

Revista Electrónica

Comercio Exterior y Aduanas



Logística de Exportación

*Factor clave del éxito o fracaso de las
empresas en los mercados internacionales*



**Aumentan 30% gastos
en empresas por
fallas de logística**

**Afecta transporte
obsoleto competitividad
en la logística**

ESCOMEX

tu Universidad de Negocios

SAN DIEGO
GLOBAL
KNOWLEDGE
UNIVERSITY

LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS



- **Plan semanal** ambos turnos.
- **Plan de dos días a la semana** ejecutivo.
- **Basados en experiencias de aprendizaje.**
- **Formación internacional.**
- **Competencias y conocimientos globales.**

**Profesional en
Planes de
Exportación**

Blvd. Adolfo López Mateos #1622
col. Zacatecas
Mexicali B.C. Mexico

Tel. (686) **556 15 10**

www.escomex.com.mx

SÍGUENOS EN:



LOGISTICA DE EXPORTACIÓN *Factor clave en el éxito o fracaso de las empresas* *en los mercados internacionales.*



En el entorno económico mundial actual, la logística es esencial para triunfar por la importancia de la misma en la actividad del comercio internacional y cobra mayor relevancia cuando se tiene una claridad sobre los aspectos prácticos, operativos, legales y comerciales a la hora de estructurar las posibilidades de transporte, sus costos y mejorar su competitividad.

A través de la logística de exportación se determina el como enviar el producto al mercado seleccionado en el menor tiempo, al menor costo y de la manera mas segura posible.

Es por ello, que al momento de definir el modo de transporte para exportar un producto, se tienen que tomar en cuenta lo siguiente:

✚ Tipo de producto a exportar

“No es lo mismo exportar frutas y hortalizas frescas, que alimentos enlatados, ya que ambos necesitan distintos tipos de equipo para su eficiente traslado y comercialización”.

✚ Peso y volumen del producto

“Estos dos factores influyen mucho al momento de exportar, ya que el peso y el volumen de la mercancía debe ser acorde a las reglamentaciones de pesos y volúmenes de cada uno de los países por donde transita la mercancía”.

✚ Punto de origen y punto de destino solicitado por el comprador

“Este es otro de los puntos importantes al momento de exportar, ya que incide en gran parte de la negociación entre vendedor y comprador para determinar el INCOTERM a utilizar y de esa manera delimitar sus obligaciones y responsabilidades dentro de la transacción comercial”.

✚ Tipo de empaque y embalaje

“La adecuación del producto de exportación, esta normalmente presente en el envase y embalaje, ya sea por las regulaciones que se deben cubrir en materia de etiquetado con base en los requerimientos de cada país, o bien por los materiales requeridos en el embalaje para un producto que se transportara 30 días por mar, con alto grado de humedad y variación de temperaturas.

Un empaque bien diseñado puede optimizar el espacio disponible en el contenedor, que se puede reflejar sustancialmente en el costo del flete por unidad de producto, sobre todo si se trata de productos a los que el costo de transportación les incide de manera muy sensible”.

✦ *Requerimientos del comprador en cuanto a frecuencia, rapidez, disponibilidad y accesibilidad en los diferentes medios de transporte.*

“El medio de transporte ofrece distintas alternativas como puede ser el aéreo, marítimo, terrestre por tráiler o ferrocarril y el multimodal; cada uno con diferentes características, tiempos, seguridad y costos. Por ejemplo, el transporte aéreo no es adecuado para cargas masivas ni el marítimo para cargas urgentes.

Las rutas e itinerarios también son importantes, debido a que se deben considerar las frecuencias de salidas para definir el puerto de embarque”.

✦ *Identificación y selección de proveedores logísticos*

“Así como las empresas evalúan y seleccionan proveedores de materias primas, para la logística de exportación se debe actuar de la misma manera y monitorear permanentemente a los proveedores”.

✦ *Tramites, documentos y certificaciones*

“El prever estos aspectos es importantísimo para evitar problemas, que además del tiempo perdido, pueden resultar muy costosos, al momento de llevar a cabo nuestro proceso de exportación.

Aquí se deben considerar todos los trámites a realizar, tales como:

- *Los relacionados con la empresa o el producto:* certificados de origen, de calidad, de libre venta, sanitarios, entre otros.
- *Los relacionados con el mercado:* normas de etiquetado, contratos de compraventa, formas de pago.
- *Los relacionados con la logística de exportación:* factura, lista de empaque, carta de porte, despacho aduanero.

Por todo lo anterior, contar con una infraestructura de transportes y logística internacional adecuada, facilita el posicionamiento a las empresas que deseen presencia internacional. Cuando se realiza una operación internacional, con la firma del contrato se inicia un verdadero proceso de exportación, y gran parte del éxito de dicha operación reside en la *estrategia de transporte y logística*.

LCI. Luis Alberto Báez Aréchiga

Logística y Transporte

- Listos, permisos de transportistas para pasar a EU..... 7
- Aumentan 30% gastos en empresas por fallas de logística..... 8
- Afecta transporte obsoleto competitividad en la logística..... 9
- Pymes lograrían ahorros en cadena de suministro..... 11
- Buscan reducir mermas de hasta 45% en cadena de suministro agrícola..... 12
- Canadá y EU ven en México opción para mejorar cadenas de suministro..... 14
- Costos de logística, cuello de botella de la industria..... 15

Comercio Exterior

- Bancomext amplía la gama de productos para exportadores..... 17
- Crece exportación de café en 53%..... 19
- Retoman presencia en EU textiles y vestido mexicanos..... 21
- México 2do productor de acero en América Latina..... 23
- Se regularán exportaciones de armas y sus componentes..... 25
- Piden cuotas compensatorias a mezcla china..... 26
- Lidera México en el mundo preferencias arancelarias..... 27

Operación Aduanera

- Aseguran 300 mil metros de tela en Aduana de Pantaco..... 30
- Impiden la entrada de mil 501 embarques de alimentos a México..... 31
- Alistan ventanilla única en Aduanas..... 32
- Importadores declaran menores costos: SAT..... 33

Merceología

- Caso de Estudio: Auriculares Inalámbricos..... 36
- Autoevaluación: Reglas Generales..... 37

Normas Oficiales Mexicanas

- NOM-050-SCFI-2004..... 39

ESCOMEX

Universidad de Negocios

SAN DIEGO
GLOBAL
KNOWLEDGE
UNIVERSITY

Formando Gerentes Emprendedores

CLAVE INSTITUCIÓN 02MSU00160

• Lic. Ciencias Empresariales

• Lic. Comercio Exterior
y Aduanas

• Lic. Mercadotecnia y
Desarrollo de Negocios

• Lic. Administración y
Desarrollo de Empresas

• Técnico Fiscal Aduanal
en Comercio Exterior
(Con sólo secundaria)

**INSCRIPCIONES
ABIERTAS**

• Sin Inglés
• Sin Examen de
Admisión

Tel. **556 15 10**

Síguenos en:



Mexicali B.C.
www.escomex.com.mx

Listos, permisos de transportistas para pasar a EU



En un máximo de dos meses podría extenderse el primer permiso permanente para que un transportista mexicano ingrese sin problemas más allá de la zona comercial de Estados Unidos, y en ese momento se eliminará por completo el arancel a los 99 productos que se mantienen en el carrusel.

Guillermo Malpica, director general de Negociaciones de Servicios de la Secretaría de Economía, recordó que los transportistas interesados en cruzar la frontera de Estados Unidos sin problema, deberán cumplir con una serie de requisitos y un período de 18 meses de prueba.

Hay sin embargo algunos operadores que se inscribieron desde el periodo anterior y ya cumplieron con el tiempo requerido, por lo cual, en un plazo de seis u ocho semanas contarán con el permiso de las autoridades estadounidenses.

Durante su participación en el XI Foro Nacional de Transporte de Mercancías que se lleva a cabo en este puerto, Malpica Soto recordó que los 99 productos que forman parte del Carrusel a los cuales se les aplica un impuesto para ingresar a México, sólo se les disminuyó 50% de éste, pero quedarán completamente exentos en cuanto se Estados Unidos comience a entregar permisos a los transportistas mexicanos que ya cumplen los requisitos que les demandan en aquella nación.

En entrevista, el funcionario de la Secretaría de Economía reveló que ambos países (México y Estados Unidos) acordaron disminuir de 100 a 30 compañías en el plan de autotransporte. México y Estados Unidos pactaron la reducción de empresas participantes en este proceso.

El director general de Negocios de Servicios de la Secretaría de Economía (SE), Guillermo Malpica Soto, informó que la reducción, de 100 a 30 compañías, podría suceder en los próximos tres meses bajo este nuevo programa de autotransporte transfronterizo, al que calificó como de exitoso. Recordó que en 2008, Estados Unidos acumuló una pérdida aproximada de 2 mil 400 millones de dólares en aranceles, por la sanción que le impuso México debido a su incumplimiento con los términos del TLCAN. (*El Universal*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx

Aumentan 30% gastos en empresas por fallas de logística.



Una cadena de suministro bien administrada, puede crear hasta un 7% de incremento en las ganancias por acción para las empresas, por el contrario las malas relaciones entre una empresa y sus proveedores de servicios, entre ellos los logísticos, puede representar un gasto adicional de hasta el 30 por ciento.

