EL SABER DE MIS HIJOS HARA MI GRANDEZA

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO

DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

"GUIA DE EXPORTACION DE SALSA DE CHILTEPIN HACIA LA CIUDAD DE PHOENIX ARIZONA"

PRESENTA:
L.A. MARTIN ARTURO GOMEZ VASQUEZ.

DIRECTOR DE TESIS
L.A.E. VICTOR MANUEL DELGADO MORENO M.A.

Hermosillo, Sonora, México. Febrero 2010

UNIVERSIDAD DE SONORA
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS

El Saber de mis Hijos
hará mi Grandeza

Hermosillo, Sonora a 12 de Febrero de 2010

C. LIC. MARTIN ARTURO GOMEZ VASQUEZ
Presente.-

Con fundamento en el Artículo 62, fracción II, del Reglamento de Estudios de Posgrado vigente, le otorgamos a usted nuestra aprobación de la fase escrita del examen, como requisito parcial para la obtención del grado de maestro en Comercio Exterior y Aduanas.

Por tal motivo, este jurado extiende su autorización para que proceda a la impresión final del documento de tesis: "GUÍA DE EXPORTACIÓN DE SALSA DE CHILTEPIN DOÑA MAYA A LA CIUDAD DE PHOENIX, ARIZONA" y posteriormente efectuar la fase oral del examen de grado.

ATENTAMENTE

M.A. Víctor Manuel Delgado Moreno
Presidente del jurado.
y Director de la tesis

Dr. Héctor Manuel Mendoza
Secretario del jurado.

M.C.E. Armando Moreno Soto
Vocal del jurado

M.C. Sergio Omar Alcázar Lacarra
Suplente del jurado

Ccp. Coordinador del Posgrado en Comercio Exterior y Aduanas.- Presente.

Apdo. Postal # 1880
Blvd. Luis Encinas y Rosales
Hermosillo, Sonora
C.P. 83000

Teléfono y Fax (662) 259 21 66
extensión 8166

AGRADECIMIENTOS:

A Dios por permitirme estar en este lugar y en este momento.

A mi padre Héctor por su apoyo y ejemplo.

A mi esposa Araceli por su motivación y apoyo.

A mis Maestros por su paciencia y su profesionalismo.

A mis Compañeros de Generación por su amistad, animo y momentos agradables.

A mi director de tesis M.A. Víctor Manuel Delgado Moreno por su apoyo y profesionalismo.

Al profesor M.A. Arturo Alejandro Meza Sánchez Laurel por su apoyo y motivación para estudiar esta Maestría.

DEDICATORIA:

A mi Madre Alicia, que descansa en paz y me sigue animando a ser mejor persona cada día.

A mis hijos Martin Arturo, Alejandro y Eduardo deseándoles que en su vida personal y profesional lleguen tan alto y tan lejos como se lo propongan y recuerden que los únicos obstáculos por vencer son ustedes mismos.

Contenido

INTRODUCCION.

En la actualidad el mundo se encuentra inmerso en una dinámica de constantes cambios, tanto en la vida de los seres humanos como en las empresas y organizaciones que son actores del escenario económico y social y que están compitiendo por un mejor lugar en el mercado ante otras empresas, productos, marcas que están presentes en todo el mundo.

Ante este escenario de competencia global los empresarios se ven en la necesidad de hacer mejor su trabajo, elaborar productos con gran compromiso de calidad y servicio pero sobre todo se hace necesario la búsqueda de información acerca del mercado, de los clientes, de la competencia, etc.

La apertura comercial que México vive, la firma de acuerdos comerciales con diversos países, la eliminación de barreras al comercio internacional y la desgravación de los impuestos a las importaciones y exportaciones son causa y efecto que muchos comerciantes locales busquen mercado para sus productos en otros países.

El presente estudio es motivado en la actitud de esos empresarios que voltean a mercados extranjeros y que se hacen la pregunta ¿Cómo puedo exportar mis productos al extranjero? ¿Podrá mi producto tener éxito en el extranjero?

¿El producto se adapta al mercado extranjero o el mercado se adaptara al producto?

En la presente investigación trato de aportar esa información de mercados y legal para que el lector tenga una idea clara de cómo exportar su producto que en este caso es: Salsa de chile Chiltepín a la Ciudad de Phoenix, Arizona en los Estados Unidos de Norteamérica (E.U.A).

Proyecto de investigación:

Presentación de "Guía de Exportación de Salsa de Chiltepín hacia la Ciudad de Phoenix Arizona (E.U.A)."

Justificación.

La presente investigación tiene como finalidad ofrecer al empresario las respuestas a sus interrogantes acerca de la decisión de incursionar en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica, específicamente a la Ciudad de Phoenix Arizona (E.U.A).

La información recabada será de ayuda para tomar las decisiones relacionadas con los productos que componen la oferta exportable así como sus características de:

- Calidad de producto.
- Presentación del producto.
- Empaque.
- Precio.

Al desarrollar la investigación se hará un análisis de todos los requisitos legales para realizar la exportación tales como:

- Aranceles.
- Permisos correspondientes.
- Empaque y embalaje.
- Medio de transporte.

La información referente a características del mercado como datos demográficos, niveles de ingresos, edades, nacionalidad de los consumidores una vez obtenidas nos permitirá evaluar el mercado de destino.

Objetivo General y Planteamiento del Problema:

El presente estudio tiene como finalidad elaborar una guía de exportación hacia la Ciudad de Phoenix, Arizona (E.U.A.) para el siguiente producto:

.Salsa embotellada de chiltepín marca Doña Maya fabricada en la Ciudad de Hermosillo, Sonora, México.

En cuanto al planteamiento del problema, a pesar de la experiencia y reconocimiento del producto de salsas, del posicionamiento que representa la marca, a nivel local y regional, del compromiso con los clientes en el cumplimiento con los principales estándares de calidad, higiene e intención en cada una de las etapas de producción y distribución al mercado de los alimentos se requiere:

Solventar el desconocimiento del procedimiento de exportación del producto hacia la Ciudad de Phoenix, Arizona (E.U.A.) y así dar seguridad en la toma de decisiones.

Objetivos Específicos.

1. Realizar una investigación del procedimiento de exportación hacia los Estados Unidos presentado en forma de guía y dar seguridad de poder atender el potencial de venta del producto en estudio en el mercado de la ciudad de destino.

2. Identificar en forma complementaria los nichos de mercado en la ciudad de Phoenix Arizona que es el mercado objetivo de esta empresa.

3. Analizar los canales de distribución disponibles que se puedan utilizar y determinar el más adecuado para el producto.

4. Determinar la promoción adecuada para el producto en el mercado de destino.

5. Investigar y analizar la información arancelaria que se debe cubrir, así como las barreras y restricciones no arancelarias que se requieran para la exportación del producto.

Alcances.

Los alcances de la presente investigación, se basan en el desarrollo de una guía de exportación, única y exclusivamente para la empresa Salsa Doña Maya para la exportación de su producto de salsa de chiltepín que la empresa pretende comercializar en el mercado de Phoenix Arizona (E.U.A.).

El trabajo de campo es para analizar el procedimiento de exportación y en forma complementaria dar soporte a la implementación de la guía analizando el mercado meta inicialmente como parte del análisis será del consumidor enfocado a la población latina.

El estudio analiza el mercado al cual se dirigirá la empresa, para determinar la viabilidad del producto en el mercado meta.

La muestra se determinara lo suficientemente representativa tomando como base la población latina total.

El presente estudio es útil en el transcurso del tiempo que se realiza.

Limitaciones.

- La guía de exportación va dirigido a la ciudad de Phoenix Arizona en los Estados unidos de América, no aplica para otras ciudades del país destino.

- La guía de exportación será útil para la empresa Salsas doña Maya exclusivamente.

- Los datos e información referente a la empresa, serán de acuerdo a lo proporcionado por esta, los datos de la investigación son sugeridos por la empresa y quien desarrolla la investigación.

CAPITULO I MARCO TEORICO.

A continuación, se presentan algunos conceptos y definiciones básicas para que el lector se familiarice con los mismos, ya que se usaran a lo largo del proyecto.

1.1 Negocios internacionales.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tai manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. (García Sordo, 2007).

1.2 Exportación.

La exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para uso o consumo en el extranjero. La legislación nacional (Ley Aduanera) contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal (Bancomext, 2003, pag. 17).

1.3 Formas de exportar.

Las definiciones de este apartado fueron obtenidas de la guía básica del exportador de Bancomext 2003.

1.4 Exportación definitiva.

La exportación definitiva se encuentra definida en el artículo 103 de la Ley Aduanera como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. (Bancomext, 2003).

1.5 Exportación temporal.

La exportación temporal es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, como reparación, exhibición, sustitución, etcétera. (Bancomext, 2003).

1.6 Exportación indirecta.

La exportación indirecta es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están en el inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. Es decir, que es el uso de otro exportador como intermediario. Es por eso que hay una oportunidad de introducirse a los mercados internacionales, eso se puede realizar por medio de un intermediario o distribuidor también conocidos como (brockers) lo que en sí constituye una ventaja competitiva, al emplear las facilidades de la informática y las telecomunicaciones además de la experiencia en la detección de negocios. (Bancomext, 2003).

1.7 Exportación directa.

La exportación directa es cuando la empresa toma la iniciativa de buscar una oportunidad de exportación, la cual puede deberse a varias causas entre las que destacan: contracción del mercado interno, el empresario se percata de la importancia de ciertos mercados, el empresario considera importantes riesgos comerciales a través de la exportación. (Bancomext, 2003).

Razones para exportar.

Algunas ventajas que se obtienen de la actividad exportadora son:

- Mejora de la competitividad e imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.

1.8 Plan de exportación.

El plan de exportación, de acuerdo Lerma (2000), es el documento que guía el esfuerzo exportador de cualquier empresa, dice hacia donde debe ir y como llegar al mercado internacional.

El plan de exportación es el plan de mercadotecnia, aplicado a diversos y específicos mercados en el exterior, es necesario diferenciar y hacerlo por separado, debido a que las condiciones del mercado internacional suelen ser muy diversas y diferentes, en cuanto a aspectos como: canales de distribución, perfil, usos y costumbres de los consumidores, además de las diversas complicaciones impuestas por las barreras arancelarias , no arancelarias, tramitación aduanal, transporte, embalaje, contratación, medios de pago internacionales, y las ventajas y restricciones que surgen de la existencia de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

1.9 Arancel.

Según la guía básica de Bancomext (2003), es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabrican en el país.

1.10 Clasificación Arancelaria.

Las mercancías sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara y precisa que tasa porcentual de arancel le corresponde de acuerdo con el tipo de arancel aplicable, así como para vigilar y conocer el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etc., a las cuales estén sujetas.

Se entiende como "clasificación arancelaria", el orden sistemático - uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada en la que a cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo ya que emanan del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Gracias a este sistema, dentro de los países que lo han adoptado, una misma mercancía se codifica de manera idéntica a nivel de seis dígitos. En México, tanto en las tarifas de importación como en las de exportación, la clasificación es la misma a nivel de ocho dígitos, a estos ocho dígitos se les conoce como fracción arancelaria. (Acosta Roca Felipe, 2006).

1.11 Regulaciones arancelarias.

Las barreras arancelarias también llamadas restricciones o regulaciones son las que aplica un país a los artículos importados y que se traducen en la imposición de un derecho de importación (arancel), o un impuesto por el mismo concepto. Su monto depende de los compromisos internacionales que el país importador tenga frente a la comunidad internacional (Organización Mundial de Comercio) o derivado de acuerdos regionales, multilaterales o bilaterales. (Troncoso pag.107).

Son los impuestos (aranceles) que los importadores y exportadores deben pagar en un país en las aduanas por las entradas o salidas de mercancías.

Conocer este tipo de regulaciones que inciden en un producto que se desea comercializar en algún mercado extranjero resulta relativamente fácil, toda vez que se encuentran en una tarifa aduanera que en México es la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al importador y exportador.

1.12 Regulaciones No Arancelarias.

De acuerdo a la descripción de Bancomext (2003), son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o sea para preservar los bienes de cada país en lo que respecta a medio ambiente, que están adquiriendo o darles a conocer las características de las mismas. Estas resultan, por su naturaleza, mas difíciles de conocer, interpretar y cumplir, lo que ocasiona que en muchos casos no sean tan transparentes, ya que se originan en varias fuentes y no siempre resulta fácil su interpretación, al igual que los aranceles, pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos.

Estas se dividen en Cuantitativas y cualitativas, las cuales se mencionan a continuación.

Cuantitativas:

- Permisos de importación y Exportación.
- Cupos.
- Precios oficiales.
- Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: dumping y subvenciones.

Cualitativas.

- Regulaciones de etiquetado.
- Regulaciones sanitarias.

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

1.13 Envase y Embalaje.

El envase y el embalaje también se deben considerar como parte integral del producto, ya que realizan las funciones de contener, envolver, proteger e identificar (Bancomext 2003 pag. 48).

El envase es el recipiente que está en contacto con el producto; en cambio, el embalaje es el que facilita las operaciones de transporte y manejo de los productos envasados. (Ibid., pag.48).

La palabra envase se utiliza para designar cualquier contenedor de un producto, sea liquido, solido o gaseoso, que este destinado al mercado de consumo o a los mercados empresariales (Troncoso, 2000, pag. 151).

La palabra embalaje se emplea para designar a un contenedor de expedición, sea unitario o colectivo, y que agrupa a los productos envasados protegiéndolos de los riesgos que puedan sufrir durante las maniobras de carga y descarga, transporte y almacenamiento y estiba. (Ibid pag. 152).

Las funciones principales, tanto del envase como del embalaje según Bancomext:

- Exhibir el producto.
- Permitir la conservación de los productos que contienen.
- Proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto.

- Reducir las mermas y el desperdicio, facilitar la separación, clasificación y selección de los productos.

1.14 INCOTERMS

IMPORTANCIA: Son reglas oficiales de la Cámara de Comercio Internacional (XI) que entró en vigencia el 01 de Enero del año 2000 para la interpretación de términos comerciales de compraventa internacional que tienen por objetivo ofrecer una interpretación precisa sobre los términos de entrega así como las obligaciones y derechos del comprador y vendedor que les corresponde en los contratos de compra venta internacional, en los negocios internacionales es de vital importancia definir claramente las condiciones o términos de entrega de las mercancías, ya que en base a ellos se determinan:

- Las obligaciones y derechos del vendedor (exportador) y del comprador (importador).
- La transferencia del riesgo y de la propiedad del vendedor al comprador.
- Los costos que debe asumir cada una de las partes.

En el comercio exterior existe el principio de que el contrato de compraventa internacional nace cuando las partes se ponen de acuerdo en el producto, precio, forma de pago, tiempo de entrega. En principio, las partes son libres de decidir que costos y obligaciones deben ser asumidos por cada una; sin embargo, pueden haber elementos que dificultan estos acuerdos, en caso de que los términos o condiciones de entrega no hayan sido claramente estipulados.

Los Incoterms 2000 versan sobre un número de obligaciones bien identificadas impuestas a las partes como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o expedirlas al lugar de destino - y sobre la distribución del riesgo entre las partes en cada uno de esos casos.

Además se ocupan de las obligaciones de despacho aduanero de las mercancías para exportación e importación, el embalaje de las mercancías, la obligación del comprador de recibir la entrega, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas. Los Incoterms se han concebido en principio para ser utilizados cuando las mercancías se venden para entregarlas más allá de las fronteras nacionales, por lo tanto, son términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en mercados puramente interiores.

La incorporación de los Incoterms en el contrato de compraventa es posible, siempre y cuando se haga referencia expresa a la versión vigente de los Incoterms. Ellos pueden descuidarse fácilmente, por ejemplo, cuando los modelos contractuales - o los modelos a la orden usados por los comerciantes contienen una referencia a una versión anterior.

Los Incoterms 2000 han introducido cambios sustantivos en dos áreas:

- Las obligaciones de despacho aduanero de las mercancías y pago de los derechos en condiciones FAS y DEQ.
- Las obligaciones de cargar y descargar en condiciones FCA.

LA VERSIÓN 2000, DE LOS INCOTERMS SEGUN GRUPOS:

GRUPOS	INCOTERMS	CARACTERISTICA PRINCIPAL	MEDIO TRANSPORTE DE VENTA	D TIP

GRUPO "E" SALIDA

EXW	**En Fábrica (... lugar designado)**	**(1) VO**

GRUPO "F" TRANSPORTE PRINCIPAL NO PAGO

FCA	Franco transportista (.....lugar designado)	(1) VO
FAS	Franco al costado del buque (.....puerto de carga convenido)	(2) VO
FOB	Franco a bordo (....puerto de carga convenido)	(2) VO

GRUPO "C" TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO

CFR	Coste y flete (....puerto de destino convenid	(2) VO
CIF	Coste, seguro y flete (....puerto de destino convenid	(2) VO
CPT	Transporte pagado hasta (.....lugar de destino convenid	(1) VO
CIP	Transporte y seguro paga hasta (....lugar de destino convenido)	(1) VO

GRUPO "D" LLEGADA

DAF	Entrega en frontera (.....lugar convenido)	(1)VO/VD
DES	Entrega sobre buque (....puerto de destino convenid	(2)VD
DEQ	Entrega en muelle (....puerto de destino convenid	(2)VD
DDU	Entrega con derechos pagados (....lugar de destino convenido)	(1)VD
DDP	Entrega de derechos pagados (....lugar de destino convenido)	(1)VD

1. Cualquier medio de transporte
2. Sólo transporte por mar vías navegables interiores exclusivamente

(VO): venta en país de origen

(VD): Venta en país de destino

CAPITULO II GUIA DE EXPORTACION.

2.1 La Empresa y el Personal Clave.

Salsas Doña Maya es una empresa Hermosillense Ubicada en calle Concepción L. de Soria No. 51-C colonia San Benito.

Sus propietarios son Julián Islas torres y Martha Olivia Grijalva de Islas.

La actividad principal de esta empresa es producir y comercializar salsas picantes dirigidas al mercado de consumo.

2.2 Antecedentes de la Empresa.

Se empezó a elaborar la Salsa "Doña Maya" en el año 2003, de forma muy casera, con una receta familiar que se fue modificando hasta mejorar la fórmula.

Al analizarla deciden modificar la receta y fabricarla en cantidades industriales, ponerle un nombre y una marca y es así como se deciden a comercializarla en los tiendas de abarrotes, supermercados, restaurantes y negocios de comida.

Gracias a que fue aceptada por los consumidores y que establecieron características distintas a otras salsas es como se decide darle impulso a comercializarla en la CD. De Hermosillo y posteriormente en otras ciudades del estado de Sonora.

2.3 Misión, Objetivos y Metas.

Misión. Una empresa de valores compartidos por quienes la conformamos, en la que el respeto, el esfuerzo, la responsabilidad social y la retribución justa, nos permitirá acceder a mercados consolidados que prosperen nuestra empresa y con ello la calidad de vida de nuestros empleados.

Ser una empresa líder en la producción de salsas regionales cubriendo con eficacia el gusto de nuestros consumidores.

Seguirnos preparando para ser una empresa competitiva, que esté lista para cumplir con las exigencias de nuevos mercados.

Buscaremos invertir en agilizar nuestros procesos, logrando ser más productivos.

Ya como proveedores de cadenas comerciales, ahora se busca el alta por cedis, (centros de distribución) logrando presencia en todo el noroeste y de ser posible a nivel nacional e internacional.

2.4 Línea de Productos.

A continuación se describe la composición del producto de la salsa de chiltepín, el cual contiene chiltepín, agua, vinagre, sal yodatada, orégano, pimienta, ajo y clavo.

CONCEPTO	CARACTERISTICA
Chiltepín	Picante derivado de una planta silvestre de tamaño pequeño considerado como el segundo chile mas picante del mundo. Cuando está maduro es de color rojo, cuenta con un pequeño tallo y semillas en su interior.
Agua	Liquido natural de composición química H2O. Incoloro, inoloro e insípido.
Vinagre	Producto que resulta de la fermentación aséptica del vino o de soluciones alcoholizadas, se emplea sólo como condimento.
Sal yodatada	Sustancia dura, seca. Se emplea como condimento. La sal común o cloruro de sodio se encuentra en abundancia en la naturaleza en estado pétreo o mezcladas en el agua de mar (25gr/lts) se obtiene evaporando las aguas del mar.
Orégano	Planta de la familia de las labiadas usada como condimento sus hojas son alternas y rugosas.

Pimienta	Fruto del pimentero, es aromático, ardiente y muy usado como condimento.
Ajo	Planta liliáceas, cuyo bulbo de olor fuerte, se usa como condimento se emplea se emplea mucho en las preparaciones culinarias posee propiedades medicinales muy activas es un vermífugo energético en tiempos de epidemia.
Clavo	Capullo de la flor del clavero, su esencia es usada para la elaboración de platillos , por su olor

El Chiltepín proveniente de una planta Silvestre es una variedad de chile pequeña de características redondas y de color rojo cuando está en su madurez. Cuenta con un pequeño tallo delgado de aproximadamente 2 cm. de longitud.

Su valor nutricional se le considera realmente importante ya que es fuente de vitaminas como tiamina, niacina, riboflavina y ácido ascórbico; minerales como Fe, Ca y K, además de flavonoides, tocoferoles y capsicina que además del ácido ascórbico sirven como antioxidantes. (Fuente: Estudio Caracterización de Chiltepín. Depto. De Ciencias Quím.-Biol. de la Universidad de Sonora. Profa. Virginia Fernández.)

Productos que industrializan para la venta:

- Salsa de chiltepín
- Salsa de soya natural
- Salsa de soya picante
- Salsa botanera
- Salsa tradicional

2.5 Cadena de Valor y Procesos Medulares.

Logística interna:

Se recibe la materia prima procedente principalmente de la sierra de Sonora, se limpia el chile, se procesa y envasa para su distribución.

Compras y abastecimiento:

El chiltepín es un chile que nace silvestre en la sierra y sólo se recolecta en una temporada del año por lo que el precio encarece en verano. Se requiere abastecerse de la principal materia prima.

- Atiende actualmente los mercados de Sonora, Sinaloa, Mexicali B.C., Tijuana B.C.
- Los tipos de clientes que atiende actualmente son: cadenas de supermercados, restaurantes, taquerías, carnicerías, pescaderías, abarrotes.

2.6 Directivo Responsable.

Dirección General: Julián Islas Torres.

2.7 Fortalezas y Debilidades.

Las fortalezas que se identifican en la Salsa Doña Maya es su sabor picante original ya que la base de este es el chile Chiltepín cuyo sabor es único y se diferencia de otros tipos de chiles lo que le da esa cualidad de originalidad.

Además otra fortaleza es que está fabricada con ingredientes naturales agregándole mínimos ingredientes de conservación.

Una debilidad que identificamos es la capacidad de producción ya que una vez celebrado un contrato importante que incluya un pedido grande, la empresa tendría que aumentar su capacidad de producción.

2.8 El Producto a Exportar.

El producto identificado como oferta exportable es la salsa de chille chiltepín Doña Maya ya que dentro de la línea de productos mencionada , es el principal y sobresale por sus características, además estamos considerando que el chile chiltepín es producido de manera silvestre en el área geográfica Sonorense lo que lo hace un producto con características únicas.

2.9 Clasificación Arancelaria de Acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Para conocer los requisitos legales aplicables a cualquier producto en las operaciones de importación y exportación es necesario conocer su clasificación arancelaria.

En México la clasificación arancelaria de las mercancías está contenida en la Ley de los impuestos generales de importación y exportación (LIGIE).

De acuerdo a la tarifa de la LIGIE. La clasificación arancelaria del producto en cuestión es la siguiente:

Sección IV. Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Capitulo 21. Preparaciones alimenticias diversas.

Partida.- 21.03. Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada.

Su partida. 2103.90. Los demás.

Clasificación arancelaria. 2103.90.99. Los demás.

2.9.1 Documentos y Trámites de Exportación.

Registro Federal de Contribuyentes.

Es Obligatorio para Personas Morales y Personas Físicas que realicen actividades lucrativas; se tramita ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

2.9.2 Padrón de Exportadores.

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

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

2.9.3 Marcado de País de Origen.

MX HECHO EN MÉXICO

Cada país importador puede exigir que una mercancía o empaque de mercancías ostente una marca que sirva para informar al consumidor final el país de origen de la mercancía que se trate.

En caso de utilizar el emblema de "Hecho en México ", deberá cumplirse lo dispuesto en la norma NMX-Z-009-1978 Emblema Hecho en México.

2.9.4 Despacho de Mercancías.

Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías a territorio nacional en los diferentes tráficos y regímenes aduaneros que deben cumplir autoridades, propietarios, poseedores, destinatarios, consignatarios o remitentes de mercancías.

Quienes importen o exporten deben presentar ante la aduana, por conducto de agente aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada.

2.9.5 Factura.

Para fines aduaneros, en México es posible exportar con la presentación de cualquier documento comercial sin que sea estrictamente necesario presentar una factura.

No obstante, es recomendable presentarla en términos oficiales para facilitar una devolución del IVA.

En el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial.

2.9.6 Transporte.

Las actividades de transportación incluyen:

- Consolidación de Cargas.
- Tarifas y Cargos.
- Selección del Transportista (Modo y Agente).
- Rastreo y seguimiento.
- Preparar la Documentación.
- Reclamaciones de Pérdidas y Daños.
- Detenciones y Demoras.
- Movimientos de Materiales Peligrosos.

2.9.7 Documentos de transporte.

- Guía Aérea. (airway bill).
- Conocimiento Marítimo de Embarque. (bill of lading B/L).
- Carta de Porte o Talón.
- Conocimiento de Embarque (FF.CC.).
- Otros multimodal, consolidados, manifiestos.

2.9.8 Seguros.

Seguro de Transporte de Carga.

- Cobertura Básica: Pérdida Total o parcial y por daños materiales sufridos por: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamientos .
- Otras Coberturas : robo por bulto (total o parcial), contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrames, oxidación y mojadura de agua, ya sea dulce o de mar.

2.10 Normas y Controles de Calidad.

Normas oficiales Mexicanas NOM`S.

Normas oficiales mexicanas es la regularización técnica de observación obligatoria expedidas por las dependencias normalizadoras competentes a través de sus respectivos comités consultivos nacionales de normalización, de conformidad con las finalidades establecidas en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), establece reglas, especificación, atributos, métodos de prueba, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología,

simbología, embalaje. Marcado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación.

Normas oficiales mexicanas.

La salsa picante envasada está regulada en México por la Secretaria de Economía según la Norma:

NOM 051-SCFI-1994.-Especificaciones Generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas pre envasados.

NORMA MEXICANA
NMX-F-377-1986
ALIMENTOS - REGIONALES - SALSA PICANTE ENVASADA

FOODS - REGIONAL- CANNED SPICY SAUCE

Esta norma se complementa con las siguientes Normas Oficiales Mexicanas vigentes:

NOM-F-102-S Determinación de la acidez titulable en productos elaborados a

partir de frutas y hortalizas.

NOM-F-112 Método de prueba para la determinación de sólidos solubles por

Lectura refracto métrica en productos derivados de las frutas.

NOM-F-316 Determinación de sólidos totales en mieles y miel final.

NOM-F-317-S Determinación de pH en alimentos.

NOM-F-360-S Alimentos para humanos - Determinación de cloruros como cloruro de sodio (Método de Volhard).

NOM-Z-012 Muestreo para la inspección por atributos.

Así mismo se debe cumplir con la reglamentación que exige el gobierno del país de destino, que en este caso es E.U.A.

La F.D.A. Food and Drug Administration por sus siglas en ingles es la agencia que regula el comercio e importación de este tipo de productos en el mercado de destino.

2.10,1 Registro de Marca.

El instituto Mexicano de la Propiedad Industrial es un Organismo Descentralizado de la administración pública y su función principal es llevar el registro de Patentes, Marcas, diseños e invenciones.

Es importante y necesario registrar la marca del producto ya que así se adquieren derechos de propiedad, uso y comercialización de la misma , además que el empresario se protege de robo y piratería de la misma por parte de terceros inclusive en el extranjero.

ANEXO 4

2.10.2 Certificado de Origen

Los exportadores mexicanos se verán beneficiados al enviar sus productos originarios al extranjero, ya que obtendrán ventajas arancelarias si sus mercancías se acompañan de un certificado de origen.

El certificado de origen es la prueba documental de que un producto es considerado originario de México. Para ello debe cumplir con "requisitos de transformación o elaboración" que son conocidos como reglas de origen.

Existen diversas reglas de origen en los Tratados de Libre Comercio firmados por México y los esquemas preferenciales de los cuales los exportadores de nuestro país se benefician.

En el caso de Estados Unidos, se lleva a cabo un certificado de libre reproducción, tomado en cuenta el tipo de criterio a utilizar. En la parte de anexos se cita el formato así como las instrucciones para su llenado.

Anexo 3.

2.10.3 Proceso de Producción.

Salsas Doña Maya.

Tiene una producción semanal de 5000 unidades de producto mezcladas en sus distintas presentaciones de tamaño y tipo de salsa.

Infraestructura:

Se tiene rentado un local de tamaño amplio donde el área de producción queda totalmente independiente. Actualmente tenemos maquinaria semiautomática.

Proceso de producción:

El proceso de la salsa se modificó desde el principio, para alcanzar un producto de alta calidad de acuerdo a las normas que se requieren para la aprobación de servicios.

DIAGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Características de las materias primas y su disponibilidad.

La materia prima utilizada para la elaboración de la salsa de chile chiltepín es resumidamente la siguiente

Cabe mencionar que el chiltepín se encuentra disponible en los almacenes de alimentos al mejor precio, servicio, calidad, condiciones de pago etc. Pero también se tiene contemplado directamente con las personas que salen en su recolección o con pequeños productores esto con el fin de disminuir costos y tener mejor control en la calidad de la materia prima.

Dentro de las características físicas del Chiltepín podemos mencionar las siguientes:

1.- Es de variedad pequeña.

2.- Es de color rojo.

3.- Es redondo.

4.- Tiene un pequeño tallo de color verde.

5.- Cuenta con semillas en su interior

2.11 Selección del Mercado Meta.

La Ciudad de Phoenix Arizona está localizada en el centro – sur del Estado de Arizona. Se sitúa en el centro de un plano y extenso valle del desierto de Sonora, rodeado de montañas.

Los primeros asentamientos humanos se dieron entre los años 700 y 1,400 D.C., cuando una civilización fundo y pobló lo que ahora se conoce como las ruinas de Pueblo Grande. Esta civilización creó una red de canales de irrigación del Río Salado de 135 millas de extensión, la cual en la actualidad sigue asiendo utilizada, esta red de canales hizo que el valle del sol se volviera fértil. En 1867 Jack Swilling arribó a este valle y al ver sus bondades, fundó en 1868 una compañía que reutilizó la red de canales para uso agrícola. Este hecho disparó el inicio de la ciudad como centro agrícola y en Mayo 4 de 1868, Phoenix ya fue reconocida como ciudad.

En 1880 creció a 2,453 habitantes y al siguiente año, la ciudad se constituyó con un alcalde y un consejo. En 1900, la ciudad alcanzó una población de 5,554 habitantes. En 1911 se construyó la presa Theodore Roosevelt, en ese entonces la presa de concreto más grande del mundo; esta obra proveía de

electricidad y agua a la ciudad. En Febrero 14 de 1912, Arizona recibió el estatus de Estado de la Unión. Un cambio muy importante se dio en 1913cuando la ciudad de Phoenix promulgó una nueva carta donde declaró una forma de gobierno basado en consejo.

La ciudad continuó creciendo y la población alcanzó los 29,053 habitantes en 1920 y 48,118 en 1930. Sin embargo, durante la década de 1940 y con la participación de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, la ciudad se transformó de una ciudad agrícola a una industrial. El proceso de la guerra y los centros de entrenamiento militar en Phoenix, promovieron el crecimiento y la transformación económica. Como resultado de estos cambios, en 1950 la ciudad contaba con 105,000 habitantes. Durante la segunda mitad del siglo XX, Phoenix se convirtió en un área metropolitana cosmopolita.

En los albores del siglo XXI la ciudad contiene un mercado de 50 billones de dólares anuales, y se convierte en un centro de alta tecnología que provee bienestar a sus habitantes y oportunidades de negocio a los inversionistas.

2.13 Aspectos Cualitativos del Mercado de Exportación.

Gobierno. Phoenix opera bajo un esquema de consejo administrador de gobierno. El ayuntamiento de Phoenix se conforma de un alcalde y ocho miembros del consejo elegidos por la población en una votación independiente y sin partidos políticos con periodos de cuatro años. El alcalde y el consejo sirven como órganos legislativo y político.

El administrador de la ciudad trabaja en conjunto con el alcalde y asesora con la formulación de políticas y programas. Ambos supervisan a más de 13,000 empleados de la ciudad, y el administrador es responsable de la operación progresiva y eficiente de todos los servicios.

Phoenix recibió en 1993 el Premio Carl Bertelsmann otorgado por Alemania, el cual reconoce la alta eficiencia administrativa y esto coloca a Phoenix como la mejor ciudad para iniciar un negocio. El premio fue compartido con la ciudad de Christchurch, Nueva Zelanda, y las dos ciudades se dividieron el premio de $180,000 USD.

