

# Guía para exportar a Francia

Oficina de ProMéxico en Francia

## Índice

- 1. Información General
  - 1.1 Rasgos Generales de Francia
  - 1.2 Relaciones Comerciales entre México y Francia
  - 1.3 TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México)
    - 1.3.1 Eliminación de Aranceles
    - 1.3.2 Plazos de Desgravación
  - 1.4 Ventajas de Exportar a Francia
- 2. Proceso de Exportación de Mercancías Procedentes y/u Originarias de México Hacia Francia
  - 2.1 Diagrama de Flujo del Proceso de Exportación
  - 2.2 Documentos
    - 2.2.1 Generales
      - RFC
      - Padrón Exportadores
      - Fracción Arancelaria
    - 2.2.2 Específicos
      - Pedimento
        - a) Factura Comercial
        - b) Declaración de Valor de las Mercancías
        - c) Documentos de Transporte
        - d) Lista de Empaque
        - e) Certificado Fitosanitario
        - f) Certificado de Origen
    - 2.2.3 Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias
      - a) Aranceles
      - b) Clasificación Arancelaria
      - c) Regulaciones No Arancelarias
      - d) Empaque y Embalaje
      - e) Certificación Europea
      - f) Reglas de Origen
      - g) Certificados de Origen
    - 2.2.4 Incoterms
      - Diagrama Incoterms

## 2.3 Estrategia y Logística para Acceder al Mercado Europeo

### 2.3.1 Alternativas en Medios de Transporte

### 2.3.2 Empresas Transportistas

- Servicios Ofrecidos
- Elección de un Transportista

### 2.3.3 Principales Puertos en México

### 2.3.4 Principales Puertos en Francia

### 2.3.5 Cálculo de Días de Transporte

### 2.3.6 Zonas Francas

### 2.3.7 Depósito Aduanero (Entrepôts francs)

- Tipos de Depósitos Aduaneros
- Ventajas del Depósito Aduanero
- Productos no Autorizados

## 2.4 Modalidades de Pago Internacional

### 2.4.1 Coberturas Cambiarias

### 2.4.2 Formas de Pago

- Cheques
- Giro Bancario
- Orden de Pago
- Cobranza Bancaria Internacional
- Carta de Crédito

## 2.5 Apoyos Gubernamentales al Exportador

### 2.5.1 ProMéxico

### 2.5.2 Apoyos Fiscales

### 2.5.3 Apoyos Financieros

- PYME Exporta
- Cadenas Productivas
- Exporta Fácil
- Seguros Bancomext

## 2.6 Parte Legal

Ligas y Sitios de Interés  
Contacto

## 1. Información General

### 1.1 Rasgos Generales de Francia

Francia es un país soberano miembro de la Unión Europea, con capital en París, que se extiende sobre una superficie total de 675 417 km<sup>2</sup> y cuenta con una población de 65,1 millones de habitantes.<sup>3</sup> Con un balance migratorio de 76 000 personas y un crecimiento demográfico de 290 500 personas, Francia es el segundo país más poblado de la Unión Europea detrás de Alemania (82,1 millones de habitantes).

Constituido en Estado social y democrático de Derecho, su forma de gobierno está organizada como república semipresidencialista con el nombre oficial de República Francesa. Francia es un país altamente desarrollado económica y socialmente, con una elevada difusión internacional de su cultura e influyente en el plano geopolítico. Es la sexta economía mundial en término de PIB, miembro del G8, de la Zona Euro y del Espacio Schengen, y alberga a muchas de las más importantes multinacionales, líderes en diversos segmentos de la industria y del sector primario, además de que es el primer destino turístico mundial, con más 75 millones de visitantes extranjeros al año. En el 2006, con una inversión de 38 mil millones de euros en investigación y desarrollo, Francia ocupa el cuarto lugar dentro de los países de la OCDE, detrás de los Estados Unidos, Japón y Alemania

Francia, hogar de la primera Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, es miembro fundador de las Naciones Unidas y uno de los cinco miembros permanentes de su Consejo de Seguridad. Francia alberga las sedes del Consejo de Europa y del Parlamento Europeo, ambas en Estrasburgo, y las de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y de la UNESCO, en París. Es también una de las ocho potencias nucleares reconocidas y miembro de la OTAN. Compensando la escasez de sus recursos, Francia desarrolló un fuerte programa nuclear tras el primer choque petrolero. Como la mayoría de los países europeos, la dependencia de Francia respecto a la energía incremento entre 1995 y 2005.

**FRANCIA**  
**CUADRO DE INDICADORES ECONÓMICOS 2008**

INDICADOR	FRANCIA
Población (millones)	65,1
Índice de Desarrollo Humano	0,955
PIB posición mundial	5
PIB (mme)	2,865
PIB per cápita PPP	----
Inflación (Δ%)	2.8
Índice de Competitividad. Posición entre 134 países	12
Desempleo (% PEA)	7.2
Exportaciones (mme)	409
Importaciones (mme)	465
Grado de apertura (Com. Tot./PIB%)	88
Principales socios comerciales	Unión Europea
Primero	Estados Unidos
Segundo	China
Tercero	
Tipo de cambio (Unidad monetaria/ dólar)	1,45

## 1.2 Relaciones comerciales entre México y Francia

En 2007, Francia ocupó el lugar número 14 en el comercio total de México, el 21 como comprador y el 12 como abastecedor. Dentro de los países de la UE, Francia es el sexto socio comercial de México. A partir de la entrada en vigor del TLCUEM en julio de 2000, el intercambio comercial entre México y Francia ha crecido en un 106%, al pasar de 1,841 MD en 2000 a 3,793 MD en 2007, lo cual representa una tasa media anual de crecimiento de 11%.

En lo que respecta a las exportaciones, en el periodo 2000-2007, éstas registraron un crecimiento de 86%, pasando de 375 MD en 2000 a 695 MD en 2007, lo que representó una tasa promedio de crecimiento de 11% anual. Por su parte, las importaciones aumentaron en 111% en el periodo 2000-2007, pasando de 1,467 MD en 2000 a 3,097 MD en 2007, con una tasa de crecimiento promedio anual de 11.4%. La evolución favorable de las exportaciones francesas hacia México es resultado, principalmente, de la expansión en el sector automotriz.

No obstante, la composición de las exportaciones francesas es muy equilibrada: aproximadamente un tercio de bienes de equipo, un tercio de bienes intermedios y un tercio de bienes de consumo, incluyendo los productos de la industria agro-alimenticia y el sector automotriz.

Durante los últimos siete años, el número de empresas mexicanas que exportaron a Francia aumentó en 283 (42%), al pasar de 666 a 949, el aumento es significativo a partir de 2004.

Principales productos del comercio bilateral con Francia.

2007 (% de participación en las exportaciones o importaciones totales con Francia)

Productos exportados por México	%	Productos Importados por México	%
Productos de fundición de hierro y acero	20,1	Máquinas y aparatos para diferentes usos, partes y accesorios de éstos	14.8
Máquinas automáticas, aparatos y partes de éstos	16,7	Máquinas, aparatos y material eléctrico	11.0
Películas fotográficas, en rollos y planas	14,7	Productos farmacéuticos	9.7
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología, cámaras fotográficas, brújulas	14,2	automóviles, tractores, partes y accesorios de vehículos	6.7
Material y aparatos eléctricos	8,4	Aeronaves y vehículos espaciales	6.1
Frutas y frutos comestibles (dátiles, higos, piñas, cítricos)	4.0	Productos químicos orgánicos	5.1
Productos químicos orgánicos	1.9	Aceites esenciales, perfumes, preparaciones de belleza	4.7
Automóviles y otros vehículos, partes y accesorios de vehículos	1.9	Instrumentos y aparatos de medición, navegación, topografía, medicina, entre otros	3.7
Bebidas y líquidos alcohólicos (alcohol etílico, cerveza de malta, vino y agua mineral)	1.3	Combustibles y aceites minerales	3.7
Pescados y crustáceos	1.3	Plástico y sus manufacturas	3.4
Subtotal	84.5	Subtotal	68.9
Otros productos	15.5	Otros Productos	31.1
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>Total</b>	<b>100.0%</b>

### 1.3 TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México)

El TLCUEM se firmó entre México y la UE el 1 de Julio de 2000 cuando la UE estaba formada por 15 países. En el año 2004, la UE se amplió de 15 a 25 miembros y en el año 2007 pasó a tener 27 miembros. La firma de este tratado ha permitido el acceso preferencial para los exportadores mexicanos y europeos en sus respectivos mercados. El TLCUEM abarca un amplio espectro de aspectos económicos. Este tratado de última generación comprende la liberación de bienes y servicios, e incluye capítulos relativos a las inversiones, las compras gubernamentales, las facilidades al comercio, las políticas de competencia y los derechos de propiedad intelectual.

La negociación con la UE obtuvo resultados favorables para México:

Como importador:

- Disciplinas sobre productos sensibles subsidiados por la UE
- Los productos subsidiados de la UE y sensibles para México, quedarán en una lista de espera (lácteos, granos y carne, principalmente)

Como exportador:

- Acceso preferencial a productos de interés y potencial exportador
- Un mejor trato arancelario para la mayoría de los productos mexicanos con potencial exportador, que el otorgado a sus principales competidores en el mercado comunitario

#### 1.3.1 Eliminación de Aranceles

Se reconocieron las condiciones especiales por sector, y se estableció una desgravación lineal de diez años, cuotas de importación y una lista de espera para productos en los que la UE otorga importantes apoyos a la producción y a la exportación.

Con el TLCUEM, el 95% de las exportaciones agrícolas de México a la UE goza de acceso preferencial.

