

**03** MÓDULO

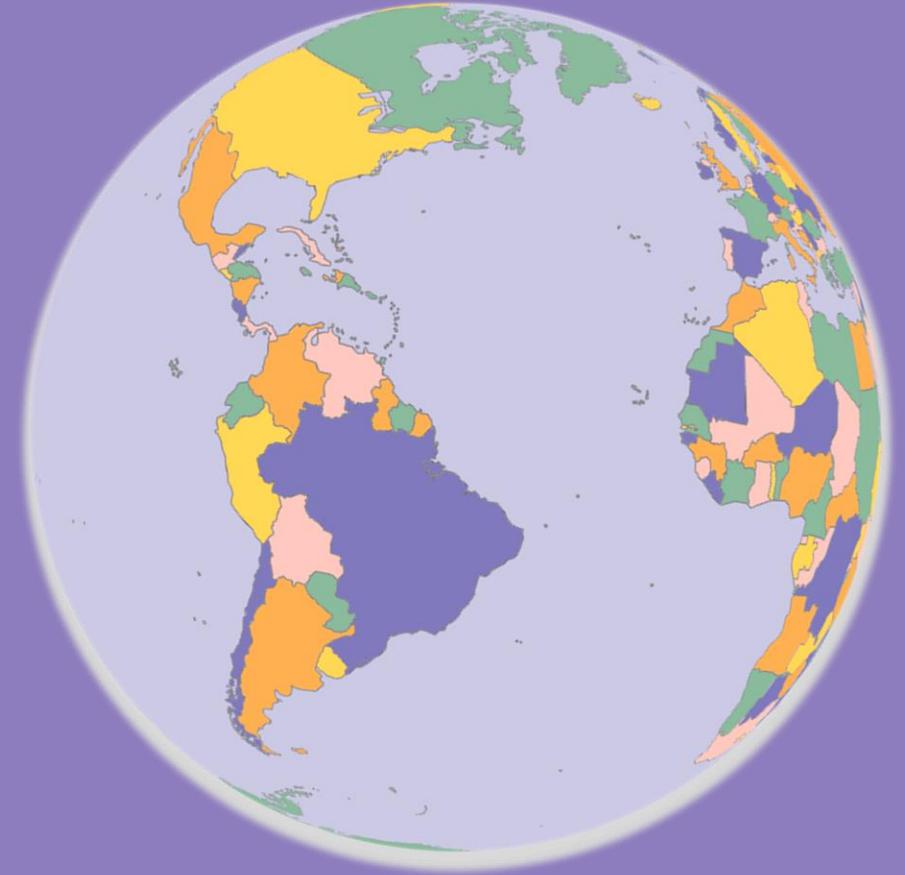
# PREPARACIÓN PARA EXPORTAR



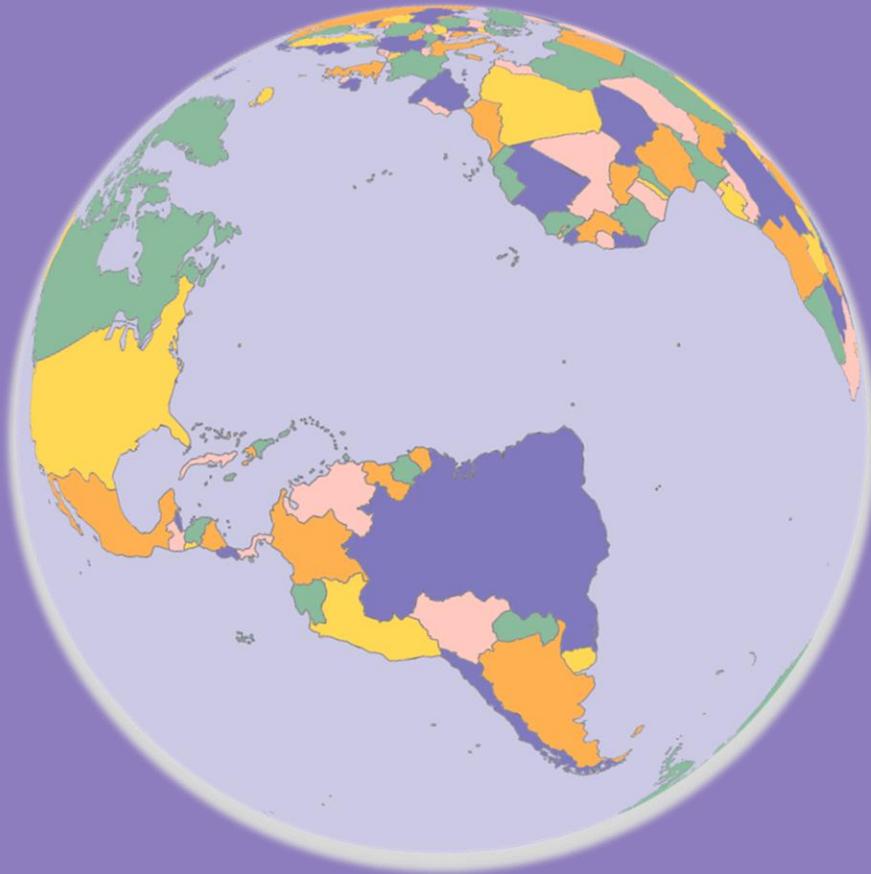
# MÉXICO EN NÚMEROS

TLCs:  
México cuenta con una red de 14 Tratados de Libre Comercio con 50 países.

Según datos de la Organización Mundial de Comercio, en 2023 las exportaciones de bienes y servicios desde México sumaron más de 593 mil millones de dólares, ubicando al país como el 9º exportador y el 12º importador en el mundo.



