **4.2 Factura Comercial**

Esta se debe presentar al cliente en original y copia firmada por cada uno de los embarques, sin olvidar que en la factura debe aparecer:

- Cédula del Registro Federal de Contribuyentes con nombre o razón social de la empresa, dirección, teléfono y fax. Además debe tener la fecha y el lugar en que se expide.
- Deberá expedirse a nombre del cliente generalmente.
- La descripción de la mercancía deberá ser idéntica física en la operación, pudiendo incluir características técnicas.
- Valorizar la factura en precios unitarios y totales en divisas convenidas con el cliente.
- Mencionar el término de venta que se negoció (CIF, FOB, EXW, etc.).
- Cuando se incluyan marcas o números de embarque, éstos deberán ser idénticos a los que aparecen en el conocimiento de embarque y otros documentos.
- Cantidad de la mercancía facturada y embarcada (número de cajas, cartones, tarimas, etc.).
- Incluir pesos (bruto y neto), medidas, volúmenes, etc.
- Si la factura incluye flete y seguro o cualquier otro concepto, es recomendable desglosarlos en forma por separado con el valor de la mercancía.
- Indicar forma de pago, así como el lugar de salida de la mercancía.
- Su destino final.

### **4.3 Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Landing (B/L)**

Este documento es un contrato de transporte marítimo de mercancías en el que se asientan las condiciones de prestación del servicio, es un título representativo de las mercancías, transferible y negociable pudiendo el consignatario disponer de la mercancía mediante el endoso del conocimiento marítimo. Se constituye también en un recibo de mercancías y en el documento probatorio de la carga de mercancías en el buque.

Existen dos modalidades del conocimiento de embarque: limpio y sucio. El primero de ellos significa que las mercancías han sido embarcadas en perfectas condiciones y que el número de paquetes es el correcto.

- Deberá contarse con el juego completo de originales firmados que hayan sido expedidos. El número de originales generalmente se indica en la parte inferior del conocimiento de embarque, arriba de la firma.
- El embarque deberá estar consignado a la parte interesada que se indique en el crédito. Si el embarque está hecho "a la orden" o "a la orden del embarcador" deberá ser endosado al reverso por el exportador.
- Las marcas y números de embarques, así como el peso deberán concordar con las marcas y números de los otros documentos.
- Los conocimientos de embarque deberán mostrar un impreso que indique que la "mercancía ha sido embarcada a bordo", deberán obtener la cláusula "a bordo" firmada y fechada por la compañía transportadora.



- La cláusula “flete pagado” deberá ser estampada en el conocimiento de embarque si el crédito así lo solicita. Las cláusulas que indiquen “flete a pagar por anticipado” o “flete pagadero” no serán aceptadas como flete pagado.
- El número total de cajas, paquetes, etc., tonelajes y cantidad indicada en el conocimiento de embarque, deberá coincidir con la información detallada en la factura comercial, con el documento de seguro y con los otros documentos de embarque presentados.
- La descripción de la mercancía indicada en el conocimiento de embarque deberá coincidir con la información detallada en la factura comercial, con el documento de seguro y con los otros documentos de embarque presentados.
- Los conocimientos de embarque no deberán amparar otra mercancía que no haya sido facturada ni especificada en los términos del crédito en el conocimiento de embarque.

#### **4.4 Conocimiento de Embarque de Ferrocarril**

- Deberá presentarse el original del conocimiento de embarque fechado y firmado, que muestre el sello de recepción del ferrocarril o de sus agentes designados.
- El embarque debe ser consignado “a” o “a la orden” de la parte interesada mencionada en la factura.
- Debe marcarse “flete pagado” o “flete por cobrar” de acuerdo con los términos del crédito negociado.
- El embarque deberá amparar la mercancía que está siendo facturada.

- El lugar de carga y descarga deberán ser los requeridos en los términos del crédito negociado.
- El nombre y dirección de la persona a quien se notifique deberán ser exactamente los indicados en la factura.

#### **4.5 Guía Aérea**

- Deberá presentarse el original para el remitente de la guía aérea fechada y firmada por el portador o sus agentes autorizados.
- La guía aérea amparará la mercancía que está siendo facturada.
- El embarque deberá ser consignado a la parte interesada mencionada en la factura.
- Deberá indicar “flete pagado” o “flete por cobrar” según lo negociado.
- Cualquier cambio o alteración en la guía aérea deberá estar autorizado por la compañía aérea o sus agentes.
- El nombre y dirección de la persona a quien se notifique deberán ser exactamente los indicados en la factura.

#### **4.6 Póliza o Certificado de Seguro**

- El original deberá ser firmado por la compañía aseguradora o sus agentes.
- La fecha de la póliza no deberá ser posterior a la fecha que muestra el conocimiento de embarque.
- Deberá cubrir la mercancía que se describe en la factura comercial. Todas las alteraciones y correcciones efectuadas en la póliza deberán ser autorizadas o firmadas por la compañía aseguradora.
- Deberá ser expedida a nombre de la persona que se indique, por ejemplo: a nombre del banco emisor, a nombre del comprador o a nombre del exportador, en cuyo caso éste deberá endosarlo.
- La póliza deberá ser expedida en la misma moneda que la factura, o al menos que se especifique lo contrario.
- La cantidad cubierta por el seguro será por lo menos igual al valor CIF del embarque.
- Los datos de embarque mencionados en el seguro deberán coincidir con el conocimiento de embarque, por ejemplo: nombre del vapor, puertos de embarque y desembarque, etc.
- El seguro deberá amparar los transbordos, cuando el conocimiento de embarque los indique.
- Los riesgos de guerra deberán ser específicamente cubiertos. La cláusula de “todo riesgo” no cubre riesgos de guerra, huelgas, alborotos populares o conmociones civiles, los cuales deberán ser cubiertos separadamente.

- Todos los anexos del seguro deberán ser unidos y firmados por la compañía aseguradora, debiendo estar identificados en el documento original.
- Las cantidades: número de cajas, paquetes, etc., y las marcas y números de embarque deberán ser idénticos a los que aparecen en los otros documentos de embarque.

#### ***4.7 Carta de instrucciones***

Este documento lo elabora el exportador o importador, en su caso, al agente aduanal y/o reexpedidor de carga, en el que se detallan las instrucciones para el manejo de un embarque.

#### ***4.8 Certificado de Origen***

Contar con el certificado de origen para comprobar que el origen del producto exportado es México, el cual puede ser expedido por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, cuando su finalidad es el no solicitar alguna preferencia arancelaria como es el caso con certificados con ALADI, SGP, GATT, etc.

#### ***4.9 Certificado de Peso***

Este documento únicamente será necesario cuando el cliente lo haya solicitado, y deberá ser expedido por la SECOFI.

#### **4.10 Lista de Peso**

En ocasiones el cliente solicita que se anexe una lista de peso, cuando el embarque contiene varios productos. Este documento normalmente es elaborado por el exportador en papel membretado de su empresa en donde deberá contener:

- Lista en forma individual del peso de cada uno de los paquetes o cajas.
- Incluir las marcas y número que los identifiquen si es posible por producto o caja.
- Deberá ser firmado por el exportador o el responsable del embarque.

#### **4.11 Lista de Empaque**

Esta lista contiene principalmente los contenidos de cada uno de los paquetes, bultos o pacas, etc., mismos que deberán coincidir con los documentos del embarque y en la factura, y deberá ser firmada por el exportador o responsable del embarque.

Para el agente aduanal resulta muy importante contar con este documento, pues es muy común que en la práctica antes de desaduanar una mercancía se realice la revisión previa, este documento va a ser de gran apoyo para identificar rápidamente el o los productos que contiene cada bulto, inclusive en el supuesto caso de que al momento de pasar por el sistema aleatorio llegase a tocar luz roja, el vista aduanal tendría que realizar una revisión aleatoria de la mercancía apoyándose en la lista de empaque, de ahí la importancia de contar con este documento.

## **Capítulo 5**

### **Formas de Pago**

Es recomendable que en las operaciones de exportación se elabore un contrato de compra-venta (como se explicó en el capítulo anterior) en el cual se estipulen los convenios que hayan acordado ambas partes, como pueden ser: condiciones, requisitos, responsabilidades, características, así como la forma de pago la cual puede ser de la siguiente manera:

- Letras de cambio
- Giros
- Cobranzas documentarias
- Cartas de crédito

### **5.1 Letras de Cambio**

Los elementos de la letra de cambio son los siguientes:

- Girador: es la persona que expide la letra de cambio y en muchas ocasiones, es el mismo beneficiario.
- Girado: es la persona a cargo de quien se expide la letra de cambio y quien estará obligada a realizar el pago del título.
- Beneficiario: es el acreedor del título de crédito y quien debe recibir el importe de pago.

