

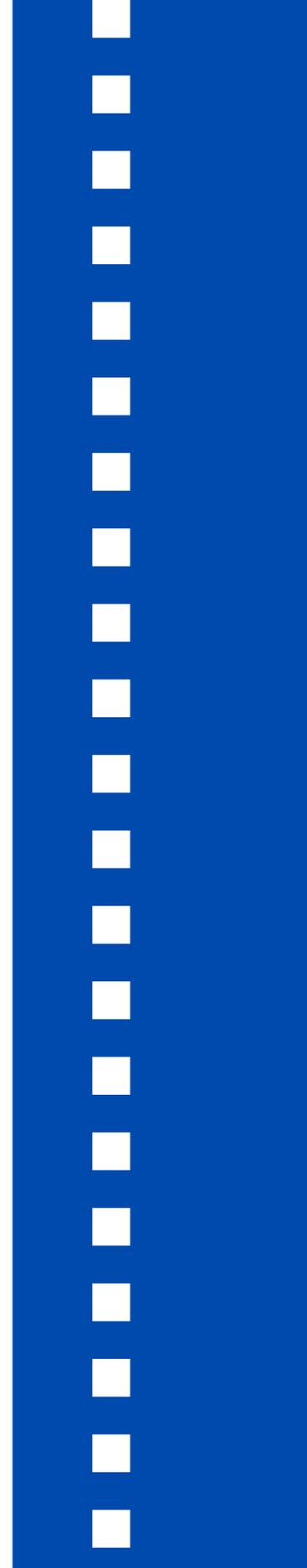


UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO

“ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE”

GUÍA DE EXPORTACIÓN 2024

Realizado por alumnos de la Licenciatura de Mercadotecnia



INTRODUCCIÓN

El principio básico de la exportación es el intercambio de bienes y servicios entre países fundamentado en el cumplimiento de regulaciones nacionales e internacionales que rigen la actividad (Gobierno de México, 2022). La exportación es una de las actividades comerciales más importantes, es por ello que esta guía busca facilitarle al lector el proceso de exportación.

Subsecretaría de Comercio Exterior

<https://e.economia.gob.mx/subsecretaria-de-comercio-exterior/>



CONTENIDO

- 01** Descripción de Tratados
- 02** Organismos de apoyo a la exportación
- 03** Tipos de Exportación
- 04** Incoterms
- 05** Requisitos y documentos necesarios
- 06** Logística y cadena de suministros
- 07** Medios de transporte para exportar
- 08** Adaptación a nuevas normativas globales
- 09** Digitalización de comercio internacional
- 10** Financiamiento e incentivos internacionales
- 11** Economía circular
- 12** Glosario de términos





CAPÍTULO 1

TRATADOS

COMERCIALES

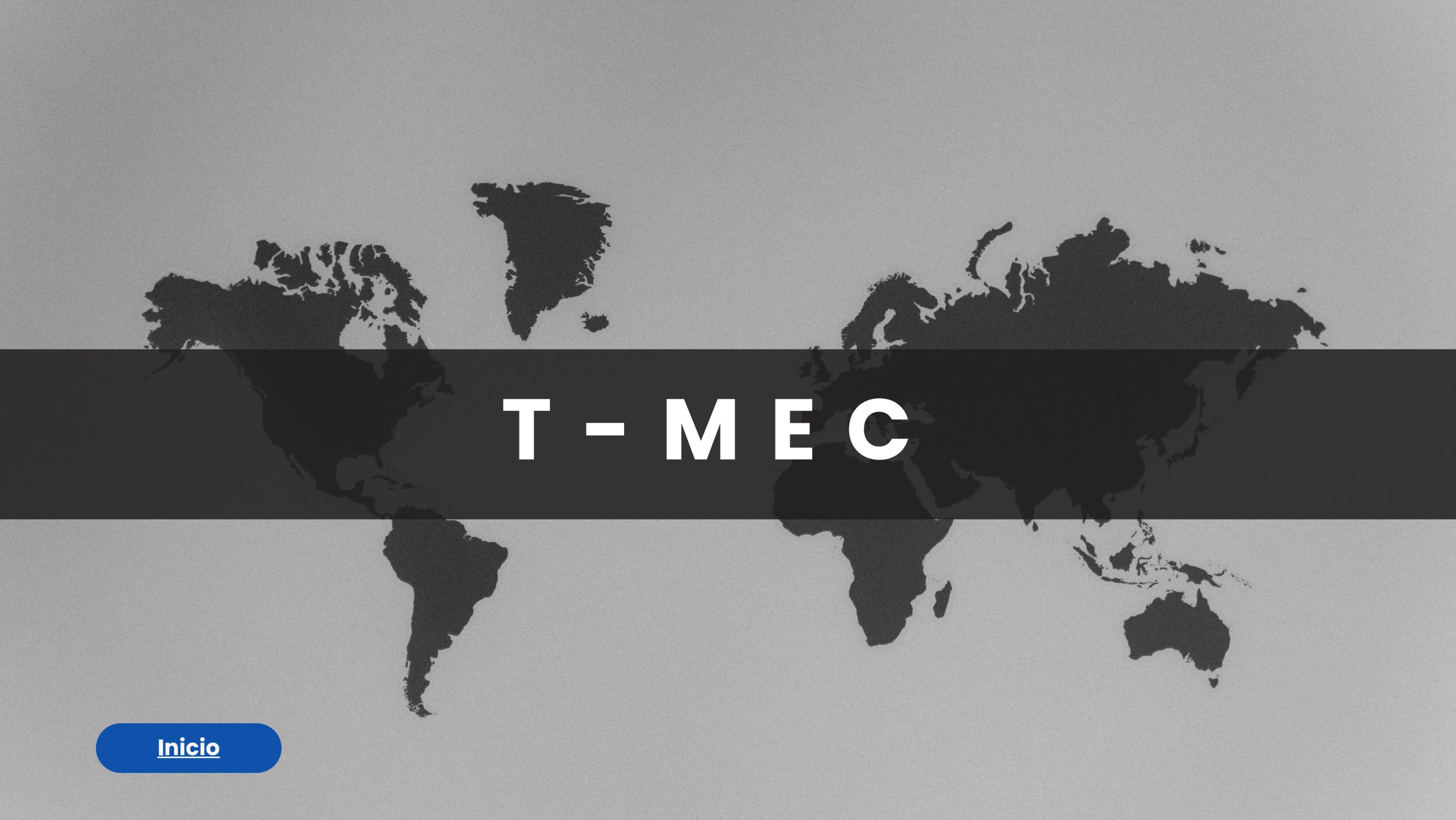
[Inicio](#)



TRATADOS COMERCIALES

Los tratados comerciales son instrumentos clave para fomentar el intercambio de bienes, servicios e inversiones entre países al reducir barreras y establecer reglas claras.

Estos acuerdos buscan fortalecer la cooperación económica, promover la competitividad y facilitar la integración global. En este texto, se abordarán los principales tratados en los que México participa, como el T-MEC, el TIPAT, el TLCUEM y el AAEJM, analizando su relevancia y características específicas para el comercio internacional.

A dark silhouette of a world map is centered on a light gray background. A dark horizontal bar is overlaid across the middle of the map, containing the text 'T - M E C'.

T - M E C

[Inicio](#)

¿Qué es el T-MEC?