#### 1.3.2 Plazos de Desgravación

Categoría	0% de Arancel
I	Julio 31 2000
II	Julio 31 2003
III	Julio 31 2008
IV	Julio 31 2009*
IVa	Julio 31 2010**
V	Lista de Espera

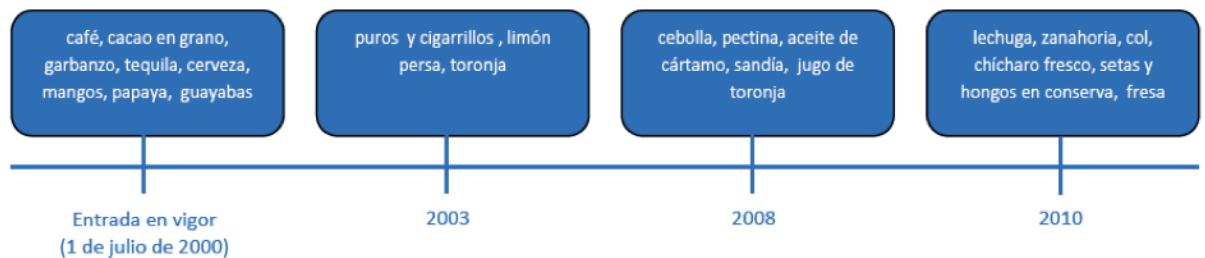
\* Esta categoría sólo es aplicada por México a productos europeos

\*\* A partir del tercer año desgravación lineal

Categorías para productos industriales que no están cubiertos por la definición de productos agrícolas y pesqueros.

Categoría	Plazo de desgravación
<b>A</b>	Se elimina totalmente el arancel al entrar en vigor el Acuerdo. Se incluyen aquí por ejemplo la madera en bruto, pastas químicas de madera, madera de coníferas, maderas tropicales, productos de vidrio de seguridad templado.
<b>B</b>	Se elimina el arancel en 4 etapas hasta quedar totalmente liberado en enero de 2003. Se ubican en esta categoría la industria del papel, por ejemplo.
<b>B+</b>	Se elimina el arancel en 6 etapas hasta quedar totalmente liberado en enero de 2005.
<b>C</b>	Se elimina el arancel en 8 etapas hasta quedar totalmente liberado en enero de 2007. En esta categoría se encuentran productos de la industria textil, de la industria del calzado.

Para muchos de los productos en los que somos más competitivos, la eliminación arancelaria de la UE es la siguiente:



#### 1.4 Ventajas de exportar a Francia

En el 2007, Francia fue la quinta potencia económica mundial. Lo “made in France” se difunde en el mundo entero, el país es el quinto exportador de servicios y el quinto importador global.

País con una larga tradición industrial, Francia cuenta con 2,7 millones de empresas. La fuerza de estos grandes grupos reside en la competitividad. La competitividad francesa es la búsqueda de excelencia, la capacidad de anticipar para responder a la demanda de mercados en constante evolución, así como la voluntad de siempre imponerse como numero uno.

En margen de las grandes compañías, se desarrollo un fuerte tejido industrial. En el 2007, el numero de empresas que se crearon ascendió a 300 000, ya que hoy en día se requiere 8 días y muy pocos euros para crear una sociedad en Francia.

En la innovación, Francia cuenta con centros de investigación cuya excelencia es reconocida a nivel mundial. El símbolo de esa excelencia es el proyecto de la cooperación científica internacional “ITER” sobre la fusión nuclear ganado por Francia en el 2006. Para ser mas competitiva y pragmática, 71 polos de competitividad han sido creados desde 2005 para impulsar la investigación y el desarrollo de proyecto R&D.

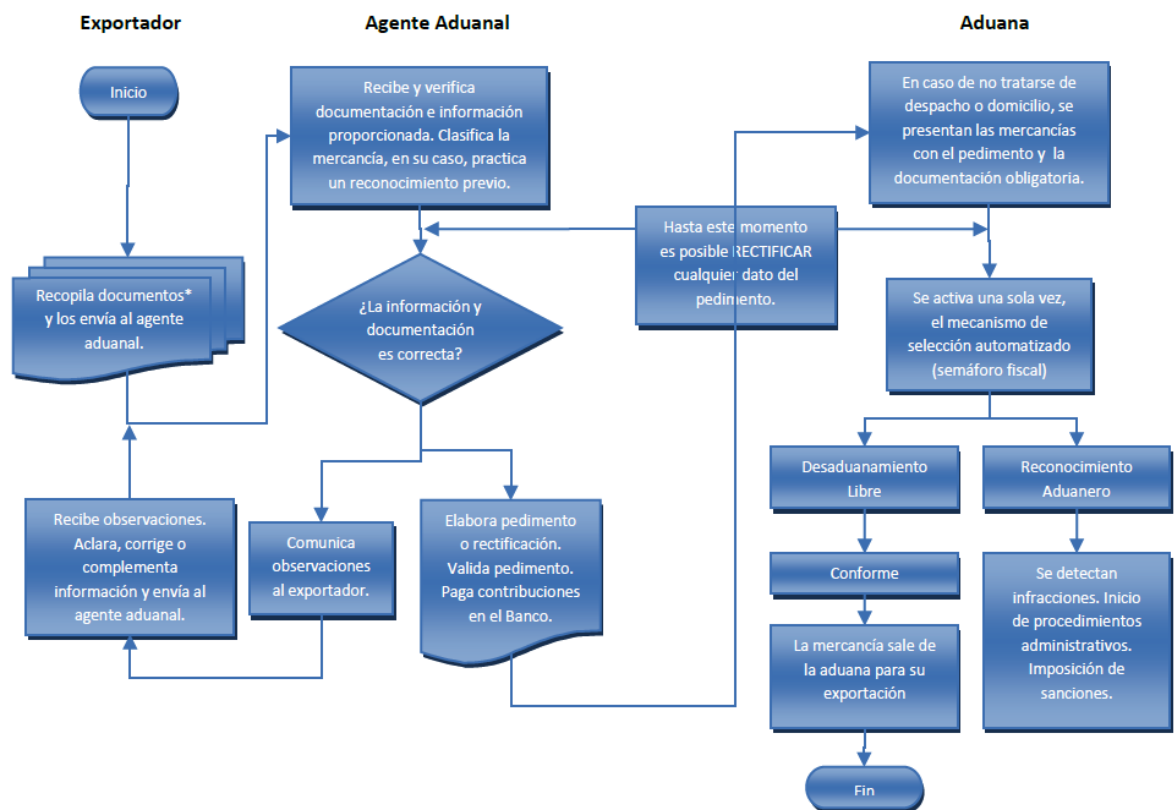
La situación central de Francia en Europa y su importancia económica motivan que haya infinidad de conexiones aéreas con todo el mundo. París cuenta con varios aeropuertos para el tráfico comercial: Roissy-Charles de Gaulle al nordeste y Orly al sur. Beauvais se encuentra a 80 kilómetros de París pero está comenzando a ver aumentado su tráfico con la proliferación de las compañías a bajo costo.

## 2. Proceso de Exportación de Mercancías Procedentes y/u Originarias de México Hacia Francia

Para iniciar el proceso de exportación debe investigar:

- Fracción arancelaria del producto.
- Documentos y trámites que se involucran en este proceso.
- Determinación del precio de exportación.
- Elección del medio de transporte más adecuado.
- Regulaciones no arancelarias (normas técnicas, de seguridad, etiquetado, ecológicas), para el mercado de destino.

### 2.1 Diagrama de Flujo del Proceso de Exportación



### Agente Aduanal

El despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente o apoderado aduanal quienes están legalmente autorizados para actuar a nombre del exportador. La tarifa que el agente aduanal suele aplicar por sus servicios es de 0.18% del valor de la exportación.

Se recomienda que antes de solicitarlos se acuerden tanto los honorarios como otros gastos complementarios; por ejemplo, los trámites relacionados con el despacho de las mercancías exportadas.

## 2.2 Documentos

### 2.2.1 Generales

#### **Registro Federal de Contribuyentes (RFC)**

Toda persona moral como persona física que realice actividades lucrativas, está obligada a pagar impuestos al gobierno federal (artículo 31 Constitucional), y para ello es necesario estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

El trámite para inscribirse en el RFC se puede realizar en los buzones fiscales instalados en las Administraciones Locales de Recaudación y en Cámaras de Comercio o Confederaciones y oficinas de correos, entre otros lugares.

El exportador debe tomar en cuenta que el RFC es indispensable para:

- Aprovechar los mecanismos de apoyo, como por ejemplo: La Constancia de empresas Altamente Exportadora (ALTEX) y Programa de maquila de exportación (IMMEX)
- Solicitar devoluciones o acreditación del IVA.
- Realizar trámites ante las dependencias del gobierno y las instituciones bancarias (tramitación de importación y exportación, abrir cuentas y recibir pagos del exterior, entre otras).

#### **Padrón de Exportadores**

En México no existe exigencia alguna para que los exportadores en general se registren en un padrón.

Solamente quienes exporten bebidas alcohólicas, cerveza, alcohol, cigarros ó puros deberán estar inscritos en el padrón sectorial correspondiente ante la SHCP.

#### **Fracción Arancelaria**

Es importante señalar que el exportador mexicano que pretende introducir mercancía al territorio Francés debe conocer la correcta clasificación arancelaria de sus productos a fin de

conocer cuáles son sus obligaciones para llevar a cabo una comercialización exitosa de la mercancía exportada.

Una correcta fracción arancelaria es necesaria para conocer los siguientes aspectos:

- Los aranceles a los que se encuentra sujeta la mercancía objeto de la compra-venta, que se pretende exportar.
- Los aranceles preferenciales de conformidad con los Acuerdos Comerciales y Tratados Internacionales de los que México forma parte.
- Las regulaciones y restricciones no arancelarias a las que se encuentra sujeta la mercancía que se pretende exportar.
- La correcta aplicación de las contribuciones al comercio exterior, de acuerdo a la normatividad legal aplicable por el gobierno Francés.
- Las demás regulaciones y restricciones que determine el gobierno Francés.

Consulta Fracciones Arancelarias:

<http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviWeb/siaviMain.jsp>

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN)

### **Factura Comercial**

La factura comercial es un documento o prueba de la transacción entre el exportador y el importador. El exportador la expide al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas se han puesto a disposición del importador. La factura comercial contiene la información básica sobre la transacción y siempre es necesaria para el despacho de aduana. Aunque incluye algunos datos que son específicos de las operaciones de importación y exportación, es parecida a una factura corriente de venta. En general, se incluyen los siguientes datos mínimos:

- Identificación del exportador y el importador (nombre y dirección).
- Fecha de expedición.
- Número de factura.
- Descripción de las mercancías (denominación, calidad, etc.).
- Unidad de medida.
- Cantidad de mercancías.
- Valor unitario.
- Valor total.
- Valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado miembro importador.
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.).
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm.
- Medio de transporte.