La letra de cambio debe contener:

1. La mención de ser letra de cambio, inserta en el texto del documento.
2. La expresión del lugar y del día, mes y año en que se suscribe.
3. La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero.
4. El nombre del girado.
5. El lugar y la época del pago.
6. El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
7. La firma del girador o de la persona que suscribe a su ruego o en su nombre.



La letra de cambio puede ser girada:

- A la vista
- A cierto tiempo vista
- A cierto tiempo fecha
- A día fijo

Las letras de cambio con otra clase de vencimiento o con vencimientos sucesivos, se entenderán siempre pagaderas a la vista por la totalidad de la suma que expresen. También se considerará pagadera a la vista la letra de cambio, cuyo vencimiento no esté indicado en el documento.

## **5.2 Giros**

El giro bancario internacional se puede definir como un título de crédito nominal y no negociable, que expide un banco del país del importador a solicitud de éste. Dicho giro muestra en el anverso el nombre de algún banco del país del exportador, en el cual se puede solicitar el pago del documento. El banco del país exportador normalmente mantiene relación de corresponsalía, que obliga a pagar al beneficiario el importe del documento. Este giro demanda el pago inmediato y es pagado contra documentos de embarque.

El solicitante del servicio deberá informar con precisión al banco emisor los siguientes datos:

- Nombre y domicilio del beneficiario.
- Banco girado (indicando país y ciudad).
- Monto girado.
- Divisa.

### **5.3 Cobranzas Documentarias**

La cobranza documentaria es la orden que un vendedor da a su banco para cobrar al comprador una suma determinada contra la entrega de documentos enviados. El pago en estas operaciones puede efectuarse al contado (a la vista) o a plazo (mediante la aceptación de una letra de cambio).

Exportador o Vendedor	Es quien reúne los documentos relativos al cobro y los envía a su banco para que éste efectúe el cobro.
Banco Remitente	Es la entidad que recibe los documentos del vendedor/exportador y los envía a otro banco para su cobro.
Banco Cobrador	Se ocupa del cobro a la vista o a plazo, ajustándose a las instrucciones recibidas del banco remitente.
Importador o Comprador	Es la persona a quien son presentados los documentos para el pago o la aceptación.

La cobranza puede ser de dos tipos:

1. Simple. Se refiere a documentos financieros como por ejemplo: letras de cambio, pagarés, cheques, giros o comprobantes de pago para obtener el pago sin entregar a cambio documentos que describan alguna mercancía.
2. Documentarios. Son las que contienen documentos comerciales (tales como facturas, conocimientos de embarque, pólizas de seguro, certificados de análisis o listas de empaque) que normalmente vienen acompañados de una letra de cambio o un pagaré.

Las cobranzas pueden ser pagaderas a la vista o a plazo y los documentos financieros son los instrumentos legales para que el banco cobrador proceda al cobro.

Cabe hacer la aclaración, que los bancos fungen como simples intermediarios en el cobro mas no están obligados ni a obtener forzosamente el pago, ni a revisar los documentos. Como esta operación requiere de mayor intervención bancaria operativa y administrativa, es ligeramente más alta en costos.

#### **5.4 Carta de Crédito Documentaria o Crédito Comercial**

Es un medio de pago por el cual un banco se obliga, por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor cierta suma de dinero determinada dentro de un plazo también determinado, y contra la entrega de documentos que demuestren el embarque o entrega de mercancía bajo las condiciones expresamente señaladas en el crédito.

##### **5.4.1 Objetivo Principal de la Carta de Crédito**

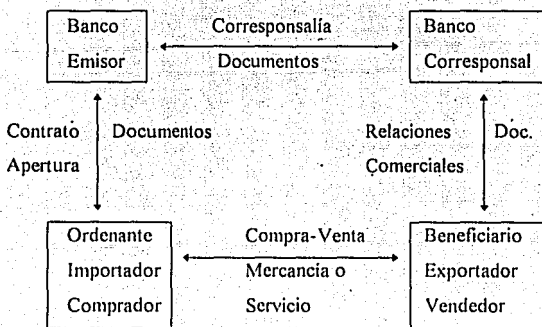
El objetivo principal de la Carta de Crédito es facilitar el comercio interior y, sobre todo, el exterior de un país, otorgando la confianza necesaria entre comprador y vendedor, en virtud de intervenir los servicios del banco o de los bancos como mediadores en los pagos, lo que garantiza a ambas partes tanto la entrega como el pago de la mercancía objeto de la operación.

**Tabla 5.B Partes que Intervienen en una Carta de Crédito**

Ordenante, Importador o Comprador	Es la persona física o moral que requisita la solicitud-contrato para la emisión del crédito comercial, normalmente al amparo de una línea de crédito y que se obliga a pagarlo en su oportunidad, según se negocie.
Banco Emisor o Banco Ordenante	Es quien asume, ante el beneficiario, el compromiso de aceptar o pagar contra la entrega y revisión de los documentos, pudiendo hacerlo por conducto de sus corresponsales.
Banco Notificador y/o Confirmador	Es el banco (normalmente localizado en la plaza del beneficiario) que da aviso a éste de las condiciones que debe cumplir para cobrar sus ventas y se responsabiliza de aceptar o pagar cuando añade su confirmación.
Banco Negociador o Pagador	Es el que, además de avisar la carta de crédito, la confirma (paga).
Beneficiario, Exportador o Vendedor	Es la persona física o moral con derecho a cobrar el importe del crédito comercial, mediante la presentación de los documentos requeridos.

A fin de llegar al establecimiento de este contrato, previamente se requiere que el ordenante, firme solicitud-contrato de Crédito Documentario con el banco emisor, quien procederá a analizar la solvencia moral y económica del solicitante. Por otra parte, para que el banco emisor pueda enviar el crédito documentario al banco corresponsal, requiere de contar con un contrato de corresponsalia y líneas de crédito para esta operación. Por lo que respecta al banco corresponsal y al beneficiario, no es necesario, pero sí recomendable que tengan relaciones comerciales a fin de facilitar la negociación, aceptación o pago del crédito documentario. Independientemente de lo anterior, deben existir relaciones comerciales entre ordenante y el beneficiario respecto a la compra-venta de mercancías o servicios.

Cuadro 5.A. Partes que intervienen en una Carta de Crédito:



## **5.4.2 Clases de Carta de Crédito**

### **5.4.2.1 Revocables e Irrevocables**

(Por la facilidad de cancelación o modificación)

Los créditos comerciales documentarios revocables son aquéllos que se pueden cancelar o modificar, sin ser necesario el previo consentimiento del beneficiario.

Los irrevocables son los que no se pueden cancelar o modificar, a menos que estén de acuerdo con ello las partes que intervienen en la operación, principalmente el beneficiario.

### **5.4.2.2 Notificadas y Confirmadas**

(Por el compromiso que adquiere el banco avisador)

Las notificadas son aquéllas en las que el banco corresponsal que recibe la Carta de Crédito, no adquiere compromiso alguno ante el beneficiario, limitándose a notificar el crédito sin ninguna responsabilidad de su parte.

Las confirmadas son aquéllas en las que el banco corresponsal que las recibe se compromete solidariamente y por encargo del banco ordenante, a pagar el importe del crédito al beneficiario dentro de los términos y condiciones del mismo.

#### 5.4.2.3 A la Vista, de Aceptación o Plazo

(Por su disponibilidad o forma de pago)

Las Cartas de Crédito a la vista son aquéllas en las cuales el beneficiario, para disponer de su importe, emite un giro a la vista, y es pagadero a su presentación.

Las Cartas de Crédito de aceptación son aquéllas en las que el beneficiario, para disponer de su importe, emite un giro a plazo (con un número determinado de días vista, o días fecha de embarque, etc.) mismo que es aceptado al momento de presentar los documentos de embarque y pagado hasta su vencimiento.

#### 5.4.2.4 No Revolventes y Revolventes

(Por la facilidad de nueva disposición de importe negociado)

Los créditos comerciales documentarios no revolventes son aquéllos que una vez utilizados, se extinguen definitivamente.

Los revolventes son aquéllos que, a pesar de haberse utilizado por su valor total, recuperan su vigencia; es decir, se pueden volverse a usar, como por ejemplo: el pago por parte del comprador, el envío de aviso de reinstalación del banco ordenante, etc.



#### 5.4.2.5 Intransferibles y Transferibles

(Por la facilidad de transmitir derechos)

Son aquéllos en que el beneficiario de los mismos es el vendedor de la mercancía, y por lo tanto no tiene facultades para ceder sus derechos a un tercero.

Los créditos comerciales transferibles o asignables son aquéllos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos a un segundo beneficiario, que se conoce con el nombre de asignatario.

## **Capítulo 6**

### **Empaque y Envase**

Ha quedado demostrado que el empaque, embalaje y envase, frecuentemente se han dejado a un lado, o con demasiada insistencia es descuidado por los exportadores y, es uno de los medios esenciales para competir con los mercados extranjeros. Las economías hechas en este aspecto, por un mal planteamiento en el programa de exportación finalmente resultan más caras.