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) es un acuerdo comercial que reemplaza al TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y entró en vigor el 1 de julio de 2020. Su objetivo principal es fortalecer el comercio y la inversión entre los tres países, estableciendo reglas modernas en áreas como comercio digital, propiedad intelectual, medio ambiente, y derechos laborales.



BENEFICIOS DEL T-MEC

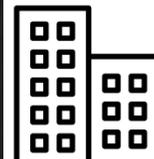
ACCESO PREFERENCIAL A MERCADOS

Asegura acceso a EUA y Canadá con tarifas reducidas, clave para exportaciones automotrices, agroalimentarias y manufactureras.



MEJORA EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO

Fortalece la integración regional, optimizando procesos y reduciendo costos en producción y distribución.



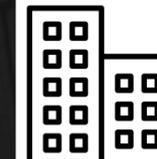
MODERNIZACIÓN DEL COMERCIO DIGITAL

Protege datos y propiedad intelectual, promoviendo un entorno confiable para el comercio electrónico.



MEJORAS LABORALES

Refuerza derechos laborales, como la libertad sindical y mejores condiciones de trabajo.



BENEFICIOS DEL T-MEC

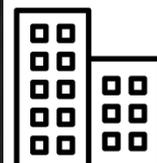
PROTECCIÓN DE INVERSIONES

Garantiza seguridad jurídica y trato justo, atrayendo inversiones hacia sectores clave.



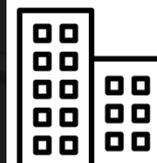
NORMAS AMBIENTALES

Promueve prácticas sostenibles y el uso de energías limpias, alineadas con acuerdos internacionales.



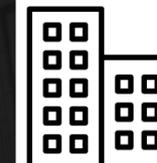
FORTALECIMIENTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Exige mayor contenido regional en vehículos, generando empleo y competitividad.



PROTECCIÓN DE PROPIEDAD INTELECTUAL

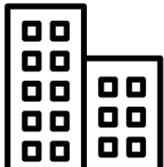
Refuerza la protección de patentes y marcas, beneficiando a empresas innovadoras.



BENEFICIOS DEL T-MEC

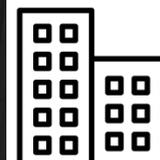
INCREMENTO DE EXPORTACIONES

Facilita el comercio en sectores clave, mejorando la competitividad de productos mexicanos.



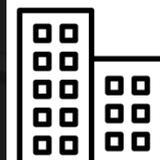
INCENTIVOS A LA INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

Fomenta cooperación en biotecnología, energías renovables e inteligencia artificial.



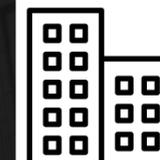
FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA

Amplía acceso a mercados internacionales con medidas de calidad y sanidad-



TRANSPARENCIA Y REGULACIÓN

Simplifica procesos comerciales con reglas claras y acceso a información confiable.





ALCANCES DEL T-MEC

01

Acceso preferencial al mercado

- Libre comercio para productos originarios.
- Reglas de origen actualizadas para diversas industrias.

02

Facilitación comercial

- Procedimientos aduaneros más rápidos y transparentes.
- Uso de tecnologías para mejorar el flujo de mercancías.

03

Protección de derechos

- Propiedad intelectual: Patentes, marcas y derechos digitales.
- Promoción de la innovación y el comercio electrónico.



ALCANCES DEL T-MEC

04

Apoyo a PyMEs

- Herramientas y capacitación para que pequeñas empresas se integren al comercio regional.

05

Estabilidad y sostenibilidad

- Cumplimiento de estándares ambientales y laborales.
- Promoción de prácticas responsables en las cadenas de suministro.

06

Sectores estratégicos

- Agroindustria, automotriz, textiles, servicios financieros y digitales.

A dark silhouette of a world map is centered on a light gray background. A dark horizontal bar is overlaid across the middle of the map, containing the text 'TLCUEM'.

TLCUEM

[Inicio](#)

¿Qué es el TLCUEM?

El **Tratado de Libre Comercio** entre **México** y la **Unión Europea** (**TLCUEM**) es uno de los acuerdos más importantes que México tiene en Europa. Firmado en 2000 y modernizado en 2020, este acuerdo busca facilitar el comercio y la inversión entre ambas partes, además de promover el desarrollo económico y la integración de ambos bloques comerciales. A continuación; se detallan los beneficios y alcances más relevantes del TLCUEM para las empresas mexicanas que desean exportar a la Unión Europea.



BENEFICIOS DEL TLCUEM

ACCESO A MERCADOS

Facilita el acceso recíproco a los mercados de México y Europa, con un enfoque en los sectores agrícola y pesquero.



FACILITACION DE COMERCIO

Contempla acciones que agilizan las transacciones comerciales mediante normas.



PROTECCION DE PRODUCTOS EMBLEMATICOS

Salvaguarda de productos mexicanos vinculados a su lugar de origen, como el tequila y el mezcal.



BENEFICIOS DEL TLCUEM

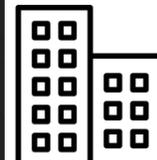
ELIMINACION DE BARRERAS AL COMERCIO ELECTRONICO

Se eliminan diversas trabas técnicas y administrativas que complicaban el comercio digital fronterizo



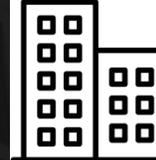
MEJORES CONDICIONES PARA LA INNOVACION

Las empresas mexicanas podrán proteger de manera más efectiva sus desarrollos tecnológicos en Europa.



COMERCIO DIGITAL Y DE DATOS

Permite a las empresas mexicanas en línea transferir datos de forma más eficiente y segura entre México y Europa.





ALCANCES DEL TLCUEM

01

Servicios

- Mejora el acceso a servicios en áreas como telecomunicaciones, servicios, financieros, comercio digital y movilidad temporal.

02

Anticorrupción

- Introduce un capítulo innovador que fomenta transparencia y la integridad.
- Respaldado por la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción.

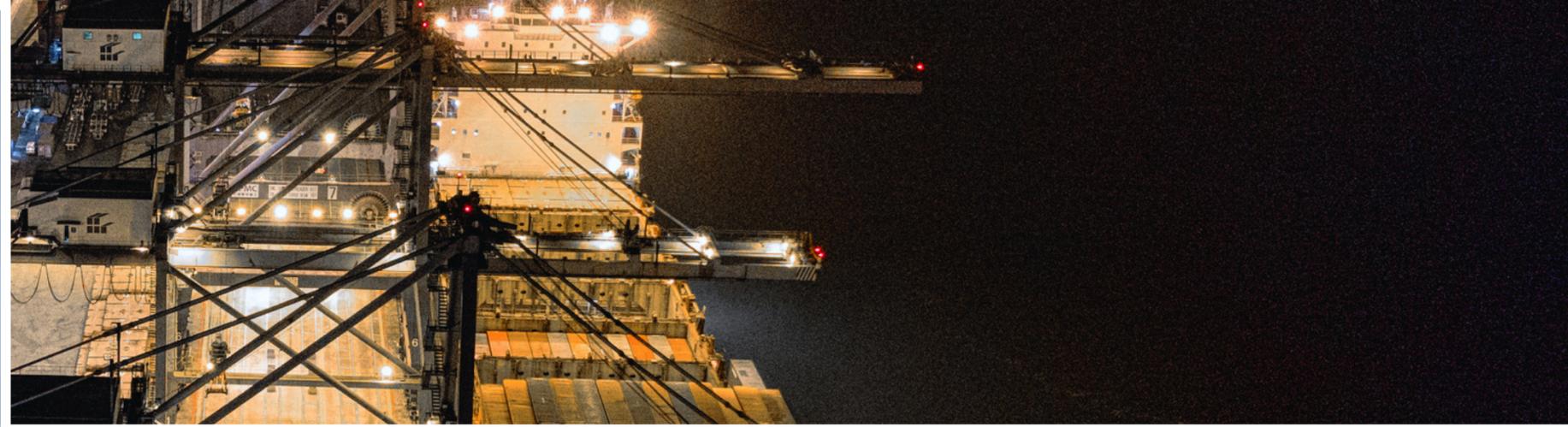
03

Licitación pública

- Ampliación del acceso de las empresas mexicanas a licitaciones federales y subnacionales.
- Genera oportunidades en proyectos de obras públicas y asociaciones.