2.14 Aspectos cuantitativos del Mercado.

2.14.1 Población.

Phoenix es una de las ciudades y áreas metropolitanas con mayor crecimiento en los Estados Unidos. Con una población de 1.4 millones de habitantes en el área central de la ciudad, se encuentra clasificada como la quinta ciudad más grande de los Estados Unidos.

De las 25 áreas metropolitanas más importantes de los Estados Unidos con más de 1.7 millones de personas, Phoenix es la de mayor crecimiento.

La población del área metropolitana llamada Greater Phoenix era de 3.4 millones en el 2003, convirtiéndola en la número 14 de la nación en tamaño (ha crecido más de nueve veces con respecto a 1950 cuando tenía una población de 333,770 personas).

Esta impresionante expansión se debe a la calidad de vida, el clima y las oportunidades económicas que la ciudad ofrece.

Para el año 2010 se proyecta un crecimiento mayor de 4.1 millones, lo que equivale a un crecimiento anual de población promedio del 2.8%, mientras que el promedio nacional esperado es del 0.9% La ciudad de Phoenix tiene una mezcla joven y diversa de residentes.

La edad promedio es de 31 años, significativamente menor que la media nacional de 35 años. Cerca del 60% de la población es parte de la fuerza laboral, y la edad oscila entre los 18 y 59 años.

El ingreso familiar medio es de aproximadamente $41,207 en Phoenix y en promedio 2.68 personas contribuyen económicamente por familia.

Raza	Población	%
Blanca	2,518,558	77.3
Negra o África Americana	113,728	3.5
Indio Americana o Nativo de Alaska	57,498	1.8
Asiática	77,284	2.4
Nativo Hawaiano o Islas del Pacífico	1,350	0.0
Otros	383,722	11.8
Dos o más razas	106,953	3.3
Hispánico o Latino (de cualquier raza)	886,877	27.1

Cuadro 1 Perfil Demográfico Ciudad de Phoenix Arizona.
Fuente: U. S. Census Bureau, 2003.

Una de las características peculiares de la población de Greater Phoenix es su alta tasa de crecimiento. La población en Greater Phoenix se ha incrementado en 54% desde 1990, que es muy superior a la tasa de crecimiento anual en el país del 15%. Las proyecciones para la tasa de crecimiento de la población en las próximas dos décadas serán del doble del promedio nacional.

Arizona fue el segundo estado con mayor crecimiento en el país durante los 90's.

2.14.2 Economía.

Phoenix ha evolucionado de una economía basada en turismo y recursos a ser un importante centro para la manufactura de alta tecnología como semiconductores, equipo electrónico y aeroespacial.

Además de esta alta tecnología, la economía se está expandiendo en las operaciones de servicio al cliente, distribución y servicios profesionales. Por otro lado, un gran número de compañías han decidido localizar sus oficinas regionales o corporativas en Phoenix. Entre las más notables se encuentran: American Express, Chase Bank, Bank of América, Bank One Corporation, Discover Card Services, Wells Fargo Bank y USAA Insurance.

La industria de servicios (incluyendo turismo y servicios de negocios) y comercio representan más del 50% de la base de empleos en el área metropolitana, y se proyecta que éstas sigan siendo la mayor fuente del crecimiento de empleos en los próximos años.

Figura 1 Distribución de empleo por industria.
Fuente: Population Division, U.S. Census Bureau.

Clasificación	Empleados
Minería y Extracción	1,200
Construcción	127,300
Manufactura	127,700
Comercio, Transportación, Utilidades	321,500
Información	36,000
Actividades Financieras	129,400
Servicios Profesionales y de Negocios	254,800
Servicios de Educación y Salud	159,400
Hospitalidad y Placer	152,700
Otros Servicios	61,800
Gobierno	197,200
Empleo (no granjas)	1;568,900
Desempleo Total	84,400
Fuerza Laboral Civil Total	1,712,300

Cuadro 2 Empleos por industria en Phoenix.
Fuente: Population Division, U.S. Census Bureau.

Arizona y Phoenix están altamente involucrados en el comercio internacional. En el 2003, el estado de Arizona exportó más de 13.3 billones de dólares.

México es el socio comercial número uno de Arizona al recibir más de 3.2 billones de dólares en productos exportados durante el 2003.

La actividad comercial con Malasia y China se ha incrementado en los últimos dos años. Los productos electrónicos para consumidores representan la mayor exportación del estado.

País	2002	2003	% cambio
México	$3,044,186	$3,229,462	6.10%
Malasia	$1,211,026	$1,628,764	34.50%
Canadá	$1,167,336	$1,131,030	-3.10%
Reino Unido	$927,960	$741,864	-20.10%
China	$380,367	$741,260	94.90%
Alemania	$525,057	$607,019	15.60%
Singapur	$343,883	$509,686	48.20%
Japón	$327,842	$466,430	42.30%
Filipinas	$376,863	$444,108	17.80%
Corea del Sur	$253,362	$355,319	40.20%
Francia	$442,603	$349,843	-21.00%
Taiwán	$374,395	$338,537	-9.60%
Tailandia	$329,088	$322,868	-1.90%
Suiza	$245,159	$265,541	8.30%
Costa Rica	$166,926	$233,047	39.60%

Cuadro 3: Principales Países de Exportaciones para Arizona.
Fuente: Population Division, U.S. Census Bureau.

2.14.3 El Mercado Hispano en Estados Unidos.

El mercado hispano en los Estados Unidos es un nicho de gran importancia por lo que éste representa, además de que sirve como un acceso al resto de la sociedad norteamericana. Su crecimiento ha sido constante durante las últimas décadas.

Existen alrededor de 38.9 millones de hispanos en los Estados Unidos, de los cuales cerca de 25.9 millones son de origen mexicano. Éstos representan la primera minoría étnica en este país y su poder de compra es de aproximadamente 600 mil millones de dólares anuales.

Los hispanos abarcan el 13.4% de la población en los Estados Unidos, de los cuales el 66.7% son de origen mexicano, y su crecimiento anual del 2000 al 2002 fue de un 9.8%, comparado con el 2.5% nacional. Durante este lapso, su población aumentó en 3.5 millones de un total de 6.9 millones a nivel nacional. Esto significa un crecimiento mensual de la población hispana de 130,000 habitantes.

La región oeste de los Estados Unidos cuenta con la mayor concentración de hispanos dentro del país. Un factor determinante de dicha concentración es que en esta región se ubican 3 de los 4 estados que hacen frontera con México. Dentro de esta región destacan Arizona, California, Colorado, Nuevo México y Washington como los estados con mayor concentración de población hispana. Cerca del 40% de los hispanos en el país se encuentran dentro de estos cinco estados.

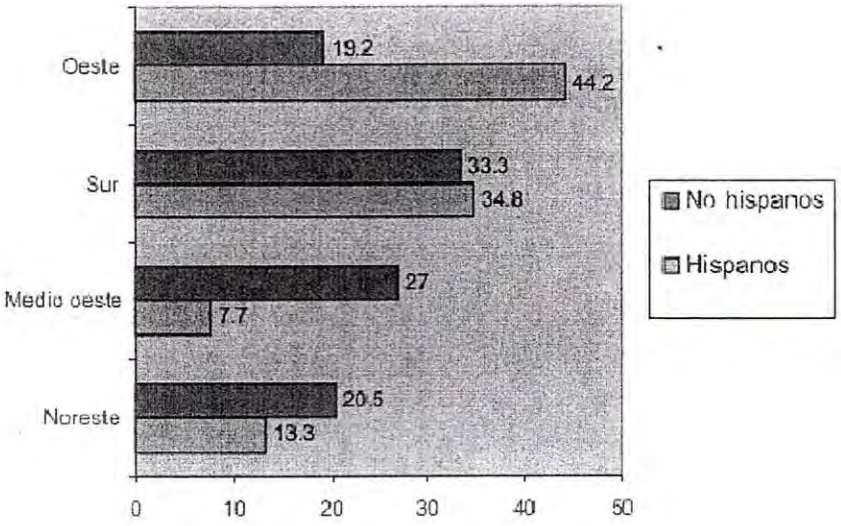


Figura 4. Distribución de los Hispanos en Estados Unidos.
Fuente: Population Division, U.S. Census Bureau.

El crecimiento de la población hispana está ocurriendo a un ritmo acelerado y así se espera que se mantenga durante los próximos años. Se tiene pronosticado un crecimiento de la población hispana de un 42.2% en el periodo 2000-2007. Esto equivaldría a tener 50 millones de hispanos en los Estados Unidos a finales de ese lapso de tiempo.

El crecimiento total del país para este período es de tan sólo el 8.8%. Para el año 2050 se pronostica que haya 145 millones de hispanos en los Estados Unidos. La tasa de natalidad hispana es la más alta en el país; más de 100 personas por cada 1000 mujeres. Además, esta minoría tiene el promedio de edad

más bajo con una edad media de 26 en el año 2000 y se pronostica suba a solamente 28 para el año 2020. Para este mismo año, se pronostica un crecimiento de un 10% en los adolescentes a nivel nacional, mientras que para los hispanos se espera un incremento del 62%.

El hispano actual es tanto bicultural como bilingüe. Un tercio de este nuevo segmento es menor de 18 años y está creciendo tres veces más rápido que los adolescentes no hispanos.

Este segmento tiene muy bien definidos sus valores.

Algunos puntos relevantes son:

El 85% mantiene sus tradiciones étnicas.

El 70% siente que primero es hispano.

El 89% piensa que sus lazos familiares son más fuertes que los del resto de la población.

El 88% piensa que la familia es lo primero.

Algunos hechos importantes sobre sus hábitos de consumo son:

El hispano gasta anualmente más que cualquier otro consumidor en comida para consumo en el hogar. $3,370

USD contra $2,853 USD de blancos no hispanos.

Las familias hispanas van de compras juntas.

Su día favorito para comprar es el sábado, seguido por domingo y viernes.

El 61% dice que una vez encontrada una marca de su agrado, es muy difícil que la cambien por otra.

La mayoría se apoya en gran medida en la familia y amigos al momento de tomar una importante decisión de compra.

Las familias hispanas son más tradicionalistas, por lo que éstos representan el grupo con más contribuyentes al ingreso familiar. Los estados con la mayor tasa son California, Arizona y Texas. La tendencia es que estos estados continúen a este ritmo de crecimiento. La continua inmigración de América Latina provocará que existan más adultos jóvenes contribuyentes al ingreso familiar, los cuales tienen una fuerte tendencia a empezar una familia.

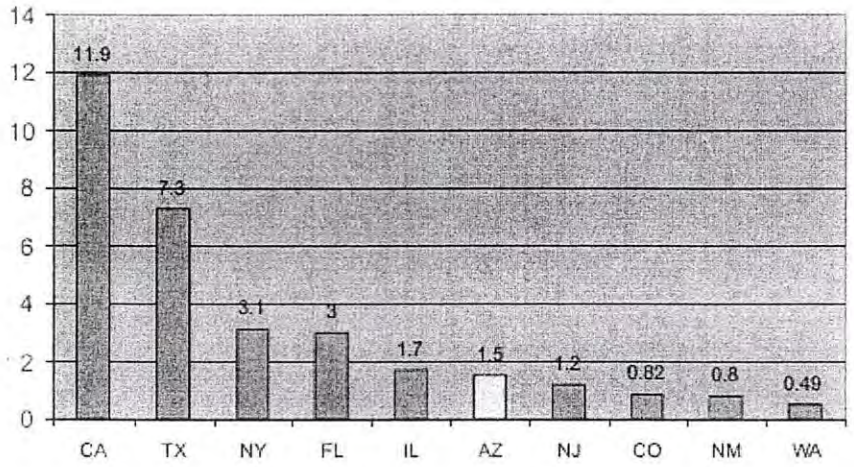


Figura 5: Estados con mayor concentración de hispanos en Estados Unidos.
Fuentes: Population Division, U.S. Census Bureau.

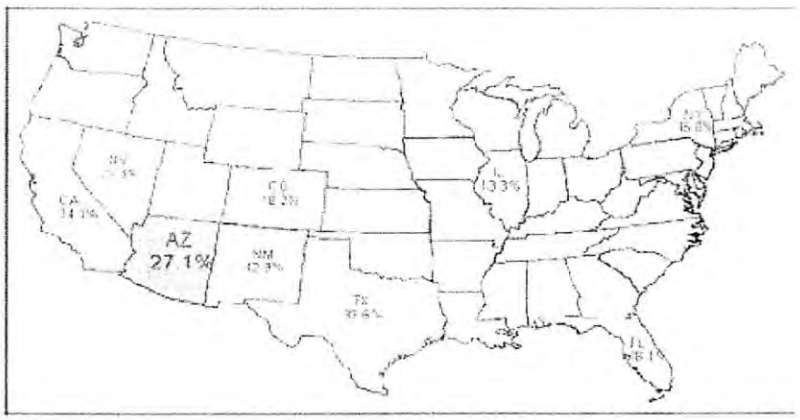


Figura 6: Estados con mayor Porcentaje de hispanos en Estados Unidos.
Fuentes: Population Division, U.S. Census Bureau.

2.15 Requisitos de acceso al Mercado.

Los requisitos que deberá cumplir el empresario en el proceso exportador están relacionados con el cumplir normas de etiquetado, empaque y ciertas normas de fabricación por las porciones del contenido de los ingredientes.

Este tipo de reglamentación se anexa al final del documento.

2.16 Incoterm.

El incoterm recomendado para establecer el proceso de entrega es:

EXW. Exwork En Fabrica.

DAF: Delivered at Frontier.

2.17 Envase y Embalaje.

Envase: El envase es cualquier recipiente que se encuentra en contacto con el producto, para protegerlo y conservarlo, facilitando su manejo, transporte, almacenaje y distribución.

El envase utilizado por Salsa Doña Maya es del tipo No retornable, es decir, aquel diseñado para un solo uso por lo que será desechado o reciclado después de su primera utilización.

Es importante recordar que el envase debe ayudar a la venta del producto, es decir, se debe diseñar un envase atractivo, útil, y fácil de usar por el consumidor,

Además junto con el diseño grafico de la etiqueta se convierte en el vendedor silencioso en el anaquel por lo que será lo suficientemente atractivo a la vista por su diseño y colores.

2.18 . Formas de Pago Internacional.

La forma de pago no tiene mayor complejidad, si se utiliza la distribución del fabricante al detallista, se requerirá el pago en efectivo o cheque por adelantado para surtir el pedido, el cual como se menciono podrá surtirse en el local del vendedor. De otra manera si se requiere entregar el producto en la frontera, igualmente se requiere del pago en efectivo o cheque por adelantado para surtirlo, es importante mencionar que según el acuerdo de entrega, lugar, cantidad del pedido y costos relacionados con la entrega como transportes, seguros o impuestos el precio del producto puede variar.

En función al nivel de seguridad tenemos las siguientes:

Nivel de seguridad bajo: cheque, giro bancario.

Nivel de seguridad medio: orden de pago, cobranza bancaria internacional.

Nivel de seguridad alto: Carta de Crédito.

1) **Cheque**. ¿existe la cuenta, tiene fondos, el firmante está autorizado?

2) **Giro Bancario**. se compra en cualquier banco, en cualquier divisa, es nominativo y no pueden ser cobrados por terceros.

3) **Orden de Pago**. operación interbancaria para transferir fondos entre comprador y vendedor, para depósito en cuenta del beneficiario.

4) **Cobranza Bancaria Internacional**. servicio bancario de manejo de documentos en base a instrucciones recibidas para aceptar y pagar un adeudo y la entrega de documentos. Es ***simple*** cuando solo se manejan documentos

financieros (cheques, giros, pagarés o letras) o es ***documentaria*** manejando documentos financieros y comerciales

5) **Carta de Crédito**, que es el pilar fundamental del comercio actual a nivel internacional.

La Carta de Crédito es un instrumento de pago mediante el cual un banco (emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a terceros (vendedor), contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumpla con los términos y condiciones de la propia carta de crédito.

- Modalidades de las cartas de crédito:
- Por la facilidad de modificar/cancelar: revocables e irrevocables.
- Por compromiso de pago: Notificada (avisada), confirmada.
- Por disponibilidad de pago: Pago a la Vista, Pago Diferido o Aceptación.
- Por distribución Geográfica: Importación, Exportación, Domestica.

2.19 Imagen promocional.

La imagen Promocional del producto es la etiqueta que elaborada con un diseño atractivo para el consumidor que capte su atención y que comunique una idea eficaz acerca del producto.

Dicha idea es acerca de la salsa picante de chile Chiltepín que el consumidor identifique en su etiqueta su sabor picante y natural.

La investigación nos dice que al consumidor le gusta la etiqueta del producto.

Recordemos que los envases y las etiquetas son vendedores silenciosos de los productos en los anaqueles de los comercios.

Es por esto que se deberá cuidar el diseño de la etiqueta de la Salsa Doña Maya.

Presentaciones del producto.

CAPITULO III METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.

MÉTODO CIENTÍFICO

El método científico es un rasgo característico de la ciencia, tanto de la pura como de la aplicada.

Donde no hay método científico no hay ciencia. Pero este no es ni infalible ni auto suficiente. El método científico es falible: puede perfeccionarse mediante la estimación de los resultados a los que lleva y mediante al análisis directo. Tampoco es autosuficiente: no puede operar en un vacío de conocimientos, sino que requiere algún conocimiento previo que pueda reajustarse y elaborarse y tiene que completarse mediante métodos especiales adaptados a las peculiaridades de cada tema.

El método científico surge de la necesidad del hombre de preguntarse de modo sistemático. Las respuestas surgen de la observación sistemática y de la mirada sistemática.

Para poder hacer una investigación científica tenemos que seguir los siguientes pasos apropiados para el método científico.

Hipótesis: una afirmación que se hace de la observación o de teorías previas. Hacer predicciones (hay que hacer pruebas para comprobar las hipótesis).

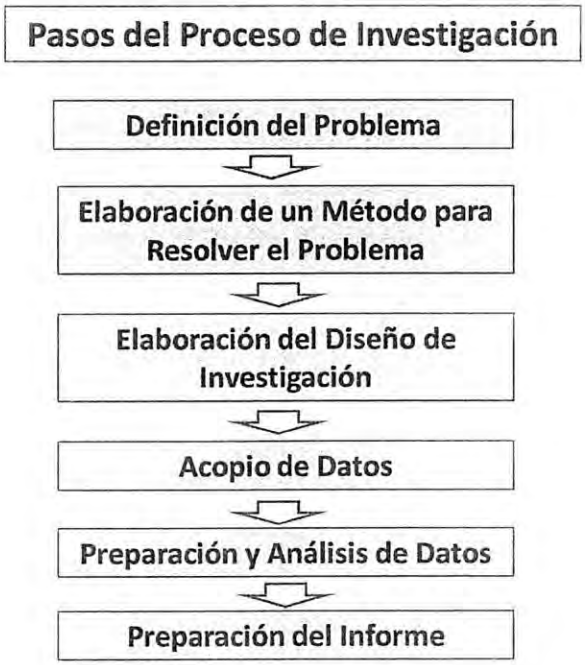
Método: forma de acercamiento de conocer el objeto depende del enfoque. Estrategias de aproximación al objeto, muestras aleatorias o estratificadas, operación de las variables: Son la hipótesis-variables-indicadores.

Estrategias: como se acerca al objeto del conocimiento.

La ciencia según el método científico se divide en ciencias formales: como la matemática y la lógica. Ciencias fácticas; como las ciencias naturales biología y física, ciencias sociales y ciencias humanas.

Las técnicas científicas pueden clasificarse en conceptuales y empíricas; entre las primeras podemos mencionar las tácticas que permiten enunciar de un modo preciso problemas y conjeturas de cierto tipo, así como los procedimientos para deducir consecuencias a parir de las hipótesis y comprobarlas para ver si se resuelven los problemas. Las empíricas sirven para arbitrar experimentos para llevar a cabo mediaciones y la construcción de instrùmentos para registrar y elaborar los datos.

La importancia del método científico se mide por los cambios que acarrean en nuestros conocimientos y por los nuevos problemas que suscitan. Universidad EAFIT (1999) Comparación entre el método científico y la teoría de sistemas. Medellín. León Suarez Guillermo.



La investigación de mercados es la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y solución de problemas así como las oportunidades de mercadotecnia (Malhotra, 2004,p.82).

3.1 Definición del problema.

La razón por la cual se realizara la investigación, es recopilar información útil para la toma de decisiones de la empresa. El problema de investigación se definió de la siguiente manera: se desarrollara una investigación con el fin de medir la preferencia por parte del consumidor del mercado de destino hacia la salsa de chiltepín Doña Maya.

3.2 Elaboración de un Método Para Resolver el Problema.

Para alcanzar el objetivo de esta investigación se recopilaran datos primarios utilizando como instrumento una encuesta de 14 preguntas dirigida a consumidores en el mercado de destino la cual se realizo por correo electrónico.

Anexo 5.

Se emplearon también datos de fuentes del gobierno, de esta forma las dos fuentes se complementan obteniendo información más objetiva.

3.3 Elaboración del Diseño de la Investigación y Acopio de Datos.

El cuestionario se hizo tomando en cuenta las variables de investigación requeridas para componer una oferta exportable de acuerdo a las necesidades y

gustos del mercado así como también para que el empresario productor de salsas Doña Maya los tome en cuenta en la elaboración del producto.

Dichas variables se refieren a sabor de la salsa, diseño de la etiqueta, diseño del envase, precio del producto, origen y residencia del entrevistado.

3.4 Determinación de tamaño de muestra:

Para el desarrollo de la determinación de la muestra del consumo de Salsa de Chiltepín, se parte de la definición de lo que es una muestra (según Hernández Sampieri) es un conjunto de elementos de una población o de un universo del que se requiere obtener o extraer información.

Por lo anterior se trabaja en la determinación para realizar una investigación de mercado de salsa de chiltepín en Phoenix Arizona a la población hispana ya que esto nos permitirá algunos beneficios como el ahorro tan grande en tiempo y en dinero en la obtención de la información.

Para que la información sea válida y considerando que la muestra tiene que ser representativa de la población objeto de estudio se determino de la forma siguiente:

El procedimiento en el que se selecciona una parte del universo (población) con el método de determinación infinito, con el propósito de inferir características de toda la población, utilizando criterios de seguridad y de error nos llevan a determinar el tamaño de la muestra que sea un número suficiente de elementos, que proporcionen seguridad estadística de que los resultados que se obtienen de ella pueden, dentro de los límites estimados, representar el universo

Phs. 7. 1376

Fórmula del tamaño de la muestra

$n = (z^2(pq))/e^2$

- n = tamaño de la muestra
- z = confiabilidad expresada en porcentaje (consultar tablas de curva normal)
- p = proporción del atributo que se investiga en la población
- q = 1 – p
- e = error de muestreo
- Cuando p se desconoce un criterio conservador a utilizar es darle un valor de .5

Se desea realizar una investigación para determinar la proporción de hogares latinos en los que hay posibilidad de consumo de salsa de chiltepín. Se desea trabajar con una seguridad de 95% y un margen de error máximo de 10%

Solución

z(95%) = 1.96, obtenido de tabla de la curva normal
e = 5%
p = .5, considerándolo conservadoramente, por desconocido
q = 1 - .5 = .5
$n = (z^2(pq))/e^2 = (1.96^2(.5)(.5))/.01^2 = 96.4 = 97$ encuestas a levantar.

TABLA DE APOYO AL CALCULO DEL TAMAÑO DE UNA MUESTRA POR NIVELES DE CONFIANZA

Certeza	95%	94%	93%	92%	91%	90%	80%	62.27%	50%
Z	1.96	1.88	1.81	1.75	1.69	1.65	1.28	1	0.6745
Z^2	3.84	3.53	3.28	3.06	2.86	2.72	1.64	1.00	0.45
e	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09	0.10	0.20	0.37	0.50
e^2	0.0025	0.0036	0.0049	0.0064	0.0081	0.01	0.04	0.1369	0.25

3.5 Acopio de Datos:

Se establecieron las acciones a seguir en base a un Plan de Muestreo que contempla: a quién entrevistar (A residentes hispanos establecidos en la Ciudad de Phoenix Arizona (E.U.A.).

Adicionalmente se estableció el Método de Contacto, es decir, como se va a contactar con el objeto de estudio que fue definido su estudio a través de una encuesta diseñada con la aplicación de un cuestionario que su empleo y aceptación fue enviada vía internet y con aplicación directa.

Se estableció el periodo y la forma de levantar la información directa.

3.6 Preparación y Análisis de Datos

En cuanto al desarrollo del estudio que da soporte a la guía de exportación de salsa de chiltepín, se recopiló y se realizó el análisis de la información de todas aquellas actividades encaminadas a la obtención del objetivo como fueron: levantamiento de encuestas directas de los personas de origen hispano residentes de la Ciudad de Phoenix, Arizona, que en forma directa se hizo llegar cuestionario, con el fin de obtener los datos e información, esto mejor conocido como el trabajo de campo, así como la codificación y tabulación de los datos obtenidos, el procesamiento de los mismos y el análisis e interpretación de la información obtenida.

La población o muestra, es la unidad de análisis que delimita la población en estudio con las características de ser ciudadanos residentes el mercado meta y de origen latino.

La encuesta que apoya la entrevista, tiene carácter de aplicación cerrada, diseñada en base al planteamiento del problema y comprende la obtención de información básica que en su conformación contempla que puedan ser corregidos, mejorados y aprovechados de la mejor manera, de tal modo que la implementación de observe mejores rendimientos y satisfacciones al empresario que tome decisiones al proporciónale información no nada más de la guía o procedimiento de exportación sino que se adicione y soporte por el análisis de consumo de la salsa de chiltepín de ese mercado meta.

El trabajo de campo realizado requirió de algunos instrumentos para su ejecución, principalmente el material de las encuestas. El equipo responsable de este trabajo de investigación fungió como entrevistador y aplicador de encuestas, realizado a través de contactos residentes en Phoenix Arizona. (Anexo 5)

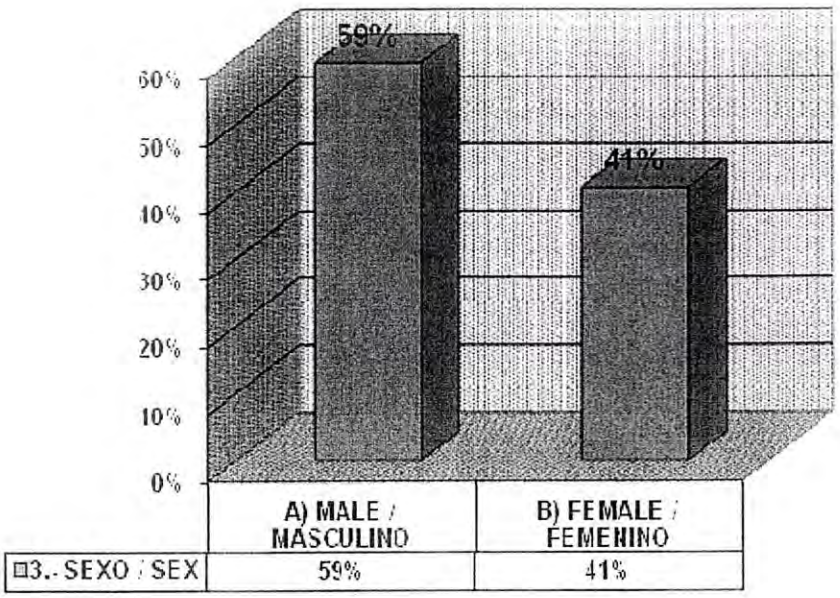
Herramienta importante en el desarrollo de este trabajo fue la información por Internet, que de cierta forma facilitó el poder obtener mejor la información requerida para un mejor análisis, obtener información del marco teórico y reconocimiento de resultados en la integración de la guía y el mercado meta.

CAPITULO IV ANALISIS DE LOS RESULTADOS.

Una vez hecho el trabajo de campo pasamos a lo que se denomina plan de escrutinio, que consistió en hacer lo siguiente:

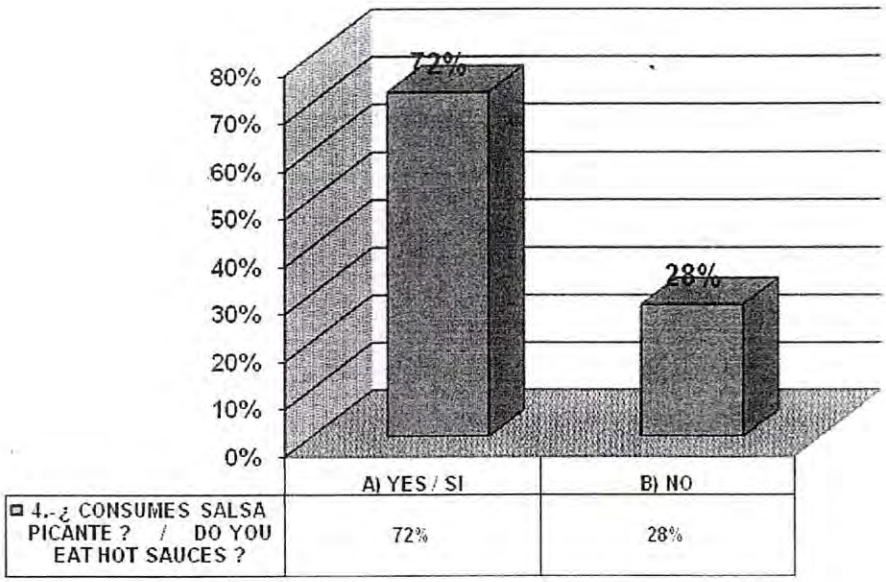
De las 97 encuestas que fueron enviadas o que se hicieron llegar directamente y aquellas que fueron vía internet, se tuvo respuesta de 54 personas, que por tiempo y complicación se consideró suficiente al momento de su análisis ya que representa más del 50% de la proporción de la muestra determinada.

De las encuestas recibidas del total de encuestados por Sexo, aun que este dato no se considera relevante ya que el consumo de salsa picante es indiferente al sexo o genero, se tuvo como resultado que el 59% fueron del sexo masculino y el resto 41% del sexo femenino (Grafica 1).



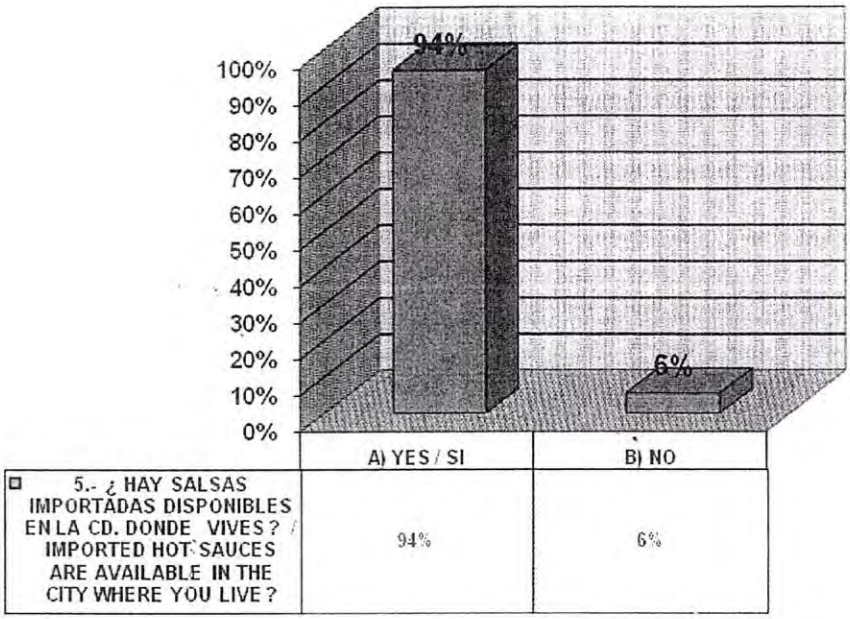
Grafica 1.Total de encuestados por Sexo.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

En cuanto a la preferencia de consumo de salsa picante, el 72% sí la consume y el resto 28% de los encuestados mencionó que no lo hace (Grafica 2) hay que mencionar que no todas las salsas disponibles necesariamente deben ser picantes que es la característica de Salsa Doña Maya.



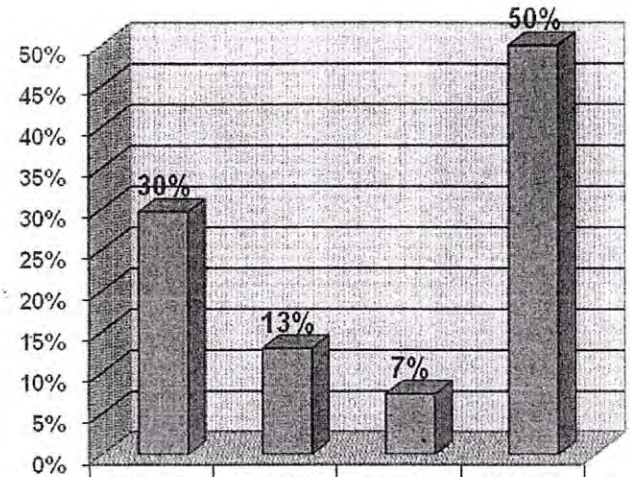
Grafica 2. Preferencia por consumo salsa picante.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

Con relación a conocer de los entrevistados la identificación de marcas de salsas extranjeras en su ciudad, este dato nos muestra claramente que el mercado de salsas en Phoenix Az. es muy variado en cuanto a la disponibilidad de marcas extranjeras ya que el 94% respondió que sí identifica marcas de salsa y solo el 6% restante mencionó que no la s identifica (Grafica 3).