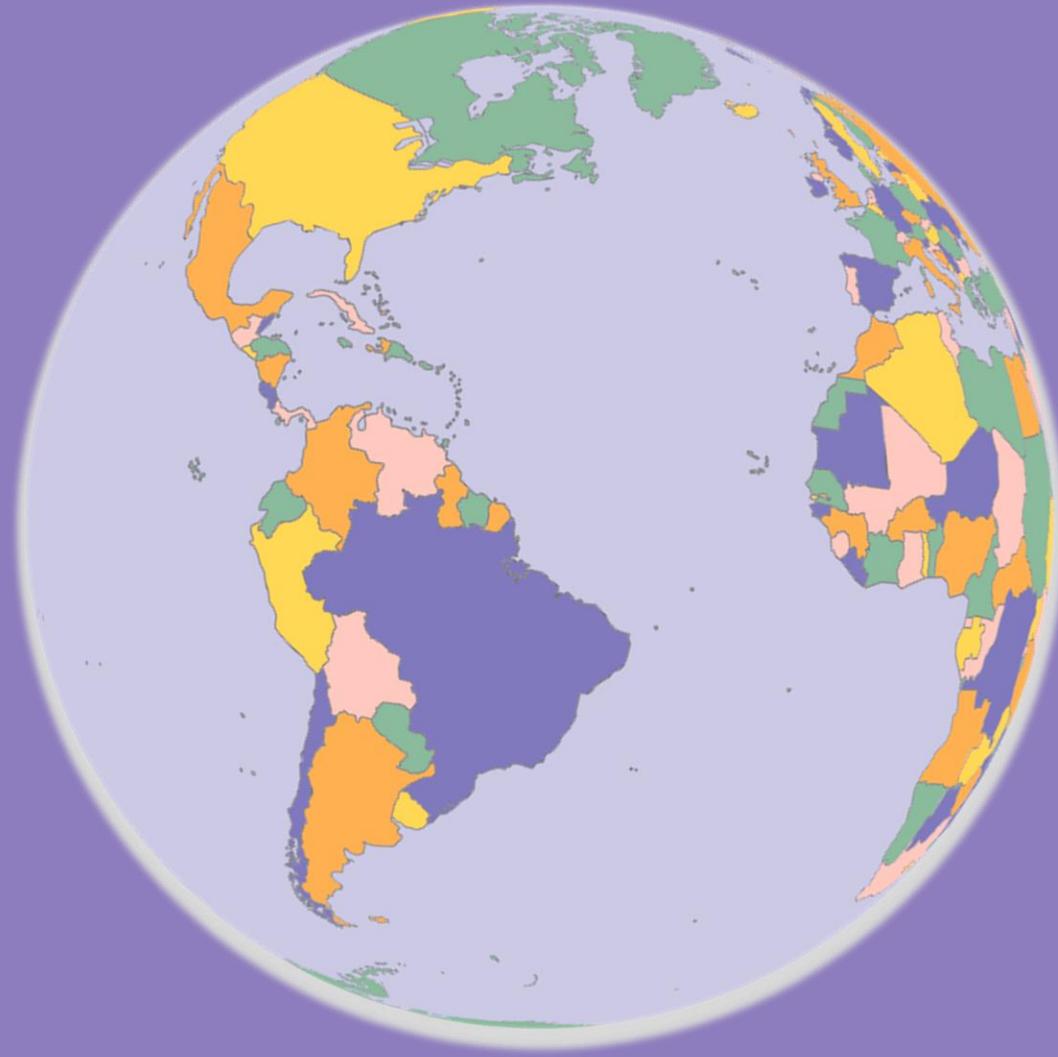
# MÉXICO EN NÚMEROS



En América Latina, las exportaciones de México representaron el 42.8% del total de la región, consolidándose como la principal potencia exportadora. En particular, destacan las exportaciones mexicanas de manufacturas de media y alta tecnología representando más de la mitad en la región.

# MÉXICO EN NÚMEROS

Representando  
el **42.8%** del  
total de las  
exportaciones  
de la región.



**1er**  
Exportador en  
América Latina

**9º** Exportador a  
nivel mundial

# PREPARÁNDONOS PARA EXPORTAR

# PREPARACIÓN PARA EXPORTAR



**Producto:** Es un bien tangible que se ofrece al mercado para satisfacer una necesidad o deseo del consumidor. Los productos pueden ser físicos, como alimentos o dispositivos electrónicos, o digitales, como software y música digital. Los productos tienen características físicas y específicas, como tamaño, color, diseño y embalaje.



**Servicio:** Es una actividad intangible que se realiza para el beneficio del consumidor. Los servicios no pueden ser tocados ni poseídos, y a menudo se consumen en el momento en que se ofrecen. Ejemplos de servicios incluyen asesoramiento legal, servicios de peluquería y transporte.

## PREPARACIÓN PARA EXPORTAR



**Producto:** Es un bien tangible que se ofrece al mercado para satisfacer una necesidad o deseo del consumidor. Los productos pueden ser físicos, como alimentos o dispositivos electrónicos, o digitales, como software y música digital. Los productos tienen características físicas y específicas, como tamaño, color, diseño y embalaje.



**Servicio:** Es una actividad intangible que se realiza para el beneficio del consumidor. Los servicios no pueden ser tocados ni poseídos, y a menudo se consumen en el momento en que se ofrecen. Ejemplos de servicios incluyen asesoramiento legal, servicios de peluquería y transporte.