ALCANCES DEL TLCUEM



04

Reducción y eliminación de aranceles

- Elimina aranceles en diversos productos mexicanos.
- Mejora la competitividad de los productos mexicanos.

05

Protección a la inversión

- Establece mecanismos claros para proteger las inversiones.
- Incluye mecanismos para resolver disputas.

06

Oportunidades para PYMES

- Facilita el acceso de las pequeñas y medianas empresas mexicanas.
- Ofrece mayores oportunidades para su desarrollo y crecimiento.

07

Certificación ambiental

- Permite a México acceder a normativas y estándares europeos de sostenibilidad.
- Facilita la exportación de productos ecológicos.



TIPAT

[Inicio](#)

¿Qué es el TIPAT?

El Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) es un acuerdo comercial multilateral que agrupa a 11 países de Asia-Pacífico, Oceanía y América, incluido México. Surge en 2018 como una versión renegociada del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) tras la salida de Estados Unidos. Este tratado abarca áreas clave como comercio de bienes y servicios, inversión, propiedad intelectual y estándares laborales y ambientales.



BENEFICIOS DEL TIPAT

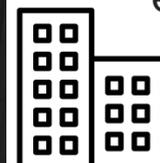
ACCESO PREFERENCIAL A NUEVOS MERCADOS

México obtiene acceso preferencial a 49 países en Asia-Pacífico, América y Oceanía, lo que amplía su red comercial



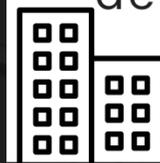
ELIMINACIÓN DE BARRERAS ARANCELARIAS

El acuerdo reduce aranceles, lo que facilita el comercio y aumenta la competitividad de las exportaciones mexicanas



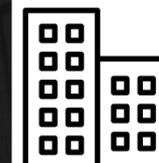
FORTALECIMIENTO DE LA CADENA DE VALOR REGIONAL

El TIPAT promueve la integración de las economías de los países participantes, mejorando las cadenas de suministro en la región



FOMENTO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

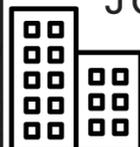
Establece normas que facilitan el comercio digital y protegen la propiedad intelectual



BENEFICIOS DEL TIPAT

DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

México puede reducir su dependencia de Estados Unidos, abriendo nuevas oportunidades en economías de rápido crecimiento como Japón, Vietnam y Australia



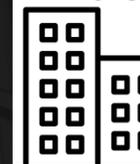
MEJORA EN LAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES

El TIPAT incluye disposiciones sobre transparencia, anticorrupción y estándares laborales



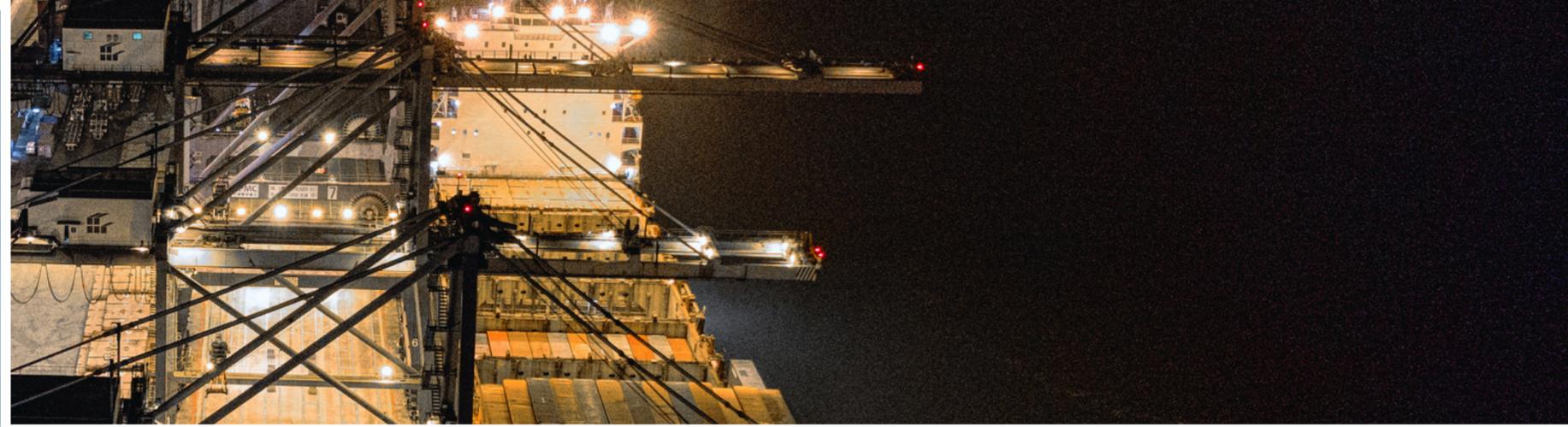
IMPULSO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

El acuerdo facilita el acceso de las PYMEs mexicanas al comercio internacional a través de regulaciones que apoyan su integración





ALCANCES DEL TIPAT



01

Ampliación de la red de acuerdos comerciales

- Incrementa a 13 los tratados comerciales de México, abriendo nuevas oportunidades en mercados estratégicos del Asia-Pacífico.

02

Incremento de inversiones extranjeras

- Crea un entorno atractivo para la llegada de capital extranjero, fortaleciendo la economía y generando empleos.

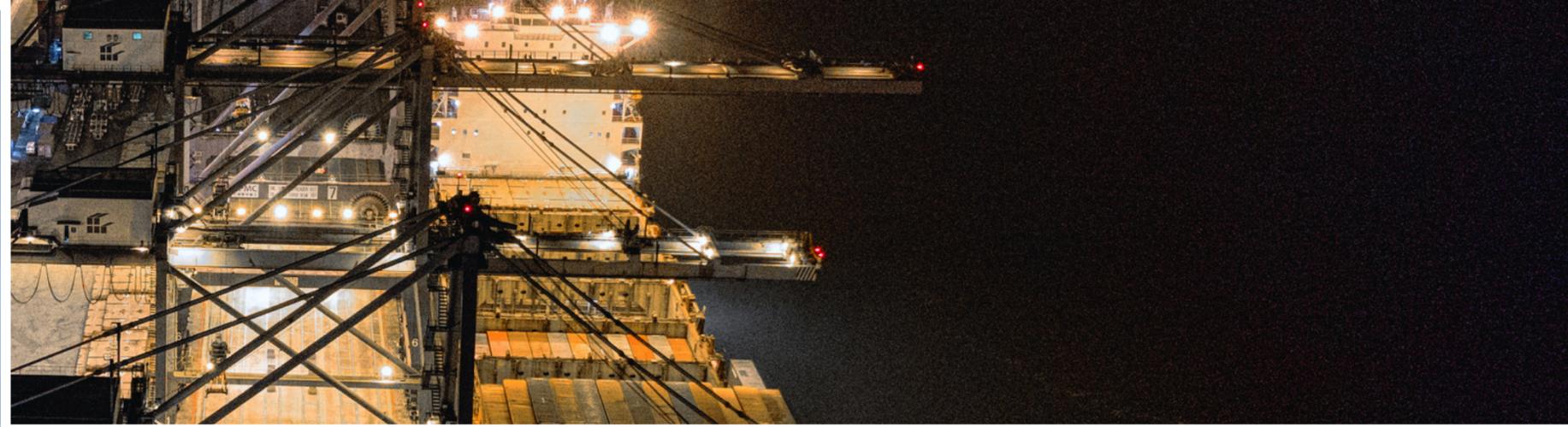
03

Reforzamiento de la cooperación regional

- Promueve colaboración en áreas clave como comercio, medio ambiente y sostenibilidad, mejorando la integración entre los países miembros.