En Expologística 16, Chad W. Autry, profesor en Logística de la Universidad de Tennessee en Estados Unidos, citó el caso de éxito de Amazon, el líder mundial en venta de libros, que después de un año de trabajar estrechamente con UPS para mejorar su proceso de entrega y el diseño de sus paquetes, aumento 1.1 por ciento sus ventas, expuso el académico.

Chad W. Autry dijo que se debe romper con el enfoque tradicional en el que se da una relación de adversarios, un clima de desconfianza, la dinámica es individualista y la información no se comparte.

Agrego que ahora la tendencia radica en cinco puntos esenciales para mejorar las relaciones en la cadena de suministro. En primera instancia el intercambio de información es el factor mas importante, pues las empresas deben mantener una relación en tiempo real basada en la confianza, incluso que compartan claves y códigos para rastrear donde y como se encuentran los productos.

Otro aspecto es establecer contratos más sencillos y dinámicos entre proveedor y empresa. Un tercer factor es que ambas compañías trabajen al interior para mejorar sus capacidades de acuerdo a las exigencias del cliente. La cuarta instancia es que las empresas establezcan normas de cooperación entre todos los niveles de la cadena, pues predominan las relaciones aisladas.

“Muchas veces el área de manufactura se enfoca en la producción, y no sabe o no se interesa por saber como y cuanto se vende, como llega el producto, si los clientes están satisfechos, entonces nunca sabrán que aspectos modificar para mejorar el producto final”, explico Autry.

Finalmente, al integrar todas las operaciones se consolidaría un Modelo de Conectividad Relacional, en el que el valor fundamental es la comunicación eficiente a todos los niveles. El tiempo estimado de implementación de este modelo tomaría de uno a dos años y los beneficios estiman un mayor número de clientes, utilidades para la empresa y trabajadores mas satisfechos.

Fuente: www.T21.com.mx

Afecta transporte obsoleto competitividad en la logística.



Tener una flota vehicular dedicada al transporte de mercancías con mas de 17 años de antigüedad afecta a la competitividad del país en materia logística, dijo Carlos García Fernández, presidente de la Asociación Nacional Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (Anpact)

En el marco de la decimo sexta edición de Expologística, que se realiza en la Ciudad de México, el representante de las armadoras establecidas en el país, dijo que si se toma en cuenta que 67% de la carga y 98% del pasaje se mueve por camión tener una flota obsoleta inhibe la competitividad.

Señalo que para reducir la edad del parque camionero han propuesto dos iniciativas de política publica en el país, una para regularizar la actividad del transporte, propuesta que hizo el diputado Juan José Guerra, del Partido Verde Ecologista, la cual se encuentra varada en la Cámara de Diputados y otra a través de la cual se pretende modificar el programa de chatarrización, el cual se implemento desde el 2004, que a la fecha se han destruido 15 mil camiones, de un estimado de mas de 150 mil, con mas de 17 años de antigüedad.

“Desde hace dos años se solicito a las Secretarias de Economía, Hacienda y Comunicaciones y Transportes, tener un nuevo esquema de chatarrización, que entre otros considere el cambiar dos camiones viejos por el enganche de una unidad nueva o seminueva; así como modificar la formula que otorga el estímulo fiscal para el enganche de la nueva unidad se actualice conforme a la inflación”, dijo.

Agrego que debe haber una corresponsabilidad entre la iniciativa privada y el gobierno para sacar adelante estas propuestas, “queremos un país competitivo, necesitamos un transporte competitivo”.



Logística y Transporte

Al respecto, Daniel Pardo, director general de DHL Supply Chain, señaló que tienen problemas con sus transportistas en los picos de producción sobre todo al fin de mes, porque la industria del transporte en México una gran parte es informal y no garantiza la entrega de los productos.

“Trabajamos con mas de 400 transportistas, pero el problema que tenemos es la demanda a fin de mes, donde la demanda normal incrementa 30 a 40% y donde muchas veces el transportista no tiene el capital para tener el camión mas nuevo y mas eficiente, hoy tenemos el transporte mas caro a nivel América aun cuando el costo de gasolina es de los mas baratos en el continente, todo por las ineficiencias en los procesos de entrega”, dijo.

Fuente: www.T21.com.mx

ESCOMEX
Universidad de Negocios

OPCIONES:

-  **TÉCNICO FISCAL ADUANAL EN COMERCIO EXTERIOR**
-  **LIC. EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS**
-  **LIC. EN CIENCIAS EMPRESARIALES**
-  **LIC. EN MERCADOTECNIA Y DESARROLLO DE NEGOCIOS**
-  **LIC. EN ADMINISTRACIÓN Y DESARROLLO DE EMPRESAS**
-  **MAESTRÍA EN DERECHO ADUANERO**
-  **MAESTRÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL**
- MAESTRÍA EN GERENCIA SOCIAL**

Tel. (686) **556 15 10**

SIGUENOS EN:  

www.escomex.com.mx

ESCOMEX
Universidad de Negocios

-  **PLAN DE EXPORTACIÓN (PLANEX)**
-  **PLAN DE IMPORTACIÓN (PLANIM)**
-  **PLAN DE NEGOCIOS (PLANNEG)**
-  **PLAN DE MERCADOTECNIA (PLANMER)**
-  **PLAN DE ADMINISTRACIÓN (PLANAD)**

Tel. (686) **556 15 10**

SIGUENOS EN:  

www.escomex.com.mx

Pymes lograrían ahorros en cadena de suministro.



Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) podrían generar ahorros de entre 25 y 30% en su cadena de suministro si logran adoptar procesos de planeación en sus ventas y operación, asegura Francisco Olvera, vicepresidente de Infor México.

La falta de sistemas en la planeación de la demanda, el abastecimiento de inventarios, la reprogramación de la producción, el mantenimiento de una flotilla de transporte, entre otros, impide que las empresas, principalmente pequeñas y medianas, mejoren su cadena de suministro, destacó.

Durante su participación en la conferencia Tecnología: Factor elemental para un exitoso modelo de S&OP, que se realizó en la decima sexta edición de Expologística, detallo que las empresas deben de apoyarse en sistemas tecnológicos que les permitan sistematizar todos sus procesos de ventas y operación para alcanzar dichas ventajas.

No obstante, indico que las empresas apenas y destinan el 4% de sus ventas en soluciones tecnológicas dado que la mayoría de ellas carecen de disponibilidad de recursos economicos para su implementación.

“Esto no quiere decir que las empresas deben de adoptar soluciones tecnológicas para todos sus procesos logísticos, hay áreas de sus empresas que quizá no lo necesitan, tienen que realizar un análisis para identificar en donde son necesarios los cambios”, explico.

Comento que otro de los factores que no permite que las compañías mejoren sus cadenas de suministro es la falta de comunicación interna y externa en sus áreas de distribución, almacenaje y ventas, por ejemplo, “cada una de ellas tienen un objetivo individual, pero no se preocupan por generar un objetivo común”.



Fuente: www.T21.com.mx

Buscan reducir mermas de hasta 45% en cadena de suministro agrícola.



Con el objetivo de mejorar la cadena de suministro del sector agrícola, la Secretaría (Ministerio) de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) anuncio que canalizara este año una inversión de 2 mil 85 millones de pesos, para el programa Componente Manejo de Posproducción, el cual dará inicio en los próximos días.

Francisco Mayorga Castañeda, titular de la Sagarpa detallo que los recursos se destinaran a la modernización de la red de frio y ambiente controlado, empaques, centros de acopio, rastros TIF, estancias pecuarias y procesamiento de los productos pesqueros y acuícolas, así como para las compra de equipo de transporte de carga.

Indico que dicho programa buscara que los apoyos otorgados mantengan un esquema de financiamiento y subsidio, por lo cual estarán vinculados no solo con la Sagarpa, sino también con Financiera Rural y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).

El FIRA ejecutara este proyecto y se encargara de fungir como ventanilla de recepción de solicitudes, otorgara financiamiento, capacitación y asistencia técnica y participara con garantías de crédito para facilitar el acceso al mismo.

Además de la reducción de mermas en la postproducción, este programa, hará posible que el productor primario tenga mejores condiciones de calidad y precio en el mercado, eliminando de esta manera el intermediarismo, al tiempo que se impulsan mejores practicas agrícolas y sanitarias en la cadena de producción.

“En México, las mermas generadas durante el proceso de postproducción de los alimentos agrícolas son de entre el 30 y 45 por ciento, por lo que con dicho programa se busca reducir estas perdidas y mejorar la oferta y suministro de los mismos.

Logística y Transporte



Si logramos reducir las mermas del 40 al 10 por ciento lograríamos un incremento del 50 por ciento en la oferta de alimentos, sin tener que aumentar su producción", aseguro.

Mayorga Castañeda indicó que los principales puntos en los que se debe poner atención en la cadena logística del sector agrícola son: el procesamiento, almacenamiento y transporte de los alimentos dado que muchas de las ocasiones los productores carecen de la infraestructura necesaria.

Este componente tiene el objetivo de acompañar desde su producción inicial hasta el lugar de su consumo final los productos agroalimentarios; incluye todas las actividades requeridas para el manejo de productos primarios después de ser cosechados, capturados o sacrificados tales como enfriamiento, limpieza, selección, transporte, empaque, distribución y comercialización.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO por sus siglas en inglés) cerca de un tercio de los alimentos que se producen cada año en el mundo para el consumo humano – aproximadamente mil 300 millones de toneladas-, se pierden o desperdician por precariedad de la infraestructura, bajo nivel tecnológico y falta de inversión en sistemas de producción alimentaria. Las principales deficiencias en el manejo de productos agroalimentarios ocurren en almacenamiento y transporte.