No se exige un formato específico. La factura comercial debe expedirla el exportador según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Puede presentarse en cualquier idioma, pero se recomienda una traducción al inglés.

### **Documentos de transporte**

En función de los medios de transporte utilizados, para despachar las mercancías es necesario cumplir con los siguientes documentos, debiendo presentarlos a las autoridades aduaneras del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación:

- Conocimiento de embarque (marítimo)
- Conocimiento de embarque FIATA
- Carta de porte por carretera (CMR)
- Conocimiento aéreo (AWB)
- Carta de porte por ferrocarril (CIM)
- Cuaderno ATA
- Cuaderno TIR

## Lista de carga

La lista de carga es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte. Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.).

Es necesaria para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante.

Generalmente incluye los siguientes datos:

- Datos del exportador, el importador y la empresa de transporte
- Fecha de expedición
- Número de la factura de transporte
- Tipo de embalaje (bidón, jaula, cartón, caja, tonel, bolsa, etc.)
- Número de bultos
- Contenido de cada bulto (descripción de las mercancías y número de artículos en cada bulto)
- Marcas y numeración
- Peso neto, peso bruto y dimensiones de los bultos.

No se exige un formato específico. La lista de bultos debe ser confeccionada por el exportador según la práctica comercial habitual, debiendo presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Puede presentarse en cualquier lengua, pero se recomienda una traducción al inglés.

## Declaración del valor en aduana

La declaración del valor en aduana es un documento que debe presentarse a las autoridades aduaneras cuando el valor de las mercancías importadas excede de 10 000 euros. Debe cumplimentarse en el impreso DV 1, cuyo modelo figura en el anexo 28 del Reglamento (CEE) nº 2454/93 (DO L-253 11/10/1993), que establece disposiciones de aplicación del Código Aduanero Comunitario, y debe presentarse junto con el Documento único Administrativo (DUA).

La finalidad principal de este requisito es establecer el valor de la transacción para fijar el valor en aduana (base imponible) sobre el que se aplican los derechos arancelarios.

El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costes (por ejemplo valor en factura, transporte y seguro), hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción (precio pagado o por pagar por las mercancías importadas).

En algunos casos el valor de transacción de las mercancías importadas puede estar sujeto a un ajuste que implique incrementos o deducciones. Por ejemplo:

- pueden añadirse al precio, comisiones o cánones
- debe deducirse el transporte interno (desde el punto de entrada hasta el destino final en el territorio aduanero comunitario).

Las autoridades aduaneras pueden dispensar total o parcialmente de presentar la declaración del valor en aduana cuando:

- el valor en aduana de las mercancías importadas no sea superior a 10 000 euros por envío, siempre que no se trate de envíos fraccionados o múltiples expedidos por un mismo remitente al mismo destinatario,
- se trate de importaciones que no tengan carácter comercial, o
- la presentación de los elementos de que se trate no sea necesaria para la aplicación del Arancel Aduanero de las Comunidades Europeas o cuando los derechos de aduana establecidos en el arancel no deban percibirse por la aplicación de una normativa aduanera específica.

### **Seguro de transporte de mercancías**

El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza. El seguro de transporte es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a riesgos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a riesgos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo.

El seguro de transporte de mercancías es distinto del seguro de responsabilidad civil del transportista. En el contrato de seguro de transporte se dejan a discreción del titular los riesgos cubiertos, la compensación o la indemnización. El seguro de responsabilidad del transportista, en cambio, está regulado por otras disposiciones. En función del medio de transporte, la indemnización viene limitada por el peso y el valor de la mercancía, y sólo entra en juego cuando el transportista no sea responsable del siniestro.

Al efectuar el despacho de aduana, el justificante del seguro sólo se exige cuando en la factura comercial no aparecen los datos de la prima pagada para asegurar la mercancía.

El alcance normal de la responsabilidad del transportista está establecido en los convenios internacionales siguientes:

## **1. Transporte por carretera**

El transporte internacional de mercancías por carretera se rige por el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (Convenio CMR), firmado en Ginebra en 1956.

Con arreglo a este Convenio, el transportista por carretera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados a las mercancías si prueba que obedecen a:

- vicio propio de la mercancía;
- fuerza mayor;
- una falta imputable al cargador o al destinatario.

No existe ninguna norma de la Unión Europea sobre indemnizaciones relacionadas con el transporte de mercancías por carretera.

## 2. Transporte por ferrocarril

El transporte internacional de mercancías por ferrocarril está regulado en el Convenio relativo a los Transportes Internacionales por Ferrocarril (Convenio CIM), firmado en Berna en 1980.

La compañía ferroviaria no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a:

- vicio propio de la mercancía;
- fuerza mayor;
- una falta imputable al cargador o al destinatario.

No existe actualmente ninguna norma de la Unión Europea que regule las compensaciones en este medio de transporte. La indemnización suele limitarse a un importe máximo por kilo bruto perdido o dañado. Lo que cabe concluir de este sistema es que, en la mayoría de los casos, es muy poco probable que la compensación obtenida por la compañía equivalga al valor de las mercancías.

## 3. Transporte marítimo

El Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque de 1968, conocido como “Reglas de La Haya” o “Convenio de Bruselas”, establece las responsabilidades del transportista que efectúa un transporte marítimo internacional de mercancías.

La compañía naviera no es responsable de las pérdidas o los daños ocasionados en las mercancías si prueba que obedecen a:

- vicios propios de la mercancía y pérdida de peso durante el transporte;
- negligencia o falta por parte de la tripulación;
- incendio;
- no estar el buque condiciones de navegabilidad;
- fuerza mayor;
- huelgas o cierres patronales;
- negligencia del cargador;
- defectos ocultos a bordo, no descubiertos en el ejercicio de una inspección rigurosa;
- salvamento o tentativa de salvamento de vidas o bienes en el mar.

Actualmente no hay una armonización de las compensaciones en la Unión Europea. Normalmente, está limitada a una cierta cantidad por kilo de mercancías perdidas o dañadas. Este sistema plantea problemas análogos a los del ferrocarril, y el exportador está expuesto a perder gran parte del valor de las mercancías.

## 4. Transporte aéreo

Según el Convenio de Varsovia de 1929 y el Protocolo de Montreal de 1975, el transportista aéreo no es responsable de los daños o pérdidas de mercancías si se demuestra que:

- tanto él como sus comisionados han tomado todas las medidas necesarias para evitar el daño o les ha sido imposible tomarlas (fuerza mayor);
- el daño proviene de una falta de pilotaje, conducción de la aeronave o navegación;
- la parte lesionada ha sido causante del daño o ha contribuido al mismo.

No existe una norma europea sobre indemnización a la parte lesionada. Normalmente, está limitada a una cierta cantidad por kilo bruto de mercancías perdidas o dañadas.

En el momento de aceptar la mercancía, el transportista puede establecer condiciones específicas. Estas condiciones deben hacerse constar en la carta de porte aéreo (conocimiento o contrato de transporte aéreo), que tiene valor probatorio. Las compañías aéreas pueden negarse a aceptar bultos dudosos o no correspondientes a la carta de porte.

## 2.2.2 Específicos

### Pedimento SHCP

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto del Agente o Apoderado Aduanal, el documento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público denominado PEDIMENTO, al cual deberá adjuntarse la siguiente documentación:

1. La factura comercial, o en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.
2. Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, en términos de la fracción arancelaria que le corresponda.

Además, dependiendo del producto que se quiera exportar, otros documentos podrán ser requeridos para la entrada a la UE como un control fitosanitario o un etiquetado de producto específico cuando se trate de productos alimenticios.

Se recomienda entrar en contacto con las oficinas de Proméxico para obtener esa información.

### 2.2.3 Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias

#### a.) Aranceles

Son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación.

Pueden ser:

- Ad Valorem: Porcentaje sobre el valor
- Específicos: Cantidad fija sobre la unidad
- Mixtos: Porcentaje más cantidad
- Arancel cupo: Un nivel hasta cierta cantidad de importaciones o exportaciones, y tasa diferente para el excedente
- Arancel estacional: Diferentes niveles según los periodos del año

#### b.) Clasificación Arancelaria

El Sistema Armonizado

Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías, generalmente conocido como “Sistema Armonizado” o simplemente “SA”, es una nomenclatura internacional multi-propósito de mercancías, desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Comprende cerca de 5,000 grupos de mercancías, cada una identificada por un código de seis dígitos, ordenadas en una estructura lógica y legal, y es complementada por reglas bien definidas para lograr una clasificación uniforme.

El sistema es utilizado por más de 177 países y economías como base para sus aranceles aduaneros y para la recolección de estadísticas de comercio internacional. El Sistema Armonizado es regulado por “La Convención Internacional del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías”.

- Las mercancías objeto de comercio se han agrupado en 97 Capítulos que corresponden a las actividades económicas más relevantes.
- Cada Capítulo se subdivide en grupos o especialidades (partidas; subpartidas).
- El SA asume la forma de un código numérico de seis dígitos.

Ejemplo: Café Tostado

0901.21.01: tostado sin descafeinar  
09 - Capítulo  
01 - Partida  
21 - Subpartida  
01 - Fracción

\*Los primeros seis dígitos de la clasificación deben ser idénticos para todos los países miembros de la OMA.

Los aranceles de importación pueden ser de tres formas:

1. El arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC, que generalmente es el tratamiento de nación más favorecida (NMF) o arancel general.
2. El arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un acuerdo o tratado comercial.
3. Los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado trato diferencial.

#### **c.) Regulaciones No Arancelarias**

Es importante conocer las Regulaciones No Arancelarias antes de exportar. Para ello, ubique la clasificación arancelaria del producto, tanto en México como en el extranjero. Una forma de conocer las RNA en el extranjero es conocer las normas aplicables en México.