Los empresarios mexicanos tienen que adoptar sistemas de envase y embalaje acorde a los cambios que últimamente se han venido suscitando en países desarrollados, pretendiendo en todo momento proporcionar la máxima protección física del producto, además de aprovecharlos como instrumentos promocionales facilitando así la comercialización de un producto. Estos elementos podrían definirse como a continuación se describen:

- **Envase.** Es la envoltura directa de un producto cuyo propósito es proteger sus características físicas y químicas. Su diseño debe ser muy atractivo y descriptivo para llamar la atención de los consumidores y facilitar la venta del producto.
- **Empaque.** El empaque o envase secundario, se utiliza para agrupar y proteger a varios productos enunciando el número de piezas, su contenido y simbología para facilitar el manejo del mismo.
- **Embalaje.** Tiene como característica principal agrupar los productos empacados para facilitar el manejo, almacenamiento, transporte y distribución de los mismos.

El empaque y el envase de los productos debe pensarse tomando como base las siguientes directrices, cuya importancia varía en razón directa de la clase de las mercancías y del factor tiempo, en general:

- Debe proteger y conservar las cualidades del producto
- Debe facilitar el transporte
- Debe favorecer la venta

Todo producto necesariamente requiere de un empaque y embalaje, que funcionen perfectamente como un auxiliar para su distribución efectiva y que sean, por otra parte, un complemento de su producción. Por lo tanto, se precisa de una plasticidad y adaptación constante para los empaques y embalajes, en concordancia con la evolución técnica contemporánea. Un empaque y embalaje especiales son indispensables a todo nuevo producto, para cada destino, en el exterior, a cada segmento de la población del mercado potencial, de distribución, etc.

### **6.1 *Diseño del Producto y del Empaque***

El diseño del producto y del empaque para exportación, es uno de los instrumentos más eficaces y relativamente menos costosos, de que se puede hacer uso en los esfuerzos de los exportadores nacionales por consolidar, acrecentar o iniciar sus operaciones de venta en los mercados del exterior. Esto es debido a la buena o mala impresión que uno y otro dejen en el consumidor, por consiguiente, la atención que los productores mexicanos empuen en lograr un diseño en los dos aspectos señalados, que esté de acuerdo con las características, costumbres, gustos y hábitos de los compradores, es de relevante importancia.

El trabajo de diseño para producto y empaque puede hacerse principalmente de 3 maneras:

- Por medio de una compañía diseñadora profesional, ajena o independiente de la firma productora.

- Estableciendo un departamento o gerencia de diseño en la propia empresa exportadora.
- Utilizando el departamento de diseño de la compañía con la que se trabaja, bajo licencia de patente.

La aplicación de una metodología en el diseño del envase y embalaje apropiados para un producto de exportación, es necesaria para lograr los objetivos de globalización de aquellas empresas que tengan proyectado orientar sus ventas hacia otros mercados.

Las características que debemos observar para diseñar con éxito un envase y embalaje destinado a contener y proteger un producto de exportación, se puede dividir en tres grupos:

- Investigación previa
- Definición de requerimientos y especificaciones
- Diseño

Cada una de estas actividades se pueden subdividir a su vez en varios pasos, mismos que se comentan a continuación:

### **6.1.1 Análisis del Producto de Exportación a Embalar**

Una forma práctica de empezar a analizar un producto es formulándose las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la parte más vulnerable del producto en la que se debe poner más cuidado tanto en el aspecto físico como en su aspecto químico? Aunque por lo general la estabilidad química del producto debió quedar resuelta previamente en el envase primario.
- ¿Qué le puede pasar al producto durante su distribución tomando en cuenta los factores de tiempo y temperatura que puedan alterar su estabilidad química y los factores de rudeza y sobre esfuerzos físicos que alteren su estabilidad estructural?
- ¿Se puede descomponer, corromper, degradar o contaminar?
- ¿Se puede mermar, fugarse o evaporarse? ¿Romper, desajustarse, estallar o destruir? Es recomendable que todos los riesgos se determinen ordenadamente por escrito.

### **6.1.2 Investigación de Mercado**

Realizar una investigación de mercado respecto a la persona o la empresa que lo va a importar, considerando las siguientes cuestiones: ¿En qué forma lo va a almacenar y a promover, a exhibir, a vender y a entregar? Esto auxiliará a encontrar la forma de dotar (casi por el mismo precio) de un valor agregado al embalaje.

La investigación de la manera en que va a ser comercializado en el país importador genera ideas para diseñar esos pequeños detalles que le dan un valor agregado al producto embalado poniéndolo en ventaja frente a sus productos competidores.

### **6.1.3 Investigación de Todos los Pasos de la Distribución**

La etapa de la distribución empieza en el momento en que el producto debidamente envasado y embalado es colocado en el almacén de producto terminado del fabricante y termina en el preciso instante en que es recibido por el consumidor final.

Se recomienda realizar un estudio minucioso del seguimiento del producto embalado en cada uno de sus rudos pasos tales como la estiba, acarreo, carga, manejo o alijamiento, transportación, descarga, nuevo almacenamiento.

Se deben conocer las condiciones de la ruta, del estado de las carreteras, de los transportes y de las bodegas; el grado de irresponsabilidad de los que cargan, manejan, acarrean y descargan los embalajes; la temperatura, la humedad, los cambios de presión atmosférica, la compresión vertical causada por la estiba y los riesgos de caída, impactos, vibraciones y traqueteo prolongados, seguido de una gran oscilación, balanceo, cabeceo y ambiente salino; insectos, roedores y ladrones.



Sólo efectuando un análisis objetivo basado en la investigación se podrán conocer cuáles serán las condiciones reales, los esfuerzos y los riesgos a los que será sometido el producto embalado durante los pasos agresivos de la distribución para proceder en consecuencia.

#### **6.1.4 Investigación de los Lineamientos y Políticas Ecológicas del País Receptor en Relación con los Materiales de los Embalajes**

Hay países, estados y provincias que tienen mayor rigidez que otros en relación con la contaminación causada por desechos sólidos. Rigidez causada por las presiones de muy fuertes y justificados grupos ecologistas. Se debe investigar el grado de rechazo o aceptación del país receptor en relación con cada uno de los materiales de envase y embalaje, expresado en normas, reglamentos y condiciones específicas que rigen las importaciones de productos envasados y embalados para evitar devoluciones, rechazos y rezagos en las aduanas.

### **6.1.5 Investigación de las Normas Oficiales Internacionales (ISO-International Standard Organization) de Envase y Embalaje y Concretamente los del País Importador**

Es frecuente que no solamente el gobierno de un país imponga normas, sino que también grupos particulares de industriales importadores definan condiciones y normas que reglamentan el diseño de los embalajes como es el caso de la política local y temporal de efectuar ciertas perforaciones obligatorias, de número, situación y diámetro determinados en las paredes de los embalajes de cartón que contienen productos agrícolas frescos, para dar cabida a las mangueras fumigadoras y así evitar sacar todo el producto de su contenedor con el fin de ser rociado por las autoridades sanitarias en las aduanas.

### **6.1.6 Determinación de Requerimientos y de las Especificaciones del Embalaje**

Solamente después de realizar estas actividades de investigación se podrán determinar con claridad y objetividad los requerimientos del producto y de su embalaje. De acuerdo a los requerimientos o exigencias de los productos y a los riesgos y esfuerzos a los que será sometido el embalaje durante la distribución y considerando los lineamientos y las limitaciones que impongan las normas oficiales del país importador se deben determinar las especificaciones del material y su calibre, las dimensiones, el aprovechamiento del espacio tomando en cuenta las medidas oficiales de las tarimas para exportación, el peso, los costos, el proveedor, etc.

ESTA TESIS DE BOM  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### 6.1.7 Diseño del Embalaje

Como último paso después de haber aclarado y definido las especificaciones, se procede al diseño estructural del embalaje consistente en la forma, el sistema de cierre y de apertura (con grapas, adhesivos, cintas, broches, flejes, solapas, tapas, etc.), la ergonomía (que sea seguro y fácil de cargar, abrir, cerrar, almacenar, estibar, alijar, acarrear, manejar, etc.).

Puede ser un diseño estructurado sólido y resistente de tal manera que proteja eficientemente al producto durante todas las etapas y pasos de su distribución sin llegar a ser un sobreembalaje que rebase las necesidades y requerimientos excediéndose en los costos que rompen el equilibrio que debe haber en el binomio costo-beneficio.

Se procede también a efectuar el diseño gráfico del embalaje. Este diseño tiene dos clases de elementos: los legales y los promocionales. Los elementos legales son definidos en general por las normas oficiales (ISO) y por las del país receptor en particular. Se refiere más bien a la obligatoriedad de estar impresos en el embalaje para deslindar responsabilidades y para proteger al importador y al consumidor si uno de estos elementos legales son el nombre del fabricante, su tamaño y su ubicación, la manera del producto, el nombre del país de origen, el número de piezas, la simbología gráfica, el debido manejo de la carga, etc. Su finalidad es dar información y protección al receptor.