Fuente: www.T21.com.mx

LICENCIATURAS

Licenciado en Comercio Exterior y Aduanas

Registro oficial ante la Secretaría de Educación con número 2056

Plan Dinámico
De lunes a viernes

Turnos
Matutino y Vespertino

ESCOMEX
Universidad de Negocios

Canadá y EU ven en México opción para mejorar cadenas de suministro.



En los próximos años grandes corporativos de Canadá y Estados Unidos bajo la premisa de reducir constantemente los tiempos en su cadena de suministro, buscarán incrementar su relación de negocios con empresas mexicanas, las cuales tienen el potencial para lograr sus objetivos a corto plazo, dijo John Bell, profesor en Logística de la Universidad de Tennessee en Estados Unidos.

En entrevista detalló que las compañías mexicanas tendrán muchas oportunidades de crear sociedades de negocios con empresas

norteamericanas, quienes han visto el gran potencial que tienen para la reducción de costos y tiempo en las cadenas de suministro.

Lo que las empresas norteamericanas buscan es bajar sus costos y tiempo y México cuenta con una gran calidad de la mano de obra, que además es confiable y que los corporativos norteamericanos van a aprovechar para que sus cadenas de suministro sean más eficientes, comentó.

“creemos que si las empresas mexicanas le otorgan a sus clientes servicios de valor agregado como el etiquetado o reempaque, podría ayudarlas a consolidarse como aliados estratégicos y comerciales en las cadenas de suministro. Vemos que industrias como la maquiladora y la electrónica, son las que tiene mayores potenciales”, comentó.

Aunque la maquiladora ya tiene más de 30 años que se hace en México, esta podría mejorarse con los valores agregados hacer que estos productos sigan llegando y ser mejores, hay oportunidades dentro de la tecnología actual y por venir. No obstante, señaló que las empresas mexicanas deben de mejorar en consolidar sus redes de cadenas de suministro y optimizar el aspecto de seguridad en el corto plazo.

Chad W. Autry, también profesor en Logística en la Universidad de Tennessee, comentó que si bien se percibe una recuperación económica, aun hay cierta incertidumbre, por lo que en un entorno tan volátil y el aumento constante de costos de materiales, serán los principales desafíos para los administradores de la cadena norteamericanos, “por ello las empresas mexicanas serán un gran atractivo”.

Fuente: www.T21.com.mx

Costos de logística, Cuello de botella de la industria.



Los altos costos logísticos y el proceso de exportación se han convertido en el cuello de botella de la competitividad de México. Tan sólo en la fabricación de un producto -sea industrial o agropecuario-, los costos de logística representan 31% en nuestro país, mientras que en Estados Unidos, el costo de producir la misma mercancía sólo representa 8% de la manufactura total, afirmaron especialistas de la Universidad de Georgia Tech y del Tecnológico de Monterrey.

La competitividad de México ha caído en más de 20 posiciones en la última década, al dar libre acceso a China para comerse el mercado estadounidense, el cual era nicho estratégico de nuestro país. El gran problema es que la manufactura mexicana se encarece por la logística deficiente, aseveró Hugo Elizalde, director de Ingeniería del Tecnológico de Monterrey, zona metropolitana.

Actualmente, el Tec de Monterrey y el Instituto Tecnológico de Georgia trabajan en un proyecto que mejore la competitividad logística de México, el cual pretende dar luz verde al Centro de Innovación Logística y Comercio de México.

Julie Foster, directora del Centro de Logística de Georgia Tech, explicó que México se enfrenta a grandes barreras virtuales en materia de logística: la misma frontera vía aduanas, aranceles, redes de transporte ineficiente, falta de conectividad de camiones o tren, además del costo del combustible que encarece la transferencia.

INFRAESTRUCTURA DEFICIENTE

Al dar a conocer los detalles del proyecto, los investigadores reconocieron que México dejó de ser un país de bajo costos, para pasar a salarios medios y profesionales; sin embargo, el obstáculo competitivo está en la infraestructura y la falta de energías renovables.

El especialista del Tec destacó que la academia ya trabaja con diferentes dependencias federales, entre ellas con Economía, Sagarpa, Energía, Sedena y Conacyt, para convertir a México en líder en comercio y logística, con la ventaja de la posición geográfica de más de 11,000 kilómetros litorales y flaqueados por dos océanos. (*El Economista*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx

ESCOMEX

Universidad de Negocios

SAN DIEGO
GLOBAL
KNOWLEDGE
UNIVERSITY

LICENCIADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

Plan Ejecutivo



**Haz de tu IDEA,
un NEGOCIO
RENTABLE,
y mejora tus
INGRESOS.**

- **Desarrollate como GERENTE, e identifica las oportunidades de CRECIMIENTO.**
- **Desarrolla una visión GLOBAL para los NEGOCIOS.**

SÍGUENOS EN:



Con el Programa **AUTOBECA**
puedes estudiar **SIN COSTO**

Tel. **556 15 10**

www.escomex.com.mx



Bancomext amplía la gama de productos para exportadores.

Ofrece cartas de crédito, garantía comprador, seguro de crédito y fianzas y factoraje internacional, además de una plataforma electrónica para agilizar las operaciones.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), presidido por Héctor Rangel Domene, ofrece productos nuevos como cartas de crédito, garantías comprador, seguro de crédito y fianzas y factoraje internacional.

Las cartas de crédito son un instrumento de pago que recibe un exportador, vendedor o beneficiario, por medio de un banco, con el compromiso de realizar el pago a su favor.



Entre sus beneficios se encuentra el dar confianza al exportador que va a recibir el pago de la mercancía que esta vendiendo y, certeza del exportador sobre los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.

También reduce la necesidad del exportador de verificar el crédito del comprador, ya que la obligación de pago la asumen los bancos.

El interesado debe solicitar a la otra parte que la carta sea enviada, ya certificada, por el banco extranjero a Bancomext y el pago se realiza cuando los documentos estén bajo los términos y condiciones establecidos.

La garantía comprador se dirige a exportadores nacionales que requieren ofrecer a sus clientes en el extranjero financiamiento para la compra de productos y/o servicios mexicanos.

Estará en operaciones en agosto de 2011 en el continente, y el exportador recibirá el pago de sus ventas de contado y evitara el riesgo de crédito de su posible comprador.

Con ello podrá diversificar su cartera de clientes y tener la posibilidad de ofrecer un mejor precio u obtener un mayor margen de utilidad.

Los requisitos serán comprobar la relación comercial, una declaratoria del comprador de que el exportador no es una empresa relacionada y la autorización de crédito por parte del banco extranjero, entre otros.

Comercio Exterior

En cuanto a los seguros de crédito y fianzas, Bancomext trabaja con Cescemex (seguros de crédito), ofreciendo dos coberturas: 1. Riesgos comerciales y 2. Riesgos políticos y extraordinarios.

El compromiso es apoyar al comercio nacional e internacional con menor riesgo en las transacciones, generar un ambiente de negocios seguro, cubrir el flujo de efectivo y evitar insolvencia.

Su objetivo será aumentar la competitividad de las empresas al ofrecer condiciones de pago mas atractivas a clientes y prospectos, y permitir el aumento de ventas con la apertura de nuevos mercados con mayor seguridad.



El factoraje internacional, que estará a partir de septiembre, será un financiamiento de cuentas por cobrar a cargo de compradores ubicados en el extranjero.

Aplicara para exportadores mexicanos que requieran financiamiento, y Bancomext solicitará la cobertura del riesgo del importador en el extranjero, mientras la contraparte califica al importador en el extranjero.

Ella será la encargada de otorgar cobertura a Bancomext y este proporciona financiamiento sobre cuentas por cobrar al exportador mexicano.

La ventaja de este producto radica en ser un financiamiento sin incrementar el pasivo de la empresa y la cobertura global a través de contrapartes, participando en la red Factors Chain International, la cual maneja 80% del volumen de factoraje internacional y opera en cerca de 65 países.

Aunado a ello, la operación será electrónica y se contará con la recuperación de contado de las cuentas por cobrar en el extranjero.

Además en el portal de Internet de Bancomext (www.bancomext.gob.mx) se pueden realizar y agilizar muchos de los tramites que se requieren para el envío foráneo de mercancías, lo cual reduce costos y tiempo en la gestión. *(El Universal)*

Fuente: www.revistacomercioexterior.com

Crece exportación de café en 53%



En el mes de mayo, en comparación con el mismo mes del año previo, las exportaciones de café se incrementaron 53%, lo cual equivale a 380 mil 159.56 sacos de 60 kilogramos cada uno, así como una facturación de 129 millones 736 mil dólares, de acuerdo con información de la Asociación Mexicana de la Cadena Productiva del Café (Amecafé).

En mayo el organismo reportó uno de los niveles más altos de exportaciones del grano entre los ciclos 2009/2010 y 2010/2011. El año pasado el mejor nivel se ubicó en 393 mil 033 sacos durante el mes de marzo.

La Amecafé informó que 61.6% de las exportaciones de café mexicano se destinaron a Estados Unidos. En el mismo lapso 8.5% se exportó hacia Bélgica, 4.9% a Puerto Rico, 3.7% a Finlandia, 3.4% a Suecia, 3.1% a Canadá, 2.8% a Alemania, 2.6% a Italia, entre otros.