## PREPARACIÓN PARA EXPORTAR

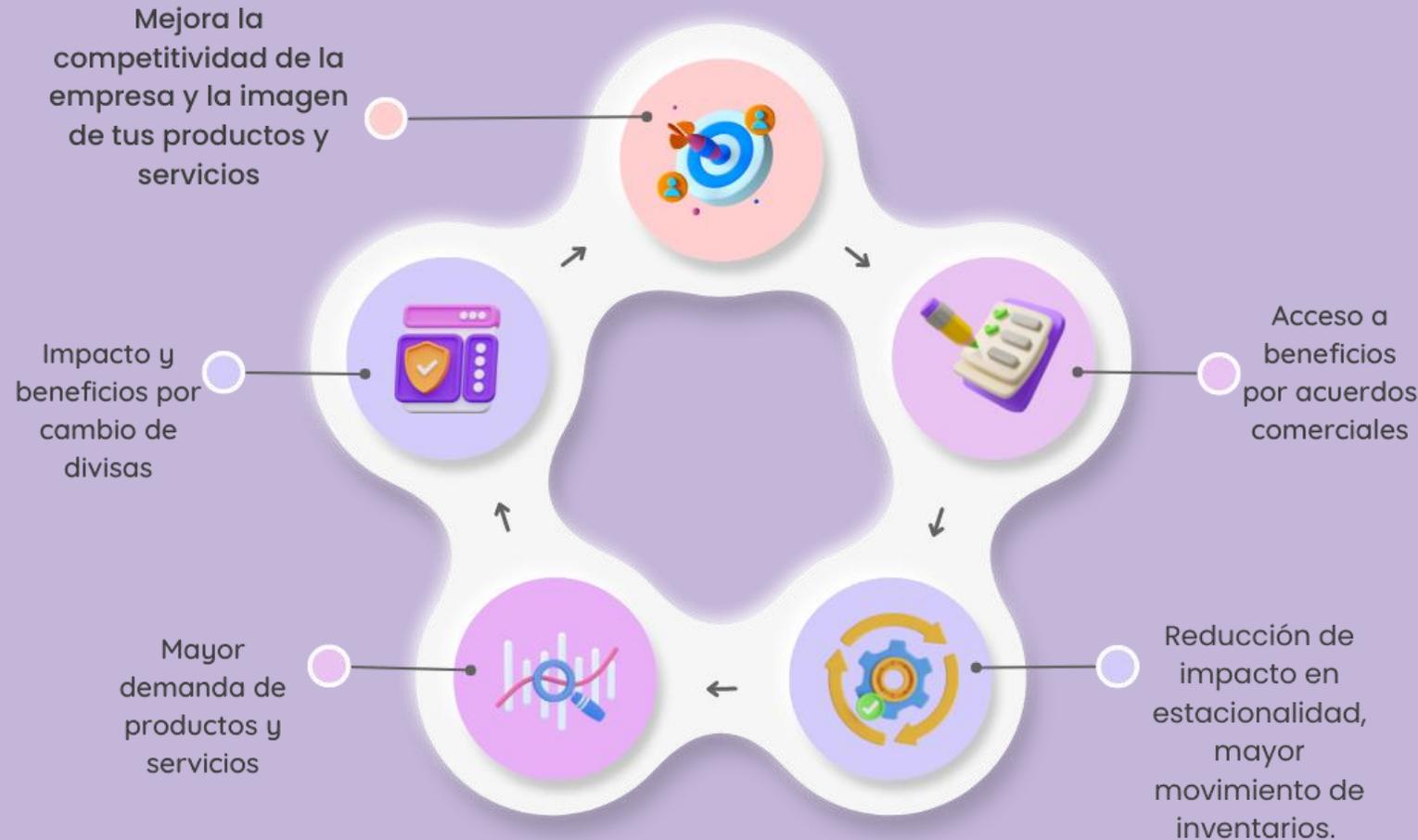


**Producto:** Es un bien tangible que se ofrece al mercado para satisfacer una necesidad o deseo del consumidor. Los productos pueden ser físicos, como alimentos o dispositivos electrónicos, o digitales, como software y música digital. Los productos tienen características físicas y específicas, como tamaño, color, diseño y embalaje.



**Servicio:** Es una actividad intangible que se realiza para el beneficio del consumidor. Los servicios no pueden ser tocados ni poseídos, y a menudo se consumen en el momento en que se ofrecen. Ejemplos de servicios incluyen asesoramiento legal, servicios de peluquería y transporte.

# BENEFICIOS DE LAS EXPORTACIONES



*El principio básico de la exportación es el intercambio de bienes y servicios entre países, fundamentado en el cumplimiento de regulaciones nacionales e internacionales que rigen la actividad.*

*Fuente: SE*

# REGÍMENES ADUANEROS EN MÉXICO

La Ley Aduanera contempla dentro de su Título IV, Capítulo I, en su Artículo 90 los siguientes regímenes aduaneros.



## DEFINITIVO:

Este puede ser de importación y exportación, siendo el de importación definitiva el régimen que consiste en la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en territorio nacional por tiempo ilimitado, y la exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio Nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. 96 y 102 LA.

## TEMPORAL:

- Es la entrada al país de las mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado, por los plazos establecidos.
- Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.



Importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado. 106 y 108 LA.

## DEPÓSITO FISCAL:

Almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en Almacenes Generales de Depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito y además sean autorizados para ellos por las autoridades aduaneras. 119 LA.



## TRÁNSITO DE MERCANCÍAS:

Consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. 124. LA.

## ELABORACIÓN, TRANSFORMACIÓN O REPARACIÓN EN RECINTO FISCALIZADO:

Consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales, a dichos recintos para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas, respectivamente. 135 LA.



## RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO:

Consiste en la introducción, por tiempo limitado, de mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas, a los recintos fiscalizados estratégicos, para ser objeto de manejo, almacenaje, custodia, exhibición, venta, distribución, elaboración, transformación o reparación. 135-A y 135-B LA.



Ley Aduanera art. 90.

CONOCE MÁS SOBRE ESTE Y OTROS TEMAS EN EL MÓDULO III

MARCO JURÍDICO EN MATERIA ADUANERA Y SU APLICACIÓN

DEL

DIPLOMADO EN LÍNEA  
COMERCIO EXTERIOR, ADUANAS  
FISCAL Y CUMPLIMIENTO

INSCRÍBETE HOY MISMO

[www.tradelawcollege.edu.mx/online](http://www.tradelawcollege.edu.mx/online)



# SUJETOS QUE INTERVIENEN EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR



# I. ANÁLISIS DE MERCADO Y OPORTUNIDADES INTERNACIONALES.

## Paso 1. Diagnóstico inicial.

- ✓ ¿La estrategia de tu empresa es clara?
- ✓ ¿Cuentas con capacidad humana para cumplir con las expectativas?
- ✓ ¿Cuentas con capacidad instalada y tecnológica para cubrir las posibles solicitudes?
- ✓ ¿Cuentas con un directorio de proveeduría nacional e internacional?