ALCANCES DEL TIPAT



04

Establecimiento de estándares globales

- Las reglas del TIPAT aseguran que México opere bajo normas internacionales de alto nivel.

05

Mejora en la competitividad de sectores clave

- Los sectores de manufactura, tecnología y agricultura mexicana se benefician de una mayor competitividad.

06

Apertura a nuevas fuentes de bienes y servicios

- El TIPAT facilita el acceso a productos y servicios de alta calidad de otros países

07

Fortalecimiento de la estabilidad económica regional

- Promueve la estabilidad económica entre los países firmantes al crear un marco normativo robusto para el comercio y la inversión



AAEJM

[Inicio](#)

¿Qué es el AAEJM?

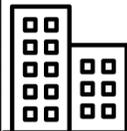
El Acuerdo de Asociación Económica Japón-México (AAEJM) es un tratado comercial firmado entre ambos países en 2004, que entró en vigor el 1 de abril de 2005. Este acuerdo tiene como objetivo fortalecer las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación de barreras arancelarias, la promoción de inversiones y la cooperación en áreas clave como tecnología e innovación



BENEFICIOS DEL AAEJM

DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

México ha reducido su dependencia comercial de Estados Unidos al incrementar exportaciones hacia Japón, especialmente en sectores como el agrícola y manufacturero.



FOMENTO A LA INVERSIÓN

El tratado ha incentivado la llegada de inversión japonesa a México, especialmente en sectores clave como la industria automotriz, electrónica y tecnológica



FORTALECIMIENTO DE CADENAS DE VALOR

La relación comercial permite una mayor integración en cadenas globales de valor, lo que incrementa la competitividad de ambos países.



BENEFICIOS DEL AAEJM

ACCESO PREFERENCIAL

México y Japón han reducido barreras arancelarias para una amplia gama de productos, fomentando un comercio bilateral más competitivo.



COOPERACIÓN ECONÓMICA Y TÉCNICA:

El AAEJM promueve la colaboración en áreas como innovación, infraestructura y educación, mejorando las capacidades productivas de ambos países.





ALCANCES DEL AAEJM

01

Reducción de aranceles

- Acceso preferencial para productos agrícolas y bienes manufacturados.

02

Promoción de inversiones

- Protección y atracción de inversión extranjera directa.

03

Comercio bilateral optimizado

- Reglas claras para bienes y servicios.



ALCANCES DEL AAEJM

04

Cadenas de valor globales

- Integración en sectores como automotriz y electrónico.

05

Acceso a servicios y licitaciones

- Igualdad de condiciones en mercados públicos.

06

Propiedad intelectual

- Protección para fomentar innovación tecnológica.

07

Cooperación técnica

- Colaboración en infraestructura, educación y tecnología.



CAPÍTULO 2

ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

[Inicio](#)

ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Los organismos de apoyo a la exportación son instituciones, tanto públicas como privadas, dedicadas a fomentar y facilitar las actividades exportadoras. En el presente apartado se pretende proporcionar un listado sobre **15 organismos gubernamentales y no gubernamentales**, así como **3 programas** que podrían serle de utilidad al momento de exportar.

Entre los organismos de apoyo podemos encontrar:

- Secretaría de Economía
- Subsecretaría de Comercio Exterior
- Consejo Mexicano de Negocios (CMN)
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)
- Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (COMCE)



ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)

Contacto Atención de tus dudas vía telefónica sin costo, en horario de 9:00 a 18:00 hrs 55 5449 9000 800 Exporta (800 397 6782)

Sitio web: <https://www.bancomext.com/>

Vía email: bancomext@bancomext.gob.mx

Oficinas regionales *Dirección regional noreste:* Av. Gómez Morín 350, Condominio AON, 4o. piso, local 402, San Pedro Garza García, Nuevo León. *Dirección regional occidente:* Avenida Real Acueducto no. 335, Piso 12, Int. 2 Col. Real Acueducto, Zapopan, Jalisco, México. *Dirección regional centro:* Periférico Sur 4333, 3er. piso Poniente, Col. Jardines en la Montaña, México, D.F.



Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)



Contacto *Vía telefónica:* 01 (55) 5482 3000. *Vía email:* informes@canacintra.org.mx

Sitio web: <https://canacintra.org.mx/camara/>

Oficina Av. San Antonio 256, Nápoles, Benito Juárez, 03840 Ciudad de México, CDMX

ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Secretaría de Economía

Contacto Vía telefónica: (55) 5729-9100/01(800) 08 32-666 Sitio web: www.economia.gob.mx
Oficinas Av. Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, C.P. 01030, Ciudad de México.



Subsecretaría de Comercio Exterior



Contacto Sitio web: <https://e.economia.gob.mx/subsecretaria-de-comercio-exterior/>
Vía email: sub.comercioexterior@e.economia.gob.mx
Oficinas Torre Ejecutiva: Calle Pachuca 189, Piso 18, Colonia Condesa, Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06140, Ciudad de México.

Consejo Mexicano de Negocios (CMN)

Contacto Sitio web: <https://cmn.mx/>
En el sitio web se puede encontrar un formulario para contactarse con el CMN



ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)

Contacto *Vía telefónica:* 5334 0700/01800 57 05990. *Vía email:* buzon@impi.gob.mx

Sitio web: www.impi.gob.mx

Oficina Periférico Sur 3106, Col. Jardines del Pedregal, C.P. 01900, Ciudad de México



Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN)



Contacto *Vía telefónica:* +55 5140 7800 *Vía email:* atencionafiliados@concamin.mx

Sitio web: <https://www.concamin.org.mx/inicio>

Oficinas Manuel María Contreras 133, Colonia Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06500, CDMX

Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (COMCE)

Contacto *Vía telefónica:* (55) 5231 7100. *Vía email:* infoservicios@comce.org.mx

Sitio web: <https://www.comce.org.mx/>

Oficinas Monte Elbruz 124, piso 8, Palmitas, Miguel Hidalgo, 11560, CDMX



ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

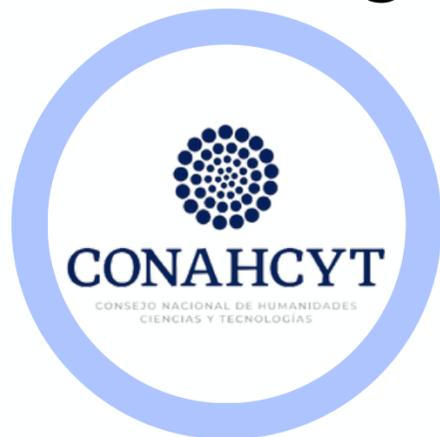
Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR)