Grafica 3. Personas entrevistadas que identifican marcas de salsas extranjeras en su ciudad.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

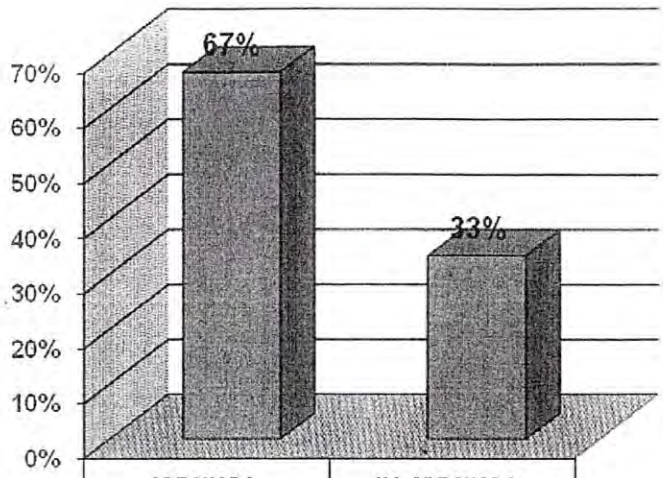
En referencia a conocer de los entrevistados las preferencias de salsas en cuanto al sabor, predominando el gusto por la salsa picante con respecto a las de otros sabores el 30% prefiere el sabor de tomate, el 13% lo prefiere agridulce, el 7% dulce y el resto 50% lo prefiere picante, por lo que se deriva de esto la gran aceptación que pudiera tener la salsa Doña Maya (Grafica 4).



	TOMATE-TOMATOE	AGRIDULCE-BITTERSWEET	DULCE-SWEET.	PICANTE-SPICY
7.- CUAL ES EL TIPO DE SALSA QUE TE GUSTA MAS ? WHAT TYPE OF SAUCE DO YOU LIKE MORE ?	30%	13%	7%	50%

Grafica 4. Preferencias de salsas en cuanto al sabor, predominando el gusto por la salsa picante con respecto a las de otros sabores.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

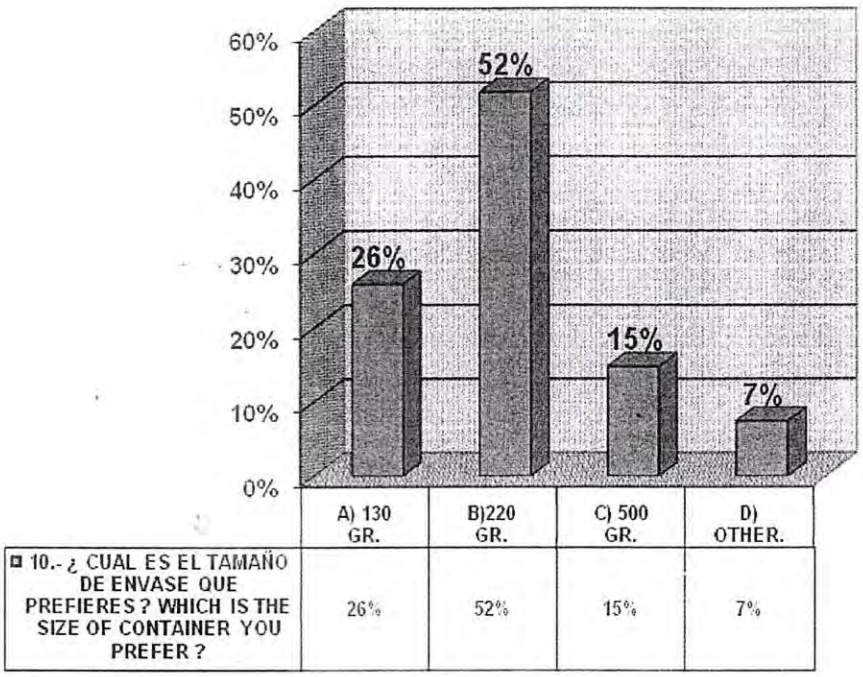
Con respecto a conocer la percepción de los encuestados residentes hispanos de la ciudad de Phoenix Arizona (E:U:A:) de los colores usados en la etiqueta de los productos existentes en el mercado meta, el 67% lo considera adecuado y el 33% restante considera que no es adecuado (Grafica 5)



	ADECUADO-ADEQUATE	NO ADECUADO-NOT ADEQUATE.
8.-¿ COMO CONSIDERAS LOS COLORES DE LA ETIQUETA DE SALSA DOÑA MAYA ? AS CONSIDER THE COLORS OF THE LABEL ON THE SAUCE DOÑA MAYA ?	67%	33%

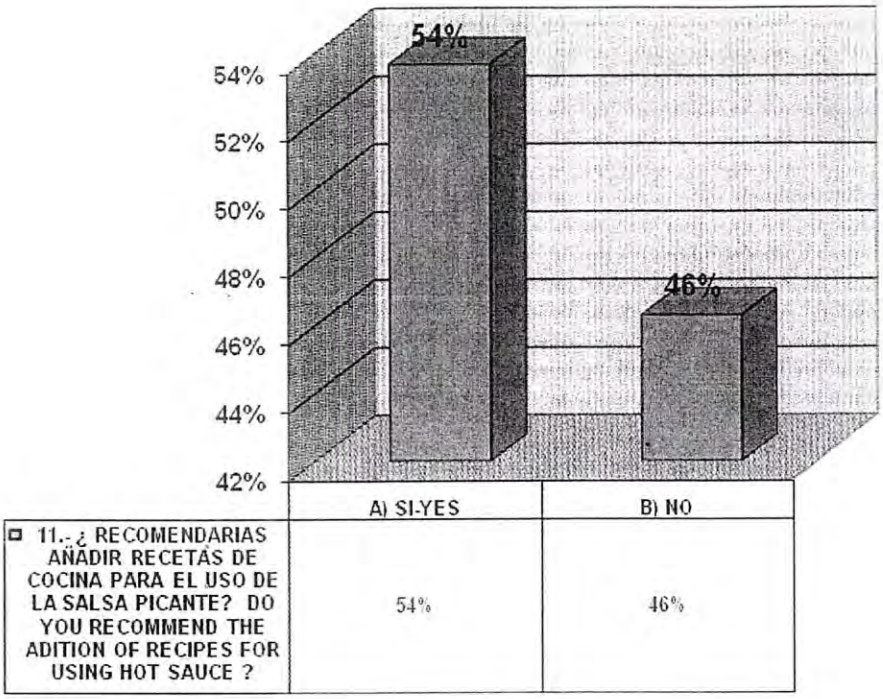
Grafica 5. Percepcion del consumidor acerca de los colores usados en la etiqueta.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

Adicionalmente sae les cuestioó a los entrevistados sobre cual es el tamaño de envase que prefieren, siendo como resultado que el 23% lo prefiere de 130 Gramos, el 52% de 220 Gramos, el 15% de 500 Gramos y solo el 7% de un tamaño mayor (Grafica 6)



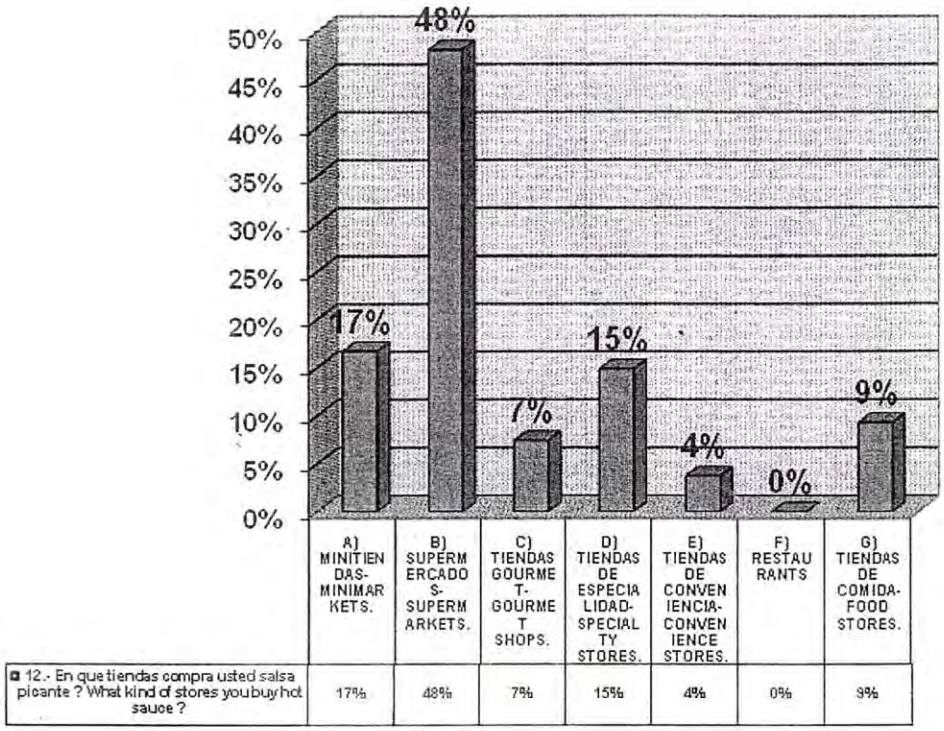
Grafica 6. Preferencia del tamaño del envase.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

En cuanto a la recomendación de añadir una receta de cocina para incentivar el uso de la salsa picante, la mayoria de los encuestados 54% les agrada la idea de que la etiqueta contenga una receta de cocina de algun platillo que se acompañe de salsa picante y el restante 46% no lo considera importante (Grafica 7).



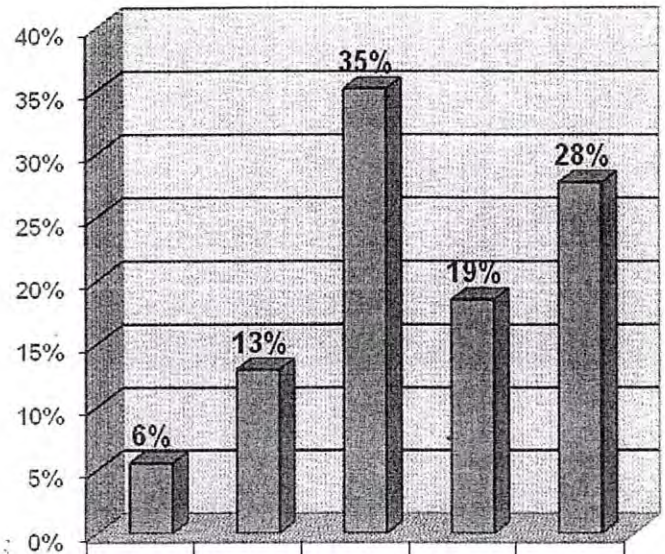
Grafica 7. Recomendación de añadir a la etiqueta contenga una receta de cocina de algun platillo que se acompañe de salsa picante.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

Con referencia a conocer en que tipos de Tiendas del consumidor prefiere comprar la salsa picante; la respuesta fue que el 17% en minisupers, el 48% en los Supermercados, el 7% en tiendas gourmet, el 15% en tiendas especializadas, el 4% en tiendas de conveniencia y el 9% en tiendas de comida (Grafica 8) en este resultado es importante no dejar de lado los mercados pequeños asi como las tiendas de especialidad como las de productos Latinos o donde hay mayor disponibilidad de estos.



Grafica 8. Tipos de Tiendas donde el consumidor prefiere comprar la salsa picante.
Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

Por último se les cuestionó sobre que precio considera podría pagar por una botella de salsa, el 6% respondió que $1.50 Dolar por botella, el 13% mencionó que $2.00 Dolares, el 35% $2.50 Dolares los que pagaria por botella, siendo este la proporción mas importante de los encuestados, el 19% pagaría $3.00 dolares, el 28% podría llegar a pagar 3.50 dolares (Grafica 9), notese que la inclinacion no es hacia el menor precio y si hay un considerable numero hacia el precio mayor lo que indica la percepcion que los consumidores tienen al precio de este tipo de productos.



	A) 1.50 USD.	B) 2.00 USD.	C) 2.50 USD.	D) 3.00 DLS.	E) 3.50 USD.
14.-¿ QUE PRECIO PAGARIAS POR UNA BOTELLA DE SALSA PICANTE ? HOW MUCH MONEY WOULD YOU PAY FOR A BOTTLE OF HOT SAUCE ?	6%	13%	35%	19%	28%

Grafica 9. Preferencia del consumidor por el precio de la botella de salsa picante; Fuente: Elaboración propia, resultado de trabajo de campo.

CONCLUSIONES

La elaboración de la guía de exportación ayudara a la empresa Salsas Doña Maya a realizar su plan de exportación de una manera correcta ya que se ha tratado de cubrir todos los puntos relativos a la actividad exportadora.

Una vez concluido el trabajo de investigación, de manera satisfactoria se puede concluir que el producto Salsa Doña Maya tiene aceptación en el mercado de estudio (Phoenix Arizona) asi lo demuestra la encuesta de preferencia realizada; asi mismo se requiere asegurar por parte del empresario el abasto de las cantidades de producto requeridas ya que una vez celebrado un contrato de venta este tendría que realizarse de una manera segura ya que el comprador en el extranjero es exigente y una vez aceptado el producto alguna falla en el abastecimiento seria tomado como falta de seriedad y responsabilidad ocasionando la perdida definitiva del cliente y la posibilidad de comercializar en ese mercado.

Asi mismo debe observarse que el mercado de Phoenix Arizona es un mercado atractivo para los productos típicos Sonorenses como lo es Salsa Doña Maya ya que el numero de habitantes mexicanos y latinos es representativo, incluyendo consumidores nativos del estado de Sonora.

Se recomienda al empresario realizar negociaciones de largo plazo con el cliente ya que los volúmenes de venta posibles serian muy positivos para el crecimiento de la empresa Salsas Doña Maya.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad ofrecer al empresario una guía de los pasos que debe seguir en su proyecto de exportación , sin embargo, es recomendable la consulta de otras fuentes ya que ciertos requisitos son actualizables en el transcurso del tiempo.

La consulta de asesores especializados en el ramo es otra recomendación que debe tomar en cuenta el exportador ya que esta guía solo ofrece un panorama general de la actividad exportadora pero el dinamismo del comercio exterior es inagotable y es importante estar al tanto de las nuevas tendencias y nuevas reglas que se emiten por parte de las autoridades reguladoras.

Para complementar la mezcla de mercadotecnia se recomienda al empresario de Salsas Doña Maya la creacion de una pagina web para que los clientes interesados en cualquier ciudad del mundo lo puedan conocer y contactar porque no se descarta la posibilidad de encontrar otras opciònes de exportar a otros paises.

BIBLIOGRAFIA.

García Sordo, J. (2007). Mercadotecnia Internacional. (2ªEd.). México: Mc Graw Hill Interamericana.

Universidad EAFIT (1999) Comparación entre el método científico y la teoría de sistemas. Medellín. León Suarez Guillermo.

Bradley, F. Calderón, H. (2006) Marketing Internacional. (5ª Ed.) México. Prentice Hall.

Acosta Roca, F. (2006). Clasificación Arancelaria de las Mercancías. México. Isef.

Rhode Ponce, A. (2005). Derecho Aduanero Mexicano. (2ª Ed.). México. Isef.

Hernández Sampieri, Roberto; et al. Metodología de la Investigación. 3ª. ed. McGraw-Hill. México, D.F., 2003.

Ley Aduanera. Cámara de Diputados. (2007).

Ley de los Impuestos generales de Importación y Exportación. Cámara de Diputados. (2007).

Banco de Comercio Exterior. (2004). Guía Básica del Exportador. México

City of Phoenix. (2004). Guía de Negocios para el Inversionista Latinoamericano. México. EGADE Tecnológico de Monterrey, City of Phoenix.

Reyes Frausto, S. (1996). Normas Oficiales Mexicanas en el Comercio Exterior. (1ª Ed.). México. Isef.

Hernández De la Cruz, A., Covarrubias García, C. (2007). Pedimentos de Importación y Exportación, Guía Práctica para su llenado. (1ª Ed.). México, Isef.

Anexo 1 REQUISITOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS.

Para conocer los requisitos legales aplicables a cualquier producto en las operaciones de importación y exportación es necesario conocer su clasificación arancelaria.

En México la clasificación arancelaria de las mercancías está contenida en la Ley de los impuestos generales de importación y exportación (LIGIE).

De acuerdo a la tarifa de la LIGIE. La clasificación arancelaria del producto en cuestión es la siguiente:

Sección IV. Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Capitulo 21. Preparaciones alimenticias diversas.

Partida.- 21.03. Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada.

Su partida. 2103.90. Los demás.

Clasificación arancelaria. 2103.90.99. Los demás.

TEMA 3.1 Ley Aduanera.

Para establecer el tratamiento legal a que las mercancías o productos en nuestro país son sometidas es necesario remitirnos a la Ley Aduanera que en su art. 3º. dice:

Las funciones relativas a la entrada de mercancías al territorio nacional o a la salida del mismo son facultades exclusivas de las autoridades aduaneras.

Párrafo reformado DOF 30-12-2002

Los funcionarios y empleados públicos federales y locales, en la esfera de sus respectivas competencias, deberán auxiliar a las autoridades aduaneras en el desempeño de sus funciones cuando éstas lo soliciten y estarán obligados a denunciar los hechos de que tengan conocimiento sobre presuntas infracciones a esta Ley y hacer entrega de las mercancías objeto de las mismas, si obran en su poder. Las autoridades aduaneras, migratorias, sanitarias, de comunicaciones, de marina, y otras, ejercerán sus atribuciones en forma coordinada y colaborarán recíprocamente en el desempeño de las mismas.

Párrafo reformado DOF 30-12-2002

Las autoridades aduaneras colaborarán con las autoridades extranjeras en los casos y términos que señalen las leyes y los tratados internacionales de que México sea parte.

Así mismo es necesario mencionar que en lo relativo a la entrada, salida y control de las mercancías debemos observar los siguientes capítulos de la ley aduanera:

Título Segundo

Control de aduana en el despacho

Capítulo I

Entrada, salida y control de mercancías

ARTICULO 10. La entrada o la salida de mercancías del territorio nacional, las maniobras de carga, descarga, transbordo y almacenamiento de las mismas, el embarque o desembarque de pasajeros y la revisión de sus equipajes, deberá efectuarse por lugar autorizado, en día y hora hábil. Quienes efectúen su transporte por cualquier medio, están obligados a presentar dichas mercancías ante las autoridades aduaneras junto con la documentación exigible.

La Secretaría mediante reglas, podrá autorizar en la circunscripción de las aduanas de tráfico marítimo, la entrada al territorio nacional o la salida del mismo por lugar distinto al autorizado, de mercancías que por su naturaleza o volumen no puedan despacharse conforme a lo establecido en el párrafo anterior.

ARTICULO 11. Las mercancías podrán introducirse al territorio nacional o extraerse del mismo mediante el tráfico marítimo, terrestre, aéreo y fluvial, por otros medios de conducción y por la vía postal.

Capítulo III

Despacho de mercancías

ARTICULO 35. Para los efectos de esta Ley, se entiende por despacho el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

ARTICULO 36. Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las

mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento se deberá acompañar de:

I. En importación:

a) La factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la Secretaría, cuando el valor en aduana de las mercancías se determine conforme al valor de transacción y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezcan dichas reglas.

b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo.

Inciso reformado DOF 30-12-1996, 01-01-2002

c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el **Diario Oficial de la Federación** y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.

e) El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía a que se refiere el artículo 84-A de esta Ley, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

Inciso reformado DOF 31-12-1998

f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la Secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el Reglamento.

g) La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría mediante reglas.

Inciso adicionado DOF 31-12-1998

En el caso de mercancías susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan, así como la información a que se refiere el inciso g). Esta información podrá consignarse en el

pedimento, en la factura, en el documento de embarque o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el importador, agente o apoderado aduanal. No obstante lo anterior, las maquiladoras o las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía, no estarán obligadas a identificar las mercancías cuando realicen importaciones temporales, siempre que los productos importados sean componentes, insumos y artículos semiterminados, previstos en el programa que corresponda, cuando estas empresas opten por cambiar al régimen de importación definitiva deberán cumplir con la obligación de citar los números de serie de las mercancías que hubieren importado temporalmente.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998, 30-12-2002

Tratándose de reexpediciones se estará a lo dispuesto en el artículo 39 de esta Ley.

II. En exportación:

a) La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

b) Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el **Diario Oficial de la Federación** y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación.

Para los efectos de las fracciones I y II de este artículo, el Servicio de Administración Tributaria podrá requerir que al pedimento o factura, tratándose de pedimentos consolidados, se acompañe la documentación aduanera que se requiera de conformidad con los acuerdos internacionales suscritos por México.

Párrafo adicionado DOF 30-12-2002

En el caso de exportación de mercancías que hubieran sido importadas en los términos del artículo 86 de esta Ley, así como de las mercancías que hubieran sido importadas temporalmente y que retornen en el mismo estado, susceptibles de ser identificadas individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan. Esta información podrá consignarse en el pedimento, en la factura, o en relación anexa que señale el número de pedimento correspondiente, firmada por el exportador, agente o apoderado aduanal.

No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las importaciones y exportaciones efectuadas por embajadas, consulados o miembros del personal diplomático y consular extranjero, las relativas a energía eléctrica, las de petróleo

crudo, gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería o cables, así como cuando se trate de menajes de casa.

El agente o apoderado aduanal deberá imprimir en el pedimento su código de barras o usar otros medios de control, con las características que establezca la Secretaría mediante reglas.

Para los efectos de este artículo, los documentos que deben presentarse junto con las mercancías para su despacho, para acreditar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, Normas Oficiales Mexicanas y de las demás obligaciones establecidas en esta Ley para cada régimen aduanero, el Servicio de Administración Tributaria, mediante reglas de carácter general, podrá señalar las obligaciones que pueden ser cumplidas en forma electrónica o mediante su envío en forma digital.

Párrafo adicionado DOF 01-01-2002

Tratándose del cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias en materia de sanidad animal y vegetal, la misma deberá verificarse en el recinto fiscal o fiscalizado de las aduanas que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

Párrafo adicionado DOF 30-12-2002

ARTICULO 37. Quienes exporten mercancías podrán presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un sólo pedimento que ampare diversas operaciones de un solo exportador, al que se denominará pedimento consolidado.

Tratándose de las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, también podrán optar por promover el despacho aduanero de las mercancías mediante pedimento consolidado para su importación.

Quienes ejerzan las opciones a que se refiere este artículo, deberán cumplir con los requisitos que para tal efecto establezca el Reglamento.

ARTICULO 38. El despacho de las mercancías deberá efectuarse mediante el empleo de un sistema electrónico con grabación simultánea en medios magnéticos, en los términos que el Servicio de Administración Tributaria establezca mediante reglas. Las operaciones grabadas en los medios magnéticos en los que aparezca la firma electrónica avanzada y el código de validación generado por la aduana, se considerarán que fueron efectuados por el agente aduanal, por el mandatario autorizado o por el apoderado aduanal a quien corresponda dicha firma, salvo prueba en contrario.

Párrafo reformado DOF 30-12-2002

El empleo de la firma electrónica avanzada que corresponda a cada uno de los agentes aduanales, mandatarios autorizados y apoderados aduanales, equivaldrá a la firma autógrafa de éstos.

Párrafo reformado DOF 30-12-2002

Los agentes o apoderados aduanales deberán validar previamente los pedimentos que presenten al sistema electrónico a que se refiere el primer párrafo de este artículo, con las personas autorizadas conforme al artículo 16-A de esta Ley.

Párrafo adicionado DOF 01-01-2002

ARTICULO 40. Únicamente los agentes aduanales que actúen como consignatarios o mandatarios de un determinado importador o exportador, así como los apoderados aduanales, podrán llevar a cabo los trámites relacionados con el despacho de las mercancías de dicho importador o exportador. No será necesaria la intervención de agentes o apoderados aduanales en los casos que esta Ley lo señale expresamente.

ARTICULO 41.- Los agentes y apoderados aduanales serán representantes legales de los importadores y exportadores, en los siguientes casos:

I.- Tratándose de las actuaciones que deriven del despacho aduanero de las mercancías, siempre que se celebren dentro del recinto fiscal.

II.- Tratándose de las notificaciones que deriven del despacho aduanero de las mercancías.

III. Cuando se trate del acta o del escrito a que se refieren los artículos 150 y 152 de esta Ley.

Fracción reformada DOF 31-12-1998

Los importadores y exportadores podrán manifestar por escrito a las autoridades aduaneras que ha cesado dicha representación, siempre que la misma se presente una vez notificadas el acta o el escrito correspondiente.

Las autoridades aduaneras notificarán a los importadores y exportadores, además de al representante a que se refiere este artículo, de cualquier procedimiento que se inicie con posterioridad al despacho aduanero.

Párrafo adicionado DOF 31-12-1998

Artículo reformado DOF 30-12-1996

ARTICULO 42. Si quien debe formular el pedimento ignora las características de las mercancías en depósito ante la aduana, podrá examinarlas para ese efecto.

ARTICULO 43. Elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas por el interesado, se presentarán las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera y se activará el

mecanismo de selección automatizado que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas. En caso afirmativo, la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal. Concluido el reconocimiento, se deberá activar nuevamente el mecanismo de selección automatizado, que determinará si las mercancías se sujetarán a un segundo reconocimiento.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

En las aduanas que señale la Secretaría mediante reglas, tomando en cuenta su volumen de operaciones y cuando su infraestructura lo permita, independientemente del resultado que hubiera determinado el mecanismo de selección automatizado en la primera ocasión, el interesado deberá activarlo por segunda ocasión a efecto de determinar si las mercancías estarán sujetas a reconocimiento aduanero por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría. En caso negativo, se entregarán las mercancías de inmediato.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

En los casos en que con motivo del reconocimiento aduanero de las mercancías se detecten irregularidades, los agentes o apoderados aduanales podrán solicitar sea practicado el segundo reconocimiento de las mercancías, excepto cuando con motivo de la activación por segunda ocasión del mecanismo de selección automatizado el reconocimiento aduanero de las mercancías hubiera sido practicado por parte de los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

Si no se detectan irregularidades en el reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento que den lugar al embargo precautorio de las mercancías, se entregarán éstas de inmediato.

En el caso de que no se hubiera presentado el documento a que se refiere el artículo 36, fracción I, inciso e) de esta Ley, las mercancías se entregarán una vez presentado el mismo.

El segundo reconocimiento así como el reconocimiento aduanero que derive de la activación por segunda ocasión del mecanismo de selección automatizado, se practicarán por los dictaminadores aduaneros autorizados por la Secretaría, quienes emitirán un dictamen aduanero que tendrá el alcance que establece el artículo 52 del Código Fiscal de la Federación.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

Tratándose de la exportación de mercancías por aduanas de tráfico marítimo, no será necesario presentar las mercancías ante el mecanismo de selección automatizado, siempre que las mercancías se encuentren dentro del recinto fiscal o fiscalizado, por lo que en caso de que el mecanismo de selección automatizado

determine que deba practicarse el reconocimiento aduanero, éste deberá efectuarse en el recinto correspondiente.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

En los supuestos en que no se requiera pedimento para activar el mecanismo de selección automatizado, se deberán presentar ante dicho mecanismo las mercancías con la documentación correspondiente, en los términos a que se refiere este artículo.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

El reconocimiento aduanero y el segundo reconocimiento no limitan las facultades de comprobación de las autoridades aduaneras, respecto de las mercancías importadas o exportadas, no siendo aplicable en estos casos el artículo 36 del Código Fiscal de la Federación. Si las autoridades omiten al momento del despacho objetar el valor de las mercancías o los documentos o informaciones que sirvan de base para determinarlo, no se entenderá que el valor declarado ha sido aceptado o que existe resolución favorable al particular.

En los casos de mercancías destinadas a la exportación, de las importaciones y exportaciones efectuadas por pasajeros y del despacho de mercancías que se efectúe por empresas autorizadas de conformidad con los acuerdos internacionales de los que México sea parte y que para estos efectos dé a conocer la Secretaría mediante reglas, así como en las aduanas que señale la Secretaría, independientemente del tipo de régimen o de mercancía, el mecanismo de selección automatizado se activará una sola vez.

Párrafo adicionado DOF 31-12-1998

Artículo reformado DOF 30-12-1996

ARTICULO 44. El reconocimiento aduanero y segundo reconocimiento consisten en el examen de las mercancías de importación o de exportación, así como de sus muestras, para allegarse de elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado, respecto de los siguientes conceptos:

I. Las unidades de medida señaladas en las tarifas de las leyes de los impuestos generales de importación o exportación, así como el número de piezas, volumen y otros datos que permitan cuantificar la mercancía.

II. La descripción, naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías.

III. Los datos que permitan la identificación de las mercancías, en su caso.

ARTICULO 45. Cuando en el reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento se requiera efectuar la toma de muestras de mercancías estériles, radiactivas, peligrosas o cuando sean necesarias instalaciones o equipos especiales para la toma de las mismas, los importadores o exportadores las deberán tomar

previamente y las entregarán al agente o apoderado aduanal quien las presentará al momento del reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento. En todo caso se podrán tomar las muestras al momento del reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento en los términos que establezca el Reglamento.

Los importadores o exportadores que estén inscritos en el registro para la toma de muestras de mercancías estériles, radiactivas, peligrosas, o para las que se requiera de instalaciones o equipos especiales para la toma de las mismas, no estarán obligados a presentar las muestras a que se refiere el párrafo anterior.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

Las autoridades aduaneras podrán suspender hasta por seis meses la inscripción en el registro a que se refiere este artículo, cuando en el ejercicio de sus facultades de comprobación detecten irregularidades entre lo declarado y la mercancía efectivamente importada o exportada. Asimismo, dichas autoridades podrán cancelar la citada inscripción, cuando el importador o exportador hubiera sido suspendido en tres ocasiones o cuando las autoridades competentes detecten cualquier maniobra tendiente a eludir el cumplimiento de las obligaciones fiscales. En ambos casos, se determinarán los créditos fiscales omitidos y se aplicará una multa equivalente del 8% al 10% del valor comercial de las mercancías que se hubieran importado al territorio nacional o exportado del mismo, declarándolas en los mismos términos que aquella en que se detectó alguna irregularidad en lo declarado y en lo efectivamente importado o exportado, realizadas en los seis meses anteriores o en el tiempo que lleve de operación si éste es menor, sin perjuicio de las demás sanciones que resulten aplicables.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

Cuando se realice la toma de muestras, se procederá a levantar el acta de muestreo correspondiente.

ARTICULO 46. Cuando las autoridades aduaneras con motivo de la revisión de documentos presentados para el despacho de las mercancías, del reconocimiento aduanero, del segundo reconocimiento o de la verificación de mercancías en transporte, tengan conocimiento de cualquier irregularidad, la misma se hará constar por escrito o en acta circunstanciada que para el efecto se levante, de conformidad con el procedimiento que corresponda, en los términos de los artículos 150 a 153 de esta Ley. El acta a que se refiere este artículo tendrá el valor que establece la fracción I del artículo 46 del Código Fiscal de la Federación, y deberá contener los hechos u omisiones observados, además de asentar las irregularidades que se observen del dictamen aduanero.

Artículo reformado DOF 31-12-1998

ARTICULO 47. Los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales, previa a la operación de comercio exterior que pretendan realizar, podrán formular consulta ante las autoridades aduaneras, sobre la clasificación

arancelaria de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior, cuando consideren que se pueden clasificar en más de una fracción arancelaria.

Dicha consulta podrá presentarse directamente por el interesado ante las autoridades aduaneras o por las confederaciones, cámaras o asociaciones, siempre que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 18 del Código Fiscal de la Federación, señalen la fracción arancelaria que consideren aplicable, las razones que sustenten su apreciación y la fracción o fracciones con las que exista duda y anexen, en su caso, las muestras, catálogos y demás elementos que permitan identificar la mercancía para su correcta clasificación arancelaria.

Quienes hubieran formulado consulta en los términos del párrafo anterior, podrán realizar el despacho de las mercancías materia de la consulta, por conducto de su agente o apoderado aduanal, anexando al pedimento copia de la consulta, en la que conste su recepción por parte de las autoridades aduaneras. Para ejercer esta opción se efectuará el pago de las contribuciones de conformidad con la fracción arancelaria cuya tasa sea la más alta de entre las que considere que se pueden clasificar, así como pagar las cuotas compensatorias y cumplir con las demás regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a las distintas fracciones arancelarias motivo de la consulta.

Si con motivo del reconocimiento aduanero o segundo reconocimiento, se detectan irregularidades en la clasificación arancelaria de la mercancía declarada en el pedimento, los funcionarios adscritos a la aduana no emitirán las resoluciones a que se refieren los artículos 152 y 153 de esta Ley, hasta en tanto no se resuelva la consulta por las autoridades aduaneras.

Cuando de la resolución que emitan las autoridades aduaneras resulten diferencias de contribuciones y cuotas compensatorias a cargo del contribuyente, éste deberá pagarlas, actualizando las contribuciones y con recargos desde la fecha en que se realizó el pago y hasta aquella en que se cubran las diferencias omitidas sin que proceda la aplicación de sanción alguna derivada por dicha omisión. Si resultan diferencias en favor del contribuyente, éste podrá rectificar el pedimento para compensarlas o solicitar su devolución.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

Las personas a que se refiere el primer párrafo de este artículo, podrán presentar consulta a las autoridades aduaneras, para conocer la clasificación arancelaria de las mercancías que pretendan importar o exportar, en los términos del artículo 34 del Código Fiscal de la Federación, anexando, en su caso, las muestras, catálogos y demás elementos que permitan identificar la mercancía para su correcta clasificación arancelaria.