#### **Cuantitativas**

- Permisos de exportación e importación
- Cupos
- Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional

#### **Cualitativas**

- Regulaciones de etiquetado
- Regulaciones de envase y embalaje
- Marcado de país de origen
- Regulaciones sanitarias
- Normas técnicas
- Regulaciones de toxicidad
- Normas de calidad
- Regulaciones ecológicas

#### **d.) Empaque y Embalaje / Regulaciones Europeas**

##### **Obligatorias:**

- Idioma del país destino.

- En el caso de alimentos: nombre del producto, peso neto, fecha de caducidad, código de barras, indicaciones de uso y conservación, ingredientes, conservadores y aditivos utilizados y lugar de procedencia.

##### **No obligatorias:**

- Etiqueta ecológica o verde: Tiene el objetivo de fomentar la utilización de productos con un impacto reducido en el medio ambiente durante toda su vida útil.
- La estética del empaque debe considerar valores, tradiciones y costumbres de cada país.
- Desperdicio del empaque y embalaje: La UE ha establecido que en el 2003 el porcentaje de reciclado sea del 90% y además, se persigue que no más del 10% del peso del desperdicio siga siendo desechado en tiraderos.

#### **e.) Certificación Europea**

En la declaración CE de conformidad se incluirá lo siguiente:

- Nombre y dirección del fabricante o de su representante establecido en la Comunidad
- Descripción del material eléctrico
- Referencia a las normas armonizadas, si procede
- Si procede, referencia de los requisitos con los cuales se declara la conformidad
- Identificación del apoderado que firme en nombre del fabricante o de su representante establecido en la Comunidad
- Las dos últimas cifras del año de colocación del marcado «CE»

## f.) Reglas de Origen

Los principales criterios para determinar el origen de un bien son:

- Totalmente originario
- Salto arancelario
- De minimis (insumos menos del 7% u 8% del valor total del producto)
- Valor del contenido regional

## g.) Certificados de Origen

Los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos Comerciales establecen preferencias arancelarias para mercancías que cumplen con regla de origen.

El Certificado de Origen es el documento que avala que un bien que se exporte a territorio de la otra parte cumple con regla de origen correspondiente.

En los Tratados o Acuerdos celebrados por México, el certificado de origen puede ser:

### FORMATO:

- De libre reproducción
- De formato controlado

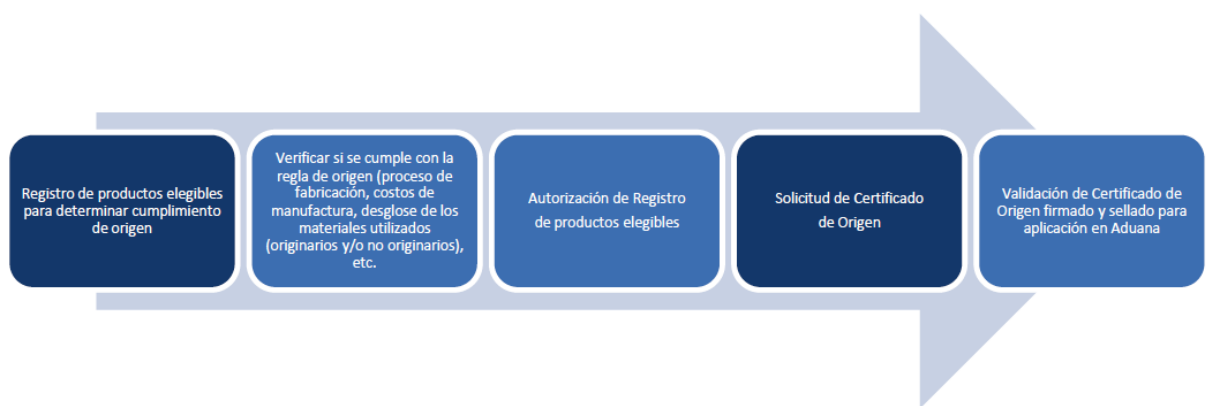
### ENTIDAD CERTIFICADORA:

- Del exportador
- De la autoridad

### Certificado de Origen TLCUEM

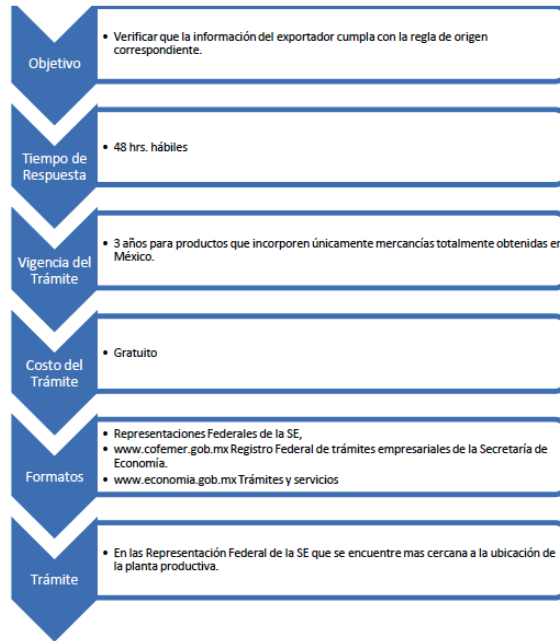
- Formato Controlado
- Validación por la autoridad competente del gobierno exportador
- Registro de Productos Elegibles
- 2 Opciones de Resoluciones
  - Certificado de Origen en formato controlado
  - Número de exportador autorizado

Procedimiento de validación para la obtención de certificado de origen

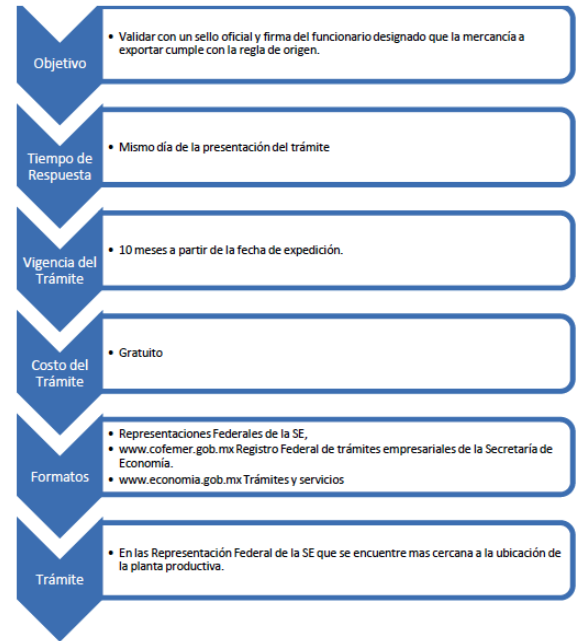


- Trámites que se requieren para obtener un certificado de origen
- Resoluciones de los trámites

### Registro de Productos Elegibles



### Certificado de Origen



## 2.2.4 INCOTERMS (Términos de Negociación Internacional)

Es la codificación de reglas internacionales para la interpretación uniforme de las cláusulas de contratos comunes en transacciones de importación y exportación relacionados con bienes. Elaborados y emitidos por la Cámara Internacional de Comercio (CIC) de París.

Información específica relacionada con los INCOTERMS se puede encontrar en la página de la International Chamber of Commerce (ICC): <http://www.iccwbo.org>

**Los INCOTERMS se clasifican por categorías de la siguiente manera:**

E = EXW (Salida)

El Incoterm Ex-Works (EXW) significa que el vendedor reduce al mínimo el riesgo poniendo el producto a disposición en sus propias instalaciones. El comprador carga las mercancías luego organiza y paga el transporte, despacho de aduanas y seguros.

F = FCA; FAS y FOB (Sin pago transporte principal)

Los tres Incoterms que inician con “F” - Free Carrier (FCA), Free Alongside Ship (FAS) and Free On Board (FOB) - significan que el vendedor es responsable de organizar y pagar por la entrega de la mercancía a un transportista. El comprador paga el transporte principal a partir de ese punto en adelante.

C = CFR; CIF; CPT y CIP (Con pago transporte)

Tanto el Cost and Freight (CFR) como el Cost, Insurance and Freight (CIF) significa que el vendedor es responsable de organizar y pagar el transporte principal, pero el riesgo de daños o costos adicionales se mantiene con el comprador.

Tanto el Carriage Paid To (CPT) and Carriage and Insurance Paid To (CIP) significa que el vendedor es responsable de organizar y pagar el transporte principal, pero el riesgo de daños o costes adicionales se mantiene con el comprador.

D = DAF; DES; DEQ; DDU y DDP (Llegada)