Contacto *Vía telefónica:* 55 5722 9300 *Sitio web:* <https://www.concanaco.com.mx/>

Oficinas Balderas 144, piso 3 Centro Cuauhtémoc 06070 CDMX

Consejo Nacional de Humanidades, Ciencias y Tecnologías (CONAHCYT)



Contacto *Vía telefónica:* 555 322 7708. *Via email:* cca@conahcyt.mx

Sitio Web: <https://conahcyt.mx/centro-de-contacto-de-atencion/>

Oficinas Av. Insurgentes Sur 1582, Col. Crédito Constructor, Alcaldía Benito Juárez. CP 03940, Ciudad de México. Tel: (55) 5322-7700

ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Secretaría para el Desarrollo Económico y la Competitividad de Tabasco (SEDEC)

Contacto *Vía telefónica:* Tel.+52 (993) 3 10 97 50 Ext. 48000 *Sitio web:* <https://sedec.tabasco.gob.mx/>
Oficina Avenida Paseo Tabasco 1504 Piso 2 Desarrollo Urbano Tabasco 2000, 86035 Villahermosa, Tab.
Horario de atención: Lunes a Viernes de 8:00 a 15:00 hrs



Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

Contacto *Vía telefónica:* (55) 5584-9522 *Sitio web:* <https://anierm.org.mx/>
Vía email: info@anierm.org.mx
Oficina Monterrey No. 130 Col. Roma Norte Del. Cuauhtémoc C.P. 06700 México, D.F.

Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales

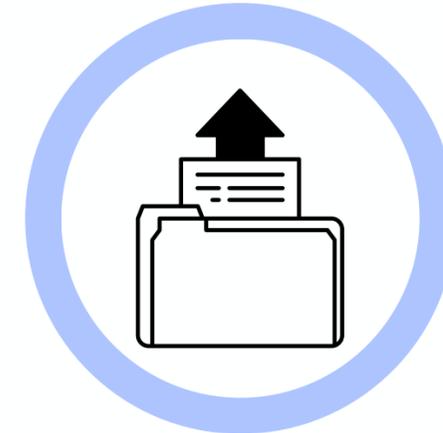
Contacto *Vía telefónica:* (52 55) 8000 8121. *Sitio web:* <https://www.consejomexicano.org/>
Vía email: info@consejomexicano.org
Oficina Av. Insurgentes Sur 1647, piso 1 interior A. San José Insurgentes, Benito Juárez. 03900. CDMX



ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)

Contacto *Vía email:* atencion.prosec@economia.gob.mx
Sitio web: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/progfom.prosec.acercade.html>



Programa IMMEX

Contacto *Vía email:* atencion.immex@economia.gob.mx
Sitio web: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/programasdefom.immex.html>

Programa DRAWBACK

Contacto *Vía email:* dgce.drawback@economia.gob.mx
Sitio web: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/programasdefom.drawback.html>



ORGANISMOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Sistema Nacional de Información de Comercio Exterior (SNICE)



Contacto Sitio web: <https://www.snice.gob.mx/> Vía email: snice@economia.gob.mx

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)



Contacto Sitio web <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/f.c.compex.html>

CAPÍTULO 3

TIPOS DE EXPORTACIÓN

[Inicio](#)

México es un país que cuenta con diferentes tipos de exportación, cada uno de ellos con características y significados importantes para la economía del país. Los diferentes tipos de exportación en México son una muestra de la capacidad del país para competir en el mercado internacional y diversificar su economía. Conócelos.



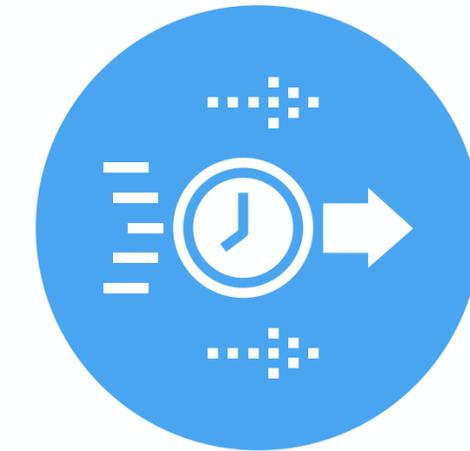
Las exportaciones se pueden clasificar de dos formas: una por su temporalidad y otra según la forma de envío.



Por su temporalidad

Exportación definitiva

Son productos que se consumirán en el mercado al que llegan, sin regresar a su país de origen ni ser vendidos en otra nación; serán adquiridos por habitantes del país receptor.



Exportación temporal

Todas las exportaciones que se venden en un país con el objetivo de permanecer allí únicamente por un periodo de tiempo y con un propósito correcto

Según la forma de envío.



Exportación directa

Es aquella en el que el exportador vende directamente sus bienes a un tercero en el país destino.



Exportación indirecta

Las empresas que exportan utilizan a intermediarios localizados, generalmente establecidos en el mercado local, quienes serán los que lleven a cabo el proceso de exportación.



Exportación concertada

Requieren de una colaboración entre el exportador y otras empresas que se encuentren en la misma industria.





Exportadores ocasionales

Los clientes del extranjero pueden visitar un sitio y colocar un pedido internacional, aunque la empresa haya planeado comercializar sus productos sólo de manera nacional.



Lienciamiento

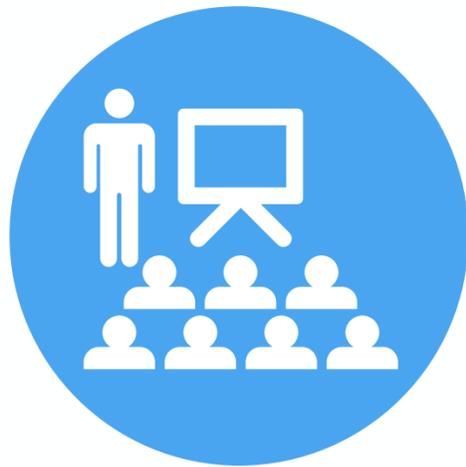
Mediante un contrato de licenciamiento una empresa, la otorgante de licencias o licenciador, permite a otra utilizar su propiedad intelectual a cambio de una compensación designada como regalía. La empresa receptora es la titular de la licencia o licenciatario.



Franquiciamiento

La empresa matriz (el franquiciante o franquiciador) otorga a otra entidad independiente (el franquiciado o franquiciatario) el derecho de hacer negocios de una forma específica





Exportación integrada

Estrategia de marketing de un exportador que se responsabiliza por sus productos en el extranjero, vendiendo directamente al cliente internacional o mediante un representante local que promueva en el mercado.



Exportación experimental

Etapa en la que una empresa nacional decide exportar de manera limitada a países "psicológicamente cercanos", sin evaluar si la estrategia internacional es lógica.



Exportación parcialmente interesado

Una empresa que participa de manera limitada en el comercio global al responder solo a pedidos no solicitados del extranjero o a estímulos del mercado internacional.



CAPÍTULO 4

INCOTERMS

[Inicio](#)

¿Qué son los incoterms?

Los incoterms de transporte (términos internacionales de comercio) son los términos contractuales estándar que se utilizan en los contratos de venta con importadores/exportadores.