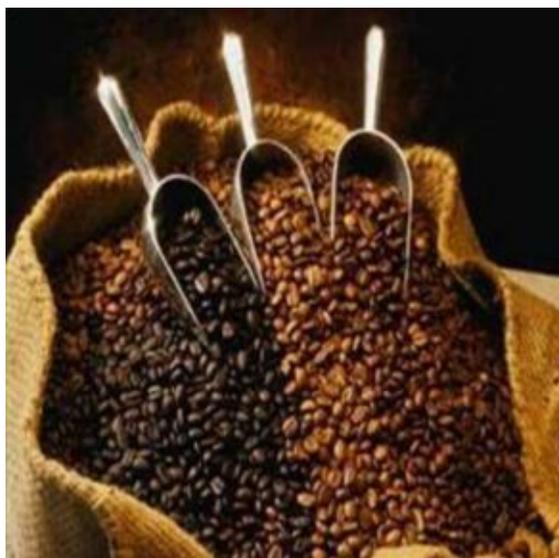
Respecto a la composición de las exportaciones, la Asociación dijo que el café verde ocupó 82.40% de las exportaciones, el soluble y extractos 17.17% y para el tostado y molido 0.43%.

En el ciclo 2010/2011, que inició en octubre del año previo, México logró recaudar 552 millones 366 mil dólares por las exportaciones del aromático, la cifra es ligeramente inferior a los 355 millones 590 mil dólares que ingresó en el mismo periodo.

De acuerdo con la Organización Internacional del Café (OIC), se calcula que la producción total para el año de cosecha 2010/11 será de 133 millones de sacos, lo que representa un aumento de 8.1% con respecto al año de cosecha anterior.

De entre los diez principales países exportadores que representan más de 86% de la producción total en el año de cosecha 2010/11, ocho registraron aumentos de la producción con respecto al año de cosecha 2009/10. Los países son Brasil, VietNam, Colombia, Etiopía, Guatemala, México, Honduras y Uganda, de acuerdo con la OIC.

En los otros dos principales países exportadores, la India e Indonesia, se registró una reducción en la producción.



Comercio Exterior

La Organización Internacional del Café (OIC) consideró que la producción global del aromático bajaría ligeramente en el periodo 2011/2012 a 130 millones de sacos de 60 kilos, por debajo de los 133 millones registrados en el periodo 2010/2011.

“El panorama de la producción para la campaña 2011/12 es algo mixto ya que se anticipa una producción más baja en Brasil, mientras que la producción en otros países exportadores podría crecer”. En abril, detalló que la depreciación del dólar redujo los ingresos de exportación de Brasil, Colombia, Guatemala, la India, Indonesia y México. (*El Universal*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx



Licenciado en Mercadotecnia y Desarrollo de Negocios

Registro oficial ante la Secretaría de Educación con número 5212

Turnos

Matutino y
Vespertino

Plan Dinámico

De lunes
a viernes

Plan Ejecutivo

Viernes
y Sábado

INFORMES



Retoman presencia en EU los textiles y vestido mexicano.



A pesar de la competencia desleal que representan los países asiáticos, los textiles y confeccionados mexicanos han retomado presencia en Estados Unidos, pues tan sólo en el primer trimestre del año las exportaciones de dichos productos a ese país crecieron 6.5 por ciento a tasa anual, con lo que México afianzó el quinto escaño como proveedor del mercado estadounidense.

Así, de acuerdo a un reporte de la Cámara Nacional de la Industria Textil, mientras que las exportaciones de textiles mexicanas a la Unión Americana crecieron 11.5 por ciento anual en el periodo de enero a marzo de 2011, las de prendas de vestir registraron un incremento de 5.2 por ciento en dicho periodo.



"Las exportaciones mexicanas cuentan con importante participación en el mercado de Estados Unidos, muestra de la capacidad de diversificación y calidad en costura mexicana en productos, tales como los pantalones de algodón para hombre y niños, así como para dama y niña, blusas de algodón y playeras de punto, entre otras", comentó.

De acuerdo al documento, refirió que conforme al Departamento de Comercio Internacional de Estados Unidos, las exportaciones de textiles y de prendas de vestir provenientes de México hacia el mercado estadounidense crecieron 6.5 por ciento de enero a marzo de 2011, con lo que el monto de las exportaciones ascendió a mil 088 millones de dólares acumulados en los primeros tres meses de 2011.



Incluso, destacó que tan sólo en marzo de 2010, las exportaciones de textiles aumentaron 10.1 por ciento, con un valor de 89 millones de dólares, con lo que suman quince meses consecutivos de crecimiento anualizado.

Comercio Exterior

De igual manera, para el caso de las prendas de vestir, en marzo de 2010 las exportaciones provenientes de nuestro país a la Unión Americana crecieron 4.2 por ciento respecto al mismo mes del 2010; acumulando ocho meses consecutivos de crecimiento.

"México compite fuertemente con economías asiáticas como China, Vietnam, Indonesia y Bangladesh, alcanzando un monto de 419 millones de dólares en exportaciones textiles para el mes de referencia", señaló.

El estudio destacó que en diversas categorías, las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos han consolidado su participación de ese mercado, como el caso de los pantalones de algodón de hombre y niño, que tienen una participación del mercado estadounidense del 20 por ciento. (*El Sol de México*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx



RVDE-BC-060-M1/10

Licenciado en Administración y Desarrollo de Negocios

Turnos

Matutino y
Vespertino

Plan
Dinámico

De lunes
a viernes

Plan
Ejecutivo

Viernes
y Sábado

INFORMES





México 2do productor de acero en América Latina.

México se consolida como el segundo productor de acero en América Latina y el décimo tercero a nivel mundial. En 2010 este sector representó el cuatro por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero y sus exportaciones superaron los siete mil millones de dólares, 30 por ciento más que en el 2009, afirmó el presidente Felipe Calderón al congratularse que la empresa surcoreana Posco, líder en la industria acerera a nivel mundial, decidió invertir 300 millones de dólares más en Tamaulipas.

Esta inversión se destinará para la segunda etapa de la planta de acero galvanizado en el puerto de Altamira.

"Desde que vino a México Posco hace cinco años, encontró en nuestro país un entorno adecuado para que sus negocios prosperen", manifestó el Jefe del Ejecutivo.

Afirmó que el hecho de tener problemas y enfrentarlos, de ninguna manera detiene o frena el progreso del país. Cada día, como se demuestra hoy, hay más inversiones, más inversiones que generan empleo para los mexicanos. "Así, cada día, México se fortalece como una verdadera potencia exportadora a nivel mundial".

Posco, como muchas otras compañías de clase mundial, demuestra con hechos que México es un gran lugar para invertir. "Como ha dicho su presidente Ming Dong Kim, demuestra con hechos que México es una gran oportunidad para invertir".

Sostuvo el Primer Mandatario que la economía ciertamente avanza por la ruta del crecimiento. Esto se debe, en buena medida, a importantes inversiones como la que hoy se anuncia.

"La economía mexicana crece en gran parte por la confianza de los inversionistas en el país, particularmente, en la industria y en las manufacturas.





En este sentido, aseveró que México se posiciona ya como un país privilegiado en manufacturas. Así, AlixPartners consideró que México es el país más competitivo para exportar manufacturas a Estados Unidos, que tiene más competitividad en ese rubro que cualquier otro país de los llamados BRIC: Brasil, Rusia, India o China e incluso los costos de manufacturas en promedio en México son 25 por ciento menos a los costos en la Unión Americana, con lo que hace al país competitivo por excelencia.

Inversiones siderurgia

La segunda planta de Posco generará por lo menos 300 empleos directos y entre 500 a 700 indirectos. Duplicará la capacidad de producción actual de acero galvanizado que se utiliza desde la producción de refrigeradores, lavadoras, electrodomésticos hasta automóviles.

Habló de que las inversiones en la industria siderúrgica en México entre 2010 y 2015 llegarán a 13 mil millones de dólares, más que lo realizado en las dos décadas anteriores juntas. "Eso quiere decir que en sólo cinco años se alcanzará un monto de inversión mayor al realizado en los 20 años previos en la historia económica de México".

Reiteró que particularmente el crecimiento de las inversiones en el sector siderúrgico nacional, es posible en la medida en que las empresas del sector privado encuentran buenas condiciones en México para invertir y expandirse.

Encuentran una economía estable, una economía en pleno crecimiento, sin sobresaltos; una economía con muy baja inflación, cercana al tres por ciento, a pesar del incremento internacional de las materias primas; finanzas públicas en orden; reservas internacionales que llegan al orden de los 127 mil millones de dólares, manifestó el Primer Mandatario.

Además, de la ubicación geográfica estratégica, se cuenta con una fuerza laboral joven, bien capacitada, un ambiente de negocios favorable a la operación de las empresas y una economía abierta al mundo que reduce sus aranceles para que compañías como Posco encuentren a México como el lugar ideal para producir y competir en la economía global.

Le acompañaron los secretarios de Economía y Hacienda, Bruno Ferrari y Ernesto Cordero, respectivamente, así como el gobernador de Tamaulipas, Egidio Torre Cantú, en este evento que tuvo lugar en la Calzada de los Presidentes, en la residencia oficial de Los Pinos. (*El Sol de México*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx



Se regularán exportaciones de armas y sus componentes.