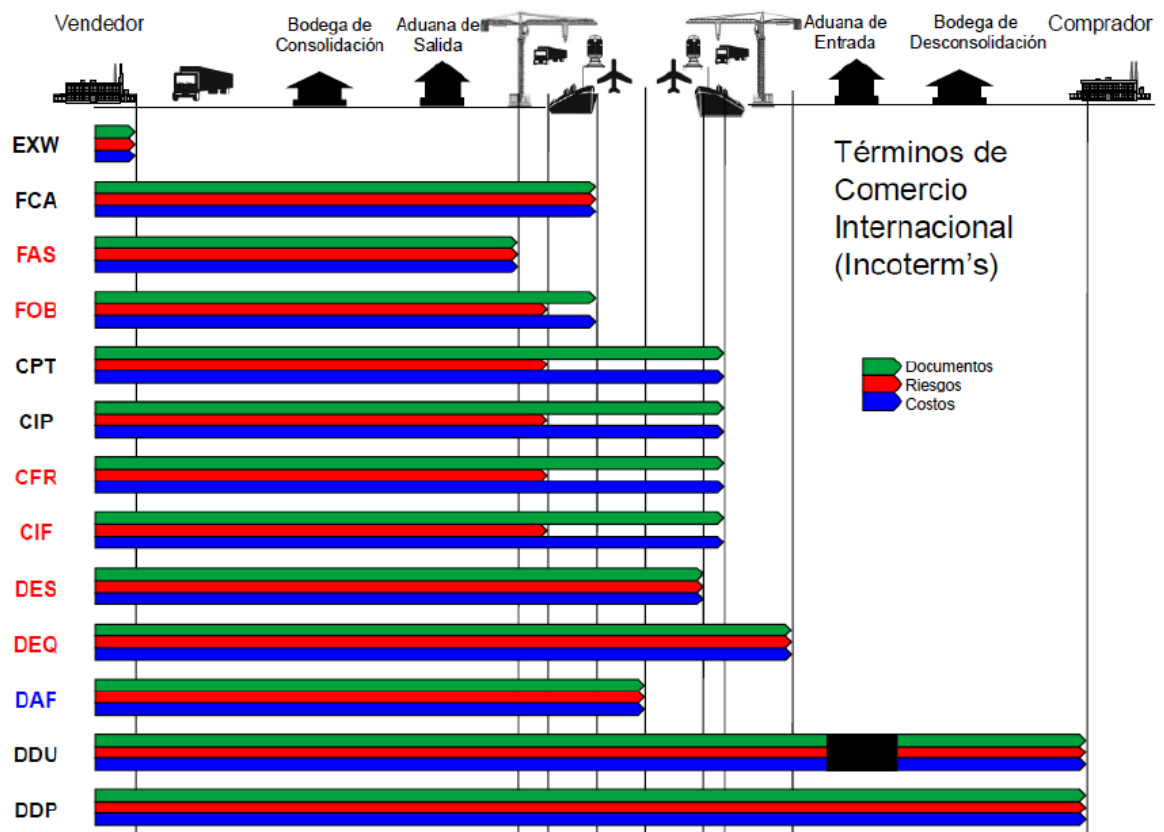
Todos los Incoterms comenzando con “D” - incluyendo Delivered At Frontier (DAF), Delivered Ex-Ship (DES) y Delivered Ex-Quay (DEQ) - significa que el vendedor cubre todos los costos y riesgos que implica llevar las mercancías al lugar de destino. Estos Incoterms llevan más riesgo para los vendedores.

Al igual que el resto de los Incoterms en la categoría “D”, el vendedor tiene que pagar todos los costos y cubrir todos los riesgos involucrados en llevar las mercancías al lugar de destino. Si bien el Incoterm Ex-Works (EXW) representa la menor responsabilidad del vendedor, el Incoterm Delivered Duty Paid (DDP) representa la más alta responsabilidad para el vendedor.

De igual forma se hacen las siguientes recomendaciones al utilizar los INCOTERMS, de acuerdo al tipo de transporte que será utilizado en la operación de comercio exterior:

- a.) Para todo tipo de transporte: EXW – FCA – CPT – CIP – DDU – DDP
- b.) Para marítimo y aguas interiores: FAS – FOB – CFR – CIF – DES – DEQ
- c.) Para transporte por carretera: DAF

**Diagrama INCOTERMS**



## 2.3 Estrategia y Logística para Acceder al Mercado Europeo

### 2.3.1 Alternativas en Medios de Transporte

El transporte y la distribución son consideraciones fundamentales en la planificación del comercio internacional. La elección del método de transporte es esencial para asegurarse de que su importación o exportación es eficiente y rentable. Hay cuatro maneras de importar y exportar desde el extranjero - por mar, aire, carretera y ferrocarril.

- **Mar** - En los envíos transoceánicos, el transporte marítimo no tiene competencia. El flete es el mayor componente de coste dentro de la cadena logística de exportación (alrededor del 70%), y sus oscilaciones vienen dadas por la oferta disponible de flota, la capacidad de conseguir los retornos, las variaciones en la demanda (ciclo económico).

Recargos:

BAF: Bunker adjustment factor  
Recargo por encarecimiento del combustible

CS: Congestion surcharge  
Recargo por congestión en puerto de escala

CAF: Currency adjustment factor  
Recargo por fluctuación de divisa

HL: Heavy lift  
Recargo por extra peso

EIS: Equipment imbalance surcharge  
Recargo por reposición de equipo

OOG: Out of gauge  
Recargo por carga fuera de anchura / altura

- **Aire** - Su coste es al menos 4 veces superior al marítimo y sólo se justifica en cadenas con productos de elevado valor, o con necesidad de tiempo de transporte muy bajo (incidencias o productos perecederos)

Recargos:

FSC: Fuel surcharge  
Recargo por encarecimiento del combustible

SCC: Security surcharge  
Recargo por aplicación de procesos de seguridad

GTC: Ground terminal charge  
Recargo por costos operativos de pista

- **Carretera** - Las causas que posicionan al transporte viario en ventaja competitiva en coste respecto a otros modos de transporte son la reducción del número de agentes que interviene en la cadena, la disposición “universal” de transporte puerta a puerta, que reduce costes de organización y gestión de las cadenas, la reducción del número de manipulaciones. No existe ruptura de carga ni costes de íter modalidad.

- **Ferrocarril** - El transporte ferroviario presenta mayores ventajas, con relación al transporte carretero o aéreo, cuando se trata de volúmenes muy grandes de carga.

Al revisar sus opciones, también tendrá que decidir si debe manejar la logística por su cuenta, o subcontratar el trabajo a una Empresa Transportista. No existe tal cosa como una Empresa Transportista típica. Cada empresa presta servicios de conformidad con las necesidades de sus clientes y, al igual que en cualquier negocio, estos servicios cambian con las exigencias del mercado.

### 2.3.2 Empresas Transportistas (Transporteurs de fret)

El servicio básico del transportista es organizar de la circulación de mercancías de manera internacional por todos los medios de transporte. La Empresa Transportista suele ser seleccionada por un importador o exportador para actuar en su nombre para mover las mercancías dentro o fuera del país, y todo lo que ello implica. Ya sea que el transportista esté actuando para un importador o un exportador, su principal servicio es el movimiento de mercancías.

La experiencia del Transportista permitirá el asesoramiento sobre la mejor ruta (más barato, rápido, seguro), el mejor medio de transporte (aéreo, marítimo, por carretera, ferrocarril), los requisitos aduaneros, de embalaje, los seguros, las cuestiones de seguridad, y la multitud de regulaciones que se aplican tanto en el país de destino y el país de origen.

Para las empresas sin experiencia en temas de importación y exportación no existe un mejor sustituto que los transportistas para la planificación de una estrategia y un la obtención de asesoramiento. La mayoría de las empresas que inician operaciones de comercio internacional optan por utilizar los servicios de un tercero, como un transportista, para asesoría sobre la circulación de mercancías.

#### **ASSOCIATION FRANCAISE DU TRANSPORT ROUTIER INTERNATIONAL**

48 RUE DE LA BIENFAISANCE

75008 PARIS.

Tél : + 33 1 53 53 02 40

Fax : + 33 1 53 76 13 03

eMail : [aftri@aftri.com](mailto:aftri@aftri.com)

#### **BUSINESS BY AIR S.A.**

4 RUE DU CERCLE - ZONE ROISSYTECH

B.P. 15224 ROISSY AEROPORT CDG

95703 ROISSY

Tel : + 33 1 49 19 51 76

#### **SOTRACOM AIR TRANSIT**

2 RUE DU CERCLE B.P. 17606

ROISSYTECH - ZONE DE FRET 4

95724 ROISSY CDG CEDEX

Tel : +33 1 49 19 54 64

[devis-transport.com](http://devis-transport.com)

[annuaire-des-transports.com](http://annuaire-des-transports.com)

[eurotransfret.com](http://eurotransfret.com)

Las Empresas Transportistas ofrecen uno o más de los siguientes servicios:

• **Consolidación y transporte de mercancías por Aire**

El uso de líneas aéreas regulares para la circulación de mercancías aumentó considerablemente tras la introducción de aeronaves de cuerpo ancho. Concentrados en torno a los principales aeropuertos internacionales de Francia, los Transportistas Aéreos proporcionan una gama de servicios de alta calidad a nivel mundial para cargas de urgencia y mercancías de alto valor, junto a sistemas de logística just-in-time.

• **Transporte marítimo ínter modal**

La introducción generalizada de contenedores por mar en la década de 1970 dio a los transportistas la oportunidad de desarrollar servicios de puerta-a-puerta y de almacén-a-almacén en todo el mundo para los traslados de Contenedores de Carga Completa y para contenedores de carga no completa. Estos transportistas hoy prestan sus servicios a casi todos los puertos y principales centros industriales en todo el mundo.

• **Distribución por carretera y ferrocarril en Francia**

Una de las principales actividades de los Transportistas, incluye la distribución puerta-a-puerta de los tráileres de carga completa, y la consolidación de pequeños envíos en cargas completas para el transporte de almacén-a-almacén por carretera y entrega final al destinatario.

• **Facilitación del comercio, servicio de aduanas**

Muchos países en Europa y otros lugares aún mantienen complejos procesos aduanales. El despacho aduanero de importación de mercancías y entrega al destino final es un importante aspecto de la labor de los transportistas. Ellos tienen la información actualizada sobre requisitos locales para los diferentes países del mundo, lo que permite la entrega rápida y confiable de mercancías hasta su destino final.

• **Logística y gestión de la cadena de suministro**

Con la creciente dependencia en especialistas en transporte de mercancías por la comunidad comercial internacional, los transportistas se han apresurado para desarrollar una amplia gama de servicios de valor agregado para sus clientes. Estos pueden incluir almacenamiento, clasificación, preparación de pedidos, embalaje y montaje final de mercancías. Los transportistas, en particular, han adoptado sistemas electrónicos modernos para ofrecer una gama de soluciones para el comercio electrónico (e-commerce) y de negocio electrónico (e-business) de sus clientes.

### 2.3.3 Principales Puertos en México

Los puertos con más líneas navieras hacia Europa son Veracruz y Altamira.

La conectividad (frecuencia de rutas) es muy importante para reducir los tiempos de espera. También son importantes los prestadores de servicios logísticos como los Transportistas (Consolidadores de Carga).