Los elementos promocionales se refieren a la presentación gráfica del producto, si se imprime a una o varias tintas; y a la comunicación de sus cualidades y ventajas. Su finalidad es la motivación, la atracción, influir en la venta por impulso y el provocar el deseo de posesión; en pocas palabras, promover y estimular la operación de compra-venta.

## **6.2 Características Generales de los Materiales para Empaque y Embalaje**

El cartón, es el material más utilizado en empaques, presenta las siguientes ventajas: flexibilidad, resistencia, facilidad para su combinación con el plástico, el aluminio, la madera, etc., precio más bajo, facilidad de adaptación, es adaptable a tratamientos impermeabilizantes, de impresión, y es fácilmente desechable. Como desventaja principal tiene la permeabilidad a la humedad, en empaques para productos que requieren la continua renovación de oxígeno, por lo tanto, es ideal para el empaque perdido, es decir, que no requiere devolución.

La bolsa de papel de gran capacidad, generalmente formada por 2 a 6 hojas de papel kraft, que pueden sustituirse intercalando hojas de papel alquitranado, por hojas de papel tratadas con plástico o por algunas hojas de aluminio, se utiliza principalmente en los siguientes sectores: materiales para la construcción (yeso, cemento), fertilizantes, alimentos para animales, productos químicos, harina, azúcar y otros artículos similares.

El cartón plano se utiliza en el empaque de productos tales como detergentes, harinas preparadas para pasteles, hojas de navajas para afeitar, dulces, productos de belleza, esto es, en artículos cuya venta se realiza en cantidades pequeñas y preferentemente de gran consumo, por prestarse dicho material perfectamente a la impresión de diseños publicitarios que inducen a la compra (anuncios en policromías con textos explicativos para su uso o que realcen las cualidades y la calidad del producto), en forma principal bajo el sistema conocido como "punto de venta".

El cartón ondulado o acanalado, por su mayor resistencia, es usado como empaque exterior, ya sea de botellas, botes, cajas, frutas o legumbres, libros, etc. Asimismo, ofrece facilidades para la impresión de la marca de fábrica y de la clase del producto, cuando se ha realizado una publicidad tendiente a crear una "imagen de la compañía manufacturera".

El metal ocupa el lugar inmediato al cartón en la confección de empaques, como botes y latas de pequeño y mediano tamaño, por ejemplo: conservas alimenticias, pinturas para casa, muebles, cajas con tapas de bisagra, con tapadera ajustada a la boca interior o exterior, botes de cervezas, jugos de frutas y otros productos similares.

La madera es ocupada básicamente en empaques exteriores, en armazones, en bastidores, enrejados, cajas, paletas de manipulación, contrachapados, cajones reforzados, embalajes ligeros, paneles, tonelería, embalajes mixtos, de fibras y partículas prensadas, etc.

El plástico es un material muy versátil y resistente, hoy día puede afirmarse que abarca a 5 sectores de la producción que son:

- Productos que requieren conservación
- Productos farmacéuticos, con excepción del sector reservado al vidrio
- Perfumería, con excepción de las esencias
- Alimentación
- Productos químicos

### **6.3 Contenedores (Containers)**

Palabra inglesa que designa a los contenedores, y son grandes cajas herméticas concebidas para contener mercancías a fin de transportarlas sin manipulación intermedia ni ruptura de carga. Presentan la ventaja de poder ser enviadas dentro de cualquier tipo de transporte o en una combinación de varios de ellos.

Si el puerto de atraque está equipado con una terminal que disponga de grúas y carretillas elevadas especiales, el tiempo de carga y descarga de un barco con contenedores se reduce a una quinta parte del tiempo requerido por un barco con carga convencional.

El uso de los contenedores permite el transporte multimodal (servicio a través de dos o tres medios de transporte). Este tipo de transporte proporciona las siguientes ventajas:

- Mayor seguridad para los productos
- Mínima manipulación
- Mínimo riesgo de daños y robos
- Facilidad de manejo
- Reducción de primas para seguros
- Aceleración de los tiempos de tránsito
- Reducción de costos de embalaje

<b>Tabla 6.A Medidas Interiores de los Contenedores</b>			
<b>Contenedor 40'</b>		<b>Contenedor 20'</b>	
Largo	12.03 m	Largo	5.89 m
Ancho	2.34 m	Ancho	2.33 m
Altura	2.20 - 2.40 m	Altura	2.20 - 2.37 m
Ancho Puerta	2.34 m	Ancho Puerta	2.305 m
Altura Puera	2.286 m	Altura Puerta	2.269 m
Capacidad	32 m <sup>3</sup>	Capacidad	68 m <sup>3</sup>
Peso Máximo	20,320 kg	Peso Máximo	30,000 kg
Peso Óptimo	18,000 kg	Peso Optimo	26,730 kg

<b>Tabla 6.B Medidas interiores de un furgón de ferrocarril</b>	
Largo	12.34 m
Ancho	2.78 m
Altura	3.18 m
Ancho Puerta	1.83 m
Altura Puerta	3.00 m
Capacidad	110 m <sup>3</sup>
Peso Máximo	50 tons
Peso Optimo	46 tons

#### **6.4 Tarimas de Carga**

Conocidos también como "Paletas de Carga" o "Pallets", se utilizan para el manejo de embalajes con montacargas. Los más comunes son hechos de madera de segunda o tercera calidad de pino.

Se recomienda evitar que haya nudos en los extremos de las tablas, así como grietas y quemaduras. No deben utilizarse tablas podridas o con plaga. En el armado deben emplearse clavos de 5.1 cm. de largo y un diámetro como mínimo de 3mm. y con un espaciamiento de 3cm.; en grandes producciones se utilizan grapas, clavos estriados y rolados que se aplican con pistolas neumáticas.



<b>Tabla 6.C. Tarima de Carga para Expotación</b>			
Ancho	Largo	Altura Máxima	No. de Tarimas por Contenedor
1.13 cm	1.71 cm	0.14 cm	14
1.13 cm	1.50 cm	0.14 cm	16
1.13 cm	1.33 cm	0.14 cm	18
1.13 cm	1.20 cm	0.14 cm	20
1.13 cm	1.09 cm	0.14 cm	22

### **6.5 Marcado y Simbología del Embalaje**

- Nombre del exportador
- País de origen
- Marcas de manejo
- Puerto de salida
- Puerto de entrada
- Nombre del destinatario
- Número de pedido
- Número de paquete y tamaño de la caja (centímetros y pulgadas)
- Marcas de peso

El emblema "Hecho en México" está sustentado en la legislación y normas sobre marcado y etiquetado (NOM-Z-9-1978).

## **Capítulo 7**

### **Transportes y Distribución**

Hoy en día, el éxito en las operaciones de comercio internacional dependen en gran medida de una selección del transporte adecuado, pues es la parte medular de un estudio logístico. Es importante tener presente, para este estudio, las características de los productos, la ubicación geográfica del país importador, el tipo de carga, sus dimensiones y peso y frecuencia de los envíos, para saber qué transporte se debe utilizar.

Actualmente existen cuatro tipos de transporte, ellos son: aéreo, ferroviario, marítimo y autotransporte, sumándose a éstos el transporte multimodal, que consiste en la utilización de dos o más medios de transporte.

## **7.1 Transporte Aéreo**

Este transporte se ve limitado por los altos costos de operación y las elevadas tarifas. Por ello se utiliza solamente para mercancías de gran valor, productos perecederos, frágiles, revistas, periódicos y para entrega oportuna de muestras.

La primera y más importante ventaja de este medio de transporte es la rapidez que suele ser indispensable. En segundo lugar permite reducir costos de empaque y primas de seguros. Sumando a ello tiene otras ventajas relativas tales como inventarios más reducidos en el exterior y retorno más rápido de capital. Sin embargo, éstos son factores secundarios y no se les debe asignar la misma importancia que a la rapidez en la entrega.

Vinculados a este medio existen los reexpedidores o consolidadores de carga, quienes han negociados atractivas tarifas con las líneas aéreas. Consolidar carga significa agrupar mercancía de varias empresas hasta lograr un peso considerable que les permita operar con tarifas más económicas que las normales lo que hace que sus clientes abatan costos. Las tarifas de las líneas aéreas son acordadas y estandarizadas por la International Air Transport Association (IATA); y desde luego, éstas son sometidas a consideración de los gobiernos a través de la autoridad competente, que en nuestro caso es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). Las tarifas que comúnmente se manejan por transporte aéreo son las conocidas como mínimas, de carga general, de

comodidad o preferentes, promocionales, para contenedores y para mercancía clasificada.