Como parte de las acciones para regular el tráfico de armamento, la Secretaría de Economía, SE, emitió un acuerdo por medio del cual quedará sujeto a permiso previo la exportación de armas convencionales, sus partes y componentes, así como bienes de uso dual de software y tecnología en esa materia.

De esta manera, a través del Diario Oficial de la Federación, la institución encabezada por Bruno Ferrari informó que, mediante dicho acuerdo, se incorpora al régimen de permisos previos emitidos por la SE a la exportación de productos conocidos como de uso dual, los cuales pueden destinarse a usos civiles o militares.

La SE señaló que el acuerdo complementa los controles existentes para la no proliferación de armas de destrucción masiva.

Al mismo tiempo, agregó la institución, contribuirá a mejorar la competitividad del país, atrayendo inversiones y tecnologías que hoy no son accesibles a la industria nacional.

Y lo anterior porque las disposiciones del acuerdo publicado este jueves se orientan a establecer medidas de control mediante el requisito de permiso previo por parte de la Secretaría de Economía a la exportación de armas convencionales, sus partes y componentes, bienes de uso dual y software y tecnología, así como incorporar a la regulación mexicana las listas del Acuerdo de Wassenaar, de tal manera que la exportación de los bienes citados en el Anexo I "Bienes de uso dual", Anexo II "Lista de Municiones" y Anexo III "Software y tecnología" requerirán de un permiso previo (licencia).

De igual manera, promoverán la creación del Comité para el Control de Exportaciones de Bienes de Uso Dual, Software y Tecnologías, encargado de analizar las solicitudes de permiso previo de exportación y opinar sobre la conveniencia de su emisión. La SE señaló que al margen del acuerdo, el resto de dependencias del Gobierno federal continuará estableciendo, como lo hacen actualmente, las medidas de control a la exportación de los bienes que les corresponda regular.

"Las normas anteriores serán administradas a través del sistema nacional de ventanilla digital mexicana de comercio exterior que comenzará a funcionar este año. Las normas son congruentes con las listas de control del Acuerdo de Wassenaar", informó la SE.

Cabe mencionar que originalmente sólo la Secretaría de la Defensa Nacional realizaba la emisión de los permisos, sin embargo, a partir de la adhesión al acuerdo internacional, tanto la Sedena como la SE llevarán a cabo este proceso. (*El Heraldo*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx

Piden cuotas compensatorias a mezclilla china



La industria nacional productora de mezclilla (principal nicho exportador a Estados Unidos) podría desaparecer si el gobierno de Felipe Calderón no impone una cuota compensatoria contra las importaciones chinas desleales, sentenció Rodolfo García Muriel-Martínez, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaintex), quien precisó que en los últimos años ya desaparecieron más de siete empresas con 5,000 empleos perdidos.

Mencionó que el metro cuadrado de tela ingresa a México con un precio "ridículo" -27 centavos de dólar-, mientras que en el mercado nacional se vende en 1.60 dólares ya castigando los costos, lo que desplaza y depreda al mercado nacional, vía dumping.

En conferencia de prensa, el industrial dijo que las importaciones de mezclilla originarias de china se incrementó en 236% del 2007 al 2010, lo cual ya representa al 36% de la producción nacional, cuando hace 4 años era de 8.6 por ciento.

México produce 270 millones de metros cuadrados de tela, cuando en el 2010 ingresaron 98 millones de origen chino.

El ingreso de mezclilla "barata" de China se mantiene al alza, porque a comienzos del 2011 han entrado 10 millones de metros cuadrados por mes a México, tela que es ubicada en productos terminados (básicamente pantalón) desde mercado de tianguis y hasta en tiendas departamentales.



La Cámara exige una firme convicción del gobierno federal para atacar con prontitud todas las formas de ilegalidad que tanto dañan a México. (*El Economista*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx

Lidera **México** en el mundo preferencias arancelarias.



México es la economía con mayor porcentaje de exportaciones beneficiadas con preferencias arancelarias entre los 30 mayores exportadores de la Organización Mundial de Comercio (OMC). De todas las ventas externas que realizó México el año pasado, 97.8% se realizó obteniendo una preferencia arancelaria.

Los exportadores mexicanos pagan prácticamente nulos aranceles en sus exportaciones a Estados Unidos y Canadá, además de contar con una red de 11 Tratados de Libre Comercio con 42 países y más de 10 acuerdos comerciales de menor alcance.

Atrás de México quedaron: Chile, con 95.4% de exportaciones con preferencias arancelarias; Argelia, 93.7%; Indonesia, 90.7%, y Tailandia y Nigeria, 88.5 por ciento.

El "Informe anual" de la OMC reveló que 152 de sus 153 miembros (excepto Mongolia) son parte al menos en un acuerdo comercial preferencial.

Unión europea, con más acuerdos

La Unión Europea (UE) es la que participa en mayor número de acuerdos (30), seguida de Chile (26), México (21), los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (entre 20 y 22), Singapur (19), Egipto (18) y Turquía (17). Otras economías emergentes, como Brasil (13), la India (12) y China (10) les siguen de cerca.

A su vez, México se colocó en la cuarta posición entre las economías con mayor porcentaje de importaciones realizadas con preferencias arancelarias, al reportar una relación de 75.8%, siendo superado por Turquía (86.3%), Suiza (89.4%) y Canadá (80.3 por ciento).



Los países asiáticos muestran un incremento de la actividad de concertación de acuerdos comerciales preferenciales, siendo Singapur y la India los que han concluido la mayoría de los acuerdos, 17 de 19 y 10 de 12, respectivamente, desde el 2000.

El contraste es aún más claro en el caso de los países que han comenzado recientemente a firmar acuerdos, como China y Japón, cuyos acuerdos han entrado en vigor en todos los casos a partir del 2000.

Comercio Exterior

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte representa por sí solo 43% de los ahorros globales de aranceles resultantes de las preferencias, lo que corresponde a la mitad aproximadamente de todos los derechos ahorrados en el marco de acuerdos recíprocos (sin incluir el comercio interno de la UE).

De acuerdo con el reporte de la OMC, México retuvo la posición 15 entre los mayores exportadores del mundo, una clasificación que fue liderada por China. (*El Economista*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx



Técnico Fiscal Aduanal en Comercio Exterior

Turnos

Matutino y
Vespertino

Plan
Dinámico

De lunes
a viernes

Registro oficial ante la Secretaría de Educación con número 1859

INFORMES





Maestría en Comercio Internacional

Plan

1 día por
semana

Registro oficial ante la Secretaría de Educación con número 4517

Al terminar la maestría el egresado podrá desempeñarse para:

- Diseño de sistemas para detectar productos y servicios con potencial de exportación.
- Elaborar estudios de pre-exportación a organizaciones a cualquier tipo de empresa de productos y servicios.
- Diseño de estrategias y procedimientos viables de comercialización
- Desarrollo de contactos comerciales.
- Broker, que en México podemos calificar como Internacional de Mercancías y Productos (ECIPS).
- Encargado del despacho de mercancías y servicios importación y exportación desde su origen hasta su destino.
- Apoderado aduanal o Director de importación y exportación los cuales son responsables del comercio internacional de mercancías y servicio.
- Encargado del área de Comercio Internacional en la Embajadas
- Expertos comercializadores internacionales capaces de desarrollar inteligencia comercial orientada a la búsqueda de mercados no tradicionales.

Plan de Estudios:

- Mercadotecnia internacional
- Historia y fundamentos del comercio internacional
- Contabilidad administrativa
- Metodología de la investigación
- Estructuración e implementación de estrategias de mercado internacional
- Logística
- Formulación y evaluación de proyectos
- Contratación y arbitraje internacional
- Metodología de la
- Sistemas de comercialización y distribución internacional
- Tráfico internacional
- Finanzas internacionales
- Técnicas y estrategias de negociación internacional
- Plan de negocios de exportación
- Seminario de titulación

INFORMES



Operación Aduanera

Aseguran 300 mil metros de tela en Aduana de Pantaco

El Servicio de Administración Tributaria (SAT) informó que la Aduana de México (Pantaco) aseguró más de 300 mil metros lineales de tela, procedente de China.

De acuerdo con la documentación correspondiente, el cargamento de textiles era por poco más de 10,000 metros lineales de tela, sin embargo, se encontró un excedente por más de 300,000 metros que el importador omitió declarar.

Si se extendiera este excedente de tela, sería el equivalente a la distancia que existe entre el Distrito Federal y la ciudad de Morelia, Capital del Estado de Michoacán.

La tela asegurada fue puesta a disposición del Ministerio Público de la Federación para los fines legales que resulten procedentes.



Fuente: www.T21.com.mx

Te gustaría que tu hijo(a) se formara como un
GERENTE EXITOSO
desde la prepa... y además que estudie
SIN COSTO

AUTOBECA
LA NUEVA FORMA DE COLEGIATURA

 **BACHILLERATO
INTERAMERICANO**

Les otorga la capacitación necesaria
para que esto se haga realidad

Comunícate al
556 15 10 lic. José Barrera **554 75 50** lic. Frida Aguñiga
Para mayores informes



Impiden la entrada de mil 501 embarques de alimentos a México.



En el período de enero a mayo de 2011, el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) rechazó mil 501 embarques comerciales y retuvo para destrucción 178 mil 573 kilos de mercancías agropecuarias de riesgo.