ARTICULO 48. Para resolver las consultas que presenten los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales sobre la correcta clasificación arancelaria a que se refiere el artículo 47 de esta Ley, las autoridades aduaneras escucharán previamente la opinión del Consejo de Clasificación Arancelaria, el

cual estará integrado por la autoridad aduanera y los peritos que propongan las confederaciones, cámaras y asociaciones industriales e instituciones académicas.

Servicio de Administración Tributaria establecerá mediante reglas la conformación y las normas de operación del Consejo. Los dictámenes técnicos emitidos por el Consejo y respecto de los cuales el Servicio de Administración Tributaria se apoye para emitir sus resoluciones, deberán publicarse como criterios de clasificación arancelaria dentro de los 30 días siguientes a aquel en que la autoridad hubiere emitido la resolución.

Párrafo reformado DOF 30-12-2002

Las autoridades aduaneras podrán resolver conjuntamente las consultas formuladas cuando la descripción arancelaria de las mercancías sea la misma. En estos casos se dictará una sola resolución, la que se notificará a los interesados. Las resoluciones sobre clasificación arancelaria que emitan las autoridades aduaneras, de carácter individual o dirigido a agrupaciones, surtirán efectos con relación a las operaciones de comercio exterior que se efectúen a partir del día siguiente a aquel en que se notifique la resolución de que se trate, salvo lo dispuesto en el tercer párrafo del artículo 47 de esta Ley.

Las resoluciones deberán dictarse en un plazo que no excederá de cuatro meses contados a partir de la fecha de su recepción. Transcurrido dicho plazo sin que se notifique la resolución que corresponda, se entenderá que la fracción arancelaria señalada como aplicable por el interesado es la correcta. En caso que se requiera al promovente para que cumpla los requisitos omitidos o proporcione elementos necesarios para resolver, el término comenzará a correr desde que el requerimiento haya sido cumplido.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

La Secretaría podrá demandar ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, la nulidad de la clasificación arancelaria favorable a un particular que resulte cuando transcurra el plazo a que se refiere el párrafo anterior sin que se notifique la resolución que corresponda y dicha clasificación ilegalmente lo favorezca.

Párrafo reformado DOF 31-12-2000

La Secretaría mediante reglas dará a conocer los criterios de clasificación arancelaria y serán publicados en el **Diario Oficial de la Federación**.

Cuando las autoridades aduaneras modifiquen los criterios de clasificación arancelaria, estas modificaciones no comprenderán los efectos producidos con anterioridad a la nueva resolución.

ARTICULO 49. (Se deroga).

Artículo derogado DOF 31-12-1998

ARTICULO 50.- Tratándose de importaciones y exportaciones de mercancías que efectúen los pasajeros y cuyo valor no exceda del que para tales efectos establezca la Secretaría mediante reglas, no será necesario utilizar los servicios de agente o apoderado aduanal.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

Cuando las mercancías a que se refiere el párrafo anterior estén sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias, tampoco será necesario utilizar los servicios de agente o apoderado aduanal en los casos que señale la Secretaría mediante reglas.

Los pasajeros están obligados a declarar si traen consigo mercancías distintas de su equipaje. Una vez presentada la declaración y efectuado el pago de las contribuciones determinadas conforme al procedimiento simplificado a que se refiere el artículo 88 de esta Ley, los pasajeros podrán optar por lo siguiente:

I. Solicitar que la autoridad aduanera practique el reconocimiento de las mercancías.

II. Activar el mecanismo de selección automatizado que determine si el reconocimiento a que se refiere la fracción anterior debe practicarse.

Fracción reformada DOF 31-12-1998

Las empresas que presten el servicio internacional de transporte de pasajeros tendrán la obligación de proporcionarles la forma oficial de declaración señalada en este artículo.

Capítulo III

Base gravable

Sección Segunda

Del impuesto general de exportación

ARTICULO 79. La base gravable del impuesto general de exportación es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial, sin inclusión de fletes y seguros.

Cuando las autoridades aduaneras cuenten con elementos para suponer que los valores consignados en dichas facturas o documentos no constituyen los valores comerciales de las mercancías, harán la comprobación conducente para la imposición de las sanciones que procedan.

Título Cuarto

Regímenes aduaneros

Capítulo I

Disposiciones comunes

ARTICULO 90. Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

A. Definitivos.

I. De importación.

II. De exportación.

B. Temporales.

I. De importación.

a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

II. De exportación.

a) Para retornar al país en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito Fiscal.

D. Tránsito de mercancías.

I. Interno.

II. Internacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

F. Recinto fiscalizado estratégico.

Capítulo II

Definitivos de importación y de exportación

ARTICULO 95. Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho.

Sección Segunda

De exportación

ARTICULO 102. El régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

ARTICULO 103.- Efectuada la exportación definitiva de las mercancías nacionales o nacionalizadas, se podrá retornar al país sin el pago del impuesto general de importación, siempre que no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida del territorio nacional. Las autoridades aduaneras podrán autorizar la prórroga de dicho plazo cuando existan causas debidamente justificadas y previa solicitud del interesado con anterioridad al vencimiento del mismo.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

Cuando el retorno se deba a que las mercancías fueron rechazadas por alguna autoridad del país de destino o por el comprador extranjero en consideración a que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas, se devolverá al interesado el impuesto general de exportación que hubiera pagado.

En ambos casos, antes de autorizarse la entrega de las mercancías que retornan se acreditará el reintegro de los beneficios fiscales que se hubieran recibido con motivo de la exportación.

No podrán acogerse a lo establecido en este artículo, las exportaciones temporales que se conviertan en definitivas de conformidad con el artículo 114, segundo párrafo de esta Ley.

Párrafo adicionado DOF 31-12-1998

Las maquiladoras o empresas con programa de exportación autorizado por la Secretaría de Economía que hubieran retornado al extranjero los productos resultantes de los procesos de transformación, elaboración o reparación, podrán retornar dichos productos a territorio nacional cuando hayan sido rechazados por las razones señaladas en este artículo, al amparo de su programa. En este caso, únicamente se pagará el impuesto general de importación que corresponda al valor de las materias primas o mercancías extranjeras que originalmente fueron importadas temporalmente al amparo del programa, de acuerdo con los porcentajes de incorporación en el producto que fue retornado, cuando se efectúe el cambio de régimen a la importación definitiva. El Servicio de Administración Tributaria establecerá mediante reglas las mercancías que pueden sujetarse a lo dispuesto en este párrafo y los requisitos de control.

Párrafo adicionado DOF 30-12-2002

Capítulo III

Temporales de importación y de exportación

Sección Segunda

Exportaciones temporales

Disposiciones generales

ARTICULO 113. La exportación temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas se sujetará a lo siguiente:

I. No se pagarán los impuestos al comercio exterior.

II. Se cumplirán las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen.

ARTÍCULO 114.- Los contribuyentes podrán cambiar el régimen de exportación temporal a definitiva cumpliendo con los requisitos que establezcan esta Ley y la Secretaría mediante reglas.

Párrafo reformado DOF 30-12-1996

Cuando las mercancías exportadas temporalmente no retornen a territorio nacional dentro del plazo concedido, se considerará que la exportación se convierte en definitiva a partir de la fecha en que se venza el plazo y se deberá pagar el impuesto general de exportación actualizado desde que se efectuó la exportación temporal y hasta que el mismo se pague.

II Para retornar al país en el mismo estado

ARTICULO 115. Se entiende por régimen de exportación temporal para retornar al país en el mismo estado, la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna.

ARTICULO 116. Se autoriza la salida del territorio nacional de las mercancías bajo el régimen a que se refiere el artículo 115 de esta Ley por los siguientes plazos:

I. Hasta por tres meses, las de remolques y semirremolques, incluyendo aquellos diseñados y utilizados exclusivamente para el transporte de contenedores.

II. Hasta por seis meses, en los siguientes casos:

a) Las de envases de mercancías.

b) Las que realicen los residentes en México sin establecimiento permanente en el extranjero.

c) Las de muestras y muestrarios destinados a dar a conocer mercancías.

d) Las de enseres, utilería, y demás equipo necesario para la filmación, siempre que se utilicen en la industria cinematográfica y su exportación se efectúe por residentes en el país.

III. Hasta por un año, las que se destinen a exposiciones, convenciones, congresos internacionales o eventos culturales o deportivos.

IV. Por el periodo que mediante reglas determine la Secretaría y por las mercancías que en las mismas se señalen, cuando las circunstancias económicas así lo ameriten, previa opinión de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. En estos casos la Secretaría podrá autorizar que la obligación de retorno se cumpla con la introducción al país de mercancías que no fueron las que se exportaron temporalmente, siempre que se trate de mercancías fungibles, que no sean susceptibles de identificarse individualmente y se cumpla con las condiciones de control que establezca dicha dependencia.

Fracción reformada DOF 31-12-1998

(Se deroga el segundo párrafo).

Párrafo derogado DOF 31-12-1998

Los plazos a que se refieren las fracciones I a IV de este artículo, podrán prorrogarse hasta por un lapso igual al previsto en la fracción de que se trate, mediante rectificación al pedimento de exportación temporal, antes del vencimiento del plazo respectivo. En caso de que se requiera un plazo adicional, se deberá solicitar autorización de conformidad con los requisitos que señale la Secretaría mediante reglas. Tratándose de lo señalado en la fracción IV podrá prorrogarse el período establecido, previa opinión de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

Tratándose de las fracciones II, III y IV de este artículo en el pedimento se señalará la finalidad a que se destinarán las mercancías y, en su caso, el lugar donde cumplirán la citada finalidad y mantendrán las propias mercancías.

Párrafo reformado DOF 31-12-1998

En los demás casos, no se requerirá pedimento, ni será necesario utilizar los servicios de agente o apoderado aduanal, pero se deberá presentar la forma oficial que mediante reglas señale la Secretaría.

Tampoco serán necesarias la presentación del pedimento y la utilización de los servicios de agente o apoderado aduanal para la exportación temporal, cuando se

presente otro documento con el mismo fin previsto en algún tratado internacional del que México sea parte. La Secretaría establecerá mediante reglas, los casos y condiciones en que procederá la utilización de ese documento, de conformidad con lo dispuesto en dicho tratado internacional.

III Para elaboración, transformación o reparación

ARTICULO 117. Se autoriza la salida del territorio nacional de mercancías para someterse a un proceso de transformación, elaboración o reparación hasta por dos años. Este plazo podrá ampliarse hasta por un lapso igual, mediante rectificación al pedimento que presente el exportador por conducto de agente o apoderado aduanal, o previa autorización cuando se requiera de un plazo mayor, de conformidad con los requisitos que establezca el Reglamento.

Al retorno de las mercancías se pagará el impuesto general de importación que correspondan al valor de las materias primas o mercancías extranjeras incorporadas, así como el precio de los servicios prestados en el extranjero para su transformación, elaboración o reparación, de conformidad con la clasificación arancelaria de la mercancía retornada.

ARTICULO 118. Por las mermas resultantes de los procesos de transformación, elaboración o reparación, no se causará el impuesto general de exportación. Respecto de los desperdicios, se exigirá el pago de dicho impuesto conforme a la clasificación arancelaria que corresponda a las mercancías exportadas, salvo que se demuestre que han sido destruidos o que retornaron al país.

Las mermas y los desperdicios no gozarán de estímulos fiscales.

Hasta este punto hemos señalado las obligaciones de los exportadores que deben de cumplir ante la autoridad por medio de la ley aduanera.

Sin embargo, ahora trataremos el tema de las obligaciones legales que los exportadores, en este caso salsas Doña Maya debe cumplir ante las autoridades del país de destino, en este caso E.E.U.U.

Anexo 2 DESPACHO ADUANERO DE EXPORTACION

Consiste en el conjunto de actos y formalidades relativos a la salida de mercancías del territorio nacional, que de acuerdo a los diferentes tráficos y regímenes aduaneros de exportación

(Definitivos o Temporales), establecidos en la Ley Aduanera, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

¿Cómo se realiza un despacho aduanero de exportación?

En términos generales el despacho aduanero de las mercancías amparadas por un Pedimento de Exportación se debe realizar tal como lo prescribe la Ley Aduanera, de la siguiente forma:

a) Ingreso de la mercancía al Recinto Fiscal (Aduana). Las mercancías quedan en depósito ante la Aduana. En exportaciones, es posible que la autoridad aduanera autorice despachos en el domicilio del contribuyente.

b) Examen, por parte del agente aduanal, a las mercancías en depósito ante la Aduana, para conocer las características de las mismas. A este acto, se le denomina en el argot aduanero como "reconocimiento previo" y es opcional para el agente aduanal;

c) Elaboración del Pedimento por el agente aduanal;

d) Validación del pedimento por el agente aduanal.

e) Presentación del Pedimento ante una institución bancaria autorizada para el pago de las respectivas contribuciones;

f) Presentación de las mercancías con su respectiva documentación ante el mecanismo de selección automatizado;

g) Del resultado del mecanismo de selección automatizado podrá resultar "desaduanamiento libre" o "reconocimiento aduanero". En caso de que resulte como "reconocimiento aduanero", se práctica del Reconocimiento aduanero de la mercancía y si no se detectan infracciones administrativas (irregularidades que den inicio al Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera), se procede a la salida de la mercancía, del recinto fiscal, para su exportación.

Artículo 36. Quienes importen o exporten mercancías están obligados a:

Presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones.

Del Despacho de Mercancías

Para los efectos del artículo 36, fracción I, inciso a) de la Ley, la obligación de presentar facturas, se deberá cumplir cuando las mercancías tengan un valor comercial en moneda nacional o extranjera superior a 300 dólares. Las facturas podrán ser expedidas por proveedores nacionales o extranjeros y presentarse en original o copia.

La factura comercial deberá contener los siguientes datos:

1. Lugar y fecha de expedición.

2. Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio de destinatario,

La persona que asuma este carácter anotará dicha circunstancia bajo protesta de decir verdad en todos los tantos de la factura.

3. La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación, cuando éstos existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampare las mercancías contenidas en la misma. No se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave.

4. Nombre y domicilio del vendedor.

La falta de alguno de los datos o requisitos a que se refieren los numerales anteriores, así como las enmendaduras o anotaciones que alteren los datos originales, se considerará como falta de factura, la omisión podrá ser suplida por declaración bajo protesta de decir verdad del importador, agente o apoderado aduanal y presentarse en cualquier momento, siempre que no se haya iniciado el procedimiento administrativo de conformidad con lo previsto en el artículo

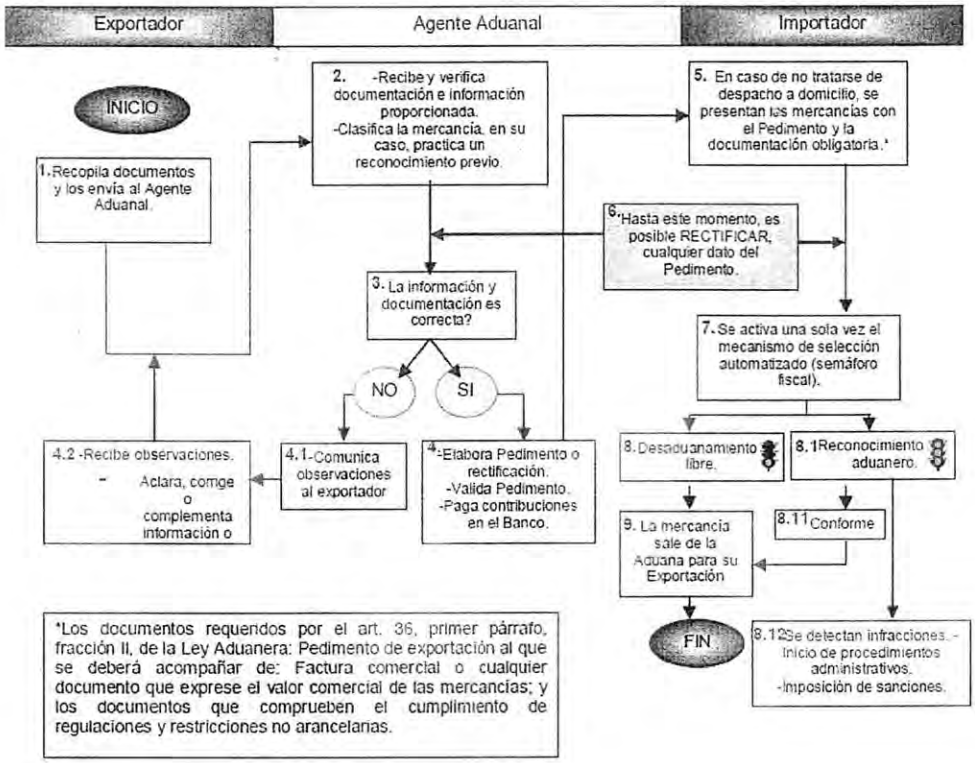
151, fracciones VI o VII de la Ley ni durante el reconocimiento aduanero, segundo reconocimiento o verificación de mercancías en transporte.

En el caso de retornos de mercancías importadas temporalmente para elaboración, transformación o reparación, en términos de los artículos 108, 111 y 112 de la Ley, se podrá presentar la factura o cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

Cuando los datos a que se refiere el numeral 3 anterior, se encuentren en idiomas distintos del español, inglés o francés, deberán traducirse al idioma español en la misma factura o en documento anexo.

Lo dispuesto en el párrafo anterior, también será aplicable para el manifiesto de carga a que se refiere el artículo 20, fracción IV de la Ley y a los documentos señalados en el artículo 36, fracción I, inciso b) del mismo ordenamiento legal.

Para mayor explicación del **Despacho Aduanero**, véase el siguiente diagrama:



Personas que se encuentran legitimadas para realizar el trámite de una exportación.

Únicamente los **agentes aduanales** que actúen como mandatarios de un determinado exportador, así como los apoderados aduanales, podrán llevar a cabo los trámites relacionados con el despacho de las mercancías de dicho exportador. Por disposición de Ley, es necesaria la intervención de un agente aduanal o de un apoderado aduanal. No será necesaria la intervención de agentes aduanales o apoderados aduanales en los casos que la Ley Aduanera lo señale expresamente. Asimismo, el agente aduanal o el apoderado aduanal, en su caso, son los representantes legales de los exportadores.

A menos que se trate de empresas Maquiladoras o de empresas con un Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (IMMEX) (en donde la Secretaría de Economía solamente otorga la autorización del Programa respectivo a personas morales que tributen de acuerdo con lo dispuesto por el Título II "Personas Morales", de la Ley del Impuesto sobre la Renta), las empresas que deseen efectuar exportaciones, deberán contratar a un agente aduanal. Es el agente aduanal, con quien se inician los primeros contactos para conocer la documentación requerida para una exportación.

Es costumbre, para el agente aduanal, el realizar una investigación previa, tanto de la empresa que requiere el despacho aduanero, como una revisión minuciosa de todos y cada uno de los documentos que son requeridos para la exportación. Cabe mencionar que esta investigación a la empresa, como el análisis de los documentos, no es una obligación establecida en Ley.

Agente Aduanal. Es la persona física autorizada por la SHCP, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías de los diferentes regímenes aduaneros, en virtud de los servicios profesionales que presta (art. 159 de la ley aduanera)

Actualmente la figura del agente aduanal se encuentra presente en la legislación de más de 80 países del mundo.

Asesoría previa al despacho aduanero. El agente aduanal asesora a importadores y exportadores sobre el procedimiento y requisitos que deben cumplirse para el despacho aduanero de las mercancías, tales como: regulaciones o restricciones no arancelarias, tasas arancelarias preferenciales, para la aplicación de beneficios arancelarios al amparo de los tratados con diversos países de los que México forma parte.

Asimismo sugiere diferentes opciones de transporte, así como la mejor opción, dependiendo de los volúmenes, destinos y características de las mismas.

Servicios del agente aduanal.

1.- Recolección de guías (pago de fletes, en su caso).

2.- Reconocimiento previo de mercancías.

3.- Clasificación arancelaria de mercancías.

4.- Vigilar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.

5.- Captura de pedimento.

6.- Pre validación de pedimento.

7.- Validación de pedimento.

8.- Pago de contribuciones.

9.- Presentación de pedimento al 1er. Sistema de selección automatizado.

10.- Presentación de pedimento al 2do. Sistema de selección automatizado.

11.- Salida de la mercancía del recinto fiscal.

12.- Verificar la entrega de la mercancía en el destino pactado.

Aspectos a considerar al contratar un Agente Aduanal

• Al contratar los servicios de una agencia aduanal, **trate de conocer personalmente al agente aduanal** y verifique que esa persona cuente con patente otorgada por la secretaría de hacienda y crédito público.

• Con el fin de que sus operaciones comerciales sean seguras, acérquese a su agente aduanal, ya que él **compartirá con usted la responsabilidad fiscal** de cada uno de los pedimentos por un periodo de 5 años. (Art. 53 de la ley aduanera).

• **Para su seguridad, verifique que el agente aduanal con el que trata, esté suscrito a la carta de adhesión del código de ética.**

• Los agentes aduanales están en un proceso de certificación de transparencia, con el objetivo de garantizarle un mejor servicio y asesoría en sus negocios.

Documentos y datos que deben presentar las empresas al agente aduanal, previo a la exportación:

Documento / dato	Quién lo expide / proporciona
Originales de los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables	Dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, en la esfera de sus respectivas competencias y facultades legales
Copia simple del Registro Federal de Contribuyentes (R.F.C.)	Los originales son expedidos por el Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Copia simple de la Cédula de Identificación Fiscal de la empresa (C.I.F.)	El R.F.C. y la C.I.F. se tramitan por la empresa interesada, ante la Administración Local de Asistencia al Contribuyente (Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) ó Fedatario Público
En su caso, copia simple del alta en el Padrón de Exportadores Sectorial	Los originales son expedidos por la Administración General de Aduanas, del Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y es aplicable, para las siguientes mercancías: • Bebidas con contenido alcohólico y cerveza: • Alcohol y alcohol desnaturalizado. • Tabacos labrados: Cigarros y puros y otros tabacos labrados. • Aguas mineralizadas: refrescos; bebidas hidratantes o rehidratantes; concentrados, polvos, jarabes, esencias o extractos de sabores, que al diluirse permitan obtener refrescos, bebidas hidratantes o rehidratantes. • Jarabes o concentrados para preparar refrescos que se expendan en envases abiertos utilizando aparatos automáticos, eléctricos o mecánicos
Copia simple de comprobante del Domicilio Fiscal de la empresa (recibo de luz, agua, teléfono, etc.)	Los originales son expedidos por las respectivas compañías de luz, agua, teléfono, etc.
Copia simple del Acta Constitutiva de la empresa con el sello del Registro Público de la Propiedad	El original es elaborado por el Notario Público

Copia simple de la identificación oficial con fotografía del Representante Legal de la empresa	Dependiendo de la identificación oficial, el Original, lo podrá expedir el Instituto Federal Electoral (si se trata de una credencial para votar), la Secretaría de la Defensa Nacional (si se trata de la Cartilla del Servicio Militar Nacional) o la Secretaría de Relaciones Exteriores (si se trata de un Pasaporte)
Copia simple de R.F.C., del Representante Legal de la empresa	Los originales son expedidos por el Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Copia simple del Poder Notarial del Representante Legal de la empresa	El original es elaborado por el Notario Público
Factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las importaciones y exportaciones efectuadas por embajadas, consulados o miembros del personal diplomático y consular extranjero, las relativas a energía eléctrica, las de petróleo crudo, gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería o cables, así como cuando se trate de menajes de casa	El original es elaborado por la empresa mexicana exportadora y debe cumplir con los requisitos establecidos en los artículos 29 y 29-A, del Código Fiscal de la Federación
Certificado de origen	En el caso del TLCAN, el documento original es elaborado por el productor o exportador del bien. Otros tipos de Certificados de Origen podrán ser validados por la Secretaría de Economía, previa elaboración de un cuestionario requisitado por el productor o exportador del bien
Documento de transporte (por ejemplo: carta de porte, conocimiento de embarque, guía aérea, etc.)	El original es elaborado por la empresa transportista respectiva
Carta de Encargo (para el agente aduanal)	El original es elaborado por la empresa exportadora interesada
Carta de instrucciones, donde especifique el "INCOTERM" a aplicar	El original es elaborado por la empresa exportadora interesada
Lista de empaque	El original es elaborado por la empresa exportadora interesada
Fracción arancelaria de exportación de México	El agente aduanal, a menos que la empresa exportadora proporcione al agente aduanal la fracción aplicable
Oficios por consultas realizadas ante autoridades competentes, relativas a la operación aduanera de que se trate	El original es elaborado por la autoridad respectiva, en ejercicio de sus facultades

CERTIFICADOS DE ORIGEN

Los exportadores mexicanos se verán beneficiados al enviar sus productos originarios al extranjero, ya que obtendrán ventajas arancelarias si sus mercancías se acompañan de un **certificado de origen**.

El certificado de origen es la prueba documental de que un producto es considerado originario de México. Para ello debe cumplir con "requisitos de transformación o elaboración" que son conocidos como reglas de origen.

Existen diversas reglas de origen en los Tratados de Libre Comercio firmados por México y los esquemas preferenciales de los cuales los exportadores de nuestro país se benefician.

En el caso de Estados Unidos, se lleva a cabo un certificado de libre reproducción, tomado en cuenta el tipo de criterio a utilizar. En la parte de anexos se cita el formato así como las instrucciones para su llenado.

Anexo 3. FOODS AND DRUGS ADMINISTRATION. F.D.A.

La ***FDA*** o ***Food and Drug Administration*** (*Administración de Farmacéuticos y Alimentos*, por sus siglas en inglés) es la agencia del gobierno de los Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos (tanto para seres humanos como para animales), suplementos alimenticios, medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, aparatos médicos (humanos y animales), productos biológicos y productos hemáticos.

Obligaciones y facultades.

El supremo mandato de la FDA es regular la multitud de productos medicinales de una manera tal que asegure la seguridad de los consumidores norteamericanos y la efectividad de los farmacéuticos comercializados. El presupuesto de la FDA para aprobar, etiquetar y controlar medicamentos es de, aproximadamente, unos $290 millones de dólares al año. Los "Equipos de Revisión" emplean alrededor de 1,300 empleados que aprueban los nuevos medicamentos.

El "Equipo de Seguridad" cuenta con 72 empleados para determinar si un nuevo medicamento es inseguro o presenta riesgos no declarados en la etiqueta del producto. El Equipo de Seguridad controla los efectos de más de 3,000 medicamentos bajo prescripción sobre una población de 200 millones de personas con un presupuesto de $15 millones de dólares. La FDA requiere que cada nuevo medicamento sea controlado a través de una serie sucesiva de 4 fases de ensayos clínicos, siendo la fase 3 la más grande, la cual realiza pruebas con 1,000 a 3,000 pacientes.

Un aspecto de su jurisprudencia sobre alimentos es la regulación del contenido sobre aseveraciones sanitarias en las etiquetas de los alimentos. Sin embargo, debido a la regulación del contenido de las etiquetas se relaciona a la Primera Enmienda, la FDA debe equilibrar las preocupaciones sobre la Salud Pública con el derecho a la libertad de expresión. Daniel Troy,

Jefe Consejero de la División de Farmacéuticos y Alimentos de agosto de 2001 a noviembre de 2004, aumentó la atención de la Agencia en cuestiones relativas a la Primera Enmienda.

La FDA no pre-aprueba suplementos alimenticios dada su seguridad o eficacia, tal como lo hace con los medicamentos. Por el contrario, la FDA persigue a los fabricantes de estos productos solamente después de que éstos han colocado productos inseguros en el mercado.

Sin embargo, ciertos alimentos (como fórmulas infantiles o alimentos de uso médico) son considerados Alimentos Especiales, dado que son consumidos por poblaciones altamente vulnerables y, por ende, son más estrictamente vigilados que la mayoría de los suplementos alimenticios.

Procedimiento de la FDA para la Importación

1. El agente o importador tramita los documentos de ingreso con el Servicio de Aduanas de los EE.UU. dentro de cinco días

Hábiles a la fecha de llegada del cargamento a un puerto de entrada.

2. La FDA es notificada del ingreso de alimentos regulados por medio de:

□ Copias duplicadas de los Documentos Aduaneros de

Ingreso (CF 3461, CF 3461 ALT, CF 7501 o alternativo),

□ Copia de la factura comercial y un Depósito para cubrir los impuestos potenciales de importación,

□ Un Depósito para cubrir los impuestos potenciales de importación, impuestos varios y multas.

3. La FDA revisa los Documentos de Ingreso del Importador para determinar si se debe llevar a cabo un examen físico, un examen en el muelle, o un examen de muestras.

4A. Se toma la decisión de no colectar una muestra. La FDA envía una "Nota de Autorización" a la Aduana de los EE.UU. y al importador. El cargamento es liberado en cuanto a la FDA concierne.

4B. Se toma la decisión de colectar una muestra basada en:

□ La naturaleza del producto,

□ Prioridades de la FDA e,

□ Historia previa del artículo comercial.

La FDA envía una "Nota de Muestreo" a la Aduana de los EE.UU. y al importador. El cargamento debe ser mantenido intacto hasta nuevo aviso. Se tomará una muestra del cargamento. El importador puede mover el cargamento del muelle a otro puerto o almacén (contactar al Servicio de

Aduanas de los EE.UU. para obtener detalles).

5. La FDA obtiene una muestra física. La muestra es enviada a un Laboratorio de la FDA del Distrito para análisis.

6A. La FDA encuentra que la muestra cumple con los requisitos.

La FDA envía una Nota de Liberación al Servicio de Aduanas de los EE.UU. y al importador.

6B. El análisis de la FDA determina que la muestra "parece estar en violación de la ley federal de alimentos, medicamentos y cosméticos (FD&C) y otras leyes relacionadas". La FDA envía una Nota de Detención y de Audiencia al Servicio de Aduanas de los EE.UU. y al importador la cual:

- Especifica la naturaleza de la violación y,

- Proporciona al importador 10 días hábiles para presentar testimonio sobre la admisibilidad del cargamento.

La audiencia es la única oportunidad para el importador de presentar una defensa de la importación y/o presentar evidencia sobre cómo el cargamento puede llenar los requisitos de entrada.

7A. La persona consignada, el verdadero dueño, el importador o un representante designado, responde a la Nota de Detención y Audiencia. La respuesta permite la presentación de un testimonio, ya sea oral o escrito, sobre la admisibilidad del

Cargamento.

7B. La persona consignada, el verdadero dueño, el importador o un representante designado no responde a la Nota de Detención y Audiencia, ni tampoco solicita una extensión del periodo para la audiencia.

8ª. La FDA conduce una audiencia concerniente a la admisibilidad del producto. La audiencia es una oportunidad para presentar datos relevantes y está limitada a evidencia pertinente al caso.

8B. La FDA envía al importador una Nota de Rechazo de admisión. Esta es la misma persona o compañía a quien se le envió la Nota de Muestreo. A todos los que han recibido la Nota de Muestreo, la Nota de Detención y de Audiencia, se

Les envía una copia de la Nota de Rechazo.

9ª. El importador presenta evidencia indicando que el producto cumple con los requisitos. Pueden ser presentados resultados analíticos certificados de las muestras, examinados por un laboratorio confiable y los cuales están dentro de las recomendaciones oficiales sobre niveles de contaminantes y defectos de alimentos para uso humano.

9B. El importador presenta una Solicitud de Autorización para Reacondicionar o Llevar a Cabo Otras Medidas (FDA Form FD 766). Se pide permiso para convertir un alimento adulterado o mal etiquetado en un producto que cumple con los requisitos, bien por cambiar la etiqueta, o al transformarlo para uso no comestible. Se debe proporcionar un método detallado describiendo el proceso mediante el cual el alimento cumplirá con los requisitos de la FDA.

9C. La FDA recibe verificación de las Aduanas de los EE.UU. de la exportación o destrucción del cargamento. Le exportación o destrucción de la mercancía registrada en la Nota de Rechazo de Admisión es llevada a cabo bajo la Dirección de Aduanas de los EE.UU.

10A. La FDA reúne muestra de seguimiento para determinar si el producto se acata a los requisitos.

10B. La FDA evalúa los procedimientos de reacondicionamiento propuestos por el importador. Se requiere de una fianza para el pago de compensaciones por pérdidas.

11A. La FDA encuentra que la muestra está "en cumplimiento". Se envía una Nota de Liberación con la declaración

"Originalmente Detenido y Ahora Liberado" al Servicio de Aduanas y al importador.

11B. La FDA encuentra que la muestra no cumple con los requisitos. El importador puede enviar una Solicitud de Autorización para el Reacondicionamiento o para Llevar a cabo Otras Medidas (ver 9B), o bien, la FDA publicará una Nota de Rechazo de Admisión (ver 8B).

11C. La FDA aprueba los procedimientos de reacondicionamiento del importador. La solicitud aprobada contiene la declaración "La Mercancía Debe Permanecer Intacta Pendiente del Comprobante de la Nota de Liberación de la FDA."