#### **Veracruz**

El Puerto de Veracruz es el Centro Estratégico de Comercio Exterior de la República Mexicana y el puerto más cercano a la zona centro del país. Cuenta con conectividad carretera y

ferroviaria a las principales ciudades y un gran potencial de desarrollo logístico en la zona de influencia. Tránsitos internos para desaduanizar en las aduanas internas del país. Coordinación logística para la distribución física de las mercancías y servicios ferroviarios por dos empresas concesionarias.

### Altamira

El puerto de Altamira cuenta con un calado de 40 pies que permite la entrada a embarcaciones superiores a las 80 mil toneladas de peso muerto y 300 metros de eslora; con un total de 13 posiciones de atraque y un potencial para albergar hasta 90 posiciones en el futuro. Es uno de los complejos industriales portuarios con mayores perspectivas de crecimiento en el mundo; está integrado por un corredor petroquímico, un parque industrial, recinto portuario y un cordón ecológico.

### Tampico

Tampico es uno de los principales puertos en la costa este de México, sirviendo de entrada y salida, para productos mineros, petroquímicos, acero, madera y otros productos industriales. Hoy en día, al ser uno de los puertos con mayor actividad, Tampico cuenta con dos terminales públicas, 6 privadas y 10 patios destinados a la construcción de plataformas marinas de perforación. El Puerto de Tampico ofrece aproximadamente 20 servicios regulares de líneas navieras que lo enlazan con más de 100 países en todo el mundo.

<b>Puerto de Altamira</b> <a href="http://www.puertoaltamira.com.mx">www.puertoaltamira.com.mx</a> 01 (833) 260-1055 01 (833) 260-1004	<b>Puerto de Tampico</b> <a href="http://www.puertodetampico.com.mx">www.puertodetampico.com.mx</a> 01 (833) 212-0406 01 (833) 219-2610	<b>Puerto de Tuxpan</b> <a href="http://www.tuxpanport.com.mx">www.tuxpanport.com.mx</a> 01 (783) 837-0005 01 (783) 837-0015	<b>Puerto de Veracruz</b> <a href="http://www.apiver.com">www.apiver.com</a> 01 (229) 932-7181 01 (229) 923-2170
<b>Puerto de Coatzacoalcos</b> <a href="http://www.apicoatza.com">www.apicoatza.com</a> 01 (921) 214-0092 01 (921) 214-6664	<b>Puerto de Dos Bocas</b> <a href="http://www.apidosbocas.com">www.apidosbocas.com</a> 01 (933) 333-1682 01 (933) 333-1689	<b>Puerto de Progreso</b> <a href="http://www.puerto-progreso.com.mx">www.puerto-progreso.com.mx</a> 01 (969) 935-1475 01(969) 935-2174	<b>Puerto Madero</b> <a href="http://www.puertomaderomexico.com">www.puertomaderomexico.com</a> 01 (962) 628-6841 01 (962) 628-6842

### 2.3.4 Principales Puertos en Francia

La Industria Portuaria de Francia una de las más grandes en Europa ya que transportando cerca de 384,7 millones de toneladas al año. Cuenta con 59 puertos, de los cuales 8 manejan volúmenes anuales superiores a las 8,000 toneladas.

Ranking	Puerto / Ciudad	Miles de Toneladas
1	Marseille	95 938
2	Le Havre	80 179
3	Dunkerque	57 689
4	Calais	40 387
5	Nantes-Saint Nazaire	33 621
6	Rouen	22 691
7	Bordeaux	9 005
8	La Rochelle	7 904
	Total de 8 puertos	347,414

Fuente: Ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de la Mer

### 2.3.5 Cálculo de Días de Transporte

Desde la orden de pedido hasta entrega EXW	-
1. Desde fábrica hasta Veracruz/Altamira y espera en puerto	5
2. Tiempo de travesía a Francia	14-24
3. Manejo en puerto de destino y trámites aduanales	2
4. Manipulación y transporte terrestre al cliente	1-2
<b>Total</b>	<b>22-23 días</b>

### 2.3.6 Zonas Francas (Zones franches)

Una zona libre es un área en donde las mercancías importadas de fuera de la Unión Europea (UE) pueden ser almacenadas con el pago de los derechos de importación suspendidos. El IVA y los impuestos especiales también son suspendidos hasta que las mercancías se retiren hacia el mercado de Francia o sean consumidos dentro de la Zona Franca.

Actualmente hay 2 zonas francas en Francia. Estas están localizadas

Ubicación	Gerencia	Contacto
Port de Verdon	Port de Bordeaux	Direction interrégionale des douanes, Palais de la Bourse 33075 Bordeaux
Zone franche régionale de Guyane	Chambre de Commerce et de l'industrie de Guyane	Direction régionale de Guyane, 8 rue Louis Blanc, 97305 Guyane

Si desea importar mercancías en una de estas zonas francas, deberá ser aprobado por HMRC y dar la siguiente información:

- Su tipo de negocio
- Una carta de un administrador de una zona libre
- La correcta identidad jurídica del operador comercial de la Zona Libre
- Detalles de cualquier empresa asociada
- Detalles de los edificios que se utilizarán
- Origen y la descripción de los bienes involucrados, y su estatuto aduanero
- Detalles de cualquier manejo o proceso que se llevará a cabo con los bienes, mientras estén en la Zona Franca
- Detalles de los sistemas que se utilizarán para inventarios

Los bienes que pueden entrar en zonas francas son los siguientes:

- Mercancías no pertenecientes a la UE
- Mercancías de la UE, incluidas las del Reino Unido
- Mercancías en libre circulación, pero aún bajo control aduanero

Usted necesitará una declaración en aduana para todas las mercancías no pertenecientes a la UE que entren en una zona libre, pero no para mercancías de la UE.

### 2.3.7 Depósito Aduanero (entrepôts francs)

El depósito aduanero puede ser un lugar determinado (como un local o lugar) o un sistema de inventario autorizado para el almacenamiento de mercancías no comunitarias, que son:

- Cargadas con derechos de importación y / o IVA
- No de libre circulación

Dependiendo de las circunstancias, un lugar determinado puede ser la totalidad de un edificio, un pequeño compartimento de un edificio, un espacio abierto, un silo o un tanque de almacenamiento.

El depósito aduanero puede ser una empresa pública o privada.

- Un almacén público está autorizado para su uso por los depositarios, cuyo principal negocio es el almacenamiento de mercancías en depósito por otros operadores (los depositantes).
- Un almacén es privado para el almacenamiento de mercancías en depósito por parte de un comerciante autorizado como parte del depositario. El depositario no necesariamente posee los bienes, sino que debe ser el depositante.

#### **Tipos de Depósitos Aduaneros**

La legislación de la Comunidad Europea permite 6 diferentes tipos de depósito aduanero, se clasifican de A - F.

Los tipos A, B, C, D, y E se encuentran disponibles en Francia. Los depósitos tienen características muy variadas, la elección del tipo de depósito se hará dependiendo de las necesidades de la empresa exportadora una vez que la mercancía se encuentre en el territorio francés.

<http://www.douane.gouv.fr/data/dab/html/02-034.html>

#### **Ventajas del Depósito Aduanero**

El depósito aduanero es particularmente útil si usted:

- a) Quiere retrasar el pago de derechos de importación y / o el IVA sobre sus inventarios de mercancías importadas.
- b) Desea tener una aplicación demorada de tratamiento aduanero a las mercancías importadas.
- c) Desea re-exportar de mercancías no comunitarias (en cuyo caso los derechos de importación y/o IVA pueden ser no pagables en su totalidad).
- d) Tienen dificultades para cumplir con determinadas condiciones en el momento de la importación (como determinados requisitos de licencias de importación).
- e) Desea la aprobación de otro régimen aduanero (como los derechos de propiedad intelectual), sin físicamente exportar las mercancías.
- f) Desea utilizar un depósito aduanero para co-almacenar mercancías sujetas a otro régimen aduanero (tales como la libre circulación, derechos de propiedad intelectual, PCC).

## Productos no autorizados en Depósitos Aduaneros

Los siguientes productos no podrán ser almacenados en un depósito aduanero:

Carne, productos cárnicos y otros bienes sujetos al régimen de controles veterinarios a menos que el certificado de importación y/o el certificado de salud se hayan presentado y las revisiones de control veterinario se hayan completado en la frontera.

La mayoría de las demás mercancías no comunitarias sujetas a prohibiciones o restricciones aplicables a la frontera de la Comunidad a menos que los documentos necesarios de apoyo (tales como los certificados de importación, permisos u otros documentos de apoyo) se hayan presentado.

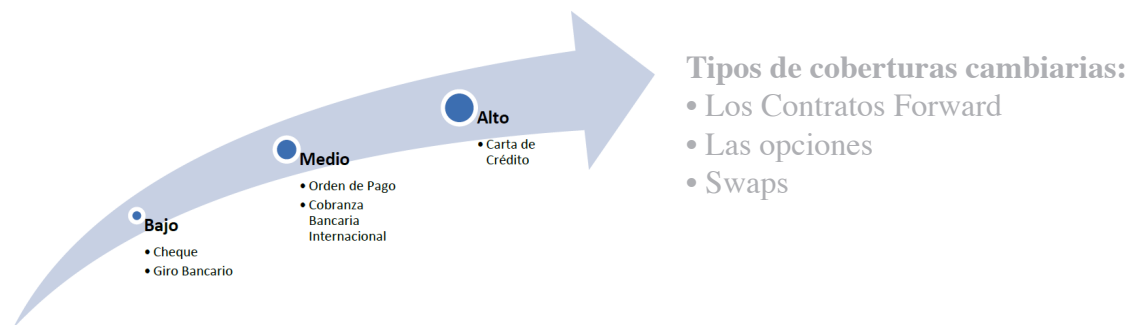
Mercancía sujeta a los impuestos especiales (impôts speciaux) a menos que el depósito esté autorizado adicionalmente como un almacén de impuestos especiales o que el impuesto especial haya sido pagado antes de la entrada al almacén aduanero.

## 2.4 Modalidades de Pago Internacional

### Coberturas Cambiarias

Mecanismo puesto en operación por el Banco de México mediante el cual, permite fijar anticipadamente el tipo de cambio para operaciones contratadas pagaderas a futuro. Permite a los participantes trasladar parcial o totalmente el riesgo cambiario. Dentro de sus beneficios disminuye el riesgo cambiario derivado de las operaciones de la empresa.

