

SECRETARÍA
DE ECONOMÍA



Sistema Nacional
de Orientación
al Exportador

MÉXICO
2010

Elecciones
Indígenas
Creación
Kerakólos

GUÍA

AVANZADA
DE ORIENTACIÓN
AL EXPORTADOR

2010

**Infórmate para Vender en los
Mercados Internacionales**

<http://www.economia.gob.mx>, seleccionar
Contacto PYME y después la opción **Exportación**



Vivir Mejor

Esta guía esta dirigida a usted, Sr. (a) empresario(a) que se encuentra en la etapa previa a la exportación, le presentamos una lista detallada de aspectos necesarios para asegurar la transparencia y solidez en la negociación con su comprador; la salida de la mercancía, su traslado, recepción y pago de manera exitosa y eficiente. Si alguno de los puntos que se citan a continuación no los ha cubierto o tiene dudas, remítase a la Guía Práctica de Orientación al Exportador.

1. **Contratos y solución de controversias**

El contrato es el documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial, es imprescindible que realice un contrato de compraventa internacional por escrito. Este contrato debe contemplar como cláusulas más importantes:

- a) **Objeto:** es importante especificar las características del producto (medidas, materiales, peso, calidad, entre otros).
- b) **Formas de pago:** de acuerdo a la modalidad que escogió, se deberá de señalar una cláusula sobre el particular.
- c) **Envase y embalaje:** se debe de convenir y especificar el tipo de envase y embalaje seleccionado para proteger el producto.
- d) **Entrega de la mercancía:** se incluye la fecha de entrega y el punto específico de entrega negociado; aspecto que dependerá del tipo de INCOTERM que utilice.
- e) **Patentes y marcas:** para evitar los plagios de marcas, patentes y diseños, es preciso incluir una cláusula en la que la contraparte extranjera se obligue a registrar ante sus autoridades y a nombre de la empresa mexicana la marca, el diseño o la patente industrial del producto.
- f) **Impuestos:** existen en algunos países de destino, impuestos internos (por producto, por región, entre otros). Es necesario contar con esa información y especificarla de manera concreta, para evitar el pago de un costo no contemplado. La responsabilidad del pago depende del INCOTERM elegido.
- g) **Cesión de derechos y obligaciones:** no se debe de aceptar la cesión de derechos a un tercero mientras no se firme un contrato donde se estipule cuáles son sus obligaciones. Si no se toma esta precaución, jurídicamente no se puede obligar a ese tercero a cumplir con sus compromisos.
- h) **Cláusula compromisoria:** para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas del contrato, así como para solucionar cualquier controversia, es conveniente que las partes convengan en someterse a la conciliación y el arbitraje comercial internacional.

También se puede acudir al Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio (CAMECIC) que brinda asesoría jurídica en contratos. Av. Insurgentes sur No. 950, primer piso. Colonia Del Valle, C.P. 03100, México, D.F., teléfonos: 52 (55) 56 87 22 03 y 52 (55) 56 87 25 07, fax: 56 87 26 28. Correo electrónico, buzón general: camecic@iccmex.org.mx, abigail@iccmex.org.mx; página Web: <http://www.iccmex.org.mx>.

2. Formas de Pago

Es necesario que se especifique la forma de pago durante las negociaciones con el cliente.

Modalidades:

- a) **Cartas de crédito:** promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: **revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo, revolvente y transferible.**

Es la forma de pago más segura y recomendable para el nuevo exportador.

Si el pago de sus exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

Para mayores informes sobre cartas de crédito, recurra a los bancos comerciales que prestan este servicio y a **BANCOMEXT**, Periférico Sur 4284, Col. Jardines del Pedregal, Tel: 54 49 90 00. Correo electrónico, buzón general: bancomext@bancomext.gob.mx; página Web: <http://www.bancomext.com>

- b) **Cuenta abierta:** el exportador le envía los documentos de embarque directamente al importador. Al tenerlos en su poder, le transfiere el pago correspondiente al exportador, pudiendo utilizar una **orden de pago, giro bancario o cheque personal.**

Esta forma de pago es sólo recomendable cuando se conoce al cliente y se tiene completa seguridad del pago.