11D. La FDA no aprueba los procedimientos de reacondicionamiento del solicitante si la experiencia previa muestra que el método propuesto no tendrá éxito. Una segunda y última petición no será considerada a menos que contenga cambios significativos a los procesos de reacondicionamiento para asegurar una probabilidad razonable de éxito. El solicitante es informado en la forma FD

766 de la FDA.

12. El importador completa todos los procedimientos de reacondicionamiento e informa a la FDA que los productos están listos para inspección de muestras.

13. La FDA conduce inspecciones de seguimiento/reunión de muestras para determinar el cumplimiento con los términos de la autorización de reacondicionamiento.

14A. El análisis de la FDA encuentra que la muestra está en cumplimiento. Una Nota de Liberación es enviada al importador y al Servicio de Aduanas de los EE.UU. Los cargos por la supervisión de la FDA son estimados en la Forma FD

790 de la FDA. Se envían copias a la Aduana de los EE.UU. la cual es responsable de obtener el pago total incluyendo cualquier gasto incurrido por su propio personal.

14B. El análisis de la FDA encuentra que la muestra no está aún en cumplimiento. Los cargos por la supervisión de la FDA son estimados en la Forma FD 790 de la FDA. Se envían copias a Aduanas de los EE.UU. la cual es responsable de obtener el pago total incluyendo cualquier gasto incurrido por su propio personal.

Consideraciones antes de realizar una exportación a Estados Unidos

☐ Determine si el producto a ser exportado es legal antes de su envío.

☐ Haga que laboratorios privados examinen muestras de los alimentos y certifiquen los análisis del procesador. Aunque no sean concluyentes, estos análisis podrían señalar la capacidad del procesador para producir productos aceptables y legales.

☐ Conozca los requisitos legales de la FDA antes de establecer un contrato para un cargamento.

☐ El importador puede solicitar asistencia en la Oficina de la FDA correspondiente al distrito responsable de su puerto de entrada.

☐ Conozca los procedimientos de importación de alimentos descritos en esta guía.

REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN DE ALIMENTOS DE ESTADOS UNIDOS

Contenido

I. Requisitos para Importar

□ Una persona puede despachar sus productos cuando se destinen a uso personal o de negocios. Toda mercancía que ingresa a EE.UU debe ser autorizada y es susceptible de pago de impuestos de aduana a menos que sea específicamente excluida por ley.

Ésta autorización implica un número de pasos: entrada, inspección, avalúo, clasifiçación y liquidación.

□ La aduana de EE.UU. No requiere una licencia o permiso de los importadores. Otras agencias pueden requerir un permiso, licencia u otro tipo de certificación, dependiendo del producto. Los formatos de la aduana requieren número de importación. Este número corresponde al registro con el Internal Revenue Service (IRS) o si su negocio no está registrado con el IRS o si no tiene un negocio, el número de seguro social.

□ El importador debe declarar el valor sujeto a impuestos de la mercancía. El avalúo final es fijado por la Aduana. Hay varios métodos para valuar:

a) El valor de la transacción sirve como base primaria para valuar las mercancías. El valor de la transacción es el precio realmente pagado o va a ser pagado por el comprador al vendedor de los productos importados. Otros factores también pueden agregar valor sujeto a impuestos de la mercancía, como costos de empaque, comisiones de venta, derechos o costos de licencias.

b) Cuando el valor de la transacción no puede ser determinada, el valor de mercancía importada se calcula aplicando el valor de mercancía idéntica.

c) Si no existe mercancía igual a la mercancía que se pretende importar o el valor de una transacción para ese tipo de mercancía no existe, entonces el valor de la transacción será de una transacción similar. (Mercancía similar significa mercancía que es producida en el mismo país y por la misma persona. Debe ser comercialmente intercambiable con la mercancía que está siendo valorada. La mercancía idéntica o similar tuvo que exportarse a EE.UU. en fecha reciente).

El importador debe determinar la fracción arancelaria de la mercancía importada, [The Harmonized Tariff Schedule of the United States (HTSUS)], publicado por la Comisión de Comercio Internacional, prescribe la clasificación de mercancías por el tipo del producto; por ejemplo, animal y productos vegetales, fibras textiles y productos textiles.

□ El importador debe pagar impuestos estimados y costos de procesamiento aplicables. La aduana determina la tasa final de impuestos. La tasa de impuestos está relacionada con la fracción arancelaria. El HTSUS proporciona varios tasas para cada producto: tasas generales para países con los cuales mantienen relaciones normales de comercio [normal trade relations (NTR)]; tasas especiales para programas especiales (exentas de impuestos o tasas más bajas para países

con relaciones normales de comercio); y tasas para importadores (con tratados de libre comercio) no elegibles para la tasa general o especial. Los impuestos de aduana generalmente son un porcentaje aplicado al valor de los productos importados. Sin embargo algunos productos tienen un impuesto de tasa específica (por pieza, litro, kilo, etc.); otros con tasa compuesta (por ejemplo, una combinación de ad valorem y tasa específicas).

□ Si la entrada formal es requerida – el importador debe poner un depósito para cubrir los impuestos de importación.

□ Es responsabilidad del importador que se aseguren sus productos y cumplan con los requerimientos de admisibilidad – como etiquetado, estándares de seguridad, etc. – y que los permisos, si son requeridos, hayan sido obtenidos previo a que los productos lleguen a EE.UU.

II. Llegada de Productos

Los productos importados no pueden entrar legalmente al comercio de EE.UU. hasta que el embarque este en el puerto de entrada y la aduana haya autorizado la entrega de la mercancía. Normalmente esto se cumple llenando los documentos apropiados por el importador o por el agente del importador. Para facilitar este proceso, las formas de la aduana pueden ser presentadas antes que llegue la mercancía, pero la entrada no ocurre hasta que la mercancía este entre los límites del Puerto.

El servicio de aduanas no le informa al importador de la llegada de su mercancía. El transportista normalmente da la notificación de llegada. Los arreglos deben ser hechos para asegurar que el importador o su agente sean informados inmediatamente de la llegada.

El servicio de aduanas define "entrada" no solamente como la llegada de bienes en un puerto, sino también como el proceso de presentar la documentación para autorizar la importación de los bienes por la Aduana.

La mercancía que por alguna razón no ingreso de manera oportuna (dentro de 15 días de calendario de la llegada) es enviada por la Aduana a un almacén general para ser retenida como sin reclamar. El importador es responsable de pagar los costos del almacén mientras la mercancía es retenida. Si la mercancía sigue sin reclamar más de seis meses, es vendida en subasta.

La forma de entrada aduanal (Entry Summary) se presentará en el primer puerto de llegada. Si un importador no puede estar presente para preparar el documento de entrada, un agente aduanal autorizado por la aduana puede actuar como representante del importador. Estos agentes cargan un honorario por sus servicios. (La lista de agentes aduanales puede ser obtenida de cualquier oficina aduanal o del directorio telefónico).

En caso de un solo embarque que no se destinará a fines comerciales, un familiar u otro individuo puede actuar como el representante del importador para

propósitos aduanales. Esta persona debe de conocer los datos del embarque y estar autorizado por escrito por el importador.

La ley les prohíbe a los oficiales de aduanas realizar estas tareas para el público que importa, pero pueden dar consejos e información de requisitos aduanales a importadores.

III. Entrada Formal vs. Informal

Entradas informales son embarques personales, embarques comerciales, y embarques por correo que entran para consumo, por ejemplo para uso personal o para vender. En la mayoría de los casos la entrada informal puede utilizarse si la mercancía es valorada en $2,000 dólares americanos o menos. Por ejemplo para uso personal o para venta. Hay algunas excepciones, como textiles, algunos tipos de zapatos y otros productos sujetos a impuestos/restricciones de visa. Embarques personales valorados a más de $2,000 dólares americanos requieren una entrada formal. La diferencia entre una entrada informal y una formal es el requisito del depósito para el pago de impuestos y el proceso de liquidación. Liquidación es la computación final de los impuestos o el depósito que se acumula a la entrada, y son el paso final en el proceso de la entrada.

Las entradas formales generalmente son embarques comerciales soportados por un depósito para asegurar el pago de impuestos y conforme a los requisitos de Aduana. Un depósito es como una póliza de seguro que puede ser pagado a la Aduana en caso de que el importador no cumpla con los requisitos de importación. Tener un depósito archivado, permite que el importador tome posesión de sus mercancías antes del pago de los impuestos y los honorarios.

Los depósitos pueden ser obtenidos por un fiador, (una compañía de seguros que ha sido autorizada por el Departamento del Tesoro para suscribir depósitos aduaneros).

Productos admitidos como entradas informales no requieren un depósito y los bienes son liquidados en el lugar. Después de que el importador reciba notificación de la llegada de la mercancía se presentará la factura a la Aduana.

Cuando es una entrada informal, el inspector es responsable de determinar el código arancelario de los productos a importar. El inspector también completa las formas aduanales usadas para entradas informales.

IV. Entrada Formal de Productos

Para elaborar un pedimento de importación (para bienes importados que van directamente al comercio de los Estados Unidos sin restricciones de tiempo o uso) generalmente son requeridos los siguientes documentos:

1. Un conocimiento de embarque, guía aérea, o carta porte (denominando al consignatario para propósitos de aduana) como evidencia del derecho de consignatario para hacer la entrada.

2. Una factura comercial obtenida del vendedor, que muestra el valor y la descripción de la mercancía.

3. El manifiesto de entrada (Forma de Aduana 7533) o la forma Entrada/Entrega

Inmediata (Forma de Aduana 3461).

4. La lista de empaque y la documentación necesaria para determinar si la mercancía puede ser admitida.

En el pedimento de importación, el importador indica la clasificación arancelaria y el pago de impuestos estimado. El depósito del fiador que contiene varias condiciones, incluyendo una provisión para pagar cualquier cargo adicional que pueda presentarse en fecha posterior, también puede ser requerido.

V. Otros Tipos de Entradas

Los productos importados pueden ser enviados con el depósito al primer puerto de llegada o a otro puerto de la Aduana. Las entradas con depósito posponen las formalidades finales de la aduana incluyendo el pago de impuestos y cargos de procedimientos, hasta que la mercancía llegue al puerto final. Los trámites para embarques con depósito deben ser hechos antes de que los productos salgan del país exportador.

La mercancía importada también puede ser mandada a un almacén aduanero bajo una entrada de almacén. Los impuestos y costos de procesamiento se pagarán hasta que los productos sean retirados. Los honorarios de almacenamiento son pagados al propietario del almacén por el importador.

VI. Clasificación

Todas las mercancías que entran en los Estados Unidos se clasifican según el sistema armonizado de la tarifa. El acto de colocar los bienes en la categoría correcta es llamado clasificación.

La clasificación determina cuantos impuestos serán pagados. La clasificación es más que simplemente buscar el producto en un índice. Es un proceso muy complicado requiriendo la aplicación de reglas generales de interpretación; notas de sección, de capítulo y la partida y las Notas Explicativas. El importador es responsable de clasificar apropiadamente sus mercancías antes de la entrada. Si el importador no está seguro de cómo clasificar apropiadamente un artículo, puede presentar una solicitud por escrito, para una clasificación obligatoria a la División Nacional de Especialista de Bienes, EE.UU. Aduana. Attention: Classification Ruling Requests, New York, NY 10048. Las resoluciones serán irrevocables en todos los puertos de entrada a menos que sea revocado por la Oficina de Regulaciones y Resoluciones. Si un importador no está satisfecho con la decisión de Nueva York, el importador puede apelar a la (Headquarters' Office of Regulations and Rulings, Washington, DC 20229). La aduana no publicará clasificaciones en respuesta a solicitudes verbales. Los Especialistas de

importación pueden atender consultas verbales pero las opiniones relacionadas a clasificación o consejo del personal de Aduana en un puerto determinado no son aplicables en otras aduanas. Las solicitudes verbales pueden ser hechas a oficinas de Aduanas con respecto a las clasificaciones que quizás cubran su importación. Las resoluciones irrevocables también pueden ser consultadas en la página de aduana www.customs.gov.

VII. Determinando Admisibilidad/Revisión Aduanera de Bienes

La revisión de productos es necesaria para determinar:

- El valor de los bienes por razones aduanales y de impuestos.
- Si los bienes son marcados apropiadamente con el país de origen.

El marcado especial y etiquetado pueden aplicar. Generalmente, la mercancía importada debe ser marcada en un lugar visible y con el nombre en inglés del país de origen.

Ciertos artículos específicos están exentos de este requisito. (Para información adicional vea la Publicación Aduanal No. 539 Marcado de País de origen en

EE.UU.).

- Si los productos han sido facturados correctamente.
- Si el embarque contiene artículos prohibidos.
- Si los requisitos de otras agencias federales han sido cumplidos.
- Si la cantidad de productos listados en la factura es correcta.

Si es necesario, los productos pueden ser analizados por un laboratorio aduanal para determinar la clasificación y evaluación, para determinar que los productos cumplan los requisitos de seguridad o para asegurarse que no exista falsedad en la información.

Si la aduana determina que los productos son diferentes a las descritos en el documento de entrada, en cantidad o valor, la clasificación (fracción arancelaria) es incorrecta, o que la tasa de impuesto aplicada por el importador resulte en un aumento de impuestos o si la aduana determina que el importador ha declarado incorrectamente al clasificar y valorar sus productos puede ser responsable de una multa o penalidad.

Cuando la información presentada incluye el reporte del especialista de la aduana sobre el valor de los bienes y el reporte del laboratorio, la determinación final impuesta es hecha y la entrada liquidada. En este tiempo, cualquier sobrepago es regresado.

VIII. Protesta

Dentro de los 90 días de la fecha de liquidación u otra decisión, un importador o el consignatario puede protestar la decisión y recibir una revisión administrativa. La protesta es archivada con el director del puerto de que la decisión está siendo protestada. ***En el momento inicial que la protesta es archivada, el importador o consignatario pueden pedir una revisión posterior, si así lo desea.*** La revisión de una decisión de un director de puerto de la Aduana es automática. La notificación de la negación de todo o la parte de la protesta será enviada a la persona que archiva la protesta o a su agente. Cualquier persona a la que haya sido negada una propuesta puede apelar la negativa y presentar una acción civil en la Corte de de Comercio Internacional de EE.UU.

IX. Embarques por Correo

Los embarques por correo, cuyo valor no exceda los $2,000 dólares americanos, sean importaciones comerciales o no comerciales (excepto por embarques comerciales de textiles de todos países y trajes hechos a la medida [made to measure] de Hong Kong, no importa el valor), son importados bajo una entrada por correo preparado por el agente aduanal después que el correo somete el paquete a la aduana para revisión. El paquete es entregado por el servicio de correos y liberado con el pago del impuesto, el cual debe presentarse acompañando al paquete.

Una entrada formal es requerida por cualquier embarque que exceda en valor los $2,000 dólares americanos. Una entrada formal también es requerida, a pesar del valor, para embarques comerciales de textiles de todos los países y trajes hechos a la medida [made to measure] de Hong Kong. Otros artículos valorados por más de $250 dólares americanos también requieren una entrada formal (carteras, calzado, piel, guantes, bolsas, cuero, equipaje, plásticos, caucho, textiles, juguetes, equipo de deportes, etc.). Si una entrada formal es requerida para paquetes que lleguen vía postal, el paquete es detenido en el correo de la aduana internacional y se le notifica al destinatario de la llegada. Una entrada debe ser archivada de la misma manera que los embarques que llegan vía aérea o marítima, ya que en la oficina del correo notifica que la entrada ha sido registrada, el paquete será liberado y mandado a su destino final.

X. Mercancía Restringida

Por motivo de que los oficiales de aduanas están en todos los puertos de EE.UU., incluyendo Puerto Rico, ellos están autorizados a aplicar leyes y regulaciones de otras agencias de gobierno. Puede ser necesaria una licencia o permiso de una agencia responsable para importar:

- Bebidas alcohólicas.
- Animales y sus derivados.
- Ciertos medicamentos.

☐ Armas y municiones.

☐ Frutas y nueces.

☐ Carne y sus derivados.

☐ Plantas y sus derivados.

☐ Aves y sus derivados.

☐ Petróleo y sus derivados.

☐ Vegetales.

También hay restricciones de importación para ciertos artículos registrados (información adicional ver la publicación No. 549 de la Aduana de EE.UU. "La Aduana y la Protección de Derechos sobre la Propiedad Intelectual").

Ciertos artículos en estas categorías pueden ser prohibidos.

Los siguientes artículos deben cumplir con las regulaciones aplicables de otras agencias:

☐ Materiales de arte

☐ Propiedad cultural

☐ Peligroso/tóxico/material inflamable

☐ Aparatos de casa

☐ Juguetes y artículos de niños.

Los artículos listados arriba son regulados por varias agencias:

Bureau of Alcohol, Tobacco, and Firearms.

Washington, DC 20226

(202) 927-8110 (bebidas alcohólicas)

(202) 927-8320 (Armas y munición)

Animal and Plant Inspection Service.

(Animales/productos de animales)

USDA-APHIS-VS

Hyattsville, MD 20782

(301) 734-7885

Animal and Plant Inspection Service.

(Plantas / products de plants)

USDA-APHIS-PPQ

Hyattsville, MD 20782

(301) 734-8896

U.S. Fish and Wildlife Service.

Office of Management Authority

4401 N. Fairfax Drive, VA 22203

(703) 358-2104

Food and Drug Administration.

Division of Import Operations and Policy.

5600 Fishers Lane

Rockville, MD 20857

(301) 443-6553

Consumer Product Safety Commission.

Office of Compliance

4330 East West Highway

Bethesda, MD 20814

(301) 504-0608

Existe un número creciente de bienes y productos como textiles, ropa, automóviles, barcos, radios, reproductores de discos compactos, televisiones, y dispositivos médicos, sujetos a estándares especiales, declaraciones, certificaciones, marcado o requisitos de etiquetado.

Otras mercancías se deben examinar para la aprobación de su uso, la no contaminación, o bien pueden ser susceptibles de cuotas de importación.

Todos estos requisitos deben ser cumplidos antes que la mercancía sea liberada. Finalmente, muchas categorías de productos son sujetos a impuestos o restricciones de visa.

XI. Control de Bienes Extranjeros

Sanciones comerciales de EE.UU. administradas por la Oficina de Control Bienes Extranjeros (Office of Foreign Assets Control [OFAC]) generalmente prohíben la importación a EE.UU. (incluyendo territorios de EE.UU.) directamente o indirectamente, de casi todos los productos, tecnología o servicios originarios de Cuba, Irán, Irak, Libia, Corea del Norte, Servia, o Sudan.

Naves y aviones bajo el registro, bajo la propiedad, o bajo el control de "blancos de sanciones" no pueden importar mercancías a los Estados Unidos. Importación de puros Cubanos o alfombras Iraníes son susceptibles a ciertas restricciones. Los diamantes no pueden ser importados de Angola sin un certificado de origen u otra documentación que demuestre a las autoridades aduanales que fueron importados legalmente con aprobación del gobierno de Angola.

Restricciones a importaciones impuestas contra "blancos de sanciones" varían dependiendo el programa. La Oficina de Bienes Extranjeros puede ser contactada al (202) 622- 2490 con preguntas específicas, su sitio en internet es: www.treas.gov/ofac.

Varias publicaciones relacionadas con la importación de productos a Estados Unidos pueden ser obtenidas del Servicio Aduanal de EE.UU. sin costo, escribiendo a U.S. Customs Service, PO Box 7407, Washington, DC 20229.

Otras consideraciones:

El BCT Act también requiere que los importadores promocionen a la FDA con **previo aviso** todos los embarques importados ó ofrecidos para importación a los EUA.

El **código** de producto de la FDA tiene que ser proporcionado por los importadores para completar el aviso previo a través de internet. Para determinar el código apropiado para el producto alimenticio refiérase a la página de la FDA sobre desarrollos de códigos de productos:

www.accessdata.fda.gov.

Los paquetes y envases de productos vendidos en EUA deben tener **etiquetas en**

Inglés y que incluyan lo siguiente: identificación del producto, nombre y domicilio ó teléfono de la empresa responsable, lista de ingredientes en orden descendiente de importancia del producto, el peso neto en Ingles y en términos métricos, e información del contenido

nutrimental como esta presentado en el formato requerido por las regulaciones. El **empaque** debe incluir el **país de origen** del producto para el Control de Aduanas y Frontera (Customs and Border Protection- CBP).

Los contenedores de comida a granel deben incluir en la parte exterior del paquete lo siguiente: identificación del producto, nombre y domicilio ó teléfono de la

empresa responsable, el peso neto en ingles (libras/onzas), y lista de ingredientes. En adición también se requiere una declaración especificando el **país de origen** del producto. Todo lo anterior expresado en inglés.

Los procesadores de productos vendidos en el mercado de EUA deben estar familiarizados con las buenas prácticas de manufactura actuales (current **Good Manufacturing Practice (cGMP)**) regulaciones para alimentos que están publicados en el titulo 21 del Código de Regulaciones Federales (CFR), parte 110. Las regulaciones GMP indican parte de los métodos, equipo, facilidades y controles para manufacturar alimentos procesados. En adición a estas regulaciones se exponen los requerimientos básicos para manufactureros y distribuidores de alimentos los cuales cuando sean implementados aseguren que los alimentos se mantengan limpios y seguros durante la producción y empaque.

Cuando un paquete es importado por EUA, el paquete debe ser **declarado** por el importador ó el agente aduanal al CBP en el puerto de entrada para llenar una solicitud de entrada (entry notice) y para la adquisición de un comprobante. El CBP entonces notifica a la FDA de la presencia del paquete. La FDA tiene el derecho de inspeccionar el paquete y tomar muestras para asegurarse que estén conformes los requerimientos de EUA.

REGULACIONES DE ETIQUETADO Y MARCAJE PARA PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN

ESTADOS UNIDOS

Regulaciones de FDA

Productos procesados

La industria de alimentos procesados está vigilada por el FDA (Food and Drug Administration).

Los procedimientos, formularios y regulaciones del FDA se pueden encontrar en su sitio de internet www.fda.gov. (ver Good Manufacturing Practices).

Adicionalmente, los fabricantes de alimentos enlatados ó envasados de baja acidez, tienen que registrar su fábrica con el FDA (ver sitio de Internet de FDA "Establishment Registration and Process Filing"). El número de registro es indispensable para exportar el producto.

Requisitos específicos

a. Empaques

Los principales requisitos de etiquetas/apariencia que deben cumplir los productos alimenticios son:

1. Denominación del producto: En el panel principal del envase el producto debe tener un nombre común o un término que describa la naturaleza básica del alimento.

2. Declaración del contenido neto: Tiene como función indicar la cantidad total del producto en el envase. Se pueden usar los dos sistemas de medida (métrico e inglés).

3. Lista de ingredientes: Declarar todos los ingredientes presentes en el producto de forma descendente. Se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor o donde se localice el panel de información nutricional.

4. Panel de información nutricional: Requiere ciertos formatos permitidos y recomendados, además de reglas gráficas estrictas.

5. Nombre y dirección del responsable: La etiqueta debe declarar el nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor. Debe incluir la dirección, cuidad, país y código postal.

6. Lugar de origen: Requiere que el país de producción esté claramente señalado.

7. Idiomas: La ley exige que todos los elementos aparezcan declarados en inglés.

8. Reclamaciones: Existen regulaciones muy estrictas para cualquier reclamación sobre productos alimenticios. En la etiqueta debe consultar un especialista en este tema para asegurar que esté permitido lo descrito en ella.

Adicionalmente, las etiquetas deben tener:

- Formatos distintivos y fáciles de leer que permitan al consumidor encontrar rápidamente la información que necesita sobre la salubridad del alimento.

- Información sobre la cantidad de grasa saturada, colesterol, fibra alimentaria y otros nutrientes de gran influencia para la salud que se encuentran en cada ración del alimento de que se trate.

- Referencia al valor nutritivo de cada componente expresado en un porcentaje del valor diario recomendado, ayudando así al consumidor a ver cómo encaja el alimento en la dieta diaria.

- Definiciones uniformes para términos que describen el contenido nutricional de un alimento como "light", "low fat", o "high fiber" para asegurar que tales términos significan exactamente lo mismo para los producto en los que aparezca.

- .Advertencias acerca de la relación entre un nutriente o alimento y una enfermedad o condición relacionada con la salud como calcio y osteoporosis, grasas y cáncer, etc.

• Tamaños de ración estándar que permiten hacer comparaciones nutricionales de productos similares más fácilmente.

Estas son parte de las reglas finales publicadas por el Federal Register en 1992 y 1993. Las reglas de la FDA implementan las previsiones de la Nutrition Labeling Education Act (NLEA), que entre otras cosas requiere etiquetado nutricional para la mayoría de los productos alimenticios (excepto carne y productos avícolas) y autoriza el uso de advertencias sobre el contenido nutricional de los alimentos y sobre la salubridad de los mismos.

La carne y productos avícolas son competencia del FSIS. Estos productos no se sujetan por lo tanto a la NLES, sin embargo las regulaciones del Departamento de Agricultura de los EEUU para estos productos son muy similares a las establecidas por la FDA para el resto de los alimentos. En las siguientes páginas se expone la normativa general de etiquetado.

Requisitos generales de etiquetado

Existen dos maneras de etiquetar los envases de productos alimenticios:

1. Colocar las etiquetas requeridas en el panel de presentación principal.

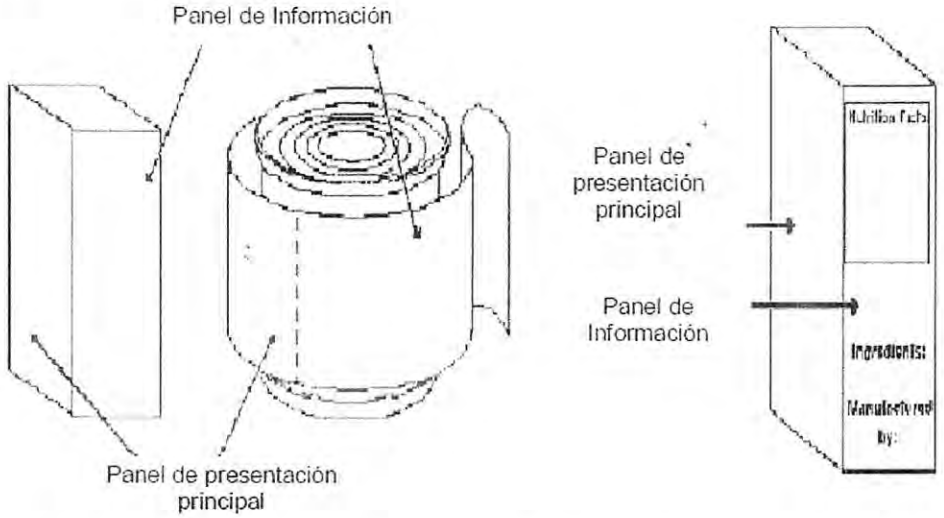
2. Colocar algunos datos en el panel de presentación principal y el resto del etiquetado requerido en el panel de información.

PANEL DE PRESENTACIÓN PRINCIPAL

El panel de presentación principal debe contener el nombre del producto y la declaración del contenido neto. El panel de información es el panel de etiquetado inmediatamente a la derecha del panel de presentación principal. Si no es posible

utilizar este panel para etiquetar el producto, debido al diseño del envase, el panel de información será el siguiente inmediatamente a la derecha. En este panel se debe incluir el etiquetado con la siguiente información:

- Información sobre nutrición.
- Nombre y dirección del fabricante, planta de envasado o distribuidor.
- La declaración de ingredientes.



Para el panel de información es aconsejable utilizar una tipografía y tamaño de letra destacable y fácil de leer. Las letras deben ser por lo menos de 1/16 pulgadas de altura y no deben superar más del triple de su anchura. Asimismo, deben contrastar suficientemente con el fondo de la etiqueta para facilitar su lectura. Se permite el uso de una tipografía más reducida en envases muy pequeños. El tipo y tamaño de letra apropiado para los distintos tipos de información requerida, se expondrán más adelante.

Nombre del producto

El nombre del producto debe aparecer en el panel de presentación principal, debe estar redactado en inglés aunque puede estar acompañado de otras versiones en idiomas extranjeros. Debe usarse una tipografía y tamaño de letra prominente, como por ejemplo en negrita. El tamaño de la letra debe guardar una proporción adecuada con el elemento impreso que más predomine en el panel principal. Normalmente se considera que debe ser al menos la mitad del tamaño del mayor elemento impreso en la etiqueta. El nombre se coloca en una línea paralela a la base del envase.

Si la naturaleza del producto es obvia bastará con el nombre de la marca, en otro caso debe utilizarse el nombre común del producto y si no lo tiene, un nombre descriptivo apropiado. Si un alimento tiene un nombre establecido, se considerará engañoso etiquetarlo con un nuevo nombre.

La etiqueta también debe indicar la forma en que se vende el alimento: rebanado, entero, partido a la mitad, etc. Un nuevo alimento que sea sustituto de otro tradicional, debe ser etiquetado como imitación si contiene menos proteínas, vitaminas o minerales. En este caso debe incluirse la palabra "imitation" (imitación) en la misma tipología y tamaño que el usado para el nombre del producto imitado.

Declaración de contenido neto

La declaración de contenido se refiere a la cantidad de producto contenido en un envase o recipiente. No incluye el peso del recipiente, envolturas, o material de embalaje. El volumen neto debe aparecer en el tercio inferior del panel de presentación principal, normalmente en líneas paralelas a la base del recipiente y ser bien visible, llamativo y fácil de leer.

Las unidades de medida en Estados Unidos corresponden al modelo inglés, no al sistema métrico decimal, lo que puede generar problemas al momento de calcular una medida. Las siguientes tablas muestran las unidades de medida utilizadas en USA, junto a su equivalente en el sistema métrico decimal.

Unidades de Longitud
1 inch (In) = 25.4mm 1 feet (ft) = 30cm 1 yard (yd) = 0.9ml 1 mile (ml) = 1.6km

Unidades de Volumen
1 fluid ounce (fl oz) = 30ml 1 pint (pt) = 0.47Lt 1 quart (qt) = 0.95Lt 1 galón (gal) = 3.8Lt

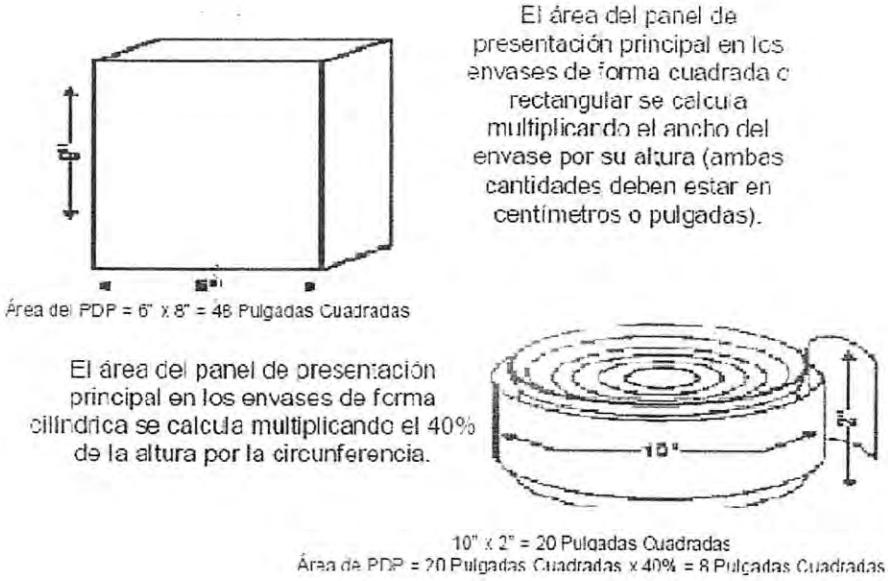
Unidades de Superficie
1 square inch (in2) = 6.2cm2 1 square feet (ft2) = 0.09mt2 1 square yard (yd2) = 0.8 mt2 1 square mile (ml2) = 2.6km2

Unidades de Peso
1 ounce (oz) =28gr 1 pound (lb) =0.45 kg

El etiquetado debe mostrar el contenido neto en ambos sistemas de medidas: el métrico decimal (gramos, kilogramos, mililitros, litros) y el inglés (onzas, libras, libras líquidas, etc.). La declaración en el sistema métrico decimal puede hacerse antes, después, encima o debajo de la declaración inglesa. Ejemplos:

Net wt 1lb 8 oz (680g)	Net wt 1 lb 8 oz 680 g
500 ml (1 pt 0.9 fl oz)	Net Contents 1 gal 3.79 L

Es necesario calcular el área del panel de presentación principal para determinar el tamaño mínimo permitido para la declaración de contenido neto. El área se calcula en pulgadas cuadradas o en centímetros cuadrados, de la siguiente manera:

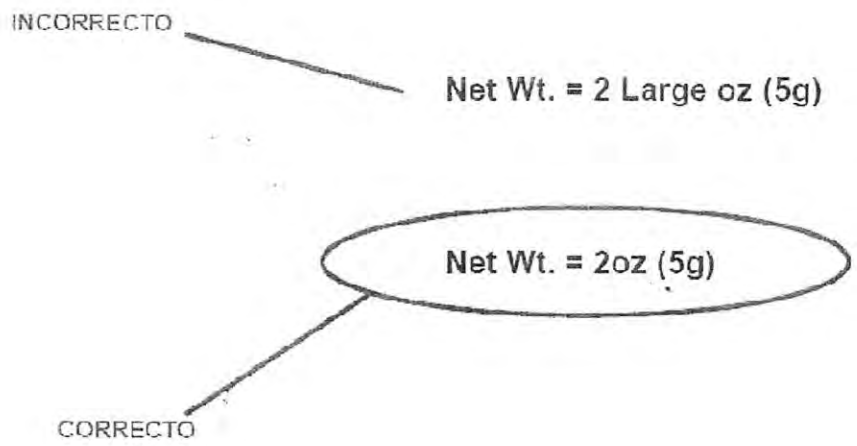


Para la declaración de contenido neto, el tamaño mínimo de la tipografía requerida está en función del área de la etiqueta de presentación principal. A continuación se presenta una tabla que contiene el tamaño mínimo de la tipografía en relación con el área del panel de presentación principal:

Tipografía mínima	Área del panel de presentación principal
1/16 pulgadas (1.6mm)	5 pulgadas cuadradas (32 cm^2) o menos
1/8 pulgadas (3.2mm)	> 5 pulgadas cuadradas (32cm^2) y <=25 pulgadas cuadradas (1.61$cm^{2)}$
3/16 pulgadas (4.8mm)	> 25 pulgadas cuadradas (1.61cm ^{2}) y <=100pulgadas cuadradas (645cm^2)
¼ pulgadas (6.4mm)	> 100 pulgadas cuadradas (645cm^2) y <= 400 pulgadas cuadradas (2580cm^2)
½ pulgadas (12.7mm)	> 400 pulgadas cuadradas (2580cm^2)

Normalmente se incluye en la cantidad neta el peso del agua u otro líquido añadido al alimento. En algunos casos, cuando el medio en el que está envasado el alimento normalmente se deseche, se dará también el peso drenado, por ejemplo en el caso de las aceitunas o los champiñones.