Nivel de Seguridad para las principales formas de pago



### 1. Contratos Forward en tasa de cambio

Es un contrato entre dos partes mediante el cual se fija la compra o venta de una moneda a futuro fijando hoy el tipo de cambio futuro, monto y forma de entrega.

#### Características del Forward

- No son negociados en un mercado. Son acuerdos privados entre instituciones financieras y uno de sus clientes.
- Es un producto a la medida. Es decir los Forwards no tienen que ajustarse a los estándares de un determinado mercado, ya que se consideran como instrumentos extra bursátiles.
- Contrato a la medida en plazo y monto. Obliga a sus participantes a comprar /vender un determinado activo en una fecha específica futura a un cierto precio.

### Es importante considerar lo siguiente:

- Fecha futura: la fecha en la que las partes realizarán la operación de compra / venta de dólares bajo las condiciones pactadas.
- Posición: es la posición que cada una de las partes define. Esta es “compradora” o “vendedora”.
- Monto: define el importe de la operación.
- Precio Forward: el precio al cual las partes realizan la operación pactada.
- Liquidación: la forma en la que las partes transfieren los activos en la fecha futura.
- Existen 2 formas de liquidar estos contratos: Entrega física y compensación.
- Entrega física: Se da el intercambio físico de monedas al vencimiento de la operación, según el tipo de cambio pactado.
- Compensación: En la fecha de vencimiento, se compensa el diferencial entre el tipo de cambio futuro pactado y el promedio de compra/venta.
- El beneficio de un contrato Forward es el mecanismo de cobertura mediante el cual, el cliente obtiene un tasa de cambio fija a futuro.
- El cliente queda inmune ante movimientos adversos en el tipo cambiario.
- Fundamentalmente este tipo de contratos son utilizados para operaciones sobre inversiones en divisas que pueden generar utilidades, ya que la diferencia entre un tipo de cambio y otro futuro puede generar esa ganancia o pérdida, según sea el caso.

## 2. Opciones

Son similares a los contratos Forward con la diferencia de que en ésta modalidad se adquiere el derecho (no la obligación) de comprar o vender una cantidad determinada de un activo (pueden ser divisas), a una tasa preestablecida en el contrato de una fecha futura; éste derecho es adquirido a través del pago de una prima. La otra parte participante del contrato se llama emisor de la opción donde el comprador de la opción ejerce y tiene la obligación de vender o comprar la cantidad pactada del activo al precio preestablecido en el contrato.

### Tipo de opciones

- Opción de compra (call). Brinda al comprador el derecho (pero no la obligación) a comprar un número específico de contratos de activos a un precio específico en cualquier momento hasta la fecha de vencimiento.
- Opción de venta (put). Otorga al comprador el derecho (pero no la obligación) a vender un número específico de contratos de activos a un precio determinado en cualquier momento hasta una fecha determinada.

## 3. Swaps

Un Swap de divisas es la compra y venta simultánea de una moneda con intercambio de intereses, en esta operación un cliente transfiere el riesgo de mercado (riesgo de cambios en la tasa de interés).

### Ventajas de la Cobertura Cambiaria

- Ofrecen interesantes posibilidades a los participantes del mercado cambiario nacional.

- Aseguran con anticipación el costo por importaciones y/ó pagos en dólares.
- Posibilidad de obtener financiamiento en pesos a tasas de interés más atractivas a las domésticas.
- Ahorro de liquidez al no tener que comprar de contado los dólares con anticipación al vencimiento de la operación.
- Garantizan el monto de sus pagos futuros y crean certidumbre en sus flujos de efectivo, tal vez cuando se tienen deudas en dólares.
- Así mismo logran captar fondos en dólares a tasas de interés mas bajas y realizar operaciones inversión.

La cobertura cambiaria no sólo reduce el riesgo también permite realizar operaciones a futuro con tipo de cambio fijo logrando una mejor planeación financiera y contable, constituyéndose como una herramienta de inversión interesante.

Es importante señalar que para el principiante en éste tipo de transacciones será indispensable la asesoría de un experto, ya que el riesgo al invertir es alto por los montos mínimos que se manejan.

### Formas de Pago

Método	Tiempo Habitual de Pagos	Mercancía Disponible para el Comprador	Riesgo del Vendedor	Riesgo del Comprador	Comentarios
Pago por adelantado	Con anterioridad al envío	Después del pago	Ninguno	En totalidad. Depende del vendedor de enviar la mercancía exactamente como previsto, cotizado y pedido.	La mercancía del vendedor tiene que ser especial de una manera u otra. Circunstancias especiales prevalecen sobre las practicas del comercio normal (mercancía fabricada por especificación del comprador)
Carta de crédito (L/C) (ver siguientes dos entradas)		La factura comercial debe concordar con la carta de crédito. Las fechas deben figurar cuidadosamente en el documento. Para la gestión de cobros no se acepta documentación caducada.		Las cartas de crédito exigen precisión total en cumplir con las condiciones, los términos y la documentación.	
Crédito documentario irrevocable confirmado	Después del envío presentar documentos al banco	Después del pago	Asegura el pago al vendedor de forma doble. Depende de los términos de la carta de crédito.	Garantiza que el embarque se ha realizado, pero depende del exportador de enviar la mercancía como descrito en los documentos. Términos pueden ser negociados antes del acuerdo de la carta de crédito, aliviando el grado de riesgo del comprador.	La inclusión de un segundo seguro de pago (como regla general del Banco U.S.) impide sorpresas y aumenta la garantía del banco emisor, que el banco corresponsal ha estimado de aceptar. Aumenta costes y un requerimiento adicional del vendedor.

Crédito documentario irrevocable no confirmado	Como arriba mencionado	Como arriba mencionado	El vendedor tiene única garantía bancaria del pago y depende del banco extranjero. El vendedor debe contactar con su banco para determinar si el banco emisor dispone de suficiente capital para cubrir el importe.	Como arriba mencionado	El crédito se puede cambiar solo con mutuo acuerdo y según estipulado en el acuerdo de ventas. Se convierte en agente recaudador con cuenta abierta del banco del comprador. El banco extranjero podría tener problemas efectuando pagos con cantidad determinada o en el momento oportuno.
Letra de cambio (ver siguientes dos entradas)	El tiempo de transferencia del banco del comprado al banco del vendedor puede ser de una semana a un mes.	La letra de cambio diseñada debe incluir plazos y condiciones con acuerdo mutuo.	Ninguno	La letra de cambio puede ser escrita con prácticamente ningunos términos o condiciones acordados por ambas partes. Cuando se determina términos y condiciones de la letra de cambio consulte con su banco o su Transitario los medios mas convenientes para negociar con un país dado.	
Letra de cambio a la vista (Aceptación contra documentos)	Presentación de la letra de cambio al comprador.	Después del pago al banco del comprador.	Si la letra de cambio no se paga, la mercancía tiene que ser devuelta o vendida. Gastos de almacenaje, despacho y devolución pueden ser ocasionados.	Asegúrese del envío pero no del contenido a menos que la inspección o el check-in esta permitido antes del pago.	La letra de cambio puede ser un efecto de cobro utilizado para intercambiar posesión y titulo de la mercancía a pagar. El vendedor esta básicamente firmando un cheque contra la cuenta del banco del comprador. El banco del comprador tiene que tener una pre-conformidad o buscar la conformidad del comprador antes de pagar el cheque. Pagadero con presentación del documento.
Letra de cambio al Vencimiento (Aceptación contra documentos)	Con vencimiento de la letra de cambio	Antes de pagar, aceptación a posteriori.	Depende del comprador de pagar la letra de cambio con presentación.	Ninguno	Pagadero basado en aceptación de una obligación de pagar al vendedor en un plazo específico. Una letra de cambio limitada tiene mas apalancamiento de cobro que una factura, se queda solo un reconocimiento de deuda con condiciones.
Cuenta abierta o revolvente	Según acordado por regla general y según factura	Antes de pagar	Depende completamente del comprador de pagar en cuenta acordada.	Ninguno	Todas las condiciones de pago, incluido los costes adicionales deben ser comprendido y acordado mutuamente antes de abrir cuenta inicial. Compañías que lleven a cabo este tipo de negocio son candidatos que abren cuentas con condiciones de pago. El vendedor aparte de medir la fiabilidad del crédito del comprador debe informarse también de las condiciones de cada país.

## Cheques

Esta orden de pago será cumplida por el banco si los fondos disponibles en la cuenta alcanzan a cubrir el importe respectivo, y la firma de quien lo suscribe es idéntica a la que el banco tiene como autorizada en sus registros. El cheque debe ser presentado físicamente en las oficinas del banco en el extranjero, el exportador debe recurrir a un banco de su localidad y, por lo general, depositar ese cheque salvo buen cobro.

## Giro Bancario

El giro bancario es un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco, que se liquida cuando se compra. Esto ha originado que al giro bancario se le considere como “un cheque perfeccionado”. Otras de las ventajas del giro bancario son las siguientes:

- Se compra en cualquier banco, pues no se requiere ser cuentahabiente.
- Se pueden emitir casi en cualquier divisa.
- Son nominativos, ya que no se expiden giros al portador.
- No pueden ser cobrados por terceros, puesto que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta.

## Orden de Pago

Operación que se establece directamente entre un banco local y un banco foráneo con el que el primero mantiene relaciones de corresponsalía, para que se deposite cierta cantidad de recursos en la cuenta del vendedor por orden del comprador. Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- **ORDENANTE:** La persona que compra la orden de pago.
- **BANCO ORDENANTE:** El que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- **BANCO PAGADOR:** El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.
- **BENEFICIARIO:** La persona que recibirá en su cuenta el importe.

## Cobranza Bancaria Internacional

La cobranza es un servicio bancario de manejo de documentos sobre la base de instrucciones recibidas para la aceptación y/o el pago de un adeudo y la entrega de documentos (Art. 2 de las URC-522). La cobranza bancaria se divide en:

Cobranza simple – si se manejan exclusivamente documentos financieros: cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio, que como se record-

ará son representativos del pago de las mercancías.