#### **7.1.1 Mínimas**

Esta tarifa es tal vez la más cara debido a que las líneas aéreas tienen que incurrir en gastos mínimos en el manejo de mercancía y si ésta tiene muy poco peso y volumen es seguramente candidata a incurrir en este elevado gasto, es muy común que esto suceda en el envío de muestrarios.

#### **7.1.2 De Carga General (General Commodity Rate)**

Es aplicable a mercancía diversa con peso superior a 45 kgs., esta tarifa va disminuyendo conforme aumenta el peso de los bienes, pues a mayor peso o volumen menor será el costo del flete al prorratearse por el número de piezas.

#### **7.1.3 De Comodidad o Preferente**

Esta tarifa es más económica que la anterior, por lo general se aplica a cierto tipo de carga como por ejemplo: frutas, legumbres, comestibles, flores, artesanías, etc.

#### **7.1.4 Promocionales**

El propósito de esta tarifa es el de promover el manejo de un producto de interés de un punto a otro ofreciendo una tarifa más reducida que las anteriores. Además son autorizadas por los gobiernos de conformidad con los convenios bilaterales, en el caso de México, el interesado deberá solicitarla ante la SCT proporcionando la siguiente información:

- Descripción del producto
- Ruta
- Peso mínimo por embarque
- Programa de exportación
- Cuota solicitada

#### **7.1.5 Contenedores**

Con el propósito de utilizar los espacios del compartimiento de carga de los aviones, se diseñaron los contenedores, éstos además facilitan el manejo de la carga y le dan una mayor protección a la misma. Las tarifas suelen ser inferiores a las de carga general.

#### **7.1.6 Mercancía Clasificada**

Los principales productos que se manejan bajo este renglón son: animales vivos, material impreso, valores, restos humanos. Esta tarifa se aplicaría en aquellos casos que no exista una tarifa específica de comodidad.

### 7.1.7 Relación Peso/Volumen

Para este medio de transporte existen dos sistemas para determinar el peso sobre el cual se aplica la tarifa: peso y volumen.

Cobrándose la cantidad que resulte mayor:

- **Peso.** Se aplica a productos que tienen mucho peso y poco volumen como maquinaria, refacciones, metales, etc.
- **Volumen.** Se aplica cuando se trata de productos de mucho volumen y poco peso. Para este caso el peso se determina multiplicando las medidas de largo, alto y ancho del embarque, el resultado se divide entre el factor 6,000 m<sup>3</sup> obteniendo el equivalente a kilos, por ejemplo:

Si un bulto pesa 40 kgs. y sus dimensiones son:

Largo = 50 cm.

Ancho = 70 cm.

Alto = 80 cm.

$$50 \times 70 \times 80 = 280,000 / 6,000 = 46.66 \text{ kgs.} \approx 47 \text{ kgs.}$$

Si el peso bruto es 40 kgs., la tarifa aérea se aplicará sobre 47 kgs., es decir, el cobro del flete se hará siempre sobre el factor más alto.

## **7.2 Transporte Ferroviario**

Este medio de transporte surgió hace menos de dos siglos en Inglaterra, considerado como uno de los grandes inventos de esa época, su importancia ha trascendido hasta nuestros días pues sigue siendo muy importante para el transporte de mercancía. Es aconsejable utilizar al ferrocarril cuando se vayan a manejar grandes volúmenes y peso a distancias superiores a los 500 km.

Del comercio exterior se estima que el 28% de los volúmenes de exportación han sido movilizados por ferrocarril, mientras que para las importaciones esta cifra fue del 51%<sup>1</sup>. Entre las principales características del ferrocarril está la de permitir movimientos de toda clase de mercancías, principalmente aquéllas de baja densidad económica, mayor resistencia y tiempos de entrega no limitados.

Sin embargo, en nuestro país existe una falta de control en el movimiento de los carros, por lo que es indispensable estar en coordinación con el agente aduanal a fin de estimar correctamente las llegadas y salidas.

---

<sup>1</sup> BANCOMEXT, 1993



La red ferroviaria esta enlazada con los principales puertos marítimos del país. Respecto a la frontera norte, existen convenios de colaboración con las principales empresas de este género, por señalar algunos ejemplos:

- La Union Pacific, conecta con las líneas de México en las fronteras de Nuevo Laredo y Matamoros, Tamaulipas.
- La Southern Pacific, conecta con las fronteras de Ciudad Juárez, Chihuahua, Piedras Negras, Coahuila, Matamoros y Nuevo Laredo, Tamaulipas, Naco y Nogales, Sonora y Mexicali, Baja California.
- The Atchinson Topeka and Santa Fe Railway, conecta con la frontera de Ciudad Juárez y Ojinaga, Chihuahua.
- Tex-Mex, conecta con la frontera de Nuevo Laredo, Tamaulipas.

El sistema de tarifas se compone de:

- Clasificación uniforme de carga
- Tarifa general de carga
- Tarifa especial por artículo
- Tarifas unidas
- Tarifas por servicios diversos

La equivalencia entre peso y volumen para las tarifas que se aplican en ferrocarriles es la siguiente:

$$1 \text{ tonelada} = 4 \text{ metros cúbicos}$$

Para efectuar ventajosamente una exportación hay que considerar la conveniencia de utilizar un carro completo, ya que representa la alternativa más económica en función de las tarifas señaladas, además de que presenta menores riesgos de manejo. Ferrocarriles Nacionales de México, actualmente cuenta con el siguiente equipo de trenes:

- Unitarios. Manejan un solo producto de un mismo origen y hacia un mismo destino.
- Locales. Prestan servicio ordinario de carga entre las principales terminales ferroviarias y sus intermedias.
- Especiales. Su recorrido es eventual, se distingue por transportar productos de difícil manejo o peligrosos, maquinaria voluminosa, o requieran de una atención especial en su manejo.
- Mixtos. Transportan tanto pasajeros como carga, principalmente perecederos.
- Express. Transportan paquetería y volúmenes inferiores a un carro entero, está integrado a trenes de pasajeros.
- Doble estiba de contenedores. Consiste en trenes con plataformas articuladas de piso deprimido, bajo peso y altura, cada una permite transportar hasta tres contenedores, dos de 20 pies y uno de 40 pies, incrementado la capacidad de carga.
- Piggyback o remolques sobre plataforma. Consiste en transportar los remolques de trailer sobre plataformas de ferrocarril, combinando el autotransporte con ferrocarril permitiendo un ahorro considerable en costos y depreciación de las unidades.

### **7.3 Transporte Marítimo**

En términos generales para apreciar la importancia de la transportación por mar basta considerar que el 80% de las exportaciones mundiales se realizan por este medio. Indudablemente que este tipo de transporte está diseñado para trasladar grandes volúmenes de carga por su enorme capacidad, sobre todo, aquellas que representa mucho volumen y peso, además es muy común que se recurra a este transporte cuando la distancia entre el país importador sea muy larga, existen varios tipos de barcos entre los que destacan: buques granoleros, buques tanque, cementeros, portacontenedores, para minerales, petroleros, etc.

Dadas las características de los equipos, éstos han tenido que ser modificados a fin de realizar maniobras de carga y descarga en un menor tiempo, lo que ha obligado a manejar mercancía preeslingada (amarrada con cintas de fibra sintética) y poletizada. Por otra parte, la utilización de contenedores ha eliminado riesgos y retrasos en las maniobras portuarias.

Sin embargo, es necesario llevar un registro estricto de las fechas probables de salidas y llegadas en virtud de las demoras que sufren los barcos tanto en la travesía como en las escalas. En este sentido es indispensable contar con sistemas refrigerados para contenedores cuando se transporten productos perecederos.

### 7.3.1 Tipos de Tráfico

- De Cabotaje. Son aquellos buques que están enrutados a lo largo de un litoral, costeando puertos nacionales aún cuando pasan de un litoral a otro a través del Canal de Panamá.<sup>2</sup>
- De Altura. Se trata de buques que prestan servicio interoceánico, dicho servicio puede ser: Irregulares y Regulares.

Los buques de altura irregulares son conocidos como "Buques Tramp", cuya característica es la de tomar cualquier ruta que convenga a sus intereses, no cuenta con un itinerario fijo, y además, pretenden casi siempre transportar carga a granel. Normalmente cuentan con representantes o consignatarios en varias partes del mundo quienes negocian las demandas de carga.

---

<sup>2</sup>El Canal de Panamá fue terminado en el año de 1914, tiene una longitud de 85 kms., entre la bahía del Limón, en el Caribe y el puerto de Balboa, en el Océano Pacífico. La tarifa que la autoridad portuaria cobra por la travesía es de USD \$1.00 por tonelada de registro bruto, es decir, por la suma de lo que pese el barco más su propio equipo de grúas.