- c) **Cobranza bancaria internacional:** orden que un vendedor gira a su banco para cobrar al comprador una determinada suma, contra la entrega de documentos enviados.

Esta forma de pago implica mucho menos costo que la carta de crédito, sin embargo, el banco del comprador no se hace responsable del pago, salvo que reciba la firma del comprador internacional.

3. Agente Aduanal y Pedimento de Exportación

El agente aduanal es un profesional del comercio exterior, que mediante una patente otorgada por la SHCP, está legitimado para actuar a nombre del exportador ante la aduana para realizar el despacho aduanero (art. 40 de la Ley Aduanera). Sus honorarios serán pactados con su cliente por los servicios prestados (art. 163 de la Ley Aduanera)

El agente aduanal aparte de realizar el despacho aduanero, pedimento de exportación, así como también la clasificación de la mercancía, puede ofrecer los servicios de logística internacional, distribución, trámites ante diferentes dependencias, almacenaje y asesoría en materia aduanera.

Los gastos que se consideran durante el despacho aduanero de exportación son:

- a) Derecho de Trámite Aduanero (DTA) (cuando sea aplicable, ver art. 49 de la Ley Federal de Derechos).
- b) Honorarios del agente aduanal (art. 163, frac. V de la Ley Aduanera).
- c) Servicios de asesoría en comercio exterior del agente aduanal (opcional).
- d) Manejo de la mercancía.
- e) Almacenaje (opcional).

Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento... (Artículo 36 primer párrafo, fracción II de la Ley Aduanera)

El Pedimento de exportación es el documento oficial que contiene información de la empresa exportadora mediante el cual declara ante la SHCP la mercancía que va a exportar para efectos de devolución o acreditamiento de contribuciones.

El pedimento debe incluir:

- ✓ Firma electrónica: demuestra que la mercancía a exportar cumple con regulaciones y restricciones no arancelarias.
- ✓ Código de barras u otro medio de control oficial impreso por el agente aduanal.

Al pedimento suelen anexarse documentos como:

- Carta encomienda: documento donde el exportador encarga al agente aduanal el despacho de las mercancías.
- Factura comercial (ver punto IV).
- Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- Carta de instrucciones de embarque.
- Lista de empaque.
- Permisos.
- Certificado de origen.

Es importante asegurarse de que su agente aduanal cuente con la patente correspondiente y goce de buena reputación para que realice el despacho aduanero de manera eficiente.

Para cualquier duda sobre despacho aduanero puede dirigirse a la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM). Teléfonos 33 00 75 00, Fax: 55 25 80 70, 52 08 93 70; página Web: <http://www.caaarem.org.mx>

Asimismo, el **Servicio de Administración Tributaria (SAT)** ofrece diversos canales de atención donde puede obtener asesoría gratuita y confidencial sobre temas de Comercio Exterior. Si desea obtener este tipo de servicio ingrese a http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/63_9342.html

4. Facturación

La factura es un documento indispensable en cualquier transacción comercial, debe ser detallada y bien redactada de acuerdo al art. 36, fracción II, inciso a) de la Ley Aduanera, que dice que quienes exporten están obligados a presentar en la Aduana: factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías (factura pro-forma, carta-factura).

La factura a nivel internacional deberá incluir lo siguiente:

- a) Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- b) Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- c) Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- d) Descripción detallada de la mercancía, incluyendo el nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque; no debe contener descripciones numéricas ambiguas o confusas.
- e) Cantidades, peso y medidas del embarque.
- f) Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda, señalando su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA).
- g) Tipo de divisa utilizada.
- h) Condiciones de venta (Incoterm elegido: FOB, CIF, DAF, etc.).
- i) Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de 2 o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, 3/5, etc.).

Cerciórese de que la factura indique la información legalmente exigida en México (véase art. 29-A del Código Fiscal de la Federación).