Lo anterior con el propósito de proteger el patrimonio agroalimentario mexicano de plagas y enfermedades, informó la Secretaría (Ministerio) de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) en un comunicado.

Detalló que se devolvieron al país de origen mil 501 embarques comerciales, los cuales no cumplieron los requisitos sanitarios solicitados por México para ingresar al país. Los embarques contenían en su mayoría productos cárnicos de ave y porcino, equinos para sacrificio, ovinos, frutas, harinas y hortalizas.

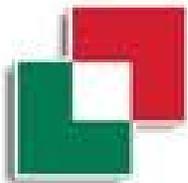
A través de las revisiones realizadas por personal de la Dirección General de Inspección Fitozoosanitaria (DGIF), durante el mismo período se evitó la entrada de nueve plagas de importancia cuarentenaria. De tal manera, México está libre de plagas y enfermedades exóticas como fiebre aftosa, encefalopatía espongiforme bovina (vacas locas) e influenza aviar de alta patogenicidad, explicó la institución.

En el ámbito turístico, se inspeccionaron 78 mil 217 aviones comerciales y privados, en los cuales revisaron 935 mil equipajes y se retuvieron 178 mil 535 kilogramos de mercancías agropecuarias para destrucción, entre los productos destacan: frutas, embutidos, granos, flores y semillas.



Fuente: www.T21.com.mx

Alistan ventanilla única en aduanas.



Aduana México

En octubre próximo se pondrá en marcha la ventanilla única de comercio exterior (VUCEM), como herramienta de inteligencia en las aduanas que facilite el intercambio de mercancía y mejore la competitividad de México pero que, sobre todo, dé respuesta al sector industrial para frenar el problema del contrabando, triangulación y piratería, informó el gobierno federal.

De acuerdo con información de la Administración General de Aduanas y la Secretaría de Economía, actualmente las empresas exportadoras e importadoras se enfrentan a una serie de complejidades regulatorias: 161 trámites, entrega de 40 documentos, acercamiento con 30 diferentes funcionarios, 200 datos de información con recaptura de la misma en 60 y 70 por ciento.

Con el nuevo proyecto habrá un solo paso entre la empresa y los operadores de las aduanas: la ventanilla única electrónica busca reducir la discrecionalidad de los funcionarios encargados del proceso del despacho aduanero, comprobar que la mercancía cumpla con las etapas de dicho despacho aduanero y que toda la documentación sea auténtica.

Adiós a duplicidades

Mediante la ventanilla única, los exportadores o importadores ya no presentarán requisitos, documentos o trámites repetidos en una y otra dependencia ni duplicarán el llenado de campos, como podría ser el Registro Federal de Contribuyentes, destacó la Confederación de Cámaras Industriales en un documento titulado "Modernización de Aduanas".

Salomón Presburger, presidente del organismo privado, afirmó que el trabajo de inteligencia con el titular del SAT, Alfredo Gutiérrez, mejorará la competitividad al reducir costos y fortalecer el mercado interno.



Abundó que el trabajo está basado en agilizar el comercio en sectores en donde se registra un mayor riesgo como el calzado, vestido, textil, etcétera. (*El Economista*)

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx

Importadores declaran menores costos: SAT



En México, siete de cada 10 proveedores extranjeros no demuestran el origen que declaran de sus mercancías, aseguró Pedro Ángel Contreras, administrador central de fiscalización de comercio exterior de grandes contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria (SAT).

La autoridad reconoció que los productos que entran al país con precios subvaluados se comercializan en el mercado informal. En el 72 Congreso Nacional de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), Contreras dijo que el problema de la

subvaluación afecta al fisco, a los importadores, al comercio legal y a los agentes aduanales.

“En siete de cada 10 casos hemos encontrado que los proveedores extranjeros no puede declarar el origen de las mercancías, lo anterior a provocado un aumento en la percepción de riesgo ante este tipo de fraudes”, enfatizó el funcionario.

Por separado, el jefe del SAT, Alfredo Gutiérrez Ortiz Mena, informó que en los últimos 18 meses, un total de 600 órdenes de embargo se realizaron en contra del contrabando técnico de subvaluación. Dijo que la subvaluación se presenta cuando por medio de documentos falsos se registra un valor menor al real de la mercancía.

Hace un par de meses, el jefe del SAT había informado que 215 empresas de todos los niveles estaban bajo investigación por subvaluación, con una pérdida fiscal de 84 millones de pesos.

Ayer, el presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de México, Salomón Presbarguer, expuso que 16 sectores sensibles, entre ellos, el vestido y juguete son los que más se han visto afectadas por la subvaluación. El empresario añadió que en el sector manufacturero, de 2000 a 2010 se cayó de 46% a 36% la proporcionalidad de trabajadores inscritos ante el IMSS.

“Estamos buscando las soluciones, en la dinámica en que nos hemos movido, esto va muy lento”, dijo Ortiz Mena.



Operación Aduanera

Añadió que en su mayoría, la mercancía que entra subvaluada ingresa del Oriente, aunque hay casos como el acero que entra de Rusia. Agregó que hay productos que son declarados a un centavo, cuando su valor real es más alto.

El administrador central de comercio exterior del SAT, Alberto Ortúzar, reconoció que los productos que entran a precios subvaluados se comercializan en el mercado informal. Ortiz Mena expuso que lo que más aseguraron fue 257 toneladas de textiles, más de 2 millones de prendas de vestir, 379 toneladas de acero, 29 toneladas de discos compactos y 32 toneladas de juguetes, entre otros. *(El Universal)*

Fuente: FLASH NET-FAX

www.comerciointernacional.com.mx

¿Terminaste tu Preparatoria?
Estudia para **GERENTE** y obtén **BECA** para las licenciaturas en:

- Administración**
30% de Beca Automática
- Ciencias Empresariales**
30% de Beca Automática
- Mercadotecnia**
20% de Beca Automática

ESTUDIAR PARA 2 MATERIAS ES MÁS FÁCIL Conoce nuestro **PLAN MODULAR DE LUNES A VIERNES** donde llevas dos materias a la vez. Ver más...

ESTUDIA PARA GERENTE Y OBTÉN LOS MEJORES PUESTOS EN LAS EMPRESAS

CONOCE NUESTRAS CARRERAS PARA GERENTES

- TFACE
- LCEA
- LCE
- LMDN
- LADE

Con el programa **GERENTE DE RED DE AUTOBECA** No pagas colegiatura. Ver más...

Maestría en Derecho Aduanero (MDA) | **Maestría en Comercio Internacional (MCI)** | **Únicas maestrías en su tipo en México**



Maestría en Derecho Aduanero

Plan

1 día por
semana

Registro oficial ante la Secretaría de Educación con número 0516

Al terminar la maestría el egresado podrá desempeñarse para:

- Diseñar de planes y programas Fiscalización en Operación Aduanera.
- Diseñar de Estrategias para administrar los procedimientos aduaneros
- Elaborar Políticas y Reglas Aduaneras para fomentar la industria el comercio y la agricultura nacional.
- Diseñar de estrategias para gestión de Proyectos de Desarrollo en zonas libres, zonas francas, puertos libres y exenciones de impuestos a productos estratégicos.
- Abogar y defender los intereses de la salud e higiene pública ante empresas y países extranjeros.
- Apoderado aduanal
- Director de importación y exportación.
- Jefe de tráfico internacional de mercancías.
- Encargado del área de Derecho Aduanero en la Embajadas.
- Arbitro en los tribunales de arbitraje comercial

Plan de Estudios:

- Infracciones, delitos y sanciones aduaneras
- Derecho para la integración económica y comercial
- Valoración aduanera
- Infracciones y sanciones aduaneras en materia administrativa
- Planeación estratégica fiscal en materia aduanera
- Merceología
- Derecho aduanero
- Ilícitos aduaneros en países orientales
- Delitos y sanciones aduaneras
- Regímenes aduaneros
- Derecho aduanero tributario
- Investigación de ilícitos en materia aduanera
- Infracciones delitos y sanciones aduaneras en materia de transporte
- Metodología de la investigación jurídica
- Propuestas de solución a los ilícitos en materia aduanera

INFORMES



Mexicali B.C.

TEL: (686) 556 15 10

ESCOMEX
Universidad de Negocios

Tijuana B.C.

TEL: (664) 647 52 67

Caso de Estudio: Auriculares Inalámbricos



Auriculares inalámbricos, con un cargador de CA y dos orejas-ganchos de diferentes tamaños (dimensiones auriculares: 41.5 mm (L) x 18.9 mm (E) x 25.9 mm (A); peso: 8 gramos), que consiste en un auricular (mono) que va a lo largo de la oreja combinados en la misma envoltura con un micrófono, un transmisor-receptor de radio, una batería de polímero de litio recargable, una entrada de poder, una luz indicadora LED y controles.

El transmisor-receptor de radio utiliza un estándar de tecnología inalámbrica abierta (protocolo inalámbrico de intercambio de datos dentro de una red de área personal (PAN) utilizando ondas de radio de corta duración en distancias cortas (hasta 10 metros)) con una tecnología (EDR), que permite a los auriculares comunicarse de manera inalámbrica con dispositivos fijos o móviles, tales como un teléfono móvil para redes celulares.

La luz indicadora proporciona información sobre la situación de transmisión/recepción y el estado de carga de la batería. La entrada de poder ha sido diseñada para aceptar un conector tipo B, de 5 pines, lo que permite una recarga de un cargador, un puerto USB en una máquina automática de procesamiento de datos o de un accesorio para vehículos cargador-enchufe en vehículos automóviles.