Respecto a los fletamentos, éstos pueden ser por tiempo o por viaje, el primero de ellos consiste en rentar el buque por un tiempo determinado dentro del cual podrá realizar los viajes que requiera dentro de un área geográfica determinada. El segundo, se contrata para transportar mercancías en uno o varios viajes entre determinados puertos, en este caso, quien contrata el transporte asume la responsabilidad por las demoras de carga y descarga a que hubiera lugar. Los servicios regulares destacan por contar con rutas fijas y con itinerarios establecidos de llegada y salida en cada puerto que éstos toquen, también disponen de espacio para embarques pequeños y para cualquier tipo de carga. Existen líneas de conferencia marítima y líneas independientes conocidas como “Outsiders”.

### **7.3.2 Fletes**

En este medio de transporte existen 4 tipos de fletes:

#### **7.3.2.1 Fletes Específicos**

Se otorgan conforme a una clasificación determinada por las navieras, ésta puede ser por clase de producto o por fracción arancelaria.

#### **7.3.2.2 Fletes Promocionales**

Son más bajos que el flete específico, por lo general, únicamente se otorgan cuando el usuario lo solicita por tratar de promover un producto en un determinado mercado.

### **7.3.2.3 Fletes para Productos no Especificados**

Se aplican para aquellos productos que no se encuentran relacionados en el listado del flete promocional.

### **7.3.2.4 Cuotas Abiertas**

Son aquellas que están sujetas a una negociación por las características del producto, como pudieran ser los granos, considerando que éstos por lo general se cotizan en bolsa por lo que se debe negociar un precio que no castigue tanto las utilidades del usuario.

### **7.3.3 Recargos**

Son varios los motivos que pueden generar un alza en los precios de un servicio naviero via recargos, éstos son:

- Ajuste cambiario
- Congestionamiento portuario
- Diferencial portuario
- Inseguridad en los puertos
- Peso y largo excesivos
- Precios del combustible
- Recargos gubernamentales
- Riesgos de guerra

Cabe señalar que el hecho de que un buque permanezca varado en un puerto, representa un costo promedio de USD \$8,000.00 por día, por lo que es recomendable evitar cualquier retraso que pueda ser imputable al usuario. Mucho depende también de las condiciones del puerto, es decir, de la infraestructura. A partir de la entrada en vigor del TLC, México permitirá el 100% de inversión extranjera en instalaciones y servicios portuarios, cuando las empresas manejen su propia carga. Cuando manejen carga de terceros se requerirá necesariamente la autorización previa de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

#### **7.4 Autotransporte**

Es el conducto a través del cual se mueven las mercancías en el mercado nacional y en las exportaciones a países vecinos. Existe un movimiento considerable a los Estados Unidos por este sistema, por lo que se han implementado diversas formas de agilizar las exportaciones.

Este transposte se recomienda cuando se tenga que trasladar mercancía en tramos inferiores a 500 km. Para obtener la autorización como concesionario o permisionario, es necesario ser mexicano por nacimiento, comprobar que los vehículos se encuentran legalmente en el país, contar con su RFC, depositar una fianza y celebrar un contrato de servicio aprobado por la SCT a través del cual le permitan el manejo de carga a terceras personas.

El autotransporte normalmente puede contratarse por servicio consolidado o por caja completa, de optar por esta última, el tamaño de la caja más recomendable es la de 48 pies pues es la más utilizada tanto en Estados Unidos como en México, sobre todo si se contrata el servicio de puerta a puerta ya que lo único que habría que cambiar es el tractor en la frontera, esto evita la manipulación de la carga y los retrasos en la reexpedición al no tener que aguardar por unidades americanas. Asimismo, el movimiento se puede llevar a cabo a través del sistema combinado, denominado "Piggyback", que es el transporte de cajas de trailer o contenedores sobre plataformas de ferrocarril. Esto representa un abatimiento de costos considerable por concepto de fletes y el ahorro en embalajes reforzados de mayor resistencia.

Una de las ventajas que actualmente tienen los usuarios de esta clase de transporte es que las tarifas se han flexibilizado, esto permite a los exportadores ser más competitivos principalmente en el mercado del norte, una buena negociación de la tarifa radicaría fundamentalmente en el volumen y en la regularidad o frecuencia de los embarques.



## **7.5 Multimodal**

Por transporte multimodal se entiende el porte de mercancías por dos o más modos diferentes de transporte, con base a un contrato, comprometiendo al operador mediante el pago del flete, a la ejecución del transporte multimodal de mercancías, extendiendo por parte del expedidor el documento multimodal correspondiente.

Datos que deberá contener el documento de transporte multimodal:

- Naturaleza, marcas, carácter peligroso, número del bultos o piezas, estado y peso de la mercancía.
- Nombre y dirección del operador, del expedidor y del consignatario.
- Lugar y fecha en que las mercancías son tomadas por el operador, el lugar y el plazo de entrega de las mercancías al consignatario.
- Indicación si el documento es o no negociable, su fecha de emisión y la firma del operador de transporte.
- El flete.
- El itinerario, modos de transporte y puntos de transbordo.
- Declaración de que el transporte multimodal se regirá por este convenio.

## **Capítulo 8**

### **Exportación de Tomate**

### **8.1 Definición del Producto**

Producto hortícola de la planta perteneciente al género *Physalis* y especie *Coztomatl*.

Se le denomina "Tomate" a la variedad que alcanza un mayor desarrollo y se le denomina "Tomatillo" a la variedad que solo alcanza un desarrollo pequeño.

### **8.2 Terminología**

#### **8.2.1 Defecto menor**

Raspaduras, rozaduras, costras o manchas, siempre y cuando sean superficiales y cubran un área hasta de 1.0 cm<sup>2</sup> para tomate y un área hasta de 0.5 cm<sup>2</sup> para tomatillo.

### **8.2.2 Defecto mayor**

Evidencias de plagas o enfermedades y magulladuras que no afecten el interior del producto, o cualquier defecto menor que cubra un área mayor de 1.0 cm<sup>2</sup> y hasta de 2.0 cm<sup>2</sup> para tomate y un área mayor de 0.5 cm<sup>2</sup> y hasta 1.0 cm<sup>2</sup> para tomatillo.

### **8.2.3 Defecto crítico**

Estados avanzados de enfermedades o daños producidos por plagas, heridas no cicatrizadas o magulladuras que afecten el interior del producto, o cualquier defecto menor que cubra un área mayor de 2.0 cm<sup>2</sup> para tomate y un área mayor de 1.0 cm<sup>2</sup> para tomatillo.

## **8.3 Clasificación y Designación del Producto**

El tomate se clasifica de acuerdo a sus especificaciones en tres grados de calidad, en orden descendente:

- México Extra
- México No. 1
- México No. 2

El producto clasificado se designa por su nombre, tamaño y calidad. El producto que no ha sido clasificado de acuerdo con alguno de los grados enunciados anteriormente se designará como "No Clasificado".

## 8.4 Especificaciones

### 8.4.1 Especificaciones sensoriales

- Deben ser frescos, limpios, sanos, enteros y bien desarrollados
- Deben tener forma, sabor y olor característico.
- Deben tener consistencia firme.
- Deben estar exentos de humedad exterior.
- Deben estar libres de descomposición o pudrición.
- Deben estar prácticamente libres de defectos de origen mecánico, meteorológico, entomológico, microbiológico o genético-fisiológico.

### 8.4.2 Especificaciones físicas

El tamaño de los tomates se determina en base a su diámetro ecuatorial y se deben clasificar de acuerdo a la tabla 8.A

Tomate (diámetro en cm)		Tomatillo (diámetro en cm)	
A	> 5.4	A	> 3.2
B	4.7 - 5.4	B	2.5 - 3.2
C	3.9 - 4.6	C	1.6 - 2.4
D	3.0 - 3.8	D	< 1.6
E	< 3.0		

Para la calidad México Extra se permiten los tamaños A, B o C para tomate y tomatillo. Para las calidades México No. 1 y México No. 2 se permiten todos los tamaños.

#### **8.4.3 Especificaciones de defectos**

##### **8.4.3.1 México Extra**

Necesita estar prácticamente libre de cualquier defecto y dentro de la tolerancia establecida para esta calidad.

##### **8.4.3.2 México No. 1**

Puede presentar como máximo un defecto menor por unidad y deben estar dentro de la tolerancia establecida para esta calidad.

##### **8.4.3.3 México No. 2**

Puede presentar como máximo un defecto mayor por unidad y deben estar dentro de la tolerancia establecida para esta calidad.

#### **8.4.4 Especificaciones de presentación**

##### **8.4.4.1 México Extra**

Los tomates dentro de esta calidad deben ser envasados siguiendo una rigurosa selección, dejando cada envase perfectamente presentado, su aspecto global debe ser uniforme en cuanto a color y tamaño y estar dentro de la tolerancia de tamaño establecida para esta calidad.