Es importante señalar que las exportaciones están gravadas a tasa 0% de IVA, según el art. 29 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

La factura puede ser en pesos o en la moneda del país de que se trate (art. 20 del Código Fiscal de la Federación). Asimismo, es obligatorio registrar para efectos contables el monto de esa factura al tipo de cambio del día en que se llevó a cabo la operación.

Asimismo, el **Servicio de Administración Tributaria (SAT)** ofrece diversos canales de atención donde puede obtener asesoría gratuita y confidencial sobre temas de Comercio Exterior. Si desea obtener este tipo de servicio ingrese a http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/63_9342.html

5. Seguros

El comercio internacional implica la movilización de mercancías de un país a otro por diversos medios de transporte; por lo tanto, esto implica un nivel de riesgo sobre la integridad de los bienes exportados, debido a que son susceptibles de malos manejos y accidentes, por tal motivo, los seguros protegen al exportador de la carga económica que representaría la pérdida total o parcial de los bienes.

a) Seguro de crédito

Cuando el exportador no está seguro sobre la capacidad de liquidez del cliente, o existe inestabilidad económica en el país al que se desea exportar, existen seguros contra el riesgo de crédito, de tal forma que si el cliente no paga o existen problemas políticos en el país importador y afecta el pago, la compañía aseguradora pagará el monto de la exportación.

b) Seguro de transporte

Asegura la mercancía a exportar para resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes cuando sean transportados, ya sea por un solo medio o la combinación de éstos (transporte multimodal).

c) Seguro de la mercancía

A solicitud expresa del cliente, la cobertura puede ampliarse a riesgos adicionales (robo, contacto con otras cargas, manchas, derrame, rotura, oxidación, entre otros).

d) Seguro de responsabilidad civil

Existe otro tipo de seguro que está dirigido hacia la protección de la empresa, en caso de que el producto exportado ocasione daños a terceros. El empresario puede protegerse contra daños o lesiones a terceros derivados del incumplimiento de la colocación de advertencias o instituciones sobre el producto.

Estos seguros regularmente se adquieren al momento de contratar el servicio de transporte, es importante aclararlo cuando se contrate éste; para mayor información consultar los siguientes sitios en Internet:

- Asociación Mexicana de Agentes de Carga, (AMACARGA): ubicado en el Acceso Principal Local No.3, Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México Zona Federal, C. P. 15620, México, D.F; Teléfono 57 85 21 64 / 26 63 y 21 11; Fax 57 85 23 45. Página web: <http://www.amacarga.org.mx>
- Asociación Mexicana de Agentes Navieros, A. C. (AMANAC): ubicado en Nueva Jersey No. 14 Col. Nápoles, C.P. 03810, México, D. F.; Teléfono (01-55) 55 23 44 55 / 05 22. Fax: 55 43 79 75. E-mail: amanac@amanac.org.mx. Página Web: <http://www.amanac.org.mx/>
- Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR): ubicado en Pachuca 158-Bis, Col. Condesa, C.P. 06140, México, D.F.; Teléfono (55) 59 99 71 00. Fax: 52 12 17 75. Página web: <http://www.canacar.com.mx/>

Documentos Básicos en el Proceso de Exportación

Si llegase a faltar alguno de los siguientes documentos, corre el riesgo de que la mercancía no pueda salir de México o se le niegue la entrada al país de destino. A continuación se enlistan los principales documentos para realizar la exportación:

- a) **Factura comercial.** (Ver punto IV)
- b) **Certificado de origen:** Es el documento que estimula mediante cumplimiento de requisitos previos que el producto es originario de México, indica el grado de integración regional de las mercancías (es decir si cumple con las reglas de origen establecidas por los acuerdos).

Si el producto cuenta con preferencias arancelarias por parte de los países con los que México ha firmado tratados o acuerdos comerciales, es requisito indispensable presentar el certificado de origen para poder gozar de dichas preferencias arancelarias.