## Paso 2. Oferta de exportación.

- ✓ ¿Cuentas con una idea clara del producto o productos que deseas exportar?
- ✓ ¿Tu producto cubre una necesidad en el nuevo mercado?
- ✓ ¿Cuentas con elementos diferenciadores?
- ✓ ¿Puedes enfrentar la demanda internacional a corto, mediano o largo plazo?
- ✓ ¿Puedes cumplir con los requerimientos para acceder a mercados internacionales?
- ✓ ¿Conoces el valor comercial de tu producto?
- ✓ ¿Tienes identificada la fracción arancelaria de tu producto?
- ✓ ¿Cuentas con una marca distintiva?



## Paso 3. Mercado objetivo.

- ✓ ¿Cuentas con datos del mercado destino?
- ✓ ¿Cuáles son los clientes potenciales y/o responsable de importar tu producto en el país de destino?
- ✓ ¿Tu producto puede adaptarse a las preferencias de los consumidores del país de destino?



## Paso 4. Identificando Normatividad aplicable.

- a) Requisitos generales para el exportador.
- b) Requisitos de acuerdo con el producto.
- c) Barreras a la importación (en el país de destino).



# Ejemplo de esto es el Bacanora de Sonora.

Bebida tradicional Mexicana destilada a partir del agave que cuenta con denominación de origen. En los últimos años ha crecido la demanda en el mercado internacional, lo que ha llevado cada vez más a enfocarse en su exportación.

Esta bebida ofrece muchas oportunidades en mercados internacionales, pero también una serie de desafíos.

Hay 1,500 productores de bacanora en Sonora, y sustentan directamente 1,600 empleos con su producción anual de 300 mil litros, por un valor de 57 millones de pesos.

Debido a la demanda de este producto hay empresas en busca de la certificación como exportador.

\* Datos del consejo regulador del bacanora.



 [Regresar](#)

- **Costos de envío:** Esto incluye el costo del flete, seguro y cualquier otro costo asociado con llevar el producto desde el proveedor hasta tu almacén o instalación.
- **Gastos de aduana:** Son las tasas que cobra el país de destino por tramitar y despachar las mercancías importadas.
- **Aranceles:** Como se ha explicado antes, los aranceles varían en función del país de origen y de destino.
- **Costes de almacenamiento y distribución:** Estos costos incluyen cosas como las tarifas de almacenamiento y manipulación asociadas con el almacenamiento y la distribución del producto.



## • ¿Cómo está compuesta la fracción arancelaria?

La fracción arancelaria es un código que es compuesto por ocho números. Deriva del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Harmonized Commodity Description and Coding System), que es supervisado por la Organización Mundial de Aduanas (World Customs Organization).

Permite a las empresas y a las autoridades aduaneras identificar las mercancías que se importan y exportan para establecer los impuestos, obligaciones y derechos correspondientes.



[Regresar](#)

## •Registro de marca ante el IMPI:

El registro de tu marca la convierte automáticamente en un activo intangible para tu empresa; permite que su protección se extienda a todo el territorio nacional; te otorga a ti, como empresario o productor, el derecho a utilizar los símbolos R (Registrada) o MR (Marca Registrada); te brinda la posibilidad de que otorgues Licencias de Uso de Marca, o bien, de estar en posibilidad de poder cobrar regalías a quienes tú les permitas su uso.

Una de las características del registro de marca es la territorialidad; es decir, se protege en el país donde fue solicitada y registrada. Si te interesa proteger tu marca en diferentes países, puedes recurrir al sistema "Protocolo de Madrid", el cual facilita la presentación de una solicitud en los países miembros de este sistema.

El Sistema de Madrid, de cuya gestión se encarga la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), te ayuda a obtener protección en más de 127 países, entre los que se encuentran Estados Unidos de América, Canadá, China, Alemania y España.

En México el registro de la marca cubre los primeros 10 años de protección.



**UNITED STATES  
PATENT AND TRADEMARK OFFICE ®**

[Resultados de la búsqueda | MARCia \(imp.gov.mx\)](https://imp.gov.mx)

## •Registro de marca ante el IMPI:

•**Marca Nominativa:** Consiste únicamente en un nombre, palabra o conjunto de palabras que distingue un producto o servicio.

•**Ejemplo:** "Coca-Cola", "Nike".

•**Marca Figurativa:** Se refiere a una imagen, logotipo, símbolo o diseño que no contiene palabras, pero que distingue productos o servicios.

•**Ejemplo:** El "La palomita" de Nike.

•**Marca Mixta:** Combina elementos nominativos y figurativos, es decir, un nombre junto con un logotipo o diseño.

•**Ejemplo:** El logotipo de "Starbucks", que incluye la sirena y la palabra "Starbucks".

•**Marca Tridimensional:** Es la forma o apariencia tridimensional de un producto o su empaque que sirve para distinguirlo de otros en el mercado.

•**Ejemplo:** La forma de la botella de Coca-Cola.