Los controles se utilizan para alimentar el aparato o apagarlo (on/off), marcación por voz, contestar y finalizar llamadas entrantes, rechazar llamadas, poner llamadas en espera, remarcar el último número que se habló, saber si es compatible con el aparato que hace mancuerna (receptor-transmisor). El producto se presenta en forma de surtido para la venta al por menor en una caja con una guía de inicio rápido.

INSTRUCCIONES: Traten de clasificar la mercancía a nivel Capítulo, Partida. Además traten de clasificar el producto a 6 y 8 dígitos.

Fuente: <http://elasombrososistemaarmonizado.blogspot.com>
Elaborado por: LCE. Heriberto Ríos Portillo (asesor arancelario)
Correo: hrios_sa@hotmail.com

Autoevaluación: Reglas Generales

INSTRUCCIONES: Lea cada una de las preguntas y subraye la respuesta correcta. Las respuestas saldrán en la próxima revista.

Los envases que contengan mercancías se clasificaran con ellas cuando sean del tipo de los normalmente utilizados para esa clase de mercancías.

- A) Regla General 1 B) Regla General 5b) C) Regla General 3b)

Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza también al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado.

- A) Regla General 2a) B) Regla General 6 C) Regla General 3c)

La partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance mas genérico.

- A) Regla General 3a) B) Regla General 5b) C) Regla General 2b)

Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o compuestas por la unión de artículos diferentes, se clasificaran según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial.

- A) Regla General 2b) B) Regla General 5a) C) Regla General 3b)

Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación esta determinada legalmente por los textos de las Partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo.

- A) Regla General 6 B) Regla General 5b) C) Regla General 1

Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las reglas anteriores, se clasificaran en la partida que comprenda aquella con las que tengan mayor analogía.

- A) Regla General 4 B) Regla General 3b) C) Regla General 2a)

Los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, se clasificaran con dichos artículos cuando sean del tipo de los normalmente vendidos con ellos.

- A) Regla General 1 B) Regla General 5a) C) Regla General 3b)

La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida esta determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de Subpartida así como, Mutatis Mutandis, por las reglas anteriores.

- A) Regla General 2b) B) Regla General 6 C) Regla General 3a)

Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia, incluso mezclada o asociada con otras materias.

- A) Regla General 2a) B) Regla General 2b) C) Regla General 5b)

La mercancía se clasificara en la ultima partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.

- A) Regla General 2b) B) Regla General 5b) C) Regla General 3c)



Maestría en Comercio Internacional

Plan

1 día por
semana

Registro oficial ante la Secretaría de Educación con número 4517

Al terminar la maestría el egresado podrá desempeñarse para:

- Diseño de sistemas para detectar productos y servicios con potencial de exportación.
- Elaborar estudios de pre-exportación a organizaciones a cualquier tipo de empresa de productos y servicios.
- Diseño de estrategias y procedimientos viables de comercialización
- Desarrollo de contactos comerciales.
- Broker, que en México podemos calificar como Experto Comercializador Internacional de Mercancías y Productos (ECIPS).
- Encargado del despacho de mercancías y servicios importación y exportación desde su origen hasta su destino.
- Apoderado aduanal o Director de importación y exportación los cuales son responsables del comercio internacional de mercancías y servicio.
- Encargado del área de Comercio Internacional en la Embajadas.
- Expertos comercializadores internacionales capaces de desarrollar inteligencia comercial orientada a la búsqueda de mercados no tradicionales.

Plan de Estudios:

- Mercadotecnia internacional
- Historia y fundamentos del comercio internacional
- Contabilidad administrativa
- Metodología de la investigación
- Estructuración e implementación de estrategias de mercado internacional
- Logística
- Formulación y evaluación de proyectos
- Contratación y arbitraje internacional
- Metodología de la
- Sistemas de comercialización y distribución internacional
- Tráfico internacional
- Finanzas internacionales
- Técnicas y estrategias de negociación internacional
- Plan de negocios de exportación
- Seminario de titulación

INFORMES



ESCOMEX
Universidad de Negocios

Mexicali B.C.

TEL: (686) 556 15 10

Tijuana B.C.

TEL: (664) 647 52 67

NOM-050-SCFI-2004

Información comercial

Etiquetado general de productos.

Objetivo

Esta Norma Oficial Mexicana tiene por objeto establecer la información comercial que deben contener los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera que se destinen a los consumidores en el territorio nacional y establecer las características de dicha información.

Campo de aplicación

Esta Norma Oficial Mexicana es aplicable a todos los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera destinados a los consumidores en territorio nacional.

La presente Norma Oficial Mexicana no aplica a:

- ☑ Productos que estén sujetos a disposiciones de información comercial contenidas en normas oficiales mexicanas específicas o en alguna otra reglamentación vigente.
- ☑ Los productos a granel.
- ☑ Los animales vivos.
- ☑ Los libros, revistas, fascículos y las publicaciones periódicas en cualquier presentación, incluyendo de manera enunciativa y no limitativa, discos magnéticos y compactos, cintas y artículos análogos, estampas de álbumes, software, fonogramas, videogramas, audiocasetes y videocasetes, entre otros.
- ☑ Las partes de repuesto o refacciones que son adquiridas mediante catálogos e identificadas con un número de parte o código, atendiendo su marca y modelo, destinadas únicamente para dar servicio o reparar productos.
- ☑ Los de más productos que determine la autoridad competente, conforme a sus atribuciones.



Referencias

Esta Norma Oficial Mexicana se complementa con las siguientes normas oficiales mexicanas vigentes:

NOM-008-SCFI-2002 (Sistema General de Unidades de Medida)

NOM-030-SCFI-1993 (Información comercial-Declaración de cantidad en la etiqueta-Especificaciones)

Requisitos de Información comercial

Requisitos generales

5.1.1 La información acerca de los productos debe ser veraz y describirse y presentarse de forma tal que no induzca a error al consumidor con respecto a la naturaleza y características de los productos.

Información comercial

Los productos sujetos a la aplicación de esta Norma Oficial Mexicana, deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria:

- Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.

Nota: Un producto es identificable a simple vista si éste está contenido en un empaque que permite ver su contenido; o bien, si el empaque presenta el gráfico del producto, siempre y cuando en este gráfico no aparezcan otros productos no incluidos en el empaque.



- Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI, en el entendido de que si el contenido o número de piezas de un producto puede identificarse a simple vista, no será necesario indicar la declaración de cantidad. En ese sentido, resultará irrelevante que se indique o no en dichos productos la declaración de cantidad y también la forma en que se haga (en idioma distinto al español, en un sitio distinto a la superficie principal de exhibición, en un tamaño menor al requerido, etc.), siempre y cuando dicha declaración corresponda al producto que la ostente.

En caso de envase múltiple o colectivo, cuyo contenido no sea inidentificable a simple vista, éste debe ostentar la declaración de cantidad (solamente la que corresponde al envase múltiple o colectivo, no la que corresponde a cada uno de los envases de los productos en lo individual), de conformidad con la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI-1993.

La descripción de los componentes puede aparecer en la superficie de información y debe incluir el nombre o denominación genérica de los productos, así como su contenido o contenido neto.

- Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales o bien del importador. Para el caso de productos importados, esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, después del despacho aduanero y antes de la comercialización del producto.

Normas Oficiales Mexicanas

Dicha información debe ser proporcionada a la Secretaría por el importador a solicitud de ésta. Asimismo, la Secretaría debe proporcionar esta información a los consumidores que así lo soliciten cuando existan quejas sobre los productos.

- ☑ La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo "Producto de...", "Hecho en...", "Manufacturado en...", "Producido en...", u otros análogos.
- ☑ Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos.
- ☑ Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información. En caso de que dicha información se encuentre en un instructivo o manual de operación anexo, se debe indicar en la respectiva etiqueta: VEASE INSTRUCTIVO ANEXO O MANUAL DE OPERACION, u otras leyendas análogas, las cuales podrán presentarse indistintamente en mayúsculas, minúsculas o en una combinación de ambas.
- ☑ Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.



Nota: Cuando la información comercial obligatoria de la mercancía se encuentre en su envase o empaque de presentación final al público, no será necesario que dicha información también aparezca en la superficie propia de la mercancía.

Idioma y términos

La información que se ostente en las etiquetas de los productos debe:

- ☑ Expresarse en idioma español, sin perjuicio de que se exprese también en otros idiomas. Cuando la información comercial se exprese en otros idiomas debe aparecer también en español, expresarse en términos comprensibles y legibles, de manera tal que el tamaño y tipo de letra permitan al consumidor su lectura a simple vista. En todos los casos debe indicarse cuando menos la información establecida en el inciso 5.2.1 de la presente Norma Oficial Mexicana.

La información comercial para su lectura a simple vista a que se hace mención en el párrafo anterior, debe ser de acuerdo al inciso 4.8 de la presente Norma Oficial Mexicana.

- ☑ Cumplir con lo que establecen las normas oficiales mexicanas NOM-008-SCFI y NOM-030-SCFI (ver referencias), sin perjuicio de que además se puedan expresar en otros sistemas de unidades. La información que se exprese en un sistema de unidades distinto al Sistema General de Unidades de Medida, puede aparecer después de este último.