TRATADOS	PAÍSES	PUBLICACIÓN D.O.F.	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ	20 DE DICIEMBRE DE 1993	1 DE ENERO DE 1994
TLC – G3	COLOMBIA Y VENEZUELA *	9 DE ENERO DE 1995	1 DE ENERO DE 1995
TLC MEXICO – COSTA RICA	COSTA RICA	10 DE ENERO DE 1995	1 DE ENERO DE 1995
TLC MEXICO – BOLIVIA	BOLIVIA**	11 DE ENERO DE 1995	1 DE ENERO DE 1995
TLC MEXICO – NICARGUA	NICARAGUA	1 DE JULIO DE 1998	1 DE JULIO DE 1998
TLC MÉXICO – CHILE	CHILE	28 JULIO 1998	1 DE AGOSTO DE 1999
TLCUEM	AUSTRIA, ALEMANIA, BÉLGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, HOLANDA, ITALIA, IRLANDA, LUXEMBURGO, PORTUGAL, REINO UNIDO, SUECIA A PARTIR DEL 1° DE MAYO DEL 2004 SE INCORPORARON: CHIPRE, ESLOVAQUIA, ESLOVENIA, ESTONIA, HUNGRÍA, LETONIA, LITUANIA, MALTA, POLONIA, REPÚBLICA CHECA A PARTIR DEL 1° DE ENERO DEL 2007, SE INCORPORARON A LA UE: REPÚBLICA DE BULGARIA Y RUMANIA	26 DE JUNIO DEL 2000	1 DE JULIO DE 2000
TLC MEXICO – ISRAEL	ISRAEL	28 DE JUNIO DEL 2000	1 DE JULIO DE 2000
TLC MEXICO – TN	EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS	14 DE MARZO DEL 2001	15 DE MARZO DE 2001 CON EL SALVADOR Y GUATEMALA Y 1 DE JUNIO DE 2001 CON HONDURAS
TLC MEXICO – AELC	ISLANDIA, NORUEGA, LIECHTENSTEIN Y SUIZA	29 DE JUNIO DEL 2001	1 DE JULIO DE 2001
TLC MEXICO-URUGUAY	URUGUAY	14 DE JULIO DE 2004	15 DE JULIO DE 2004
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-JAPÓN	JAPÓN	31 DE MARZO DEL 2005	1 DE ABRIL DE 2005

Así como con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Para el resto de los países, en caso de que el cliente lo requiera se otorga un Certificado de Artículos Mexicanos. Este certificado es expedido por la Secretaría de Economía (SE) a excepción de EUA, Canadá y Costa Rica los cuales no requieren la validación de SE

* A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia.

** A partir del 7 de junio de 2010 el TLC México-Bolivia queda sin efectos en virtud de la Denuncia del Estado Plurinacional de Bolivia

Los trámites de registro o expedición de los certificados son gratuitos y pueden ser realizados en las ventanillas de atención al público de la Dirección General de Comercio Exterior, o en las Delegaciones o Subdelegaciones Federales de la SE: para mayor información ingresar al sitio www.economia.gob.mx y se desplegará la página principal de la Secretaría de Economía; seleccionar la opción de [Trámites](#) y elegir la opción que desea consultar.

- c) Se deberá anexar los documentos que amparen el **cumplimiento de las regulaciones no arancelarias del país de destino:**
- **Certificado fitosanitario o zoonosanitario.** Para la exportación de productos forestales, de origen vegetal, productos y subproductos de origen animal, es necesario solicitar a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), el certificado o autorización correspondiente. Para mayor información ingrese a <http://www.sagarpa.gob.mx/>.
 - **Certificado sanitario o de Libre Venta.** Para la exportación de bebidas, alimentos preparados, elaborados o enlatados, medicamentos, productos de belleza como cosméticos o perfumes, así como productos derivados de la sangre humana, se requiere tramitar una autorización, certificado u oficio de la Secretaría de Salud. Para mayor información ingrese a <http://www.cofepris.gob.mx/> elegir la opción [Trámites y servicios](#) | [Solicitudes](#) | [Certificados](#), o bien en http://www.cofepris.gob.mx/wb/cfp/certificados_de_exportacion2?page=2&
 - **Certificado (CITES) o autorización de exportación.** La Ley General de Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente establece que los productos de especies en peligro de extinción y materiales o residuos peligrosos están sujetos a regulación por parte de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, a través de la PROFEPA, cuando se destinen a los regímenes aduaneros de exportación definitiva o temporal. Para mayor información consultar el Acuerdo que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación y exportación está sujeta a regulación por parte de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, o bien consultar las páginas de la misma Secretaría: www.semarnat.gob.mx o la de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente: www.profepa.gob.mx.