## •Registro de marca ante el IMPI:



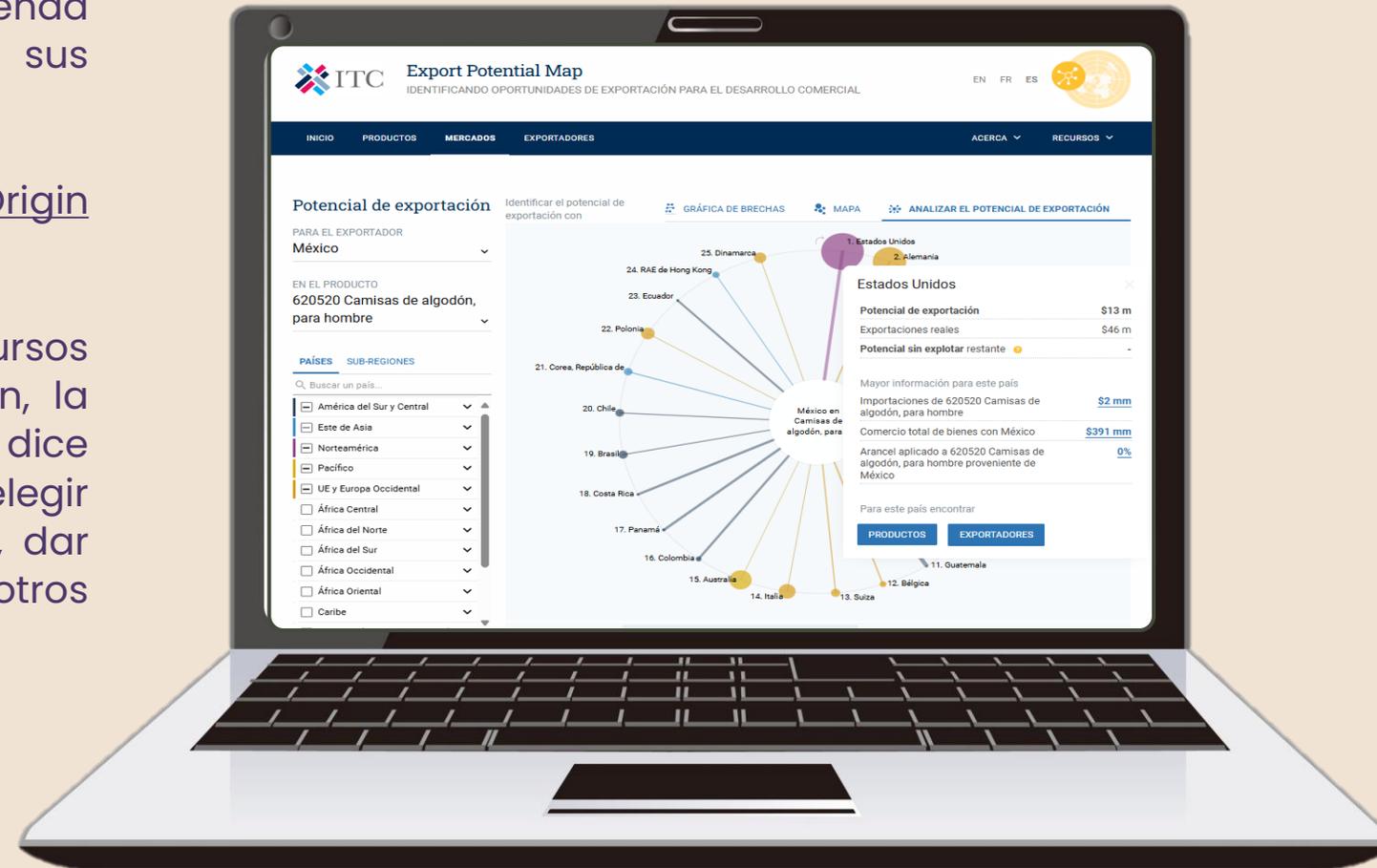
- **Marca Sonora:** Es un sonido o combinación de sonidos distintivos que se asocia con un producto o servicio.  
• **Ejemplo:** El sonido de Netflix al entrar a la aplicación.
- **Marca Olfativa:** Es un aroma específico que se asocia con un producto o servicio, aunque este tipo de registro es menos común.  
• **Ejemplo:** Un perfume con un aroma distintivo registrado como marca.
- **Aviso Comercial:** Es una frase o eslogan que se utiliza para anunciar y diferenciar un producto o servicio.  
• **Ejemplo:** "Just Do It" de Nike.
- **Nombre Comercial:** Es la denominación que identifica a una empresa o establecimiento en el ejercicio de su actividad.  
• **Ejemplo:** El nombre de una tienda como "El Palacio de Hierro".
- **Certificado de Producto (Marcas de Certificación):** Se utiliza para certificar que ciertos productos o servicios cumplen con estándares o requisitos específicos, pero no son directamente explotados por quien certifica.  
• **Ejemplo:** Certificación de productos orgánicos.

Hay plataformas que incluso la SE recomienda para aquellos que buscan posicionar sus productos y servicios en otros países.

[Export Potential Map \(intracen.org\)](http://intracen.org), [Rules of Origin Facilitator \(findrulesoforigin.org\)](http://findrulesoforigin.org).

**Secretaría de Economía:** Ofrece guías y recursos sobre el proceso de exportación. Como son, la guía para operación de empresas, que te dice desde como constituir una empresa, como elegir una ubicación, permisos de funcionamiento, dar de alta empleados, registrar tu marca, entre otros datos.

[Guías - Secretaría de Economía \(economia.gob.mx\)](http://economia.gob.mx)



[Regresar](#)

# MODALIDADES DE VENTA INTERNACIONAL



- A) Venta Firme: Implica que el exportador y el importador acuerdan un precio de la mercancía que es inalterable y definitivo.
  
- A) Venta bajo condición: En este caso el precio definitivo de la mercancía queda sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones acordadas entre el exportador y el importador. Los productos que se comercializan bajo esta modalidad son los que pueden sufrir alguna alteración durante su traslado (madera, fruta, semillas, etc.).

# MODALIDADES DE VENTA INTERNACIONAL

**C) Venta en consignación libre:** Es aquella en la cual el valor de la mercadería tiene un carácter referencial, ya que ésta se envía a un agente o consignatario en el exterior para que proceda a su recepción y venta conforme a las instrucciones impartidas por el consignante, o a lo convenido entre ambos. El precio definitivo dependerá de los precios corrientes del mercado internacional al momento de su comercialización. La factura comercial es emitida a la fecha de recepción de la liquidación del consignatario en el exterior.