En otras palabras, especifican cuándo la responsabilidad sobre las mercancías se transfiere del proveedor al comprador





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

● Buyer
 ● Seller
 ● Negotiable

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

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



INCOTERMS PARA EL TRANSPORTE AÉREO



EXW

EX WORKS

(EN FÁBRICA)

El comprador asume la responsabilidad en el almacén del vendedor y se encarga de todo, incluido el transporte y el seguro.



CIP

**CARRIAGE AND
INSURANCE PAID**

(TRANSPORTE Y SEGURO
PAGADOS HASTA DESTINO)

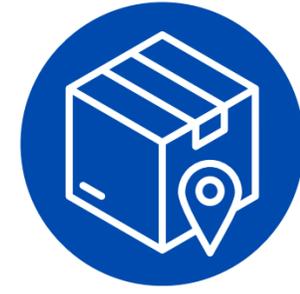
El vendedor traslada la mercancía y cubre costos de envío y seguro hasta el puerto destino.



DDP

DELIVERED DUTY PAID
(ENTREGA CON DERECHOS
PAGADOS)

El vendedor cubre todo el proceso logístico de entrega de la mercancía, incluidos los derechos de importación.



DAP

DELIVERED AT PLACE
(ENTREGADO EN LUGAR)

El vendedor cubre los costos logísticos de traslado de la mercancía hasta el puerto destino sin pagar los costos de importación.

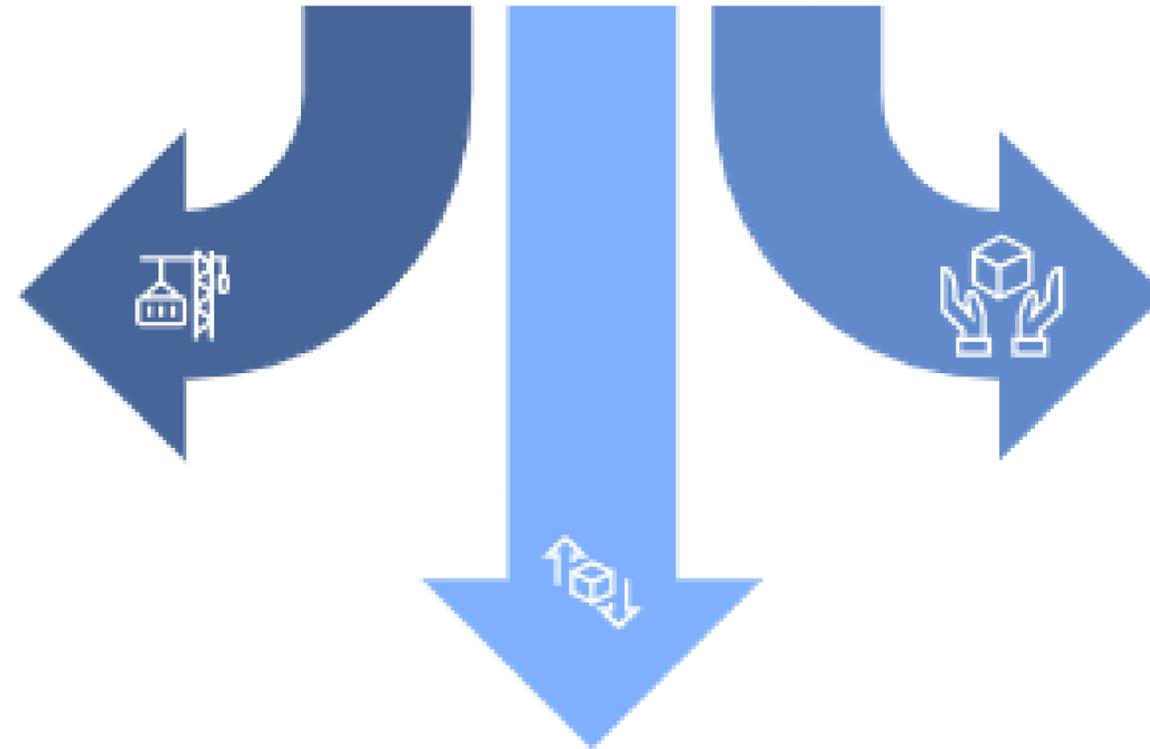
¿Qué INCOTERM debe utilizarse para la carga terrestre?



FCA

FREE CARRIER
(TRANSPORTISTA GRATUITO)

El comprador asume los costos y riesgos del transporte, ganando control sobre la carga.



CIP

CARRIAGE INSURANCE PAID TO
(SEGURO DE TRANSPORTE PAGADO A)

El riesgo se transfiere cuando las mercancías son aceptadas por el transportista, adecuado para carga contenerizada.

CPT

CARRIAGE PAID TO
(TRANSPORTE PAGADO HASTA)

El vendedor entrega las mercancías al transportista, transfiriendo el riesgo al comprador en ese momento.

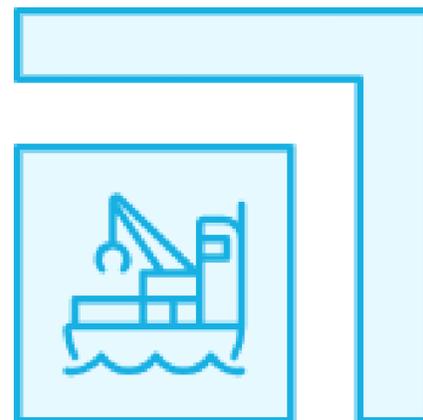
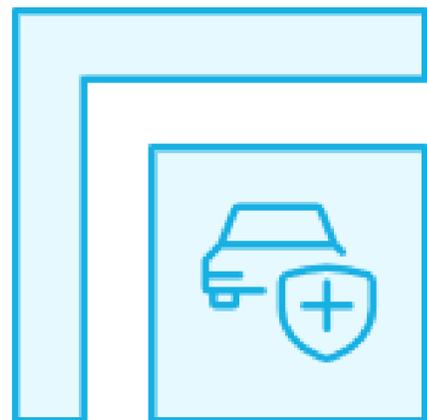
Términos de Transporte Marítimo

CIF

COST, INSURANCE AND FREIGHT

(SEGURO DE COSTOS Y FLETE)

El vendedor proporciona seguro, añadiendo seguridad para el comprador durante el tránsito.



FOB

FREE ON BOARD

(GRATIS A BORDO)

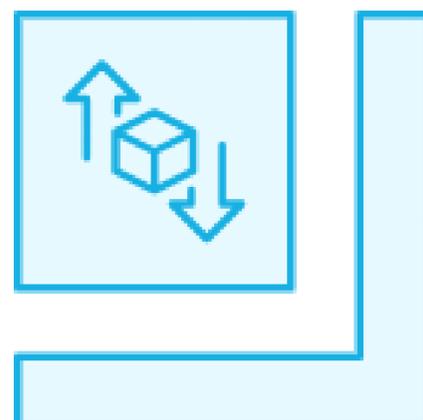
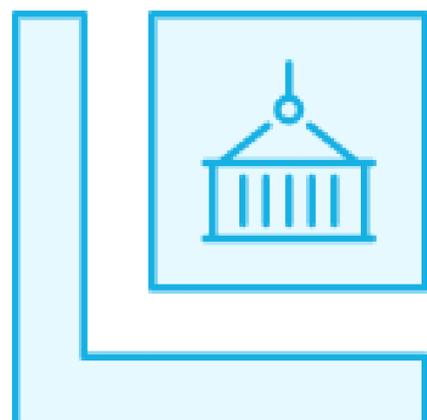
Representa la responsabilidad del vendedor hasta que las mercancías son cargadas en el barco.