Si desea mayor información sobre estos trámites consulte a la Comisión Federal de Mejora Regulatoria ubicado en Blvd. Adolfo López Mateos (Periférico Sur) No. 3025, Piso 8, Col. San Jerónimo Aculco, Del. Magdalena Contreras C.P. 10400 México, D.F.; Tel. 56 29 95 00 ext. 22662; Email: cofemer@cofemer.gob.mx; Página web: <http://www.cofemer.gob.mx>

- d) **Trámites Aduanales:** Quiénes exporten mercancías están obligados a presentar ante la Aduana un **Pedimento de Exportación**, es el documento que avala la salida legal de la mercancía del territorio nacional, deberá presentarse en la forma oficial aprobada por la SHCP, que contendrá los datos referentes sobre las cantidades, valor, destino de la mercancía, entre otros.

Este documento debe ser elaborado por el Agente Aduanal (art. 40 Ley Aduanera) y será responsable de la veracidad y exactitud de los datos e información suministrados, de la determinación del régimen aduanero de la mercancía y de las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las regulaciones no arancelarias.

Asimismo, el **Servicio de Administración Tributaria (SAT)** ofrece diversos canales de atención donde puede obtener asesoría gratuita y confidencial sobre temas de Comercio Exterior. Si desea obtener este tipo de servicio ingrese a http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/asistencia_contribuyente/63_9342.html

- e) **Carta de encomienda:** documento en el que bajo protesta de decir verdad, girará las instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho aduanero en forma clara y precisa (manejo y consignación de la mercancía, entre otros). Fundamento: art. 59 Ley Aduanera, Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 2.6.17
- f) **Documentos de transporte:** El cual representan el contrato entre el propietario de la mercancía y el transportista; es el título de consignación que expide la compañía transportista, en el se señala el lugar de entrega del producto de acuerdo al INCOTERM elegido con el cliente (estos documentos deben coincidir con la factura, lista de empaque, entre otros) y dependiendo del medio de transporte que se contrate, este documento se denominará:
- ✓ Guía Aérea o Airway Bill (aéreo),
 - ✓ Conocimiento de Embarque o Bill of Lading (marítimo),
 - ✓ Carta de Porte (autotransporte) o
 - ✓ Talón de Embarque (ferrocarril).
- g) **Lista de empaque:** detalla el acomodo y distribución de los bienes contenidos en un embarque, numerado desde la primera hasta la última caja, paquete o contenedor. Especifica volumen, peso, número de piezas, piezas por paquete, entre otros.
- h) **Póliza o certificado de seguro de transporte y mercancía.** (Ver punto V)

Todos los documentos deberán ser entregados al agente aduanal.

Estos son los documentos básicos en la exportación, sin embargo es recomendable indagar si el productor requiere cumplir con alguna otra regulación específica (ejemplo: para el Tequila se requiere tramitar el **Certificado del Consejo Regulador del Tequila** que se exige en la aduana de salida, ver: http://crtnew.crt.org.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=58&Itemid=34).

Es recomendable cumplir con la normatividad que imponga a su producto el país de destino (ejemplo: normas de etiquetado, envase y embalaje, certificados, visados, entre otros) para que no tenga ningún problema en la aduana del mercado meta.