No deben utilizarse frases calificativas que exageren la cantidad de alimento (por ejemplo, onza grande). En lugar del término *"weight"* (peso) se puede utilizar el término "*mass*" (masa) cuando se declara la cantidad de un alimento sólido.



Declaración de ingredientes

Este tipo de declaración se requiere para todos los alimentos envasados compuestos de dos o más ingredientes. Los ingredientes se escriben en orden descendente de mayor a menor peso, en la misma etiqueta donde está el nombre y el domicilio del fabricante, planta de envasado o distribuidor. Puede ser tanto el panel de información o el panel de presentación principal.

Debe utilizarse el nombre común de los ingredientes, a no ser que exista una regulación que proporcione un nombre diferente. Por ejemplo, debe usarse el término "*Sugar*" (azúcar) en vez del nombre científico "*sucrose*" (sacarosa).

Algunos aspectos relevantes en relación con la declaración de ingredientes son:

• El agua añadida en el proceso de fabricación del alimento se considera un ingrediente y se debe incluir en la etiqueta por orden de peso.

• Los aditivos secundarios que no tienen una función o efecto técnico en el producto final no necesitan ser declarados en la etiqueta. Un aditivo secundario se halla presente normalmente por ser un ingrediente de otro ingrediente.

• Se permite incluir una lista alternativa de grasas e ingredientes oleaginosos sólo en el caso de alimentos que los contienen en cantidades relativamente pequeñas, alimentos en los que no constituyen un ingrediente predominante y solamente si el fabricante es incapaz de determinar que grasa o aceite se utilizará.

Ejemplo:

"INGREDIENTS: Vegetable Oil (contains one or more of the following: Corn Oil, Soybean Oil, or Safflower Oil)..." (INGREDIENTES: ... Aceite vegetal (contiene uno o más de los siguientes:

Aceite de maíz, aceite de soja o aceite de girasol)

• *Cuando se añade un conservante químico, la declaración de ingredientes debe incluir tanto el nombre común del mismo como su función, utilizando términos como "preservative" (conservador), "to help protect flavor" (protector de sabor), etc.*

• *Las especias y sabores naturales o artificiales pueden ser declarados usando sus nombres comunes o genéricos tales como "spices" (especias"), "flavor" (aroma), "natural flavor" (aroma natural), o "artificial flavor" (aroma artificial).*

• *Las especias como el pimentón, que son también colorantes, pueden ser declaradas bien con el término "spice and coloring" (especia y colorante) o por su nombre real como "paprika" (pimiento).*

• *Los colorantes artificiales deben mencionarse con el nombre específico o abreviado si están certificados, como "FD & C Red Nº40" o "Red 40". Los colorantes no certificados pueden incluirse como "artificial color" (colorante artificial) o con su nombre común como "caramel coloring" (colorante caramelo).*

• *La NLEA (Nutrition Labeling and Education Act) requiere que las bebidas que anuncian que contienen zumo, declaren el porcentaje total de este en el panel de información. Por ejemplo, cuando la etiqueta de una bebida de varios zumos establece uno o más, pero no todos los zumos presentes y el nombre de zumo que predomina está presente en cantidades menores, el nombre del producto debe establecer que la bebida está condimentada con ese zumo o declarar la cantidad del mismo en un rango del 5%.Por ejemplo "raspberry-flavored juice*

blend" o "juice blend, 2 to7 percent raspberry juice" ("mezcla de zumo con sabor a frambuesa" o "mezcla de zumo, 2 a 7 por ciento de zumo de frambuesa").

Los requisitos sobre la tipografía son los mismos que para la etiqueta de información general.

Etiquetado nutricional

Alimentos que deben contener información nutricional

El programa de la FDA sobre alimentos crudos y pescado, aunque es voluntario, incluye fuertes incentivos para los minoristas que participan en el mismo. El programa seguirá siendo voluntario solamente si al menos un 60% de los minoristas del país continúa proporcionando la información necesaria. En un sondeo efectuado en 1996, la FDA comprobó que más de un 70% de los establecimientos alimenticios de los EEUU estaban cumpliendo con este programa.

Asimismo la FDA requiere información nutricional en las comidas de restaurantes, en las que la información sobre el contenido o salubridad de los alimentos se describa en los menús, o por otros signos o carteles. Por ejemplo, pueden fiarse de recetas aprobadas por médicos o nutricionistas.

Excepciones

Bajo la NLEA, algunos alimentos están exentos del etiquetado nutricional y son los siguientes:

• Alimentos servidos para ser consumidos inmediatamente como por ejemplo en cafeterías de hospitales, aviones y aquellos vendidos en establecimientos de comida rápida, venta ambulante o máquinas expendedoras.

• Alimentos listos para comer que no son para un consumo inmediato pero están preparados principalmente en el propio establecimiento. Por ejemplo productos de pastelería, panadería o confitería.

• Alimentos envasados a granel, dado que no serán vendidos de ese modo al consumidor final.

• Alimentos medicinales, como aquellos suministrados a pacientes con determinadas enfermedades para cubrir sus necesidades nutritivas.

• Café, té y algunas especias y otros alimentos que no contienen propiedades nutritivas significantes.

• Los alimentos producidos por establecimientos pequeños**1** pueden asimismo estar exentos a partir de las reformas hechas en 1993 a la NLEA. Las compañías que solicitan esta exención deben notificar a la FDA que cumplen este criterio previamente a la comercialización de sus productos.

Panel de información nutricional

En el panel de la etiqueta que contiene los "Nutrition Facts", los fabricantes deben proporcionar información sobre ciertos nutrientes. A continuación se presenta una lista con los componentes que debe recoger la etiqueta y el orden en el que deben aparecer. (Los componentes obligatorios aparecen subrayados y sin subrayar los que son voluntarios):

Denominación en español	Denominación en inglés	*Abreviaturas permitidas*
Calorías totales	Total calories	
Calorías de grasa	Calories from fat	*Fat Cal*
Calorías de grasa saturada	Calories from saturated fat	*Sat fat cal*
Grasa total	Total fat	
Grasa saturada	Saturated fat	*Sat Fat*
Grasa polinsaturada	Polyunsaturated fat	*Polyunsat fat*
Grasa monosaturada	Monounsaturated fat	*Monounsat fat*
Colesterol	Colesterol	*Cholest*
Sodio	Sodium	
Potasio	Potassium	
Carbohidratos totales	Total carbohydrate	*Total carb*
Fibra dietética	Dietary fiber	*Fiber*
Fibra soluble	Soluble fiber	*Sol fiber*
Fibra insoluble	Insoluble fiber	*Insol fiber*
Azúcares	Sugars	
Azúcar-alcohol	Sugar alcohol	*Sugar alc*
Otros carbohidratos	Other carbohydrate	*Other carb*
Proteínas	Protein	
Vitamina A	Vitamin A	
Porcentaje de vitamina A presente como beta-caroteno	Percent of vitamin A present as beta-carotene	
Vitamina C	Vitamin C	
Calcio	Calcium	
Hierro	Iron	
Otras vitaminas y minerales esenciales	Other essential vitamins and minerals	

Si se hace cualquier declaración sobre los componentes de inclusión voluntaria, o si un alimento está fortalecido o enriquecido con alguno de ellos, la información nutritiva sobre estos componentes se convierte en obligatoria.

1 Negocios con menos del equivalente a 100 trabajadores de tiempo completo, cuyas ventas en los EE.UU. sean inferiores a 100.000 unidades anuales. También aplica para las compañías americanas distintas de los importadores con menos del equivalente a 10 empleados de tiempo completo y con ventas inferiores a 10.000 unidades en un año.

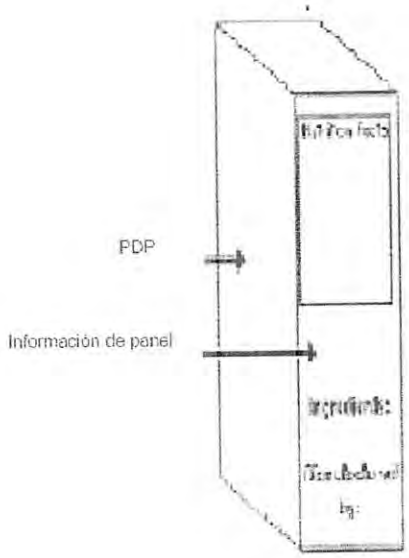
Asimismo están exentos los minoristas cuyas ventas brutas anuales en los EE.UU. sean inferiores a US$500,000 o si sus ventas anuales brutas de alimentos a los consumidores son inferiores a US$50,00.

Estos componentes de inclusión voluntaria u obligatoria son los únicos permitidos en el panel de Nutrition Facts. La lista de aminoácidos sencillos, calorías de grasa poli saturada y calorías de carbohidratos, por ejemplo no pueden aparecer como parte de este panel informativo. Estos nutrientes fueron elegidos teniendo en cuenta las preocupaciones alimentarias del consumidor y el orden en el que aparecen reflejan a su vez la importancia de los mismos en las recomendaciones dietéticas actuales.

Ubicación de la etiqueta de "nutrition facts" en los envases

La etiqueta de "Nutrition facts" puede ubicarse junto a la lista de ingredientes y el nombre y domicilio del fabricante, planta de envasado, o distribuidor, en la etiqueta de presentación principal (*Principal Display Panel* "PDP"). Estas tres informaciones pueden ubicarse asimismo en la etiqueta informativa, es decir, la etiqueta adyacente y a la derecha de la etiqueta de presentación principal.

Los envases con espacio insuficiente en el panel de presentación principal deben llevar esta información en un panel alternativo donde sea fácilmente visible por los consumidores.



Ejemplo del Formato de Etiqueta con la información nutricional que exige la FDA.

Helvética regular de cuerpo 8 y un punto de espacio

Barra de 3 puntos

Helvética Black de cuerpo 8 y 4 puntos de espacio

Barra centrada de separación de nutrientes de ¼ punto 12 puntos de espacio por encima y 2 por debajo

Helvética regular de cuerpo 8, 4 puntos de espacio

Helvética regular de cuerpo 8, 4 puntos de espacio y boiches de cuerpo 10

Nutrition Facts

Serving Size 1 Packet (85g)
Servings Per Container 14

Amount Per Serving

Calories 300		**Calories from Fat 45**	
			% Daily Value*
Total Fat	5g		8%
Saturated Fat	1g		5%
Trans Fat	0g		
Cholesterol	15mg		5%
Sodium	340mg		14%
Potassium	920mg		26%
Total Carbohydrate	25g		8%
Dietary Fiber	6g		24%
Sugars	1g		
Protein	40g		

Vitamin A	100%	**Vitamin C**	830%
Calcium	50%	**Iron**	10%
Vitamin D	50%	**Vitamin E**	100%
Vitamin K	50%	**Thiamin**	50%
Riboflavin	50%	**Niacin**	50%
Vitamin B6	50%	**Folate**	50%
Vitamin B12	50%	**Biotin**	50%
Pantothenic Acid	50%	**Phosphorus**	35%
Iodine	50%	**Magnesium**	120%
Zinc	50%	**Selenium**	100%
Copper	25%	**Manganese**	25%
Chromium	50%	**Molybdenum**	50%

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs

Franklin Gothic Heavy o Helvética Black alineada a izquierda y derecha, no inferior a cuerpo 13

Barra de 7 puntos

Helvética Black de cuerpo 6

Toda la información está introducida en una ceja de barra de ½ punto y a tres puntos del texto

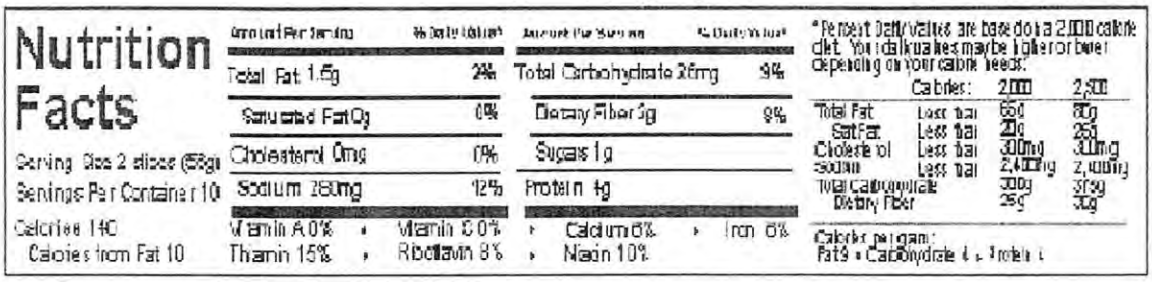
Barra de 7/4 de punto

Todo lo que aparece por debajo de las vitaminas y minerales (notas a pie de página) es de cuerpo 6 y un punto de espacio

La etiqueta con la información sobre nutrición está enmarcada utilizando tipografía en negro o en un solo color sobre un fondo blanco o de color neutro.
Tipografía y tamaño:
1.- La etiqueta de información sobre nutrición utiliza una tipografía Helvética Black y/o Helvética Regular. Para que quepa en determinados formatos puede estrecharse hasta un máximo de -4 (un estrechamiento mayor reduce su legibilidad).
2.- Para los nutrientes y su porcentaje de valor diario se utiliza Helvética Black de 8 puntos. El símbolo "%" está en Helvética Regular.
3.- El término *"Nutrition Facts"* puede estar en Franklin Gothic Heavy o Helvética Black para que encaje en el ancho de la etiqueta, ajustado a la derecha y a la izquierda.
4.- Para *"Serving size"* y *"Servings per container"* se utiliza Helvética Black de 8 puntos y un punto de espacio.
5.- Para las presentaciones como *"Amount per serving"* se utiliza la Helvética Black de 6 puntos.
6.- Para las medidas absolutas de contenido en un nutriente (por ej. "1 g") y subgrupos de nutrientes se utiliza Helvética Regular de 8 puntos con 4 puntos de espacio.
7.- Para las vitaminas y minerales se utiliza Helvética Regular de 8 puntos con 4 puntos de espacio, separados por boliches de 10 puntos.
8.- Para todo lo que aparece debajo de las vitaminas y minerales se utiliza Helvética Regular de 6 puntos con un punto de espacio.

Barras:
1.- Una barra de 7 puntos separa los bloques principales, tal y como se muestra en el ejemplo. Una barra de 3 puntos separa la información sobre calorías de la información sobre nutrientes.
2.- Una línea fina de ¼ punto separa los nutrientes individuales, tal y como se muestra en el ejemplo. La información descendente no toca la barra. La mitad superior de la etiqueta (información sobre nutrientes) tiene 2 puntos de espacio entre la tipografía y las barras. La mitad inferior de la etiqueta (notas a pie de página) tiene un punto de espacio entre la tipografía y las barras.
Color:
Todas las etiquetas están dentro de un recuadro de barras de ½ punto y a tres puntos del texto.

En algunas circunstancias se permiten modificaciones en el formato del panel de información nutricional. Por ejemplo, en los envases con más de 40 pulgadas cuadradas puede usarse un formato diferente en el caso de que la etiqueta regular de "Nutrition Facts" no encaje en el envase por tener un espacio vertical insuficiente (sobre 3 pulgadas). En este formato, la parte inferior de la etiqueta de información nutricional (después de la información sobre vitaminas y minerales) se coloca inmediatamente a la derecha separada con una línea, tal y como aparece en el siguiente dibujo. Si se manifiestan vitaminas y minerales después del hierro y el espacio es insuficiente, pueden presentarse a la derecha separada de las notas al pie por una línea.



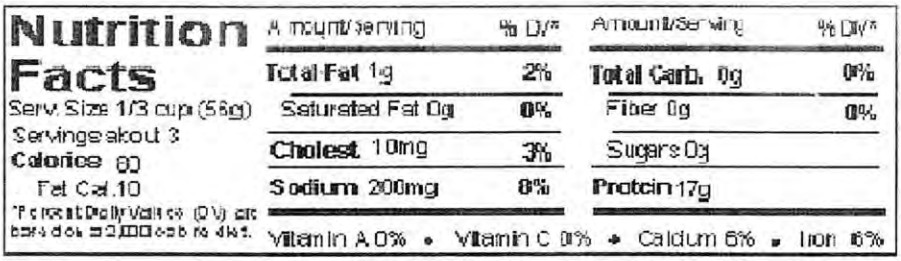
Nutrition Facts	Amount Per Serving	% Daily Value*	Amount Per Serving	% Daily Value*
Serving Size 2 slices (56g)	Total Fat 1.5g	2%	Total Carbohydrate 26mg	9%
Servings Per Container 10	Saturated Fat 0g	0%	Dietary Fiber 3g	9%
Calories 140	Cholesterol 0mg	0%	Sugars 1g	
Calories from Fat 10	Sodium 280mg	12%	Protein 4g	
	Vitamin A 0% • Vitamin C 0%		• Calcium 6%	• Iron 6%
	Thiamin 15% • Riboflavin 8%		• Niacin 10%	

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:

	Calories:	2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

Calories per gram:
Fat 9 • Carbohydrate 4 • Protein 4

Asimismo, si el envase tiene un espacio vertical continuo insuficiente, (por ejemplo, sobre 3 pulgadas) para acomodar el formato anterior, la etiqueta puede presentarse en un formato tabular horizontal, tal y como se presenta a continuación:



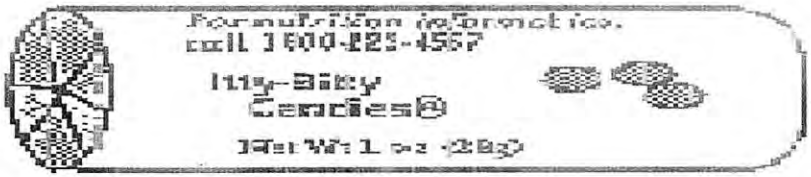
Nutrition Facts	Amount/Serving	% DV*	Amount/Serving	% DV*
Serv. Size 1/3 cup (56g)	Total Fat 1g	2%	Total Carb. 0g	0%
Servings about 3	Saturated Fat 0g	0%	Fiber 0g	0%
Calories 80	Cholest. 10mg	3%	Sugars 0g	
Fat Cal. 10	Sodium 200mg	8%	Protein 17g	
*Percent Daily Values (DV) are based on a 2,000 calorie diet.	Vitamin A 0% • Vitamin C 0% • Calcium 6% • Iron 6%			

Otras opciones para el etiquetado de estos envases son:

• Usar las abreviaturas de los nombres o componentes dietéticos.

• Omitir todas las notas a pie, excepto la inscripción *"Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet"*.

• Ubicar la información nutricional en otros paneles también vistos por los consumidores. Los envases con una superficie disponible para el etiquetado igual o inferior a 40 pulgadas cuadradas pueden ubicar la etiqueta de "*Nutrition Facts*" en cualquier panel de etiquetado (no exclusivamente en el panel de información), pueden omitir las notas a pie de *"Nutrition Facts"* colocando un asterisco al final de la etiqueta en el que se recuerde que el porcentaje de valor diario está basado en una dieta de 2,000 calorías (*"percent daily values are based on a 2,000 calorie diet"*) y puede usar asimismo el formato tabular.



Existen algunas excepciones de formato para envases pequeños y medianos. Los paquetes con menos de 12 pulgadas cuadradas de espacio disponible de etiquetado no tienen obligación de llevar esta información a no ser que se destaque un componente nutricional o advertencia de salud para el producto. De todos modos, deben proporcionar una dirección o número de teléfono para que los consumidores puedan obtener la información nutricional requerida.

Si los fabricantes desean proporcionar información nutricional en estos envases voluntariamente tienen varias opciones: pueden presentar la información en un formato más pequeño que el requerido para grandes envases o pueden presentar la información en un formato tabular o lineal.

Puede usarse asimismo un formato lineal en los envases de 40 pulgadas cuadradas o menos de superficie de etiquetado disponible si la forma o tamaño no permite acomodar la información nutricional en columnas en ningún panel de etiquetado.

Nutrition Facts Serv. size: 1 package, Amount Per Serving: **Calories** 15, **Fat Cal.** 10, **Total Fat** 1g (2% DV), **Sat. Fat** 1g (5% DV), **Cholest.** 0mg (0% DV), **Sodium** 50mg (2% DV), **Total Carb.** 9g (3% DV), **Fiber** 1g (4% DV), **Sugars** 4g, **Protein** 1g, Vitamin A (0% DV), Vitamin C (0% DV), **Calcium** (0% DV), Iron (2% DV). Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.

Para envases mayores donde no hay suficiente espacio en el panel informativo principal, la FDA permite que la información nutricional aparezca en cualquier etiqueta donde sea fácilmente visible para el consumidor.

Para los productos que requieren una preparación adicional antes de ser consumidos, como los preparados de repostería o comida deshidratada o aquellos que normalmente se consumen con alimentos adicionales, como los cereales y la leche, la FDA promueve que los fabricantes incluyan voluntariamente una segunda columna con información nutricional. Esto se conoce como doble declaración.

Nutrition Facts

	Wheat Squares Sweetened		Corn Flakes Not Sweetened		Mixed Grain Flakes Sweetened	
Serving Size 1 box	(35g)		(19g)		(27g)	
Servings Per Container	1		1		1	
Amount Per Serving						
Calories	120		70		100	
Calories from Fat	0		0		0	
	% Daily Value*		% Daily Value*		% Daily Value*	
Total Fat	0g	0%	0g	0%	0g	0%
Saturated Fat	0g	0%	0g	0%	0g	0%
Cholesterol	0mg	0%	0mg	0%	0mg	0%
Sodium	0mg	0%	200mg	8%	120mg	5%
Potassium	125mg	4%	25mg	1%	30mg	1%
Total Carbohydrate	29g	10%	17g	6%	24g	8%
Dietary Fiber	3g	12%	1g	4%	1g	4%
Sugars	8g		5g		13g	
Protein	4g		1g		1g	
			Vitamin A	0%	10%	10%
			Vitamin C	0%	15%	90%
			Calcium	0%	0%	0%
			Iron	10%	6%	20%
			Thiamin	10%	15%	20%
			Riboflavin	30%	15%	20%
			Niacin	30%	15%	20%
			Vitamin B_6	30%	15%	20%

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:

Calories:		2,000	2,500
Total Fat	Less than	65g	80g
Sat Fat	Less than	20g	25g
Cholesterol	Less than	300mg	300mg
Sodium	Less than	2,400mg	2,400mg
Potassium	Less than	3,500mg	3,500mg
Total Carbohydrate		300g	375g
Dietary Fiber		25g	30g

Con esta variación, la primera columna, que es obligatoria, contiene información nutricional para el alimento tal y como es comprado. La segunda proporcionará la información del alimento listo para ser consumido. Pero si el único ingrediente que debe ser añadido para la preparación es agua, los fabricantes pueden omitir la segunda columna e incluir la cantidad del producto preparado como parte de la declaración del tamaño de la ración.

Los alimentos envasados que constituyen una sola ración pueden omitir la información relativa a las raciones por envase "servings per container". Además, la mayoría de estos envases pueden omitir la porción métrica equivalente a de la declaración del tamaño de la ración. El tamaño de la ración para estos envases debe ser una descripción del envase como por ejemplo:

"*Serving size: 1 package*", para alimentos envasados en bolsa; "*Serving size: 1 container*", para alimentos en envases de plástico; *"Serving size: 1 can*", para alimentos enlatados. Solo aquellos alimentos que deben declarar el peso drenado deben incluir el equivalente métrico como parte de la declaración del tamaño de la ración, ej.: "*Serving size: 1 can drained (--g)*".

Etiquetas de alimentos para niños

Las etiquetas de alimentos para niños menores de dos años requieren algunas modificaciones de formato, por ejemplo pueden prescindir de la información relativa a grasa saturada, grasa poli saturada, grasa mono saturada, colesterol, calorías de grasa o calorías de grasa saturada.

La razón de ello es prevenir que los padres asuman la creencia errónea de que se debe restringir la ingestión de grasas por parte de los niños pequeños, cuando en realidad no deben hacerlo.

Las etiquetas de los alimentos para niños menores de 4 años pueden no incluir el porcentaje de valor diario de referencia (*% Daily Values*) para grasa total, grasa saturada, colesterol, sodio, potasio, carbohidratos totales y fibra dietética. Pueden contener el porcentaje diario recomendado de proteínas, vitaminas y minerales, ya que para estos nutrientes son los únicos que la FDA ha establecido una cantidad diaria recomendada para este grupo de edad.

De este modo, la parte superior de los paneles de *"Nutrition Facts"* en los alimentos para niños menores de 4 años consistirán en dos columnas. Los nombres de los nutrientes se presentarán a la izquierda y sus cantidades a la derecha. La parte inferior proporcionará el porcentaje de valor diario de referencia de proteínas, vitaminas y minerales. Sólo la información sobre las calorías puede incluirse a pie de nota.

Postre de frutas para un niño menor de dos años.

Nutrition Facts

Serving Size 1 jar (140g)

Amount Per Serving	
Calories 110	
Total Fat	0g
Sodium	10mg
Total Carbohydrate	27mg
Dietary Fiber	4g
Sugars	0g
Protein	0g

% Daily Value		
Protein 0%	•	Vitamin A 6%
Vitamin C 45%	•	Calcium 2%
Iron 2%		

Postre de frutas para un niño entre dos y cuatro años.

Nutrition Facts

Serving Size 1 jar (140g)

Amount Per Serving	
Calories 110	Calories from Fat 0
Total Fat	0g
Saturated Fat	0g
Cholesterol	0mg
Sodium	10mg
Total Carbohydrate	27mg
Dietary Fiber	4g
Sugars	0g
Protein	0g

% Daily Value		
Protein 0%	•	Vitamin A 6%
Vitamin C 45%	•	Calcium 2%
Iron 2%		

A continuación se presenta la lista de los nutrientes que pueden ser omitidos de la etiqueta de *Nutrition Facts* cuando su cantidad es cero y la frase por la que pueden ser sustituidos.

NUTRIENTE	NIVEL POR RACIÓN	FRASE
Calories from fat (Calorías de grasa)	Menos de 0,5 g	*"Not a significant source of calories from fat"*
Saturated fat (Grasa saturada)	Menos de 0,5 g. de grasa total	*"Not a significant source of saturated fat"*
Cholesterol (Colesterol)	Menos de 2 mg	*"Not a significant source of cholesterol"*
Dietary fiber (Fibra dietaria)	Menos de 1 g	*"Not a significant source of dietary fiber"*
Sugars (Azúcares)	Menos de 1 g	*"Not a significant source of sugars"*
Vitamins A and C, calcium, and iron (Vitaminas A, C, calcio y hierro)	Menos del 2% del RDI	*"Not a significant source of ____"*

Nutrition Facts
Serving Size 1 can

Amount Per Serving

Calories 140

	% Daily Value
Total Fat 0g	0%
Sodium 20mg	1%
Total Carbohydrate 36g	12%
Sugars 36g	
Protein 0g	

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.

Algunos alimentos pueden llevar un formato de etiqueta simplificado. Este formato se permite cuando el alimento contiene cantidades insignificantes de siete o más de los nutrientes obligatorios y calorías totales. Se entiende que la cantidad es "insignificante" cuando en la etiqueta de nutrición podría declararse que la cantidad es cero o para carbohidratos totales, fibra dietética y proteínas, la declaración sea "*less than 1 g*" (menos de 1 gramo).

Los cinco principales nutrientes en negrita, deben aparecer siempre en todas las etiquetas de "*Nutrition Facts*" independientemente de la cantidad presente en el alimento.

En los alimentos para niños menores de dos años, el formato simplificado puede usarse si el producto contiene cantidades insignificantes de seis o más de los siguientes componentes: calorías, grasa total, sodio, carbohidratos totales, fibra dietética, azúcares, proteínas, vitaminas A y C, calcio y hierro.

En un formato simplificado debe incluirse la información sobre calorías totales, grasa total, carbohidratos totales, proteínas y sodio, aunque estos componentes estén presentes en cantidades insignificantes. Los demás nutrientes deben ser incluidos si están presentes más que en cantidades insignificantes. Los nutrientes añadidos al alimento también deben ser incluidos.

Si se han añadido nutrientes a los alimentos o si voluntariamente se han declarado en la etiqueta de *Nutrition Facts*, o se han hecho advertencias en la etiqueta, el formato simplificado debe contener los niveles de nutrientes aún cuando éstos sean cero. En este caso, el fabricante voluntariamente declara las grasas mono

saturadas y poli saturadas, por lo tanto debe incluir la frase "*Not a significant source of* ___, incluyendo en el espacio en blanco los nombres de los nutrientes presentes en niveles insignificantes.

Todos los nutrientes deben ser expresados como porcentaje del "Valor diario" o Daily Values, que está constituido por la cantidad de nutrientes/día recomendada por los servicios de salud estadounidenses. La cantidad, en gramos o miligramos, de macronutrientes como grasa, colesterol, sodio, carbohidratos o proteínas, debe indicarse a la derecha, después del nombre de los nutrientes en una columna encabezada con la denominación *% Daily Value.*

El expresar los nutrientes como porcentaje de la cantidad diaria recomendada, trata de prevenir interpretaciones erróneas que podrían tener lugar al expresarse únicamente la cantidad de los mismos. Por ejemplo, el consumidor podría interpretar que 140 miligramos de sodio en un alimento es una cantidad excesiva porque 140 es una cifra bastante elevada y sin embargo esta cantidad representa menos del 6% de la cantidad de sodio recomendada, que es de 2,400 mg. Por otra parte, podría considerarse que 5 gr de grasa saturada en un alimento es una cantidad ínfima cuando en realidad ese alimento nos estaría proporcionando una cuarta parte de la cantidad diaria recomendada de grasa saturada.

La lista de porcentajes del valor diario recomendado de los distintos componentes *(% Daily Value*) lleva una nota al pie diciendo que los porcentajes están basados en una dieta de 2,000 calorías.

Algunas etiquetas de nutrición (al menos aquellas en envases grandes) llevan las siguientes notas adicionales:

• Una frase recordando que los niveles de nutrición óptimos para cada persona están basados en las calorías que necesiten.

• Una lista de las cantidades diarias recomendadas de determinados nutrientes en una dieta de 2,000 y 2,5000 calorías.

Puede incluirse una nota adicional, independientemente del tamaño del envase, que manifieste el número de calorías de grasa expresadas en gramos y carbohidratos y proteínas.

El número de muestras que deben ser analizadas para determinar el nivel de nutrientes de un producto depende de la variabilidad de cada nutriente en un alimento. Normalmente se necesitan menos muestras para nutrientes menos variables. Deben determinarse los factores que afectan los niveles de un nutriente y debe desarrollarse un método que permita contrarrestar esas variables.

Los fabricantes son responsables del etiquetado de nutrición de sus productos. Si deciden utilizar bases de datos sobre la composición de los ingredientes para determinar la composición nutritiva del producto, deben asegurarse de la exactitud de estas bases de datos y validar los resultados comparándolos con los valores de los mismos obtenidos en los análisis del laboratorio. Aunque la FDA especifica los

métodos de laboratorio que deben ser usados para comprobar la exactitud de los productos etiquetados, no especifica fuentes aceptables para los valores del etiquetado.

Serving size (tamaño de la ración o porción)

El "*serving size*" o tamaño de la ración constituye la base sobre la que se calcula la cantidad de nutrientes existentes en el producto. Al contrario de lo que ocurría anteriormente cuando el tamaño de la ración se dejaba a discreción del fabricante, hoy en día es una cantidad uniforme y refleja las cantidades que realmente consume la gente. Esta cantidad debe ser expresada tanto en medidas caseras como en el sistema métrico decimal.