# MODALIDADES DE VENTA INTERNACIONAL

D) En consignación con mínimo a firme: Es aquella en la cual un mínimo del valor de la mercadería es pactado bajo modalidad de venta a firme. El valor definitivo queda sujeto al cumplimiento de las condiciones que convengan el exportador y el comprador. Se emite factura comercial a la fecha de embarque por el valor mínimo a firme, una vez fijado el precio definitivo se deberá emitir una nueva factura por el saldo del valor obtenido.



# POSICIONANDO NUESTRO PRODUCTO

Algunos puntos para considerar que sin duda serán de mucha ayuda al momento de localizar y considerar tu mercado objetivo son:

- **Ferias comerciales** organizadas específicamente para que compradores y vendedores se reúnan. Las hay para sectores específicos.
- **Cámaras y organizaciones:** Existen instituciones y organismos en los que puedas apoyarte, como lo fue Pro-mexico, y como lo tiene la CONCANACO SERVYRUR, con su Centro Global de Desarrollo Empresarial.



# ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

Los contratos internacionales son esenciales para el comercio exterior porque proporcionan seguridad jurídica, claridad en los términos del comercio, y mecanismos para la resolución de disputas, garantizando el cumplimiento de normas y regulaciones. Además, ayudan a gestionar riesgos, fomentan la confianza y la transparencia entre las partes, y promueven relaciones comerciales duraderas al asegurar que todas las partes cumplan con sus obligaciones contractuales.



# ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

Identificación  
de las partes

Descripción  
de las  
mercancías

Incoterms

Cláusula de  
mediación

Identificación  
de las partes

Formas de  
pago y firmas

## INCOTERMS

Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos comerciales internacionalmente reconocidos que definen las responsabilidades de compradores y vendedores en transacciones de comercio exterior, especificando quién asume los costos, riesgos y responsabilidades de transporte, seguro, y despacho aduanero.

En los contratos internacionales brindan un marco estandarizado que facilita la negociación y el entendimiento mutuo de las obligaciones de cada parte, reduciendo así la posibilidad de disputas y asegurando una distribución clara de responsabilidades y costos a lo largo de la cadena logística.



| Incoterm | Loading, delivery to port, & export customs | Unloading | Loading at port of export | Transit to destination | Cargo insurance | Unloading at port of import | Loading truck at port of import | Carriage to destination | Import customs clearance | Import duties |
|----------|---|-----------|---------------------------|------------------------|-----------------|-----------------------------|---------------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------|
| EXW      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| FCA      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| FAS      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| FOB      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| CFR      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| CIF      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Seller                      | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| CPT      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Seller                      | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| CIP      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Buyer           | Seller                      | Seller                          | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| DAT      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Seller          | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| DAP      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Seller          | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |
| DDP      | Buyer                                       | Buyer     | Buyer                     | Buyer                  | Seller          | Buyer                       | Buyer                           | Buyer                   | Buyer                    | Buyer         |

● Buyer ● Seller ● Negotiable

- EXW Ex Works
- FCA Free Carrier
- FAS Free Alongside Ship
- FOB Free On Board
- CFR Cost And Freight
- CIF Cost, Insurance, and Freight
- CPT Carriage Paid To
- CIP Carriage Insurance Paid To
- DAT Delivered at Terminal
- DAP Delivered At Place
- DDP Delivered Duty Paid

**GROUP E:** Most costs and risks are the responsibility of the buyer.  
**GROUP F:** The costs and the risks of the main transport are the responsibility of the buyer.  
**GROUP C:** The seller is responsible for all the risks and costs of the main transport.  
**GROUP D:** The seller is responsible for all costs and risks until the arrival of the goods at the final destination.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

Siempre este es uno de los factores que más puede causar dolores de cabeza entre los exportadores, el tema regulatorio pareciera no tener fin, sin embargo, una vez que tenemos bien identificados nuestros productos, país de origen y tipo de exportación, todo se va haciendo más claro.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## Requisitos al importador

- Estar legalmente constituido.
- Registro Federal de Contribuyentes.
- Firma Electrónica.
- Inscripción en el Padrón de Exportadores.
- Opinión Positiva del Cumplimiento de Obligaciones Fiscales.
- Registro de Hecho en México

## Requisitos al producto

- Permisos previos a la exportación.
- Certificados de origen.
- Padrones sectoriales.
- Etiquetado.
- Certificaciones.
- Número DUNS.
- Registros en FDA.

# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

En EE.UU. para ropa, las informaciones exigidas en las etiquetas de la ropa se rigen bajo dos leyes separadas, establecidas por la **Federal Trade Commission (FTC)**:

**1. Textile and Wool Acts**, que exige que las etiquetas contengan cuatro informaciones relativas a la prenda: composición, país de origen, fabricante e importador o revendedor.

**1. La Regla de etiquetado**, exige que las instrucciones de cuidado de la pieza también sean informadas.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

Organismos que regulan las normas en etiquetados de alimentos en EE.UU. son:

• **FDA (Food and Drug Administration).** Emite la mayor parte de las normas de productos alimentarios.

Los requisitos de etiquetado de la FDA son directrices y reglamentos establecidos para el etiquetado de alimentos, medicamentos, cosméticos y productos sanitarios. Estas directrices garantizan que los consumidores dispongan de información precisa y completa sobre los productos que adquieren. Los requisitos de etiquetado de la FDA abarcan una amplia gama de información, que incluye:

- Requisitos de envasado y etiquetado para productos específicos.
- Lista de ingredientes.
- Declaraciones de propiedades saludables y de contenido en nutrientes.
- Declaraciones de advertencia cuando proceda Información nutricional para el etiquetado de alimentos.