#### 8.4.4.2 México No. 1 y México No. 2

Los tomates dentro de estas calidades pueden presentar variaciones en cuanto a homogeneidad en lo concerniente a color y tamaño y deben estar dentro de la tolerancia de tamaño para estas calidades.

### 8.5 Tolerancia

Para las especificaciones físicas y de defectos, en los distintos grados de calidad, se permiten como máximo las tolerancias siguientes:

<b>Tabla 8.B Tolerancia de Tamaño<sup>1</sup></b>		
México Extra	México No. 1	México No. 2
5 %	10 %	15 %

<b>Tabla 8.C Tolerancia de defectos (para todas las calidades)<sup>2</sup></b>		
Tipo de Defecto	Punto de Embarque	Punto de Arribo
Críticos	4 %	5 %
Mayores	6 %	7 %
Menores	10 %	12 %
Acumulativo	10 %	12 %
Pudrición	0.5 %	1 %

<sup>1</sup> Porcentaje permitido para el lote

<sup>2</sup> Porcentaje permitido para el lote

## **8.6 Mercado, Etiquetado, Envase y Embalaje**

Cada envase debe llevar en el exterior una etiqueta o impresión permanente, con caracteres legibles e indelebiles, redactados en español<sup>3</sup> que tenga como mínimo los datos siguientes:

- Tomate con cáscara en estado fresco.
- Identificación simbólica del tomate con cáscara en estado fresco.
- Marca o identificación simbólica del productor o envasador.
- Nombre y dirección del productor, distribuidor o exportador y cuando se requiera, el del importador.
- Zona regional de producción y la leyenda "Producto de México".
- Fecha de envasado.
- Designación del producto.
- Contenido neto en gramos o kilogramos.

El acomodo de los tomates dentro de cada envase debe hacerse de tal manera que asegure su protección durante el transporte. El producto no debe sobresalir del nivel superior de la caja o reja.

Se empaca generalmente en cajas de cartón o madera, si está maduro se debe conservar a una temperatura de entre 40 y 50 °F, si aún no madura debe de estar entre 60 y 70 °F.

---

<sup>3</sup> También puede ser en el idioma que el importador lo requiera



**Tabla 8.D Empaques y Tamaños**

Tomate Verde	C. de madera standard para 3 y 4 tandas	7 ¼ x 13 ½ x 18 1/8 "
	C. de cartón de 30 lb tipo Agro-Pack	46.5 x 28.8 x 18.3 cm
	C. de cartón de 30 lb tipo Prod-Pack	47 x 28.9 x 20 cm
	C. de cartón de 40 lb	10 x 11 1/8 x 18 1/8 "
Tomate Pinto	C. de madera para 2 tandas	5 ¾ x 13 ½ x 16 1/8 "
	C. de madera para 3 tandas	7 ¼ x 13 ½ x 16 1/8 "
	C. de madera para 4 tandas	7.1/8 x 13 ½ x 16 1/8 "
	C. de cartón para 2 tandas	5 ¾ x 13 ½ x 16 1/8 "
	C. de cartón para 3 tandas	7 ¼ x 13 ½ x 16 1/8 "
	C. mixta de cartón y cabezal de madera tipo Stack-Pack para 2 tandas	5 ¾ x 13 ½ x 16 1/8 "
	Idem para 3 tandas	7 ¼ x 13 ½ x 16 1/8 "
	C. de madera de 1 tanda	43 x 35 x 7.5 cm
	C. de cartón y madera para mercado europeo de 2 tandas	42.5 x 27.9 x 11.4 cm
	C. de cartón y madera para mercado europeo de 3 tandas	42.5 x 27.9 x 14 cm
	C. de cartón de 30 lb, empaque suelto	loose pack
	C. de cartón de 40 lb, empaque suelto	loose pack
Tomate Cherry	C. de cartón o madera y mixtas para 12 canastas de plástico o de cartoncillo	4 x 13 ½ x 16 ¾ "
	C. de cartón o madera mixtas	5 ¾ x 13 ½ x 16 1/8 "

## **8.7 Procedimiento**

Antes de que salga el embarque del rancho, un inspector de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos necesita certificar la calidad del embarque por medio de una revisión visual. Esta revisión se realiza por cada embarque que salga.

La documentación necesaria para que salga el embarque es la siguiente:<sup>4</sup>

- Factura
- Lista de Empaque
- Certificado Fitosanitario
- Certificado de Origen (mismo que se obtiene en la localidad de producción)

La temperatura que debe tener la caja del camión es de 55 °F para mantener el producto en buen estado. Al llegar el embarque a la frontera, la FDA (Food Drug Administration) realiza un muestreo con costo de entre \$600 y \$800 dólares para verificar la sanidad del producto. Debido a esto, es recomendable la fumigación del producto antes de salir si se trata de cultivos al aire libre, esta fumigación no será necesaria si se trata de cultivos en invernaderos controlados.

---

<sup>4</sup> Ver Apéndice A

## 8.8 Estadísticas

Tabla 8.E. Exportación de Tomate fresco o refrigerado (Valor en USD) <sup>5</sup>				
País	1992	1993	1994	1995
Afganistán	\$9,346			
Albania				\$136
Alemania	\$15	\$189		
Bélgica	\$2,351	\$15,438	\$96,329	\$3,789
Canadá	\$1,662	\$2,494	\$48	\$58,678
Cuba	\$27,914	\$26,991	\$100,521	\$83,180
El Salvador			\$9024	
España	\$534			
E. U. A.	\$166,938,039	\$186,404,801	\$360,844,495	\$412,707,873
Guatemala		\$847,929	\$312,874	\$10,945
Honduras		\$54,795		
Hungría		\$7,143		
Malasia			\$15	
R. Unido	\$64	\$161	\$151	
Venezuela	\$53			
Total	\$166,979,978	\$187,359,941	\$361,363,460	\$412,864,601

<sup>5</sup> Fuente: Banco de México

Tabla 8.F. Exportación de Tomate fresco o refrigerado (Valor en Kg) <sup>6</sup>				
País	1992	1993	1994	1995
Afganistán	19,212			
Albania				306
Alemania	20	178		
Bélgica	2,468	23,429	77,289	4,701
Canadá	1,877	3,570	65	48,053
Cuba	24,221	9,048	51,258	49,195
El Salvador			18,000	
España	840			
E. U. A.	219,210,023	231,700,792	409,409,850	419,966,752
Guatemala		858,965	391,938	10,640
Honduras		51,600		
Hungría		2,520	2	
Malasia			50	
R. Unido	46	152	115	
Venezuela	30			
Total	219,258,737	232,650,254	409,948,567	420,079,647

<sup>6</sup> Fuente: Banco de México

Los Estados Unidos son productores potenciales de tomate, no obstante, importan considerables cantidades de este producto, siendo México el proveedor más importante. Cabe señalar que los meses en que importan el tomate en mayores cantidades es entre marzo y julio y septiembre y noviembre, siendo la época más baja los meses de julio y agosto.

## Conclusiones

México todavía es un país pionero en materia de exportación, pero se puede ver gran interés por incursionar en este campo. Además, la exportación es considerada es sí como una de las pocas salidas viables de la problemática actual del país.

En este trabajo se puede analizar que los procesos a seguir para exportar un producto son variados y complejos, se necesitan realizar varios trámites con diferentes instituciones y secretarías, involucrar a diferentes personas y esperar bastante tiempo para realizar la primera operación; pero si se sigue una dinámica ordenada se puede lograr una buena exportación. También nos muestra el lenguaje utilizado en el ambiente de comercio internacional que es necesario conocer.

Hay que considerar que uno de los aspectos más importantes a cuidar en cualquier proceso de exportación es el empaque y embalaje del producto. Los productores mexicanos, en general, han descuidado gravemente este aspecto y por este motivo les es muy difícil iniciar sus operaciones comerciales a nivel internacional. Es necesario siempre tener una mentalidad de calidad en este aspecto pues gracias al empaque y embalaje, el producto puede llegar a otros mercados. Hay que recordar que los productos son sometidos a demasiados movimientos y éstos tiene que llegar en perfectas condiciones al consumidor final. Por ello, es necesario empacarlos de tal manera que no sufran ningún deterioro.

Ya existen en México empresas dedicadas exclusivamente a empacar productos destinados a mercados internacionales. También es necesario cuidar el aspecto de su envoltura, pues hoy por hoy, la mercadotecnia forma parte importante de la comercialización de los productos.

El conseguir un agente aduanal capaz, es de vital importancia, pues él ayudará a agilizar todos los trámites tanto en México como en el país de destino.

Otro aspecto a cuidar es el cliente, siempre es recomendable que se haga un estudio del cliente, pues dado que las relaciones son a "larga distancia", no se puede tener un contacto día a día. Por tal motivo es recomendable que la cobranza se realice con carta de crédito a pesar de las comisiones que llega a cobrar el banco. Aunado a lo anterior, no hay que olvidar que un contrato de compra-venta es siempre recomendable.