La FDA permite las siguientes medidas caseras: *cup* (taza), *tablespoon* (cuchara), *teaspoon* (cucharilla), *piece* (trozo), *slice* (rodaja), *fraction* (porción, como un trozo de pizza por ejemplo) y recipientes comunes del hogar que se usan para guardar alimentos tales como una bandeja o un frasco. Sin embargo, esta cantidad se puede expresar en onzas pero sólo en aquellos casos en que no pueda expresarse un una medida casera. En estos casos hay que incluir además una unidad visual apropiada como por ejemplo: 1 oz, 28 g, aproximadamente ½ pepinillo. Los gramos (g) y los mililitros (ml) son las unidades métricas normalmente usadas para determinar el tamaño de las raciones.

La NLEA define el tamaño de la ración como la cantidad de producto que se consume por persona y ocasión. Los tamaños de las raciones que aparecen en el etiquetado de los alimentos se basan en las listas de referencia establecidas por la FDA "*Reference Amounts Customarily Consumed per Eating Occasion*". Estas cantidades, se desglosan en 139 categorías de alimentos incluyendo 11 grupos de alimentos especialmente fabricados o procesados para bebés o niños menores de 4 años.

El tamaño de la ración de productos presentados en unidades precisas como galletas, caramelos o productos rebanados, será el número total de unidades que más se aproxime a la cantidad de referencia. Por ejemplo, en el caso de las galletas, bajo la categoría productos de panadería *("bakery products")* se expresa una cantidad de referencia de 30 g. La medida casera que más se acerca a esa cantidad será el número de galletas que más se aproxime a ese peso (30g). Por lo tanto, el tamaño de la ración en la etiqueta de un paquete de galletas en el que cada galleta pese 13g., debe ser expresado de la siguiente manera: *"2 cookies (26 g.)"* Si una unidad pesa más del 50% pero menos del 200% de la cantidad de referencia, el tamaño de la ración será igual a la unidad. Por ejemplo, en el caso del pan, la cantidad de referencia son 50g.; por lo tanto la etiqueta de un paquete de pan de molde en el que cada rodaja pese más de 25 g. deberá establecer el tamaño de la ración como igual a una rodaja de pan.

Existen ciertas reglas aplicables a los alimentos envasados y vendidos individualmente. Si un paquete individual está formado por menos del 200% de la cantidad de referencia aplicable, el producto se calificará como una ración. Sin embargo, si el producto tiene una cantidad de referencia de 100g o 100 ml. o más y el envase contiene más del 150% pero menos del 200% de esa cantidad, los fabricantes podrán decidir si el producto constituye una o dos raciones.

Por ejemplo, una lata de sopa de 15 onzas (420 g), la cantidad de referencia para la sopa son 245 g. Por lo tanto, el fabricante podrá elegir si una lata de sopa es una o dos raciones.

Daily values (Valor diario de referencia) DRVs

El nuevo valor de referencia en las etiquetas, *Daily Value,* comprende dos grupos de estándares dietéticos: *Daily Reference Values* DRVs (Valores de referencia diarios) y *Reference Daily Intakes* RDIs (Referencia de consumo diario). Sin embargo, sólo en Valor Diario *(Daily Reference Value)* debe aparecer en la etiqueta para evitar confusiones en su lectura.

El DRV se ha establecido para aquellos macronutrientes que son fuentes de energía: grasa, grasa saturada, carbohidratos totales (incluyendo la fibra) y proteínas. También se ha establecido para el colesterol, sodio y potasio, que no aportan calorías. Los DRV para los nutrientes que aportan energía están basados en el número de calorías consumidas diariamente, estableciendo como referencia una ingestión diaria de 2,000 calorías. Los DRVS para los nutrientes que aportan energía se calculan de la siguiente manera:

- El 30% de las calorías son aportadas por grasa, de las cuales el 10% son de grasa saturada.

- El 60% de las calorías provienen de hidratos de carbono.

- El 10% restante lo aportan las proteínas (el DRV de proteínas se aplica sólo a los adultos y niños mayores de 4 años, se han establecido RDIs de proteínas para grupos especiales).

- La cantidad de fibra se basa en 11.5 g. de fibra por cada 1,000 calorías.

Debido a las recomendaciones públicas sobre salud, el DRVs para algunos nutrientes representa el límite máximo aconsejado. Los DRVs para grasa total, grasa saturada, colesterol y sodio son:

Grasa total: menos de 65g	Grasa saturada: menos de 20mg
Colesterol: menos de 300mg	Sodio: menos de 2,400mg

A continuación se presenta una tabla que sintetiza los valores diarios de referencia para los distintos nutrientes, junto con su unidad de medida:

NUTRIENTE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR DIARIO
Total Fat (Grasa total)	Gramos (g)	65
Saturated fatty acids (grasa saturada)	Gramos (g)	20
Cholesterol (Colesterol)	Milligramos (mg)	300
Sodium (Sodio)	Milligramos (mg)	2400
Potassium (Potasio)	Milligramos (mg)	3500
Total carbohydrate (Carbohidratos totales)	Gramos (g)	300
Fiber (Fibra)	Gramos (g)	25
Protein (Proteínas)	Gramos (g)	50
Vitamin A (Vitamina A)	International Unit (IU)	5000
Vitamin C (Vitamina C)	Milligramos (mg)	60
Calcium (Calcio)	Milligramos (mg)	1000
Iron (Hierro)	Milligramos (mg)	18
Vitamin D (Vitamina D)	International Unit (IU)	400
Vitamin E (Vitamina E)	International Unit (IU)	30
Vitamin K (Vitamina K)	Microgramos (µg)	80
Thiamin (Tiamina)	Milligramos (mg)	1.5
Riboflavin (Riboflavina)	Milligramos (mg)	1.7
Niacin (Niacina)	Milligramos (mg)	20
Vitamin B_6 (Vitamina B_6)	Milligramos (mg)	2.0
Folate (Folato)	Microgramos (µg)	400
Vitamin B_{12} (Vitamina B_{12})	Microgramos (µg)	6.0
Biotin (Biotina)	Microgramos (µg)	300
Pantothenic acid (Ácido Pantoteico)	Milligramos (mg)	10

Phosphorus (Fósforo)	Milligramos (mg)	1000
Iodine (Yodo)	Microgramos (µg)	150
Magnesium (Magnesio)	Milligramos (mg)	400
Zinc (Cinc)	Milligramos (mg)	15
Selenium (Selenio)	Microgramos (µg)	70
Copper (Cobre)	Milligramos (mg)	2.0
Manganese (Manganesio)	Milligramos (mg)	2.0
Chromium (Cromo)	Microgramos (µg)	120
Molybdenum (Molibdeno)	Microgramos (µg)	75
Chloride (Cloruro)	Milligramos (mg)	3400

Los nutrientes aparecen en la tabla en el orden en el que deben aparecer en la etiqueta de información nutricional. La lista incluye sólo aquellos nutrientes para los cuales se ha establecido un valor diario de referencia (DRV) o una referencia de consumo diario (RDI).

Daily Values RDIs

La referencia de consumo diario "*Reference Daily Intakes*" sustituye el término *"U.S. RDA"*; introducido en 1973 como una etiqueta de referencia de cantidad de vitaminas, minerales y proteínas en el etiquetado de nutrición voluntario. El cambio de denominación trata de evitar su confusión con los "*RDAS - Recommended Dietary Allowances*", que son los valores determinados por la *National Academy of Sciences* para varios grupos de población y usados por la FDA para determinar los U.S. RDAs. De todos modos, hasta el momento, las cantidades del nuevo RDIs son las mismas que las antiguas U.S. RDAs.

Mensajes sobre contenidos nutritivos

Las regulaciones también detallan cuáles y cómo deben usarse los términos para describir el nivel de un nutriente en un alimento. Estos son los términos esenciales:

• ***"Free":*** Este término significa que un producto no contiene o contiene sólo cantidades triviales de uno de los siguientes componentes: grasa, grasa saturada, colesterol, sodio, azúcares y calorías. Por ejemplo, *"calorie free"* significa que el alimento contiene menos de 5 calorías por ración y *"sugar free"* y *"fat free"* significa que el alimento contiene menos de 0,5 g. por ración.

Pueden usarse como sinónimo de *free* las siguientes expresiones: *"without"*, *"no"* y *"zero"*. Un sinónimo para la leche *"fat free"* es *"skim"*.

• ***"Low":*** Este término puede ser usado en los alimentos que pueden ser consumidos frecuentemente sin exceder las recomendaciones dietéticas para uno o más de los siguientes componentes: grasa, grasa saturada, colesterol, sodio y calorías. De este modo, la calificación quedaría de la siguiente manera:

- *Low-fat:* 3 g. o menos por ración.

- *Low.saturated fat*: 1 g. o menos por ración.

- *Low-sodium:* 140 mg o menos por ración.

- *Very low sodium*: 35 mg o menos por ración.

- *Low-cholesterol:* 20 mg o menos y 2 g. o menos de grasa saturada por ración.

Low-calorie: 40 calorías o menos por ración.

Como sinónimos de *low* pueden usarse las expresiones *"little"*, *"few"*, *"low source of"* y *"contains a small amount of"*.

• ***"Lean y extra lean":*** Estos términos pueden ser usados para describir el contenido en grasas de carnes, aves, pescados y otros productos cárnicos.

- *"Lean":* menos de 10g de grasa, 4.5 g. o menos de grasa saturada y menos de 95 mg de colesterol por ración y por cada 100 g.

- *"Extra lean"*: menos de 5 g. de grasa, menos de 2 g. de grasa saturada y menos de 95 mg de colesterol por ración y por cada 100 g.

• ***"High":*** Este término puede usarse si el alimento contiene el 20% o más de la cantidad diaria recomendada *(daily value)* de un nutriente particular en cada ración.

• ***"Good Source":*** Este término significa que una ración del alimento contiene entre 10% y un 19% de la cantidad diaria recomendada de ese nutriente.

• ***"Reduced":*** Significa que un producto nutricionalmente alterado contiene al menos el 25% menos de un nutriente determinado o de calorías que el producto normal o de referencia. De todos modos, no puede incluirse esta advertencia si el alimento de referencia cumple los requisitos para ser calificado como *"low"*.

• ***"Less":*** Este término significa que un alimento, alterado o no, contiene el 25% menos de un nutriente o de calorías que el producto regular o de referencia. Se acepta *"fewer"* como sinónimo.

• ***"Light":*** Este término puede significar dos cosas:

- En primer lugar, que un producto nutricionalmente alterado contiene 1/3 menos de calorías o la mitad de grasa que el producto de referencia. La reducción debe ser del 50% de la grasa cuando las calorías de ese alimento en cuestión procedan en un 50% o más de la grasa.

- Que el contenido en sodio de un alimento bajo en calorías o bajo en grasas ha sido reducido en un 50%. Además puede usarse la expresión *"light in sodium"* en un alimento en el que el contenido en sodio ha sido reducido al menos en un 50%.

El término *"light"* puede ser usado asimismo para describir propiedades como la textura o el color en la medida en que la etiqueta explique cuál es la propiedad, por ejemplo *"light Brown sugar"*, o *"light and fluffy"*.

• ***"More":*** Este término significa que una ración de un alimento, alterado o no, contiene un nutriente que constituye al menos el 10% más de la cantidad diaria recomendada *(daily value)* que el producto de referencia. Este criterio del 10% también se aplica a mensajes que contienen los términos *"fortified"*, *"enriched"*, *"added"* y *"extra and plus"*, pero en estos casos el alimento debe estar alterado.

Se permite la utilización de abreviaturas para todos estos términos y sus sinónimos, por ejemplo *"hi"* o *"lo"*, siempre y cuando estas alternativas no lleven a confusión.

• ***"Healthy":*** Un alimento saludable *(healthy)* debe ser bajo en grasa y grasa saturada, y contener cantidades limitadas de colesterol y sodio. Además, si se trata de un producto constituido por una unidad precisa, debe proporcionar al menos el 10% de uno o más de los siguientes nutrientes: vitaminas A o C, hierro, calcio, proteínas o fibra. Constituyen excepciones a esta regla del 10% ciertas frutas o vegetales crudos, enlatados o congelados, y ciertos cereales. Estos alimentos pueden ser etiquetados con la rúbrica *"healthy"* si no contienen ingredientes que modifiquen su perfil nutricional y en el caso de los productos de cereales enriquecidos, sean conformes con los estándares de identidad. Si se trata de un producto que representa una comida, como los platos preparados o congelados, deben proporcionar el 10% de dos o tres de estas vitaminas o minerales o de proteínas o fibra además de cumplir con el otro criterio. El contenido en sodio no puede ser superior a 360 mg por ración para alimentos individuales y de 480 mg por ración para alimentos que constituyen una comida.

Otras definiciones

Las regulaciones contienen además otras advertencias, entre otras:

• ***"Percent fat free"* (Porcentaje libre de grasa):** Un producto que lleve ésta inscripción debe ser *"low fat"* o *"fat free"*. Además la inscripción debe reflejar detalladamente la cantidad de grasa presente en 100 g. de alimento. Por lo tanto, un alimento que contiene 2.5 g. de grasa por cada 50 g., debe llevar la inscripción *"95 percent fat free"*.

• **Advertencias implícitas:** Están prohibidas las inscripciones que erróneamente impliquen que un alimento contiene o no un nivel significativo de un nutriente. Por ejemplo, un producto con la inscripción de que está hecho con un ingrediente conocido por ser una fuente de fibra (como *"made with oat bran"*) no está permitida a no ser que el producto contenga una cantidad suficiente de dicho ingrediente (por ejemplo *oat bran*) para poder llevar la inscripción *"good source"* de fibra.

Otro ejemplo, una inscripción de un producto que dice *"no tropical oils"* está permitida sólo en los alimentos bajos (*"low"*) en grasa saturada porque los consumidores identifican aceites tropicales con grasa saturada.

• ***"Meals and main dishes"* (Comidas preparadas y platos principales):** Las inscripciones que identifican una comida o plato principal como carentes de un nutriente *("free")*, como sodio o colesterol, deben cumplir los mismos requisitos que para las comidas individuales. Otras advertencias pueden ser usadas en determinadas circunstancias. Por ejemplo, *"low-calorie"* indica que la comida contiene máximo 120 calorías por cada 100 g. *"Low-sodium"* significa que la comida contiene máximo 140 mg por cada 100 g. *"Low-cholesterol"* indica que la comida contiene máximo 20 mg de colesterol por cada 100 g. y no más de 2 g. de grasa saturada.

"Light" significa que la comida o plato principal es *"low-fat"* o *"low-calorie"*.

• ***"Standardized foods"* (Alimentos estándar):** Cualquier indicación sobre un nutriente, como *"reduced fat"*, *"low calorie"* y *"light"*, puede ser usado conjuntamente con un término estandarizado para un nuevo producto si éste ha sido específicamente formulado para cumplir los criterios de la FDA para esa advertencia, siempre y cuando el producto nuevo no sea nutricionalmente inferior al alimento tradicional estandarizado. Un nuevo producto que lleve tal advertencia debe tener características de consumo similares al alimento tradicional estandarizado de referencia. Si el producto no cumple con estos requisitos, las etiquetas deben especificar las diferencias (por ejemplo, *"not recomended for baking"*, no recomendado para hornear).

• ***"Fresh" (Fresco):*** Aunque no obligado por la NLEA, la FDA ha establecido una regulación para el término *"fresh"*. La agencia ha dado este paso debido a la problemática que llevaría consigo el mal uso de este término en el etiquetado de los alimentos. La regulación define el término "fresco" para indicar que un alimento está crudo o sin procesar, que nunca ha sido congelado o cocinado y que no contiene conservantes.

"Fresh frozen", "frozen fresh" y *"freshly frozen"* pueden usarse para alimentos que son congelados rápidamente cuando todavía están frescos. Se permite asimismo el escaldado rápido previo al congelado para prevenir la pérdida de propiedades nutritivas del alimento.

Otros usos del término *"fresh"* como en *"fresh milk"* (leche fresca) o *"freshly baked bread"* (pan fresco horneado) no están afectados por esta regulación.

• ***"Baby foods"* (Alimentos infantiles):** En la actualidad la FDA no permite el uso extensivo de advertencias en alimentos infantiles.

Mensajes de salud

La FDA permite diez tipos de mensajes de salud sobre las relaciones entre un nutriente o un alimento y el riesgo de una enfermedad o aspecto relacionado con la salud. Pueden hacerse por varias vías: a través de referencias a terceras partes (como por ejemplo el *National Cancer Institute*), mediante frases, símbolos (como un corazón) y viñetas o descripciones. En cualquier caso, la advertencia debe cumplir los requisitos de los mensajes de salud autorizados, por ejemplo, no pueden establecer el grado de reducción del riesgo y solo puede usar las expresiones *"may"* o *"might"* (puede o podría) para referirse a la relación entre el alimento y la enfermedad.

Asimismo debe indicar que otros factores juegan un papel relevante en el desarrollo de esa enfermedad.

En cuanto a la tipografía y tamaño de la letra utilizada, la advertencia no puede ser mayor del doble de la declaración de identidad del producto (nombre del producto). La tipografía utilizada tampoco puede hacer la advertencia más llamativa que la declaración de identidad ya que ello constituiría también una vulneración de las regulaciones.

Las advertencias asimismo se deben expresar de manera tal que los consumidores entiendan la relación entre el nutriente y la enfermedad o la importancia de ese nutriente en la dieta diaria.

Un ejemplo de una frase apropiada es: *"While many factors affect heart disease, diets low in saturated fat and cholesterol may reduce the risk of disease"*, ("Aunque son muchos los factores que afectan al corazón, una dieta baja en grasas saturadas y colesterol puede reducir el riesgo de este tipo de enfermedades").

Las advertencias sobre la relación nutrientes-enfermedad que están permitidas y las reglas para su utilización son:

• **Calcio y osteoporosis. *"Calcium and osteoporosis":*** Para llevar esta leyenda, un alimento debe contener mínimo 20% de la cantidad diaria recomendada de calcio (200mg) por ración, tener un contenido en calcio que iguale o exceda el

contenido en fósforo o contenga una forma de calcio que pueda ser inmediatamente absorbida y utilizada por el organismo.

El mensaje debe citar los grupos de población que más necesitan un consumo de calcio adecuado (adolescentes, mujeres jóvenes blancas y mujeres asiáticas) e indicar la necesidad de ejercicio y una dieta saludable. Un producto que contiene más de 40% de la cantidad diaria recomendada de calcio debe declarar en la etiqueta que un consumo diario de más del 200% de la cantidad recomendada (2.000 mg) no aporta un beneficio adicional.

• **Grasas y cáncer. *"Fat and cancer".*** Para utilizar esta advertencia, un alimento debe cumplir los requisitos de contenido del nutriente para poder ser calificado como *"low fat"*. En el caso del pescado y carnes de caza deben cumplir las condiciones del término *extra-lean.*

• **Grasas saturadas y colesterol con enfermedades coronarias. *"Saturated fat and cholesterol and coronary heart disease (CHD)".*** Esta advertencia puede usarse para los alimentos que cumplen los requisitos para ser calificados como *"low saturated fat"*, *"lowcholesterol"* y *"low fat"* o si se trata de pescado o carne de caza, para ser calificados como *"extralean"*. Puede mencionarse la relación entre una dieta baja en grasas saturadas y colesterol para reducir el nivel de colesterol sanguíneo y la reducción del riesgo de enfermedades coronarias.

• **Cereales, frutas y verduras que contienen fibra y cáncer. *"Fiber-containing grain products, fruits and vegetables and cancer".*** Para utilizar esta advertencia, un alimento debe ser o contener fruta, verdura o cereales y cumplir los requisitos para ser calificado como *"low fat"*. Además, sin haber sido reforzado, debe ser una buena fuente *("good source")* de fibra dietética.

• **Frutas, verduras y cereales que contienen fibra, con riesgo de enfermedades coronarias. *"Fruits, vegetables and grain products that contain fiber and risk of CHD".***

Para llevar este mensaje, el alimento debe ser o contener fruta, verduras o cereales y además cumplir con los requisitos para ser calificado de *"low saturated fat"*, *"low-cholesterol"* y *"low fat" y contener, sin haber sido reforzado, al menos 0.6 g. de fibra soluble por ración.*

• ***Sodio e hipertensión. "Sodium and hypertension (high blood pressure)".*** *Para llevar este mensaje, el producto debe cumplir los requisitos para ser calificado como "low-sodium".*

• ***Frutas y verduras y cáncer. "Fruits and vegetables and cancer".*** *Esta advertencia puede hacerse para frutas y verduras que cumplen con los requisitos nutricionales para ser calificados como "low fat" y "good source" (sin haber sido reforzados) de al menos uno de los siguientes elementos: fibra dietética o vitaminas A o C. Esta advertencia se relaciona con las dietas bajas en grasa y ricas en frutas y vegetales (y por lo tanto en vitaminas A, C y fibra) para reducir el riesgo de cáncer.*

• ***Ácido fólico y defectos del tubo neural. "Folic acid and neural tube defects".*** *Esta advertencia se permite en suplementos de alimentación que contienen suficiente folato y en alimentos convencionales que son fuentes naturales de este componente, en la medida en que no proporcionan más del 100% de la cantidad diaria recomendada de vitamina A como retinol, vitamina A preformada o vitamina D. Un ejemplo de este tipo de mensaje sería: "healthful diets with adequate folate may reduce a woman's risk of having a child with a brain or spinal cord defect" ("una dieta saludable que contenga ácido fólico puede reducir el riesgo de dar a luz niños con defectos en el cerebro o en la espina dorsal").*

• ***Azúcares-alcohol dietéticos y caries dental. "Dietary sugar alcohols and dental caries (cavities)".*** *Este mensaje se refiere a determinado tipo de productos como caramelos o chicles, que contienen azúcares-alcohol xilitol, sorbitol, manitol, maltitol, isomalt, lactitol, almidón hidrogenado hidrolizado, jarabe de glucosa hidrogenado o una combinación de cualquiera de ellos.*

Si el producto contiene carbohidratos fermentables como el azúcar, no podrá hacer descender el PH de la placa dental por debajo de 5.7. Además de la relación de los ingredientes del producto con la caries dental, la advertencia debe señalar además que el consumo frecuente de alimentos ricos en azúcar y féculas entre comidas, favorece la caries. Una advertencia más corta se permite en los envases con menos de 15 pulgadas cuadradas de superficie de etiqueta.

• ***Fibra soluble de determinados alimentos como avena integral y cáscara de semilla de psyllium y enfermedades del corazón. "Soluble fiber from certain foods, such as whole oats and psyllium seed husk, and heart disease".*** *Esta advertencia debe indicar que la fibra necesita asimismo ser parte de una dieta baja en grasa saturada y colesterol y el alimento debe proporcionar suficiente fibra soluble. Debe indicarse en el panel de "Nutrition Facts" la cantidad de fibra soluble por cada ración de alimento.*

• ***Esteroles de origen vegetal y enfermedades coronarias. "Plant sterol esters and coronary heart disease".*** *En septiembre de 2000, la FDA autorizó el uso de este mensaje de salud sobre la influencia de esteroles de origen vegetal en la reducción del riesgo de padecer enfermedades coronarias. Este nuevo mensaje se basa en la evidencia de que los esteroles de origen vegetal pueden ayudar a reducir el riesgo de CHD. Los esteroles de origen vegetal están presentes en pequeñas cantidades en algunas frutas, verduras, frutos secos, semillas, cereales y otras fuentes vegetales. Por ejemplo, están presentes en los aceites vegetales.*

Algunos de los productos que pueden llevar este mensaje de salud son los aderezos para ensaladas. Para llevar esta advertencia, los alimentos deben cumplir los mismos requisitos para ser calificados como "low saturated fat" y "low cholesterol" y debe contener máximo 13g. de grasa total por ración y por 50 g. En cualquier caso, los untables y aderezos para ensaladas no deben cumplir el límite de grasa total por 50 gramos si la etiqueta contiene un aviso para los consumidores de que la cantidad de grasa aparece detallada en la sección de "Nutrition Facts" de la etiqueta. Además (excepto para el aderezo de ensaladas y

los suplementos dietéticos), el alimento debe contener al menos un 10% del valor diario de referencia (Daily Reference Value) o de la referencia de consumo diario (Reference Daily Intake) de vitamina A, vitamina C, hierro, calcio, proteínas o fibra. Asimismo el etiquetado debe contener la advertencia de que los esteroles de origen vegetal deben formar parte de una dieta baja en grasas saturadas y colesterol.

Los estudios científicos muestran que se necesitan 1.3 g. al día de esteroles de origen vegetal en la dieta para que se pueda apreciar significativamente una reducción del nivel de colesterol.

Para poder llevar esta advertencia, un alimento debe contener al menos 0.65 g. de esteroles de origen vegetal por ración. La advertencia debe especificar que el consumo diario de esteroles de origen vegetal debe ser dividido en dos raciones y consumido en diferentes momentos del día con otras comidas.

La FDA ha publicado esta regla de una manera provisional, es efectiva inmediatamente aunque está sometida a un periodo de alegaciones públicas que pueden dar lugar a que esta advertencia de salud pueda ser modificada.

Otras recomendaciones:

1. Los mismos requisitos de etiquetado se aplican a todas las categorías de venta al por menor incluyendo la venta por catálogo o por correo.

2. El etiquetado de los productos alimenticios debe hacerse en inglés. Sin embargo si en la etiqueta aparece alguna expresión en otro idioma, todos los requisitos de etiquetado deben aparecer en ambos idiomas. En estos casos, la información de nutrición puede ser presentada en dos etiquetas (una para cada idioma), o bien en una sola etiqueta en la que aparecerá la información traducida al segundo idioma después de la información en inglés. Los caracteres numéricos que son idénticos en ambos idiomas no necesitan ser repetidos.

Nutrition Facts/Datos De Nutricion

Serving Size/Tamaño por Ración 1 cup/1 taza (228g)

Servings Per Container/Raciones por Envase 3

Amount Per Serving/Cantidad por Ración

Calories/Calorías 260 Calories from Fat/Calorías de Grasa 120

	% Daily Value*/% Valor Diario*
Total Fat/Grasa Total 9g	20%
Saturated Fat/Grasa Saturada 5g	25%
Cholesterol/Colesterol 30mg	10%
Sodium/Sodio 680mg	28%
Total Carbohydrate/Carbohidrato Total 31g	10%
Dietary Fiber/Fibra Dietetica 0g	0%
Sugars/Azucares 5g	
Protein/Proteinas 5g	

Vitamin/Vitamina A 4% • Vitamin/Vitamina C 2%

Calcium/Calcio 15% • Iron/Hierro 4%

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs:

*Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2,000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas:

	Calories/Calorías:	2,000	2,500
Total Fat/Grasa Total	less than/Menos de	65g	80g
Saturated Fat/Grasa Saturada	less than/Menos de	20g	25g
Cholesterol/Colesterol	less than/Menos de	300mg	300mg
Sodium/Sodio	less than/Menos de	2,400mg	2,400mg
Total Carbohydrate/Carbohidrato Total		300g	375g
Dietary Fiber/Fibra Dietetica		25g	30g

3 La regulación sobre el etiquetado no requiere que el país de origen del alimento esté situado en el panel de presentación principal, pero requiere que éste sea visible. Si se indica el nombre de una compañía americana junto con su domicilio como compañía responsable de la distribución del producto, el nombre del país de origen debe aparecer próximo a éste en una tipografía que sea al menos del mismo tamaño. Es importante señalar en este punto que no se admite la designación de la Unión Europea como país de origen, sino que es necesario incluir el país concreto del que procede la mercancía.

4 Se permite la corrección de errores de etiquetado mediante la superposición de pegatinas siempre que la etiqueta final sea correcta y cumpla con todas las regulaciones en el momento de su venta. Las pegatinas no deben cubrir otras inscripciones obligatorias y deben adherirse firmemente.

5 No deben utilizarse dibujos en los envases que disminuyan la visibilidad de las inscripciones de etiquetado obligatorias.

6 La FDA no es responsable de la aprobación de las etiquetas previamente a su impresión, es responsabilidad del fabricante o importador del producto cumplir las regulaciones existentes en materia de etiquetado de los productos alimenticios. Para mayor información, favor remitirse a:

FDA
General Inquiries: llamada gratuita 1-888-463-6332
Food Safety Hotline: 1-800-332-4010
Información sobre etiquetado: www.cfsan.fda.gov/label.html

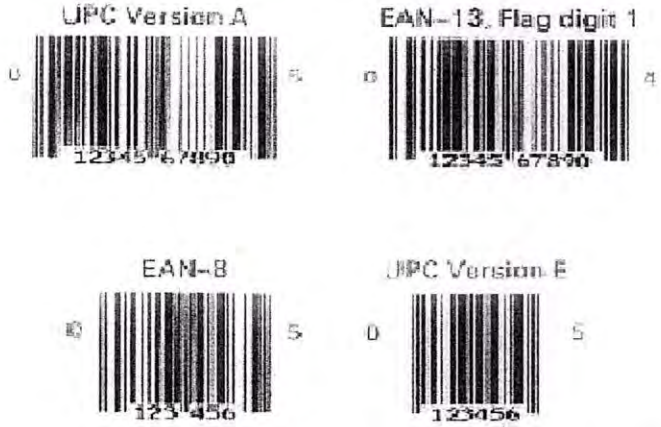
USDA
Food Safety Education and Communication Office
1400 Independence Ave., S.W., Room 1180, Washington, DC 20250
Información telefónica sobre cárnicos y productos avícolas: 1-800-535-4555

Otros requisitos del mercado

Hay otros estándares requeridos por el mercado aunque no por el gobierno:

El código de barras (UPC)

En los EE.UU. se usa el código de barras UPC ó "Universal Product Code". Existen ahora cinco versiones del UPC y dos versiones del EAN (usado más en Europa). Los símbolos UPC y EAN solo pueden codificar números y simbologías continuas usando cuatro elementos de ancho.



La versión A de UPC tiene 10 dígitos y dos en la parte superior, mientras que los símbolos de EAN tienen 10 dígitos y uno en la parte superior. El primer dígito de la parte superior del símbolo A de la versión UPC es un número relacionado con el tipo de producto mientras que un símbolo EAN usa los primeros dos caracteres para nombrar el país de la organización Internacional EAN que emite el número. Los escaners equipados para leer símbolos EAN pueden leer símbolos UPC también. Sin embargo, los escaners UPC no necesariamente leerán símbolos

EAN. Por eso es importante que el exportador use el código correcto para el mercado.

Las compañías deben aplicar el UCC para entrar en el sistema de código de barras. El UCC le da a la compañía un código de seis dígitos y les da guías para su uso. El código de la compañía se puede ver en cualquier producto, que tiene un código de 12 dígitos. Las compañías deben pagar anualmente cierta cantidad de dinero por pertenecer a este sistema.

El código tiene dos partes. Las barras que son leídas por una máquina y los números que los puede leer una persona. La identificación del productor son los primeros seis números. Los siguientes cinco números corresponden al producto. Cada producto que la empresa vende así como cada empaque, cada tamaño necesita un código diferente. El último número del código de barras se llama "check digit". Este dígito permite saber sí el escáner copió correctamente el código entero. El resto de los números está calculado matemáticamente de tal forma que cada código de barras tenga un seguimiento lógico y exacto. Cada vez que el escáner, copia el código de barras, el "check digit" identifica si hubo un error o sí lo hizo correctamente.

El prefijo de la compañía UCC es un único número que identifica un miembro del UCC. Este número le permite a su compañía construir una serie de número que identifica productos, envíos de mercancía o propiedades de cada empresa en el mercado global. Para ser miembro de la UCC se debe llenar una forma de aplicación, la cual se encuentra en la siguiente dirección: www.uc-council.org o en el departamento del servicio al cliente del UCC:

Tel: (937) 435 3870 ó (609) 620 0200. Fax: (609) 620 1200,
o en la siguiente dirección:

Uniform Code Council, Inc.
Princeton Pike Corporation Center,
1009 Lenox Dr., Suite 202,
Lawrenceville, New Jersey 08648
Las siguientes son las cuotas de pago para los miembros del UCC:

Ventas anuales	*Cuota*
U$0 a U$2 millones	U$ 750.000
Mas de U$2 millones a U$5 millones	U$ 2,000.00
Mas de U$5 millones a U$50 millones	U$ 3,750.00
Mas de U$50 millones a U$100 millones	U$ 7,500.00
Mas de U$100 millones a U$500 millones	U$ 15,000.00
Mas de U$500 millones	U$ 22,500.00

Fechas de Vencimiento

Las fechas de vencimiento no son requeridas por la ley federal, sin embargo, algunos estados las exigen. En este caso se debe indagar con el distribuidor que va a manejar el producto.

HACCP (Hazard Analysis at Critical Control Point)

La oficina Food and Drug Administration FDA ha adoptado un programa para la seguridad de los alimentos desarrollado para los astronautas hace casi 30 años y en el momento está siendo aplicado a los mariscos, a las carnes y a los jugos. El programa para los astronautas se basa en la prevención del riego que podrían causar enfermedades producidas por los alimentos, aplicando controles basados en la ciencia al procesamiento comida, desde la materia prima hasta los productos acabados. El nuevo sistema de la FDA hará lo mismo.

Tradicionalmente, la industria y los reguladores han dependido de pruebas de control a las condiciones de fabricación y por muestreo de productos finales para asegurarse que el alimento es seguro. Este acercamiento, sin embargo, tiende a ser correctivo en vez de preventivo y puede ser menos eficiente que el nuevo sistema.