CFR

COST AND FREIGHT

(COSTE Y FLETE)

El vendedor cubre los costos de transporte, pero el comprador asume el riesgo una vez a bordo.



FAS

FREE ALONGSIDE SHIP

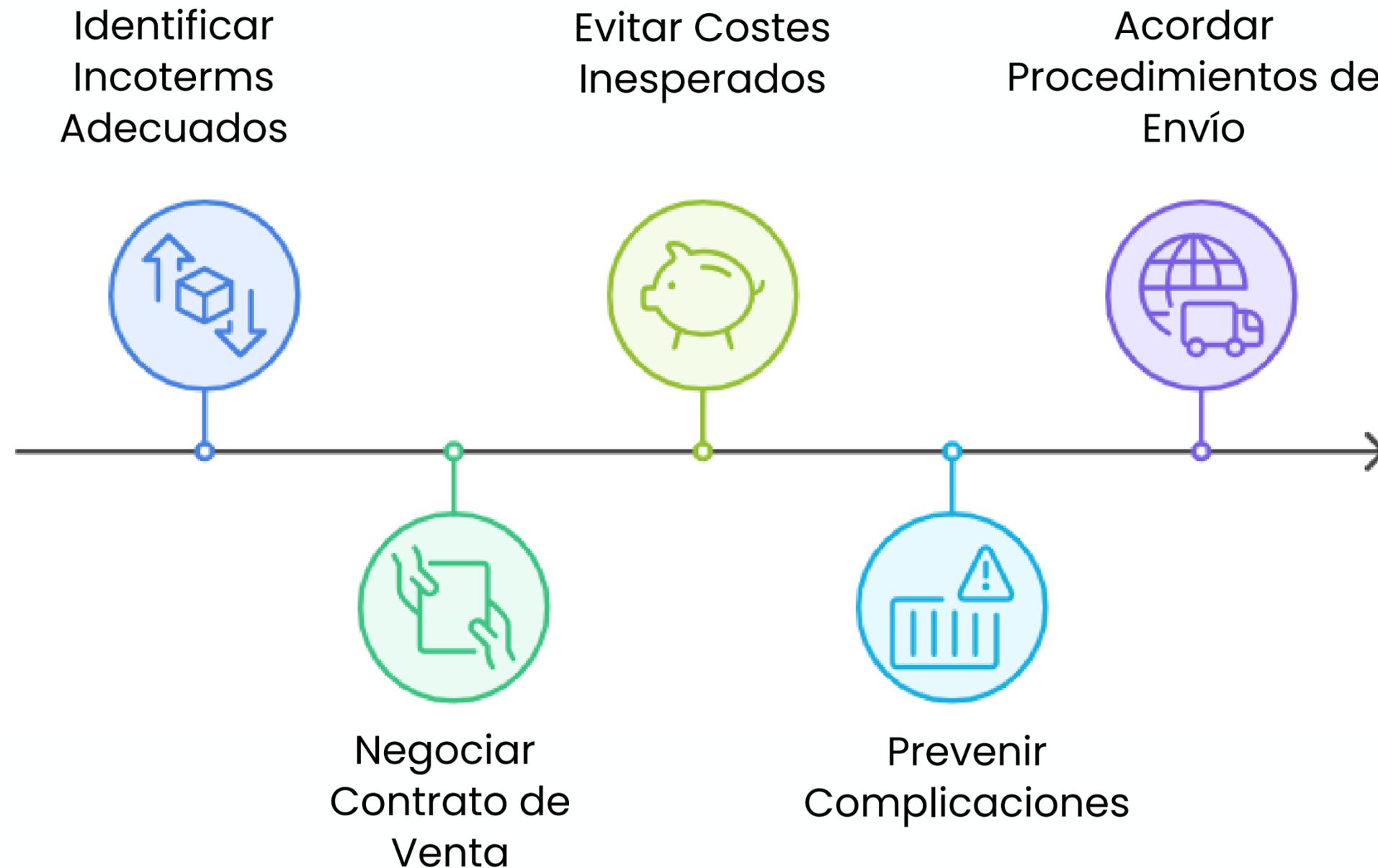
(LIBRE AL COSTADO DEL BARCO)

Indica que la obligación del vendedor termina al costado del barco, trasladando los costos al comprador.

Incoterm	Modo de Transporte	Entrega del Vendedor	Responsabilidad de Costos	Transferido a Comprador
EXW Ex-Works	Terrestre	Instalaciones del vendedor	Desde la recogida por el comprador	Desde la recogida por el comprador
FCA Free Carrier	Terrestre/Aéreo/Multimodal	Lugar acordado o terminal designada	Hasta la entrega en el lugar designado	En el lugar designado
FOB Free on Board	Marítimo	Puerto de embarque	Hasta la carga en el buque	En el puerto de embarque
CIF Cost, Insurance and Freight	Marítimo	Puerto de destino	Hasta el puerto de destino (incluye seguro)	Durante el trayecto marítimo (con seguro)

Modo de Transporte	Incoterms Relacionados	Características Clave	Ejemplo de Uso
Marítimo	FAS, FOB, CFR, CIF	Exclusivo para transporte marítimo o fluvial. Incluye términos donde el vendedor entrega la mercancía en el puerto de embarque.	Exportación de granos o maquinaria pesada.
Terrestre	EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP	Adecuado para transporte por carretera o ferrocarril. Los costos y riesgos se reparten según el término utilizado.	Envíos nacionales o internacionales cercanos
Aéreo	FCA, CPT, CIP	Usado cuando se requiere rapidez en la entrega. Los Incoterms FCA y CIP suelen ser aplicables ya que contemplan la entrega en terminales aéreas.	Electrónica o bienes perecederos.
Multimodal	FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP	Incoterms que permiten combinar varios modos de transporte (marítimo, aéreo, terrestre).	Productos manufacturados internacionales.

¿Por qué son importantes los incoterms?



Importancia de los Incoterms

Negociación de Contratos

Facilita discusiones contractuales más fluidas y eficientes.

Gestión de Costos

Asegura gastos predecibles y evita costos inesperados en el comercio.



Procedimientos de Envío

Estandariza y aclara los procesos de envío para todas las partes.

CAPÍTULO 5

REQUISITOS Y

DOCUMENTOS

NECESARIOS

Form **1040** Department of the Treasury—Internal Revenue Service
U.S. Individual Income Tax Return

Filing Status Single Married filing jointly
Check only one box. If you checked the MFS box, person is a child but not your dependent.

Your first name and middle initial

If joint return, spouse's first name and middle initial

Home address (number and street). If you have a foreign address, also complete spaces below.

City, town, or post office. If you have a foreign address, also complete spaces below.

Foreign country name

Inicio

Form **1040** Department of the Treasury—Internal Revenue Service (99)
U.S. Individual Income Tax Return **2020** OMB No. 1545-0074

Filing Status Single Married filing jointly Married filing separately (MFS) Head of household (HOH) Qualifying widow(er) (QW)
Check only one box. If you checked the HOH or QW box, enter the child's name if the qualifying person is a child but not your dependent.

Your first name and middle initial Last name

If joint return, spouse's first name and middle initial Last name

Home address (number and street). If you have a P.O. box, see instructions. Apt. no.