Cobranza documentaria – que es la más usual y en la que se acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales: factura, documento de transporte, etc., que, según se mencionó, son indispensables para tomar posesión de la mercancía.

Las partes que intervienen básicamente en la cobranza bancaria (Art. 3 de las URC-522) son:

- **Cedente o beneficiario:** vendedor (exportador) que encomienda el trámite de cobranza.
- **Banco cedente:** el que recibe la solicitud de iniciar la cobranza.
- **Banco presentador:** el que presentará los documentos al girado.
- **Girado u obligado:** comprador (importador) al que se le cobrarán los documentos.

## Carta de Crédito

Las UCP-600 rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario, el cual se define “como todo acuerdo por el que un banco (BANCO EMISOR) a petición de un cliente (ORDENANTE) se obliga a hacer un pago a un tercero (BENEFICIARIO) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito”.

Participantes:

- Exportador o vendedor
- Importador o comprador
- Banco emisor
- Banco intermediario

## Ventajas de las Cartas de Crédito

### Exportador

- Conoce los términos y condiciones para obtener su pago
- No le preocupa calificación crediticia del comprador
- Confianza en el banco obligado a pagar
- Viabilidad de proyectar términos y condiciones en documentos
- Comisiones aceptables

### Importador

- Recibir los bienes contratados con oportunidad.
- Sabe que el beneficiario (vendedor) no podrá cobrar si no embarca.
- Confía que los documentos solicitados sean revisados por expertos bancarios.
- De existir discrepancias en los documentos, estas le serán informadas por su banco.
- Sólo se efectuará el pago al beneficiario si los términos y condiciones se cumplen literalmente.
- Comisiones aceptables

Nunca realice un embarque antes de recibir de su banco la notificación o confirmación de la carta de crédito. Cerciérese de que todos los datos consignados en el documento son los correctos y que todos los términos y las condiciones coincidan con lo convenido con el cliente.

## 2.5 Apoyos Gubernamentales al Exportador

### 2.5.1 ProMéxico

ProMéxico es el organismo del Gobierno Federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional.

ProMéxico provee herramientas para potenciar la capacidad exportadora, así como herramientas para informarse, asesorarse y capacitarse. ProMéxico brinda un abanico de servicios al usuario, a fin de que pueda auto-diagnosticarse, auto-capacitarse o investigar por cuenta propia para iniciar su plan de exportación.

## Proceso Exportador

En este nivel de soluciones, ProMéxico dirige sus recursos humanos y económicos al diseño e integración de servicios para empresas que comienzan la experiencia de exportar o invertir, pero que desean libertad en la selección de medios y recursos para constituir su plan de negocios o que están en etapa básica de su desarrollo exportador.

### 2.5.2 Apoyos Fiscales

Con la finalidad de que los productos mexicanos exportados lleguen al mercado de destino a un precio competitivo, el gobierno federal reembolsa (devuelve), compensa o acredita el IVA que el exportador haya pagado al comprar los insumos utilizados en la fabricación del bien exportado. Por eso es que los productos a la exportación tienen una tasa 0% de IVA, ya que, como se comentó en el párrafo anterior, la SHCP devuelve o acredita el IVA pagado.

Mecanismos para que el Exportador Importe Insumos y Equipo:

- Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK)
- Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)
- Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)
- Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)
- Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

### 2.5.3 Apoyos Financieros

Los “Apoyos de la Banca de Desarrollo para el Comercio Exterior” tienen el objetivo de apoyar a las empresas exportadoras en sus necesidades financieras en todo su ciclo productivo (producción, inventarios, importación y ventas).

#### Apoyos Financieros que Otorga Bancomext

##### Pyme Exporta:

Crédito de capital de trabajo para que las empresas obtengan mayor liquidez mediante un esquema flexible, con disposición de recursos electrónica, ágil y sencilla.

##### Ventajas:

- Acceso al financiamiento en pesos ó dólares
- Disposición de recursos sencilla, sin documentos, vía el Portal Bancomext
- Flexibilidad en el pago de capital con pagos mensuales o semestrales
- Tasa de interés competitiva se fija en cada disposición
- Sin garantías reales hasta 300 mil usd

##### Cadenas Productivas:

Es un esquema de factoraje electrónico mediante el cual las Pymes proveedoras de empresas afiliadas al sistema de Cadenas Productivas de Nafin reciben anticipadamente el importe de sus cuentas por cobrar.

##### Ventajas:

- Liquidez inmediata financiando hasta el 100% de sus documentos
- Mínimos Requisitos: sin garantías, no se verifica Buró de Crédito
- Tasa competitiva, sin comisiones
- Proceso sencillo y rápido, descuento electrónico
- Reduce costos de crédito y cobranza

##### Exporta Fácil:

Es un esquema mediante el cual las Pymes exportadoras pueden recibir anticipadamente hasta el 85%

del importe de sus cuentas por cobrar con clientes extranjeros elegibles, con servicios adicionales como cobertura de riesgo, cobranza y servicios de información.

##### Ventajas:

- Liquidez inmediata financiando hasta el 85% de sus documentos
- Mínimos Requisitos: sin garantías hipotecarias ni estudio de crédito para líneas hasta de USD
- Un millón
- Tasa competitiva
- Reduce costos de crédito y cobranza
- Proporciona información del comportamiento de sus clientes

##### Seguros Bancomext:

El Seguro de Crédito garantiza a la empresa asegurada la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas sufridas riesgos comerciales.

##### Riesgos:

- Insolvencia
- Mora Prolongada

##### Características

- Cobertura: Hasta un 90% del valor factura
- Responsabilidad Máxima: 30 veces la prima neta pagada por el asegurado
- Plazos de Crédito: Seguros Bancomext protege las ventas con plazos de hasta 180 días
- Vigencia de la póliza: 1 año

##### *Bancomext*

[www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

01 (800) EXPORTA

01 (800) 397-6782

Tel 55) 5449 9379

## 2.6 Parte Legal

Para poner su negocio, necesita asegurarse de que tiene la estructura jurídica de derecho. Vale la pena pensar cuidadosamente sobre lo que mejor se adapte a la estructura de la manera que usted hace negocios, ya que esto afectará a:

- Los impuestos y seguridad social que paga
- Los registros y cuentas que hay que mantener
- Su responsabilidad financiera si el negocio se mete en problemas
- Las formas en que su negocio puede obtener dinero
- Las decisiones se toman forma de gestión sobre el negocio

Existen varias estructuras para elegir, dependiendo de su situación. Si usted no está seguro de que la estructura jurídica más conveniente para su negocio, es una buena idea para obtener el asesoramiento de un contador o abogado.

### **Empresario independiente**

Las ventajas de ser un comerciante individual incluyen la independencia, la facilidad de creación y funcionamiento, y el hecho de que todas las ganancias son para usted. Las desventajas incluyen la falta de apoyo, la responsabilidad ilimitada y el hecho de que usted es personalmente responsable de las deudas contraídas por su empresa.

### **Asociación**

Las ventajas de estar en una asociación incluyen la facilidad de su creación y funcionamiento, y la gama de habilidades y experiencia que los socios pueden aportar a la empresa. Por otra parte, los problemas pueden ocurrir cuando hay desacuerdos entre los socios. Hay una responsabilidad ilimitada y, como socio, usted es personalmente responsable de cualquier deuda que la empresa corre hacia arriba.

### **Sociedad de responsabilidad limitada (LLP)**

Las LLP mantienen la flexibilidad de una sociedad y su responsabilidad personal es limitada. No hay ninguna restricción sobre el número de miembros, pero por lo menos dos deben ser “miembros desig-

nados” - La ley impone responsabilidades adicionales sobre ellos. La formación de una LLP es más compleja y costosa que la de una asociación y los problemas pueden ocurrir cuando hay desacuerdos entre los miembros. Si se reduce el número de socios, y hay menos de dos miembros designados, a continuación, cada miembro se considera un miembro designado.

En una sociedad de responsabilidad limitada su riesgo financiero personal se limitará a la cantidad a invertir en el negocio y las garantías que ha dado con el fin de obtener financiamiento. Sin embargo, usted debe recordar que este tipo de empresa también ofrece una gama de deberes legales adicionales, incluyendo el mantenimiento de registros públicos de la empresa, por ejemplo, con el propósito de la presentación de las cuentas.

### **Franquicias**

La principal ventaja de una franquicia es que se aprovecha del éxito de un negocio establecido y redes de apoyo. Sin embargo, su libertad para gestionar el negocio está limitada por los términos del acuerdo de franquicia. También los concesionarios a menudo pagan una parte de su volumen de negocios para el franquiciador, lo cual reduce los beneficios en general.

### **Las empresas sociales**

Las empresas sociales son empresas que comercian con un propósito social y representan una gama diversa y creciente de la actividad empresarial en Francia. Infórmese sobre las empresas sociales en el sitio web de Empresa Social de la Coalición.

## Ligas de Interés:

- Guía Básica del Exportador
- Ficha País – Francia
- Documentos y Trámites para Exportar
- Cálculo de Impuestos al Comercio Exterior
- Incoterm's y Formación del Precio
- Regulaciones de Acceso al Mercado Internacional
- Logística de Productos de Exportación
- Logística Europea para Exportadores Mexicanos
- Mecanismos de Exportación
- Formas de Pago Internacional
- Evaluación Financiera y Gestión de Crédito para la Exportación

## Sitios de Internet:

- <http://www.promexico.gob.mx/>
- <http://www.protlcuem.gob.mx/>
- <http://www.siicex.gob.mx>
- <http://www.cemue.com.mx>
- <http://www.delmex.ec.europa.eu>
- <http://www.businesslink.gov.uk>
- <http://www.nibusinessinfo.co.uk>
- <https://www.uktradeinvest.gov.uk/>
- <http://www.hrmc.gov.uk>

Oficina de ProMéxico Francia

4, rue Notre Dame des Victoires  
75002 PARIS  
France

TEL. +33 (0) 1 42 86 60 00

FAX. +33 (0) 1 42 61 52 95

[www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)