El sistema se conoce como análisis de peligro y punto de control crítico o HACCP. Muchos de sus principios ya forman parte de varios sectores alimenticios regulados por la FDA como, por ejemplo, los enlatados bajos en ácido. El HACCP también se estableció para la industria de los mariscos en una ley de diciembre 18 de 1995 y para la industria del jugo a finales de enero 22 del 2002 que incluye negocios grandes y medianos y a partir de enero del 2003 para pequeñas empresas. En 1998, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos estableció el sistema
HACCP para las procesadoras de carnes y aves de corral.

La FDA ahora está considerando establecer el plan HACCP como el estándar de seguridad de los alimentos procesados, tanto domésticos como importados. Para ayudar a determinar el grado de factibilidad de tales regulaciones, la agencia está conduciendo programas experimentales de HACCP con compañías voluntarias. Los programas incluyen queso, pasta
congelada, cereales para el desayuno, salsas para ensalada, pan, harina y otros productos. HACCP ha sido promocionado por la National Academy of Sciences, la Comisión alimentaria Codex" (es una organización que crea los estándares del alimento internacional) y el comité consultivo nacional sobre los criterios microbiológicos para los alimentos. HACCP implica siete principios:

1. Análisis de riesgos. Identificar los riesgos potenciales asociados a un alimento y las medidas para controlarlos. El riesgo puede ser biológico: un

microbio; químico: tal como una toxina; o físico: fragmentos de cristal, de tierra o de metal.

2. Identificar los puntos de control crítico de la producción de un alimento desde su estado crudo hasta su destino final, el consumidor, minimizando riesgos potenciales como puntos de cocción, ventilación, empaques y detecciones de metal.

3. Establecer medidas preventivas con límites críticos para cada punto de control. Para un alimento cocinado, por ejemplo, el fijar la temperatura y el tiempo de cocción mínimos requeridos para asegurar la eliminación de cualquier microbio dañino.

4. Fijar procedimientos para supervisar los puntos de control críticos. Tales procedimientos pueden incluir la determinación de cómo y quién revisa el tiempo y la temperatura de cocción.

5. Establecer las acciones correctivas que se tomarán cuando la supervisión demuestre que un límite crítico no se ha resuelto. Por ejemplo, tratando de nuevo o desechando el alimento si la temperatura de cocción mínima no es utilizada.

6. Diseñar procedimientos para verificar que el sistema está trabajando correctamente. Por ejemplo, probando los dispositivos de la grabación de tiempo y temperatura para verificar que la unidad que cocina está funcionando bien.

7. Establecer la forma de documentar el sistema HACCP. Esto incluiría expedientes de peligros y de sus métodos de control, de la supervisión de los requisitos de seguridad y de la acción llevada para corregir los problemas potenciales. Cada uno de estos principios deben basarse
en conocimiento científico legal: por ejemplo, estudios microbiológicos.
Para mayor información ver: http://www.cfsan.fda.gov/~lrd/haccp.html

Marcas

Una marca es una palabra, frase ó símbolo que identifica o define su empresa o producto.

Aunque no se requiere registrar la marca, ésta representa ventajas legales importantes si se necesita establecer derechos sobre la marca. Con una marca registrada, es evidente de quién es el negocio, quién tiene derecho usar la marca y asegura que otras compañías no puedan usar una marca idéntica o parecida. Normalmente, el primer proceso es establecer que no haya registrada una marca igual o parecida. Hay varias empresas que ofrecen este servicio.

Después se puede escoger un abogado o un servicio de marcas para preparar el formulario y mandarlo a la Oficina de Patentes y Marcas.

Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT)

The Customs Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT), es una iniciativa de la aduana de Estados Unidos y los empresarios que busca fortalecer la cadena de suministro y la seguridad nacional a través de un mayor compromiso por parte de los participantes de la cadena de abastecimiento involucrando todos los eslabones (transportistas, agentes aduanales, exportadores, importadores, etc.) Las empresas deben aplicar directamente ante la aduana de Estados Unidos y firmar un acuerdo que los compromete a mantener estándares de seguridad.

Criterios de Seguridad, Fabricante Extranjero

Estos criterios mínimos de seguridad se presentan como las bases fundamentales a ser utilizadas por los fabricantes extranjeros para establecer prácticas de seguridad eficaces que optimicen el rendimiento de la cadena de suministro y mitiguen el riesgo de pérdida, robo y paso de contrabando e instrumentos de terrorismo por parte de terroristas a la cadena de suministro mundial.

La determinación y objetivos de los elementos criminales interesados en atacar el comercio mundial mediante conspiraciones internas hacen que sea necesario que las empresas y los fabricantes extranjeros en particular, mejoren sus prácticas de seguridad.

Una vez al año como mínimo o según lo dicten las circunstancias, por ejemplo, durante períodos de alto estado de alerta, infracciones o incidentes de seguridad, los fabricantes extranjeros deben realizar una evaluación completa de sus cadenas de suministro internacionales basándose en los siguientes criterios de seguridad de C-TPAT.

Cuando un fabricante extranjero recurre a fuentes externas o contrata elementos de su cadena de suministro como otra instalación, almacén u otros elementos extranjeros, debe trabajar con estos asociados de negocios para garantizar que se implementen y se cumpla con las medidas de seguridad pertinentes en toda su cadena de suministro. Para los propósitos de la Alianza aduanas-empresariado contra el terrorismo (C-TPAT), la cadena de suministro se define desde el punto de origen (fabricante/proveedor/vendedor) hasta el punto de distribución – y reconoce
los diversos modelos comerciales empleados por los miembros de C-TPAT.

C-TPAT reconoce la complejidad de las cadenas de suministro y las prácticas de seguridad internacionales por lo que apoya a la aplicación e implementación de medidas de seguridad basadas en el riesgo. Por lo tanto, el programa brinda flexibilidad y permite adaptar los planes de seguridad en base al modelo empresarial del miembro.

Las medidas de seguridad apropiadas, tal como se indican en este documento, deben ser implementadas y mantenidas en todas las cadenas de suministro del fabricante extranjero basadas en el riesgo.

Requisitos de los asociados de negocios

Los fabricantes extranjeros deben tener procesos escritos y verificables para la selección de sus asociados de negocios, incluso transportistas, otros fabricantes, proveedores y vendedores de productos (proveedores de partes y materias primas, etc.).

❑ **Procedimientos de seguridad**

Para aquellos asociados de negocios que cumplan con los requisitos para obtener la certificación de C-TPAT (transportistas, importadores, puertos, terminales, agentes aduanales, consolidadores, etc.), el fabricante extranjero debe tener documentación como lo es certificado de C-TPAT, número de Interfaz de Verificación de Estado (SVI), etc.) indicando si estos asociados están o no certificados por C-TPAT.

Para aquellos asociados de negocios que no cumplan con los requisitos para certificación de C-TPAT, el fabricante extranjero debe requerir que demuestren que están cumpliendo con los criterios de seguridad de C-TPAT mediante confirmación impresa o electrónica, por ejemplo, obligaciones contractuales; una carta de un funcionario superior del asociado atestiguando cumplimiento; una declaración por escrito del asociado demostrando su cumplimiento con los criterios de seguridad de C-TPAT o de un programa de seguridad equivalente acreditado por la Organización Mundial de Aduanas (WCO) y administrado por una autoridad aduanera extranjera; o completando y presentando un cuestionario de seguridad de fabricantes extranjeros. Basado en un proceso documentado de evaluación de riesgos, el fabricante extranjero debe someter a los asociados de negocios que no cumplen con los requisitos para integrarse a C-TPAT a una verificación de cumplimiento con los criterios de seguridad de C-TPAT.

❑ **Punto de origen**

Los fabricantes extranjeros deben asegurar que los asociados de negocios establezcan procesos y procedimientos de seguridad compatibles con los criterios de seguridad de CTPAT para mejorar la integridad del envío en el punto de origen, ensamble o fabricación.

Se deben realizar evaluaciones periódicas de los procesos e instalaciones de los asociados de negocios en base al riesgo y estos deben mantener las normas de seguridad requeridas por el fabricante extranjero.

□ Participación/Certificación en un programa de seguridad de la cadena de suministro administrado por una autoridad aduanera extranjera

Los asociados de negocios actuales o futuros que hayan obtenido certificación en un programa de seguridad de la cadena de suministro administrado por una autoridad aduanera extranjera deben indicar su situación de participación al fabricante extranjero.

□ Procedimientos de seguridad

En el caso de envíos destinados a los Estados Unidos, los fabricantes extranjeros deben verificar que los transportistas de C-TPAT que subcontratan servicios de transporte a otros transportistas utilicen transportistas aprobados por C-TPAT o transportistas que no pertenecen a C-TPAT pero que cumplen con los criterios de seguridad de C-TPAT tal como se indica en los requisitos para asociados de negocios.

Ya que el fabricante extranjero es responsable de cargar los remolques y contenedores, ellos deben trabajar con el transportista para verificar que se aplican procedimientos y controles de seguridad eficaces en el punto de empaque.

Seguridad de contenedores y remolques

Se debe mantener la integridad de los contenedores y remolques para protegerlos contra la introducción de materiales y/o personas no autorizados. En el punto de empaque debe haber procedimientos para sellar correctamente y mantener la integridad de los contenedores y remolques de envío. Se debe aplicar un sello de alta seguridad a todos los contenedores y remolques cargados destinados a los Estados Unidos. Todos los sellos deben cumplir o exceder la norma PAS ISO 17712 para sellos de alta seguridad.

En aquellas áreas geográficas donde las evaluaciones de riesgo justifican inspeccionar los contenedores o remolques para detectar personas escondidas o contrabando, se deben diseñar procedimientos para considerar este riesgo en la instalación de fabricación o en el punto de empaque.

□ Inspección de contenedores

Debe haber procedimientos establecidos para verificar la integridad física de la estructura del contenedor antes del empaque, incluso la confiabilidad de los mecanismos de cerradura de las puertas. Se recomienda un proceso de inspección de siete puntos para todos los contenedores:
□ Pared delantera
□ Lado izquierdo

☐ Lado derecho
☐ Piso
☐ Techo interior/exterior
☐ Puertas interiores/exteriores
☐ Exterior/Sección inferior.

☐ **Inspección de remolques**

Debe haber procedimientos establecidos para verificar la integridad física de la estructura del remolque antes del empaque, incluso la confiabilidad de los mecanismos de cerradura de las puertas. Se recomienda el siguiente proceso de inspección para todos los remolques:

☐ Área de la quinta rueda – inspeccionar el compartimiento natural/placa del patín
☐ Exterior – frente/costados
☐ Posterior – parachoques/puertas
☐ Pared delantera
☐ Lado izquierdo
☐ Lado derecho
☐ Piso
☐ Techo interior/exterior
☐ Puertas interiores/exteriores
☐ Exterior/Sección inferior

☐ **Sellos de contenedores y remolques**

El sellado de remolques y contenedores, incluso la integridad del sello continuo, es un elemento fundamental de una cadena de suministro segura y continúa siendo un componente crítico del compromiso de los fabricantes extranjeros con respecto al C-TPAT.

El fabricante extranjero debe aplicar un sello de alta seguridad a todos los remolques y contenedores cargados con destino a los Estados Unidos. Todos los sellos deben cumplir o exceder la norma PAS ISO 17712 actual para sellos de alta seguridad.

Los procedimientos escritos deben estipular cómo se controlarán y aplicarán los sellos a los contenedores y remolques cargados, incluso procedimientos para reconocer y denunciar los sellos y/o contenedores/remolques comprometidos al Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras de Estados Unidos o a la autoridad extranjera apropiada. Sólo los empleados asignados deben distribuir sellos con fines de integridad.

☐ **Almacenaje de contenedores y remolques**

Los contenedores y remolques bajo el control de un fabricante extranjero o situados en una instalación de dicho fabricante deben almacenarse en un área segura para impedir el acceso y/o manipulación no autorizados. Debe haber procedimientos establecidos para denunciar y neutralizar la entrada no autorizada a los contenedores/remolques o las áreas de almacenaje de contenedores/remolques.

Controles de acceso físico

Los controles de acceso impiden la entrada no autorizada a las Instalaciones, mantienen control de los empleados y visitantes, y protegen los bienes de la compañía. Los puntos de acceso deben incluir la identificación positiva de todos los empleados, visitantes y proveedores
en todos los puntos de entrada.

❑ **Empleados**

Debe existir un sistema de identificación de empleados con fines de identificación positiva y control de acceso. Los empleados sólo deben tener acceso a aquellas áreas seguras que necesitan para desempeñar sus funciones. La gerencia o el personal de seguridad de la compañía deben controlar adecuadamente la entrega y devolución de insignias de identificación de empleados, visitantes y proveedores. Se deben documentar los procedimientos para la entrega, devolución y cambio de dispositivos de acceso (llaves, tarjetas de llave, etc.).

❑ **Visitantes**

Los visitantes deben presentar identificación con foto con fines de documentación a su llegada. Todos los visitantes deben ser escoltados y exhibir en un lugar visible su identificación provisoria.

❑ **Entregas (incluso correo)**

Todos los vendedores deben presentar su identificación de vendedor apropiada y/o identificación con foto con fines de documentación a su llegada. Los paquetes y el correo de llegada deben ser examinados periódicamente antes de ser distribuidos.

❑ **Enfrentamiento y retiro de personas no autorizadas**

Deben existir procedimientos establecidos para identificar, enfrentar y dirigirse a personas no autorizadas / no identificadas.

Seguridad del personal

Deben existir procesos para evaluar a los candidatos con posibilidades de empleo y realizar verificaciones periódicas de los empleados actuales.

- **Verificación preliminar al empleo**

Se debe verificar la información en la solicitud, tal como los antecedentes y referencias de empleo, antes de la contratación.

- **Verificación e investigación de antecedentes**

De conformidad con los reglamentos extranjeros, se debe verificar e investigar los antecedentes de los candidatos con posibilidades de empleo. Una vez empleados, se deben realizar verificaciones e investigaciones por causa y/o sensibilidad del cargo del empleado.

- **Procedimientos de terminación de personal**

Las compañías deben contar con procedimientos para recobrar la identificación y eliminar el permiso de acceso a las instalaciones y sistemas para los empleados terminados.

Seguridad de procesos

Debe haber medidas de seguridad establecidas para garantizar la integridad y seguridad de los procesos relevantes al transporte, manejo y almacenaje de carga en la cadena de suministro.

- **Procesamiento de documentación**

Deben existir procedimientos establecidos para garantizar que toda la información utilizada para despachar mercaderías y carga sea legible, completa, exacta y que esté protegida contra los cambios, pérdidas o introducción de información errónea. El control de la documentación debe incluir la protección del acceso e información en las computadoras.

- **Procedimientos de manifiestos**

Para ayudar a garantizar la integridad de la carga, debe haber procedimientos establecidos para asegurar que la información recibida de los asociados de negocios sea reportada en forma exacta y oportuna.

- **Envíos y Recibos**

La carga que se está enviando debe verificarse con la información en el manifiesto de carga. La carga debe describirse con exactitud y se debe indicar y verificar el peso, etiquetas, marcas y la cuenta de unidades. Además, la carga que se está enviando debe compararse con las órdenes de compra o de entrega. Se debe

identificar positivamente a los chóferes que entregan o reciben la carga antes de recibirla o entregarla. También se
deben establecer procedimientos para llevar un registro del movimiento oportuno de la carga que se recibe o se envía.

- **Discrepancias en la carga**

Todas las faltas o excesos y otras discrepancias o anomalías mayores deben solucionarse y/o investigarse en forma apropiada. Se debe notificar a aduanas y/o agencias policiales apropiadas si se detectan anomalías o actividades ilegales o sospechosas, según corresponda.

Seguridad física

Las instalaciones de manejo y almacenaje de carga en ubicaciones internacionales deben tener barreras físicas y elementos de disuasión para resguardar contra el acceso no autorizado. El fabricante extranjero debe incorporar los siguientes criterios de seguridad física de C-TPAT en todas sus cadenas de suministro, según corresponda.

- **Cercado**

Una cerca perimétrica debe encerrar las áreas alrededor de las instalaciones de manejo y almacenaje de carga. Se deben utilizar cercas interiores dentro de una estructura de manejo de carga para segregar la carga internacional, de alto valor y peligrosa. Todas las cercas deben ser inspeccionadas regularmente para verificar su integridad e identificar daños.

- **Puertas y casetas de entrada**

Las puertas de entrada o salida de vehículos y/o personal deben ser atendidas y/o supervisadas. La cantidad de puertas debe mantenerse al mínimo necesario para permitir un acceso y seguridad apropiados.

- **Estacionamiento**

Se debe prohibir que los vehículos de pasajeros privados se estacionen dentro de las áreas de manejo y almacenaje de carga o en áreas adyacentes.

- **Estructura de los edificios**

Los edificios deben construirse con materiales que resistan la entrada ilegal. Se deben realizar inspecciones y reparaciones periódicas para mantener la integridad de las estructuras.

- **Control de cerraduras y llaves**

Todas las ventanas, puertas y cercas interiores y exteriores deben asegurarse con cerraduras. La gerencia o el personal de seguridad debe controlar la entrega de todas las cerraduras y llaves.

□ Iluminación

Debe haber iluminación adecuada dentro y fuera de la instalación, incluso en las siguientes áreas: entradas y salidas, áreas de manejo y almacenaje de carga, líneas de cercas y áreas de estacionamiento.

□ Sistemas de alarmas y videocámaras de vigilancia

Se deben utilizar sistemas de alarmas y videocámaras de vigilancia para supervisar los locales e impedir el acceso no autorizado a las áreas de manejo y almacenaje de carga.

Seguridad de la tecnología de informática

□ Protección con contraseña

Para los sistemas automatizados se deben utilizar cuentas asignadas individuales que exijan un cambio periódico de la contraseña. Debe haber políticas, procedimientos y normas de tecnología de informática establecidas que se deben comunicar a los empleados mediante capacitación.

□ Responsabilidad

Debe haber un sistema establecido para identificar el abuso de los sistemas de computación y detectar el acceso inapropiado y la manipulación indebida o alteración de los datos comerciales. Se aplicarán medidas disciplinarias apropiadas a todos los infractores.

Capacitación en seguridad y concientización sobre amenazas

Debe haber un programa de concientización sobre amenazas establecido y mantenido por el personal de seguridad para reconocer y crear conciencia sobre las amenazas de terroristas y contrabandistas en cada punto de la cadena de suministro. Los empleados deben conocer los procedimientos establecidos de la compañía para considerar una situación y cómo denunciarla.

Se debe brindar capacitación adicional a los empleados en las áreas de envíos y recibos, y también a aquellos que reciben y abren el correo.

Además, se debe ofrecer capacitación específica para ayudar a los empleados a mantener la integridad de la carga, reconocer conspiraciones internas y proteger los controles de acceso.

Estos programas deben ofrecer incentivos por la participación activa de los empleados.

The Free and Secure Trade Program (FAST)

I. Qué es el Programa FAST.
II. Beneficios del Programa FAST.
III. Quiénes son elegibles para solicitar el Programa FAST.
IV. Protección de Privacidad e Información Personal.
V. Dónde está disponible el FAST.

I. Qué es el programa FAST

El programa FAST es una iniciativa conjunta entre Canadá y Estados Unidos a través de la Canadá Border Services Agency y el United States Customs and Border Protection (CBP).

El FAST ayuda a que el movimiento de productos pre-aprobados a través de la frontera sea más rápido y se verifique su cumplimiento con los requisitos generales de importación antes de su cruce.

Es un proceso comercial ofrecido a los importadores pre-aprobados, a los transportistas, y a los conductores registrados. Los envíos de las compañías aprobadas, transportados por las compañías de carga aprobadas, usando conductores registrados, serán despachados en cualquier país con mayor velocidad y certeza, y a un costo reducido.

En Canadá, FAST está fundamentado en el programa Customs Self Assessment (CSA) y sus principios de pre-aprobación y autovaloración, así como en las medidas de seguridad crecientes del programa Partners in Protection (PIP).

Los participantes del FAST deben cumplir los requisitos del programa PIP de Canadá o CTPAT de Estados Unidos. Como parte de estos programas, las compañías deben adoptar e implementar procedimientos de seguridad compatibles con las pautas fijadas por el CBSA y CBP.

II. Cuáles son los beneficios del programa FAST

El FAST se basa en técnicas de manejo de riesgo y está enfocado a generar mayor velocidad y certeza en la frontera y reducir el costo de despacho a través de:

- Reducción de los requisitos de información para el despacho
- Eliminación de la necesidad de que los importadores transmitan datos para cada transacción
- Dedicar carriles especiales para operaciones FAST
- Reducción del índice de las inspecciones en frontera
- Verificar cumplimiento de requisitos antes de frontera
- Dinamizar los procesos de la contabilidad y pagos para todas las mercancías importadas por los importadores aprobados (en Canadá solamente).

III. Quiénes son elegibles para solicitar el Programa FAST?

Hay tres grupos importantes de participantes que son elegibles para FAST, los importadores, los transportistas y los conductores. FAST está disponible para los participantes que tengan una historia demostrada de conformidad con toda la legislación y regulaciones relevantes, y tengan libros, expedientes y registros de auditoría aceptables.

IV. Protección de la privacidad e información personal

Para ser un miembro FAST, se requiere proporcionar la información personal al CBSA. El CBSA utiliza la información que se proporciona para determinar la elegibilidad para el programa.

Toda la información personal recogida es protegida por el CBSA bajo la Ley de Privacidad. El CBSA comparte esta información con sus socios para establecer su admisibilidad. Los socios del programa incluyen al United States CBP, la Royal Canadian Mounted Police (RCMP), el Federal Bureau of Investigations (FBI) y el Canadian Security Intelligence Service (CSIS).

La solicitud del programa subraya porqué la información está siendo requerida y cómo usted puede ejercer su derecho de acceso a la información.

V. Dónde está disponible el FAST?

Actualmente, Canadá y los Estados Unidos ofrecen en común procesos más rápidos de despacho a los conductores, transportistas e importadores pre-autorizados en un número de pasos de frontera importantes.

ANEXO 1

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:	2. Periodo que cubre: De: D D M M A A A: D D M M A A
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:	4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:

5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen

10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.

Firma Autorizada:	Empresa:
Nombre:	Cargo:

Fecha: D D M M A A	Teléfono:	Fax:

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria este documento, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

CAMPO 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

CAMPO 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado

ampara el bien descrito en el Certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

CAMPO 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportado sea la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor, indicar la palabra "desconocido".

CAMPO 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

CAMPO 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

CAMPO 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el anexo 401, deberá declarase a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

CAMPO 7: Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 en el anexo 401 del TLCAN.

Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y

anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).

NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

A. El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).

B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, la regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV.

   En caso de que el bien sea un producto agropecuario véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia; Artículo 401(b)).

C. El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como "originarios", al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). si el bien es producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: artículo 401(c).

D. El bien es producido en el territorio de uno o más de las países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401 (d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:

   1. El bien se importó al territorio de un país del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y no se divide en subpartidas, o la subpartida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se subdivide.

NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado (Referencia: Artículo 401(d).

E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidas en el anexo 308.1, no originarios de uno o más de los países partes del TLCAN, se considera como si fueran originarios al momento de su importación al territorio de un país parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el anexo 308.1 y es común para todos los países parte del TLCA (Referencia anexo 308.1).

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un "producto clasificado" conforme al anexo 703.2, Sección A o B (favor de especificar). un bien listado en el apéndice 703.2.B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de "producto clasificado" de la Sección A del Anexo 703.2 NOTA 1: Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países, NOTA 2: Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

CAMPO 8: Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

(1) su conocimiento de que el bien califica como originario:
(2) Su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario; o (3) un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

CAMPO 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "CN" si el VCR se calculó con base en el método de costo neto; de lo contrario indique "NO". Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un período de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho período, (Referencia: Artículos 402.1 y 402.5).

CAMPO 10: Indique el nombre del país ("MX" o "EU" tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá; "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos) al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable con los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Marcado o en lista de desgravación arancelaria en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique "JNT" por producción conjunta (Referencia: Anexo 302.2).

CAMPO 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el Certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Food & Drug Administration, www.fda.gov
Alcohol and Tabacco Tax and Trade Bureau, www.ttb.gov
Customs and Border Protection, www.cbp.gov, www.customs.gov
United States Department of Treasury, www.treas.gov
Canadá Border Services Agency, www.cbsa-asfc.gc.ca
Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx
PROMEXICO, www.bancomext.gob.mx

Anexo 4. INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

Solicitud de:	Uso exclusivo Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Economía.	Uso exclusivo IMPI, Oficinas Regionales del IMPI
☐ Registro de Marca		
☐ Registro de Marca Colectiva		
☐ Registro de Aviso Comercial		
☐ Publicación de Nombre Comercial	Sello, Fecha y hora de presentación, No. de folio de entrada.	Etiqueta Precaptura.

Antes de llenar la forma lea las consideraciones generales al reverso.

I	DATOS DEL (DE LOS) SOLICITANTE (S)

1) Nombre (s):

2) Nacionalidad

3) Domicilio del primer solicitante; calle, número, colonia, código postal:
Población, Estado y País:

4) Teléfono (clave): 5) Fax (clave): 6) E-mail:

II	DATOS DEL (DE LOS) APODERADO (S)

7) Nombre (s):

8) R G P: Código de Apoderado:

9) Domicilio; calle, número, colonia, código postal:
Población y Estado:

10) Teléfono (clave): 11) Fax (clave): 12) E-mail:

13) **Signo distintivo:**

14) **Tipo de marca:** Nominativa ☐ Innominada ☐ Tridimensional ☐ Mixta ☐

15) **Fecha de primer uso:** ___ | ___ | ___ (Día Mes Año) 16) **No se ha usado:** ☐

17) **Clase:** ☐☐ 18) **Producto(s) o servicio(s)** (Sólo en caso de Marca o Aviso Comercial) 19) Giro preponderante: (Sólo en caso de Nombre Comercial)

20) **Ubicación del establecimiento:** Domicilio (calle, número, colonia y código postal): Población, Estado y País:	
21) **Sólo en caso de Marca** Leyendas y figuras no reservables:	**Adhiera en este espacio la etiqueta del Signo Distintivo solicitado** (sólo en caso de marcas innominadas, mixtas o tridimensionales)
22) **Sólo en caso de Marca o Aviso Comercial presentado en el extranjero.** Prioridad reclamada: Número: Fecha de Presentación de la Prioridad Día Mes Año	

Bajo protesta de decir verdad, manifiesto que los datos asentados en esta solicitud son ciertos.

Nombre y firma del solicitante o su apoderado	Lugar y fecha

IMPI-00-006

Página 1 de 2

Consideraciones generales para su llenado:

- Los datos contenidos en la presente solicitud son de carácter público.

- Este formato de solicitud debe llenarse preferentemente a máquina, no obstante podrá presentarse con letra de molde legible y su distribución es gratuita.

- Este formato de solicitud debe presentarse en original y tres copias todas ellas firmadas en original (con firmas autógrafas).

- Sólo se recibirá el formato de solicitud debidamente requisitado y en idioma español.

- El formato de solicitud y sus documentos anexos deben presentarse en la Coordinación Departamental de Recepción y Control de Documentos de la Dirección Divisional de Marcas del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, con domicilio en Arenal # 550, Piso 2, Pueblo Santa María Tepepan, Xochimilco, C.P. 16020, México, D.F., con horario de 8:45 a 16:00 horas de lunes a viernes o en la ventanilla de las Delegaciones o Subdelegaciones Federales de la Secretaría de Economía u Oficinas Regionales del IMPI.

- Marque con una cruz en el recuadro la solicitud que desea presentar.

Trámite al que corresponde la forma: Registro de Marcas, Avisos Comerciales y Publicación de Nombres Comerciales.

Fundamento jurídico-administrativo:

Ley de la Propiedad Industrial (D.O.F. 27-VI-91): arts. 87-91, 93, 96-119, 121-127, 129, 151, 152, y 154, reformas (D.O.F. 2-VIII-94; 26-XII-97, 17-V-99, 26-I-04, 16-VI-05 y 25-I-06).

Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial (D.O.F. 23-XI-94) arts. 5, 7, 14,15, 18, 56, 57, 59-61y 67, reformas (D.O.F. 10-IX-02 y 19-IX-03).

Documentos anexos:

- [ ] Comprobante de pago de la tarifa (original y copia).
- [ ] 6 etiquetas con las medidas reglamentarias, además de las adheridas a los ejemplares de la solicitud (no mayores de 10 X 10 cm., ni menores de 4 X 4 cm.) (excepto nominativas o tridimensional).
- [ ] 6 impresiones fotográficas o el dibujo con las medidas reglamentarias de la marca
- [ ] Reglas de uso (sólo en caso de marca en copropiedad o marca colectiva).
- [ ] Copia simple de la constancia de inscripción en el Registro General de Poderes del
- [ ] Documento que acredita la personalidad del apoderado (original o copia certificada), o
- [ ] Fe de hechos en caso de nombre comercial en la que el fedatario público incluya
- [ ] Documento de Prioridad.

Tiempo de respuesta: El plazo de primera respuesta es de 4 meses por lo que respecta al examen de forma y de 6 meses por lo que respecta al examen de fondo. Aplica la positiva ficta al examen de forma; No aplica la negativa ni la positiva ficta al examen de fondo.

Número telefónico para quejas:

Órgano Interno de Control en el IMPI

5624-04-12 ó 13 (directo) 5624-04-00 (conmutador)

Extensiones: 4697 y 4763, Fax: 5624-04-35

Correo electrónico: quejanet@impi.gob.mx

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía-SACTEL a los teléfonos: 20002000 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-FUNCION (386-2466) o desde Estados Unidos y Canadá al 1-800-475-23-93.

Número telefónico del responsable del trámite para consultas: 53-34-07-00 en el D.F. y área metropolitana, del interior de la República sin costo para el usuario 01-800-570-59-90, extensiones 5180 y 5181 o bien consultar la página en Internet : www.impi.gob.mx

Anexo 5. ENCUESTAS DE PREFERENCIA DE SALSAS DOÑA MAYA.

ENCUESTA DE PREFERENCIA SALSA DOÑA MAYA.

1.- ¿CUAL ES TU CIUDAD Y PAIS DE ORIGEN? WHAT IS YOUR CITY AND COUNTRY OF ORIGIN?

2.- ¿CUAL ES TU CIUDAD DE RESIDENCIA? WHAT IS YOUR CITY OF RESIDENCE?

3.- FAVOR DE MARCAR LA OPCION CORRECTA. PLEASE CHOOSE THE CORRECT OPTION.

A) MALE. B) FEMALE. C) AGE.

4. - ¿ CONSUMES SALSA PICANTE? DO YOU EAT HOT SAUCES?

A) YES. B) NO.

5.- ¿HAY SALSAS IMPORTADAS DISPONIBLES EN LA CIUDAD DONDE VIVES? IMPORTED HOT SAUCES ARE AVAILABLE IN THE CITY WHERE YOU LIVE?

A) YES. B) NO.

6.- ¿QUE MARCAS RECUERDAS DE SALSAS PICANTES EN TU CIUDAD? WHICH BRANDS OF SAUCES AVAILABLE IN YOUR CITY KNOW?

7.- ¿CUAL ES EL TIPO DE SALSA QUE TE GUSTA MAS? WHAT TYPE OF SAUCE DO YOU LIKE MORE?

A) TOMATE, TOMATOE. B) BITTERSWEET, AGRIDULCE. C) SWEET, DULCE. D) SPICY, PICANTE.

8.- ¿COMO CONSIDERAS LOS COLORES DE LA ETIQUETA DE SALSA DOÑA MAYA? AS CONSIDER THE COLORS OF THE LABEL ON THE SAUCE DOÑA MAYA?

A) ADECUADO, ADEQUATE. B) NO ADECUADO, NOT ADEQUATE.

9.- ¿COMO CONSIDERAS EL DISEÑO GRAFICO DE LA ETIQUETA DE SALSA DOÑA MAYA?
AS YOU CONSIDER THE GRAPHIC DESIGN OF THE LABEL ON SALSA DOÑA MAYA?

10.- ¿CUAL ES EL TAMAÑO DE ENVASE QUE PREFIERES? WHICH IS THE SIZE OF CONTAINER YOU PREFER?

A) 130 GR. B) 220 GR. C) 500 GR. D) OTHER.

11.- ¿RECOMENDARIAS AÑADIR RECETAS DE COCINA PARA EL USO DE LA SALSA PICANTE?
DO YOU RECOMMEND THE ADITION OF RECIPES FOR USING HOT SAUCE?

A) YES. B) NO.
B)

12.- ¿EN QUE TIENDAS COMPRA USTED SALSA PICANTE?
WHAT KIND OF STORES YOU BUY HOT SAUCE?

A) MINIMARKETS. B) SUPERMARKETS. C) GOURMET SHOPS.
B)
D) SPECIALTY STORES. E) CONVENIENCE STORES.

F) RESTAURANTS. G) FOOD STORES.

13.- ¿CUALES COMIDAS ACOMPAÑAS CON SALSA PICANTE?
MEALS WHICH COME WITH HOT SAUCE?

14.- ¿QUE PRECIO PAGARIAS POR UNA BOTELLA DE SALSA PICANTE?
HOW MUCH MONEY WOULD YOU PAY FOR A BOTTLE OF HOT SAUCE?

A) 1.50 USD. B) 2.00 USD. C) 2.50 USD.

D) 3.00 DLS. E) 3.50 USD. F) OTHER.