## Nueva etiqueta/¿Qué cambió?

Porciones:  
letra más  
grande y en  
negrita más  
marcada

### Nutrition Facts

|                               |                       |
|-------------------------------|-----------------------|
| 8 servings per container      |                       |
| <b>Serving size</b>           | <b>2/3 cup (55g)</b>  |
| <b>Amount per serving</b>     | <b>Calories 230</b>   |
|                               | <b>% Daily Value*</b> |
| <b>Total Fat</b> 8g           | <b>10%</b>            |
| Saturated Fat 1g              | <b>5%</b>             |
| Trans Fat 0g                  |                       |
| <b>Cholesterol</b> 0mg        | <b>0%</b>             |
| <b>Sodium</b> 160mg           | <b>7%</b>             |
| <b>Total Carbohydrate</b> 37g | <b>13%</b>            |
| Dietary Fiber 4g              | <b>14%</b>            |
| Total Sugars 12g              |                       |
| Includes 10g Added Sugars     | <b>20%</b>            |
| <b>Protein</b> 3g             |                       |
| Vitamin D 2mcg                | 10%                   |
| Calcium 260mg                 | 20%                   |
| Iron 8mg                      | 45%                   |
| Potassium 240mg               | 6%                    |

Nuevo:  
azúcares  
añadidas  
Cambios  
necesarios en  
algunos  
nutrientes

Tamaños de  
las porciones  
actualizados  
Calorías:  
Letra más  
grande

Valores  
diarios  
actualizados

Se especifican  
las cantidades  
reales

Nueva nota  
al pie

\* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

Bajo la jurisdicción de la **Food and Drug Administration (FDA)**. La sección clave relevante a esta situación es la **Sección 402(d)**, que establece que un alimento se considera adulterado si contiene un artículo no nutritivo, como un juguete, a menos que dicho artículo tenga un propósito funcional en el alimento y no represente un peligro para la salud.

Por lo tanto, en los Estados Unidos, no se permite que los juguetes estén incrustados dentro de los alimentos, ya que se considera un riesgo de asfixia, y la FDA regula estrictamente este tipo de productos para proteger la seguridad del consumidor.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## USDA (Departamento de Agricultura).

Redacta las normas de etiquetado para productos cárnicos o que contengan más de un 2% de carne (porcino y vacuno), aves de corral y huevos y sus componentes.

### Información obligatoria del etiquetado:

Nombre del producto

Leyenda de inspección y número de establecimiento

Declaración del peso neto

Declaración de ingredientes

Dirección

Declaración de manipulación

Instrucciones de manipulación segura

Información nutricional

Estas menciones obligatorias deben figurar en el Panel de Presentación Principal (PDP) o en el Panel de Información.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## TTB (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, dependiente del Departamento del Tesoro).

•Este último se ocupa del etiquetado de bebidas alcohólicas, dependiendo del volumen de alcohol.

Las bebidas de malta con menos de 0,5% de alcohol por volumen deben designarse como "bebida de malta", "bebida de cereales" o "casi cerveza".

Las bebidas de malta no conocidas en el comercio bajo una denominación particular a deben llevar un nombre junto con una declaración de composición veraz y adecuada.

Una declaración de composición debe incluir la clase base y los materiales aromatizantes o colorantes añadidos.

[Preguntas Frecuentes | TTB: Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau](#)



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## A. *Regulaciones no arancelarias Cuantitativas*

Regulaciones no arancelarias cuantitativas: Se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país, o a establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel.



### **Permisos de exportación e importación**

Revisa si tus mercancías requieren de una autorización especial por parte de la Secretaría de Economía antes de salir del país.

# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## ❑ Permisos de exportación e importación

Es necesario que se realice la solicitud de los permisos correspondientes si tus bienes de exportación pertenecen a alguna de estas categorías:

- Diamantes en bruto.
- Minerales de hierro.
- Acero.
- Tomate fresco.
- Azúcar.
- Armas convencionales, sus partes y componentes.
- Bienes de uso dual, software y tecnologías.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE



**Panamá:** Es uno de los productos más sensibles y tiene cupos para su importación, especialmente durante ciertas épocas del año, para proteger a los productores locales. Estos cupos se gestionan y asignan de acuerdo con las regulaciones del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI) y pueden estar sujetos a cambios según las políticas del gobierno y los acuerdos comerciales vigentes.



## Cupos

Exporta o importa un monto determinado de un producto o mercancía con un arancel menor a través de los certificados de cupo, con vigencia determinada, que expide la Secretaría de Economía.

Los certificados de cupo se asignan de dos maneras:

- Mediante licitación pública.
- Por asignación directa.

La asignación directa de cupo consiste en la distribución del monto determinado de un cupo entre un número de personas o empresas interesadas con base en ciertos criterios.

Los cupos obtenidos a través de licitación pública pueden cederse o transferirse de forma parcial o total.

## Dumping y subvenciones.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE



En el caso de la exportación de tequila, tu producto debe obtener el Certificado de Aprobación de Envasadores de Tequila (CAE) de la Secretaría de Economía.

## □ Envase y embalaje.

Revisa si las cajas, frascos o botellas que envuelven a tus productos serán sujetos de regulaciones en el país de entrada.

Las regulaciones de envase y embalaje suelen enfocarse en:

- Los materiales usados en la fabricación del envase.
- Los niveles de resistencia de los empaques.
- La ausencia de sustancias tóxicas en envases alimenticios.
- Prohibición de plásticos de un solo uso.

# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE



## ❑ Mercado de origen.

El Certificado de Origen indica el país en el cual ha sido fabricada determinada mercancía.

Es un instrumento básico para saber si tus productos, en este caso de origen mexicano, enfrentarán restricciones de entrada o, por el contrario, tratos arancelarios preferenciales en otros países.

Esto último, gracias a los acuerdos y tratados comerciales establecidos por México alrededor del mundo.

# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## □ Regulaciones sanitarias.

En México, las regulaciones sanitarias están diseñadas para proteger la salud pública mediante la supervisión y control de productos, servicios, y actividades que puedan afectar la salud de la población. Estas regulaciones abarcan una amplia gama de sectores, incluyendo alimentos, medicamentos, dispositivos médicos, cosméticos, y servicios de salud.



# IDENTIFICANDO NORMATIVIDAD APLICABLE

## ❑ Normas técnicas y normas de calidad.

Al exportar mercancías a diferentes países, es fundamental asegurarse de que los productos cumplan con las normas técnicas y de calidad aplicables en el país de destino.