- ☑ Presentarse en etiqueta fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de su venta o adquisición en condiciones normales, la cual debe aplicarse en cada unidad o envase múltiple o colectivo.
 - ✚ Cuando la forma de presentación del producto al consumidor final sea un envase múltiple o colectivo que no permita ver el contenido, toda la información comercial obligatoria prevista en el inciso 5.2.1 de esta Norma Oficial Mexicana, debe presentarse en el envase múltiple o colectivo, incorporando la leyenda "No etiquetado para su venta individual".
 - ✚ Si la forma de presentación del producto al consumidor final es un envase múltiple o colectivo que permite ver su contenido, la información comercial obligatoria puede aparecer en el envase múltiple o colectivo, o en todos y cada uno de los productos preenvasados en lo individual, o bien, una parte de la información comercial obligatoria podrá aparecer en el envase múltiple o colectivo y la restante en todos y cada uno de los envases de los productos en lo individual, siempre que la información comercial obligatoria que aparezca en cada uno de los envases de los productos en lo individual, se vea a simple vista desde el exterior del envase múltiple o colectivo, sin necesidad de que este último se abra.
 - ✚ Si los envases múltiples o colectivos se abren y se extraen los productos preenvasados contenidos en ellos con el objeto de destinarlos individualmente a un consumidor final, dichos productos deben contener en lo individual toda la información comercial obligatoria que establece esta Norma, siempre que no estén comprendidos en cualquiera de los supuestos indicados en el inciso 2.2 de la misma NOM.
- ☑ Estar colocada en la superficie principal de exhibición, tratándose al menos de la siguiente información:
 - ✚ Nombre o denominación genérica del producto en los términos del inciso 5.2.1 a), e
 - ✚ Declaración de cantidad.

Instructivos o manuales de operación y garantías

Idioma

Los instructivos o manuales de operación y garantías deben expresarse en idioma español y de acuerdo al Sistema General de Unidades de Medida, sin perjuicio de que además se expresen en otros idiomas y sistemas de unidades (NOM-008-SCFI-2002). Cuando la información se exprese en otros idiomas, debe aparecer también en idioma español, cuidando que por lo menos sea con el mismo tamaño.

Normas Oficiales Mexicanas

Contenido

Los productos objeto de esta Norma Oficial Mexicana, cuyo uso, manejo o conservación requiera de instrucciones, deben ir acompañados, sin cargo adicional para el consumidor, de los instructivos o manuales de operación y, en su caso, garantías, los cuales deben contener indicaciones claras y precisas para el uso normal, manejo, conservación, ensamble y aprovechamiento de los productos, así como las advertencias para el manejo seguro y confiable de los mismos.

Los instructivos o manuales de operación adicionalmente deben indicar:

- ☑ Nombre, denominación o razón social del productor nacional, o importador, domicilio fiscal y teléfono de servicio en territorio nacional.
- ☑ Identificación de los productos o modelos a los que aplica.
- ☑ Precauciones para el usuario o consumidor (cuando se trate de un producto peligroso).
- ☑ Cuando proceda, las indicaciones para su instalación, conexión, ensamble o mantenimiento para su adecuado funcionamiento.
- ☑ Cuando se ofrezca garantía por los productos y se incorporen en ella los datos a que se refiere el inciso a), no es requisito indicarlos también en el instructivo o manual de operación.



Nota: Cuando el instructivo y/o manual se encuentre impreso en el envase del producto, no es necesario el cumplimiento de los incisos a) y b).

En los casos en que el instructivo y/o manual se encuentre impreso en la cara interna del envase, se debe indicar en la superficie de información el lugar donde se puede consultar dicho instructivo y/o manual.

Garantías

Cuando se ofrezcan garantías, éstas deben expedirse en los términos y forma establecidos en la Ley Federal de Protección al Consumidor e indicar y cumplir con lo siguiente:

- ☑ Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productor nacional o importador del producto y teléfonos de servicio en territorio nacional.
- ☑ Identificación de los productos y/o modelos a los que aplica.
- ☑ Nombre y domicilio del establecimiento en la República Mexicana donde puede hacerse efectiva la garantía en los términos de la misma, así como aquéllos donde el consumidor pueda adquirir partes y refacciones.
- ☑ Adicionalmente, la garantía puede indicar que ésta puede hacerse efectiva en cualquiera de las sucursales a nivel nacional del proveedor que la ofrezca, sin necesidad de

Normas Oficiales Mexicanas

- ☑ especificar los domicilios de las mismas.
- ☑ Duración de la garantía.
- ☑ Conceptos que cubre la garantía y limitaciones o excepciones.
- ☑ Procedimiento para hacer efectiva la garantía.
- ☑ Precisar la fecha en que el consumidor recibió el producto o indicar los documentos de referencia donde ésta se señale. Es responsabilidad del comerciante asegurarse que esta información esté presente al momento de la venta del producto al consumidor, de no hacerlo así, el comerciante debe cumplir con los términos de la garantía directamente.
- ☑ Para hacer efectiva la garantía no pueden exigirse otros requisitos más que la presentación del producto, la garantía vigente y comprobante de venta.

Nota: La vigencia de la póliza de garantía da inicio a partir de la fecha de adquisición del producto, la cual debe quedar establecida en la póliza de garantía o en el comprobante de venta correspondiente.

Incorporación de los instructivos o manuales de operación y garantías

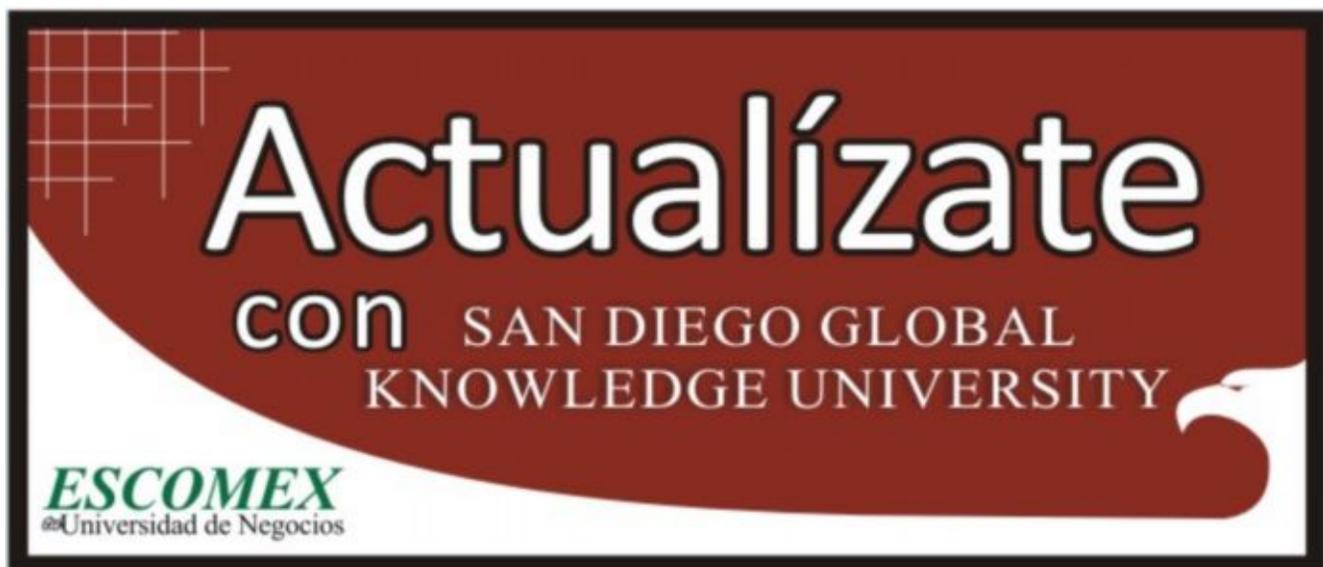
En todos los casos, los instructivos o manuales de operación y garantías deben entregarse al consumidor en el establecimiento comercial cuando adquiera los productos.

Vigilancia

La vigilancia de la presente Norma Oficial Mexicana, una vez que sea publicada en el Diario Oficial de la Federación como norma definitiva, estará a cargo de la autoridad competente.

Concordancia con normas internacionales

Esta Norma Oficial Mexicana concuerda parcialmente con la Norma Internacional ISO. Guide 37: Instructions for use of products of consumer interest. First edition 1995.



Visita:

<http://comercio-exterioryaduanas.jimdo.com>



Blog especializado en comercio exterior y aduanas, en el cual encontraras:

- ***Información sobre comercio exterior.***
- ***Noticias relevantes.***
- ***Paginas de interés.***
- ***Videos.***
- ***Aprendiendo a exportar: El juego.***
- ***Fotogalería.***
- ***Cursos.***

Esta revista es únicamente con fines educativos, cualquier observación o sugerencia favor de enviarla al siguiente correo electrónico:

baez.luis@hotmail.com

AUTOBECA...LA NUEVA FORMA DE COLEGIATURA

SORTEO AUTOBECA TE APOYA

El sorteo Autobeca ESCOMEX te otorga un beneficio económico **DIRECTO** a tu reinscripción o colegiatura, y además la posibilidad de obtener premios como **COLABORADOR**.



Acércate al Dpto. De
Financiamiento Estudiantil
para pedir informes

Blvd. Adolfo López Mateos #1622 col. Zacatecas
Mexicali B.C. Mexico

Tel. (686) **556 15 10** financiamientoscomex@gmail.com