En relación al tomate se puede decir que existe una gran competencia dentro de Estados Unidos (productores de Texas, California y Florida) pues cuentan con gran capital de trabajo, mientras que en México, como bien se sabe, los créditos están parados o son muy pocos. En consecuencia, un gran número de productores mexicanos están recurriendo a buscar capitales extranjeros para coinvertir y bajar el riesgo de quedar eliminados, no importando perder control y participación de las utilidades.

A pesar de esto, el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) apoya fuertemente los programas y proyectos de exportación viables que se les presentan. Dando además de créditos, asesoría y consejos para realizar las operaciones de exportación.



Como se puede ver, los procesos de exportación requieren una visión general de negocios, hay que cuidar detalladamente los pasos a seguir, la logística juega un papel muy importante, coordinar la proveeduría del producto con los medios de transporte y los agentes aduanales para que finalmente llegue el producto a su destino final en el tiempo previsto. Por esto, la Ingeniería Industrial juega un papel importante ya que los conocimientos adquiridos durante la carrera forman una mentalidad global y al mismo tiempo preocupada por la calidad y la logística.

Adicionalmente se necesitan realizar varias investigaciones de mercado y proyecciones financieras, las cuales un Ingeniero Industrial es capaz de realizar sin ninguna complicación.

En resumen se puede decir que el proceso de exportación es accesible a cualquier productor o comercializador que realmente se proponga hacerlo. No se dice que es fácil, pero que sí es posible. Realmente hay que darse cuenta que México ya es un jugador de grandes ligas en el aspecto comercial y como tal tiene que jugar.

# Apéndice A



**ECO-CULTIVOS S.A. de C.V.**  
CULTIVO DE MADERA

Juana de Arco No. 205-B Desp. 2  
Col. Vallarta Norte C.P. 46800 Guadalajara, Jal.  
Tels. Directo 616-57-88, 616-36-45, 616-61-68, FAX 615-47-49  
R.F.C. ECU-230424-R88  
Contribuyente de Régimen Especial

FACTURA	
No. 7	
FECHA	

FACTURADO A:

R.F.C.			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNITARIO, I	IMPORTE

SECRETARÍA DE HACIENDA  
CREDITO PUBLICO  
SUBSECRETARÍA DE REGISTRO  
Y FISCALIA

Debe pagarse al orden de ECO-CULTIVOS S.A. de C.V. en esta ciudad de Guadalajara, Jal., el día de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 1992 la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ M.N.  
Valor de la mercancía arriba descrita y recibida a mi entera satisfacción. Este pagará en mercantil y será regido por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su Art. 173, parte final y Acta. Correlativa, por no ser pagará domiciliado.

SUB-TOTAL \_\_\_\_\_  
L.V.A. \_\_\_\_\_  
TOTAL NS \_\_\_\_\_

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

IMPRESORA GRAFICA S.A. DE C.V.  
R.F.C. IGR-600162-4  
TEL. 615-2508 AUT. DIARIO OFICIAL DE LA FED. MEXICANA

1992

IMPORTE CON LETRA

## FALLA DE ORIGEN

# Apéndice A



PACKING LIST

PRODUCE ARE OF MEXICAN ORIGIN

FECHA (DATE)

SOLD TO :

CONSIGNEE TO :

DESCRIPCION DE MERCANCIA :  
(DESCRIPTION)

UNIDAD UNIT	NOMBRE NAME	PESO WEIGHT
----------------	----------------	----------------

---

PESO TOTAL
TOTAL NET WEIGHT
TOTAL GROSS WEIGHT
TOTAL CAJAS (BOXES)

JUANA DE ARCO No. 205-B DESP. 2  
COL. VALLARTA NORTE  
C.P. 44690 GUADALAJARA, JALISCO.

TELS. DIRECTO 616-57-88  
616-36-45, 615-91-58  
FAX. 615-47-49



# Apéndice A

BEZCHREIBUNG DER SENDUNG  
DESCRIPTION DE L'ENVOI  
DESCRIPTION OF THE CONSIGNMENT

Nombre y dirección del exportador:  
Nom et adresse des Expéditeurs:  
Name and address of exporter:

Nombre y dirección del destinatario:  
Nom et adresse des Impétraires:  
Name and address of consignee:

Numero y descripción de los bultos:  
Anzahl und Beschreibung des Packstückes/Gewichte:  
Number and description of packages:

Marcas distintivas:  
Spécifique Kennzeichen:  
Mark of the goods:  
Packaging marks:

Origen:  
Ursprung:  
Provenance:  
Origin:

Medio de transporte:  
Transportation:  
Means of conveyance:

Punto de entrada:  
Grenzübertrittsstelle:  
Point of arrival:  
Point of entry:

Cantidad y nombre del producto:  
Menge und Name des Erzeugnisses:  
Content of the cargo:  
Quantity and name of products:

Nombre primitivo:  
Ursprünglicher Name:  
Original name:

FALLA DE ORIGEN

# Apéndice A

## Certificado de Origen (Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador:		2. Fecha de origen															
		De: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>		D	D	M	M	A	A	A: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>		D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A												
D	D	M	M	A	A												
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:															
3. Nombre y domicilio del productor:		4. Nombre y domicilio del importador:															
Número de registro fiscal:		Número de Registro Fiscal:															
5. Descripción del (los) bien(es)	6. Clasificación arancelaria	7. País de origen	8. Productos	9. Cuentas Nuevas	10. País de origen												
<p>Una hora luego posterior de haber verificado que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La información suministrada es conforme a los datos reales y exactos, y me hago responsable de proporcionar la información necesaria para que el destinatario del bien o servicios sea informado de manera adecuada.</li> <li>Me son presentados y presentados, en caso de ser requerido, los documentos comerciales que respaldan el contenido del presente certificado, así como a cualquier otro documento que se requiera para verificar la información y valores del mismo.</li> <li>Los bienes son originarios del territorio de uno o más de los países y cumplen con los requisitos de origen que han sido aplicados conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento sustancial o de cualquier otro sustrato fuera de los territorios de los Países, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo III.</li> </ul> <p>Fue certificado en presencia de _____ lugar, fecha y hora de haber sido verificado.</p>																	
11. Firma autorizada:			Empresa:														
Nombre:			Cargo:														
Fecha: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>		D	D	M	M	A	A	Teléfono:		Fax:							
D	D	M	M	A	A												

FALLA DE ORIGEN

## **Bibliografía**

### ***Guía Práctica de Exportación***

Dirección de Comercio Exterior  
American Chamber of Commerce of Mexico, A.C.  
México, D.F. 1994

### ***Manual Práctico de Comercio Exterior***

Homero Sagahon Hervert  
México, D.F. 1993

### ***Guía Básica del Exportador Mexicano***

Multibanco Comermex, S.A.  
México, D.F. 1992

### ***Norma Oficial Mexicana NOM-ee-52 Envase y Embalaje***

Terminología de Contenedores.  
Dirección General de Normas de la SECOFI

### ***Norma Oficial Mexicana NOM-ee-55 Envase y Embalaje***

Terminología de Tarimas.  
Dirección General de Normas de la SECOFI

### ***Norma Oficial Mexicana NOM-ff-54/1982***

Productos Alimenticios no Industrializados para uso Humano  
Hortalizas en Estado Fresco "Tomate"  
Dirección General de Normas de la SECOFI

***Guía Práctica de Envase y Embalaje para Exportación***

Pedro Pablo Mercado Carrillo  
Laboratorio de Fomento Industrial  
Naucalpan, Edo. de México 1993

***Packaging of Fruit and Vegetables***

P. J. Boustead & J. M. New  
Tropical Development and Research Institute  
Londres, Inglaterra 1986

***Envase y Embalaje***

Pedro Pablo Mercado Carrillo  
Centro de Servicios al Comercio Exterior  
México, D.F. 1992

***Manual sobre el Envasado de Frutas y Verduras Frescas***

Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT  
Ginebra, Suiza 1993

***Cómo Abordar Mercados Internacionales***

Raúl Mora  
Artículo del Periódico El Financiero, Martes 10 de Enero de 1995  
México, D.F. 1995

***Comparaciones Internacionales 1987-1993***

Banco de Comercio Exterior  
México, D.F. 1994



***La Investigación de Mercado y su Importancia en el Comercio Exterior***

Enrique Flores Garza

Apoyo y Capacitación en Comercio Exterior S.A. de C.V.

Monterrey, Nuevo León 1991

***Condiciones y Modalidades de Pago más Comunes en Exportación e Importación***

Marcelo Canales

Apoyo y Capacitación en Comercio Exterior S.A. de C.V.

Monterrey, Nuevo León 1989

***Memorias de la Empresa Eco-Cultivos S.A. de C.V.***

Geizi Irigoyen

Guadalajara, Jalisco 1994