Verifica que tus mercancías cumplan con las normas aplicables en el país de destino en lo concerniente a los siguientes aspectos:

### Técnicas.

- Durabilidad.
- Dimensiones.
- Resistencia.
- Inflamabilidad.
- Toxicidad.
- Seguridad en el uso.



## ❑ Calidad.

Obtén las certificaciones que avalen que tus mercancías son el resultado de la implementación de procesos empresariales óptimos.

Sitio de la Organization for Standardization (ISO) en materia de calidad en el manejo de procesos, cuidado medioambiental, salud y seguridad, entre otros.



# NEARSHORING

La tendencia del Nearshoring implica producir cerca del consumidor final para asegurar una cadena de suministro más rápida y reducir costos. Esta estrategia ganó relevancia durante la pandemia, que interrumpió cadenas de suministro globales justo a tiempo. **“Just on time”**. Es importante concientizarnos sobre el impacto significativo y en crecimiento que esta tendencia brinda a países como México.



### Factores clave:

**1. Pandemia:** La interrupción de operaciones destacó la necesidad de proximidad en la producción.

**2. Geopolítica:** La guerra entre Rusia y Ucrania ha perturbado el suministro de materias primas esenciales.

**3. Políticas Industriales:** Iniciativas como el T-MEC fomentan la integración regional en América del Norte. México, con su infraestructura y mano de obra, es clave en la producción de baterías eléctricas y vehículos, beneficiándose de subsidios y reducción de costos de origen.

**4. Geografía:** México se encuentra en una ubicación privilegiada.

## ❑ Fortalecimiento de Economías Locales y Regionales.

•**Desarrollo Económico:** Promueve la inversión y la creación de empleos en países cercanos, lo que puede fortalecer las economías locales y regionales. Al trasladar la producción a países vecinos, las empresas ayudan a estimular la economía local, contribuyendo al crecimiento y desarrollo económico en esos lugares. Lo que puede ayudar a reducir las disparidades económicas entre regiones, creando oportunidades en áreas que históricamente han tenido menos acceso a la inversión extranjera.



## ❑ Reducción de Costos y Mejora de la Competitividad.

Al producir más cerca del mercado final, las empresas pueden reducir significativamente los costos de transporte y logística, lo que a su vez puede disminuir los precios para los consumidores y aumentar la competitividad.

Las cadenas de suministro más cortas permiten tiempos de entrega más rápidos, lo que es crucial en un entorno comercial que valora la rapidez y la capacidad de respuesta.

## ❑ **Desafíos y Oportunidades para México:**

- Seguridad.
- Transferencia de tecnología.
- Mano de obra calificada.
- Infraestructura insuficiente.
- Barreras culturales.
- Impacto ambiental.
- Ciberseguridad.



# CONCLUSIONES



## COCA COLA

Todo empezó cuando un farmacéutico, inventó un jarabe y lo llevó a una farmacia que la vendió por cinco centavos cada vaso. Tras ello, puso un anuncio en el periódico con un dibujo a mano donde se podía leer Coca-Cola, y fue todo un éxito: durante el primer año se vendieron nueve bebidas al día. Hoy en día se venden 1.600 billones.



## NINTENDO

Hoy en día es una de las empresas de consolas de videojuegos más famosas del mundo, pero durante más de medio siglo se dedicó únicamente a la producción y distribución de un juego de cartas llamado hanafuda. Desde su fundación, en 1889, no producirían ningún videojuego hasta 1978.



## AVON

El fundador de Avon, David H. McConnell, se dedicaba a vender libros puerta a puerta, pero para atraer a la clientela femenina les regalaba pequeños perfumes. En poco tiempo, McConnell se había convertido más popular por sus perfumes que por sus libros, por lo que cambió su enfoque y fundó la California Perfume Company, que más tarde se convirtió en Avon.



## SAMSUNG

Lee Byung-chul, quien nació meses antes de la conquista japonesa al imperio coreano en 1910, creó su empresa local a las afueras de Daegu llamada Samsung Sanghoe donde vendía fideos, pescado seco y abarrotos, siendo ahora una de las empresas más importantes a nivel mundial en tecnología.



## HASBRO

Los hermanos Hassenfeld inauguraron en 1923 la que ahora es una de las marcas de juguetes más poderosas del planeta. Pero tardaron en dedicarse a los juegos: vendían restos textiles. Posteriormente, el negocio fue girando en torno a los utensilios escolares hasta encumbrarse en 1952 con la llegada de Mr. Potato.



*"Crear en una idea, por simple que parezca, es el primer paso hacia su realización. Con el tiempo, lo que comienza como un pensamiento pasajero puede evolucionar hasta convertirse en un pilar sólido de oportunidades y éxito. Cada gran negocio que conocemos hoy nació una idea, demostrando que nunca debemos subestimar el poder de nuestra imaginación. Lo esencial es tener la visión y la determinación para desarrollarla, construyendo sobre ella los cimientos de un futuro grandioso".*

# ACTIVIDAD EN EQUIPO

Hacer equipos de 3 personas:

Una persona es el Departamento de tráfico y aduanas: Identificar la fracción de tu producto, regulaciones y proceso logístico.

Una persona es el departamento de Ventas internacionales: Revisará posibles mercados, expondrá cómo se posicionará el producto desarrolla la imagen del producto.

Una persona es el Equipo Legal: Términos del contrato, registro de marca.



# ACTIVIDAD EN EQUIPO



- ❑ Jabón de tocador, con extracto de aguacate



- ❑ Sal de chapulín: Sal de mar, chile de árbol seco y chapulín rojo.



- ❑ Queso panela de leche entera de vaca.



- ❑ Salsa de chile de árbol con habanero

<https://www.tlcasociados.com.mx/servicios/tlc-infinity/>



Usuario: Diplomadoexport

Contraseña: Dipl0m24d0