City, town, or post office. If you have a foreign address, also complete spaces below. State ZIP code

Foreign country name Foreign

Your social security number

Spouse's social security number

Presidential Election Campaign
Check here if you, or your spouse if filing jointly, want \$3 to go to the U.S. Treasury to help pay for the 2020 presidential election.



NORTEAMÉRICA

LO NECESARIO PARA EL REGISTRO DE UNA EMPRESA EN ESTADOS UNIDOS

En la mayoría de situaciones, el registro de una organización puede rondar alrededor de los \$300 USD, pero las cuotas pueden variar dependiendo del estado y el tipo de estructura de la empresa. Los datos esenciales para poder registrar una empresa son los siguientes:

1. Nombre de la empresa.
2. Ubicación de la empresa.
3. Propiedad, estructura administrativa o directores.
4. Información del agente registrado.
5. Número y valor de las acciones (si es una corporación).



REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE UNA EMPRESA

VISA



- Visa E-1
- Visa E-2
- Visa L-1
- Programa de Inversionistas Inmigrantes

ESTRUCTURA EMPRESARIAL



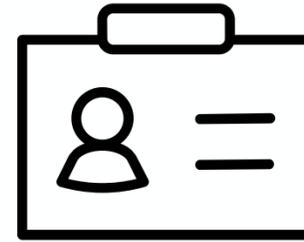
- Tipos:
- Limited Liability Company
 - Corporación C
 - Empresa Individual
 - Sociedad Colectiva
 - Sociedad Comandita
 - *Sociedad de Responsabilidad Limitada*

CERTIFICADOS DE PATENTE



- Certificados emitidos por la oficina de patentes y marcas de los Estados Unidos

LICENCIAS



- Licencias de negocio a nivel local, estatal o federal
- Licencias específicas para industrias reguladas

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL (TAX IDENTIFICATION NUMBER, TIN). EQUIVALENTE AL RFC EN MÉXICO



- Es un número de nueve dígitos emitido por el IRS (Servicio de Impuestos Internos) para identificar a la empresa a efectos fiscales.

Estatutos o Resoluciones

Son los documentos internos que rigen la corporación. Definen cómo se toman las decisiones clave.

Datos Esenciales

- a.Nombre de la empresa.
- b.Ubicación de la empresa.
- c.Propiedad, estructura administrativa o directores.
- d.Información del agente registrado.
- e.Número y valor de las acciones (si es una corporación).

Acta Constitutiva

Es un documento legal exhaustivo que establece las directrices básicas de la empresa.

Acuerdo de Sociedad de Responsabilidad Limitada

Es un documento interno obligatorio entre todos los socios, que define cómo se toman las decisiones de la empresa.

Certificado de Sociedad de Responsabilidad Limitada

Documento simple con los fundamentos de la sociedad de responsabilidad limitada.

Documentos Para Registrar Una Empresa en Estados Unidos

Acta Constitutiva Para LLC

Documento simple con los fundamentos de la LLC.

Acuerdo Operativo de la LLC

Detalles de la estructura de las decisiones financieras y funcionales de la empresa.

Certificado de Sociedad Comandita

Documento simple en que se asientan los fundamentos de la sociedad. Le notifica al estado la existencia de la sociedad y contiene información comercial básica.

Acuerdo de Sociedad Comandita

Es un documento interno obligatorio entre todos los socios, que define cómo se toman las decisiones de la empresa.

LO NECESARIO PARA EXPORTAR A CANADÁ

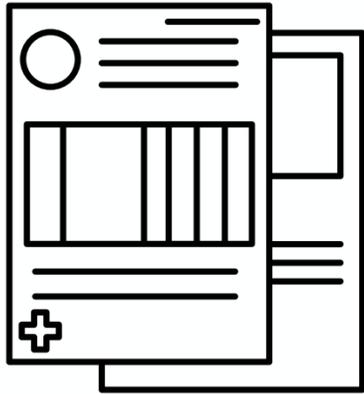
Canadá ofrece una política de exportación bastante flexible, además de contar con buenas oportunidades de mercado que evidencian la buena relación comercial que estos dos países han construido durante más de 20 años.

Por lo tanto, se vuelve imprescindible conocer los requisitos para exportar a Canadá desde México, pues se trata de una oportunidad invaluable para potenciar tu experiencia en el comercio exterior. Por ello los requisitos para la exportación son los siguientes.



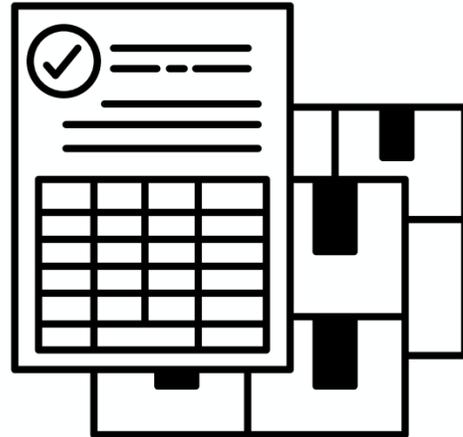
REQUISITOS PARA EXPORTAR EN CANADÁ

CONTAR CON RFC ACTIVO



El Registro Federal de Contribuyentes será indispensable para exportar a Canadá desde México, es por ello que tiene que estar vigente y sin ningún tipo de adeudo.

CONOCER IMPUESTOS ARANCELARIOS



Se debe conocer la fracción arancelaria que corresponde al costo que debe pagar una empresa para poder exportar sus mercancías al extranjero.

Puedes consultar: 

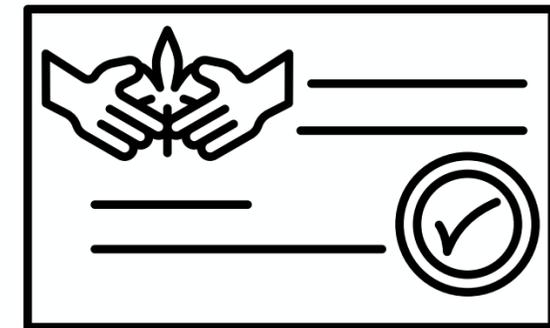
DETERMINAR EL VALOR DE LOS BIENES A EXPORTAR



El valor del arancel es el monto pagado al proveedor por los bienes y, para la generación de este documento, es importante incluir una descripción detallada de cada producto que vayas a exportar a Canadá desde México.

Puedes consultar: 

OBTENER EL NÚMERO COMERCIAL



Este número es emitido por la Agencia de Ingresos a Canadá (CRA) y se puede solicitar gratuitamente a través de este medio:
-Llamando a la ventana comercial de la CRA al 1-800-959-5525

Puedes consultar: 

Documentos que avalen el cumplimiento de regulaciones

Aquí se deben de contemplar los certificados sanitarios, permisos de exportación y, del mismo modo, certificados de exportación.

Puedes consultar: 

Certificado de Origen

Se trata de un documento que certifica el lugar en el que han sido fabricadas las mercancías a exportar.

Puedes consultar: 

Carta Porte

Hace referencia a un documento jurídico que tiene la finalidad de verificar el traslado de los productos en un proceso de exportación.

Puedes consultar: 

Documentos Para Exportar en Canadá

Factura Comercial de Exportación

Es un documento cuya función es la de comprobar la veracidad de una transacción entre dos figuras involucradas en un proceso de exportación.

Lista de Empaque

Cumple la función de dar a conocer algunos datos como:

- Nombre puntual de la mercancía
- Tipo de mercancía
- Tipos de empaques o embalajes
- Peso de la mercancía
- Cantidad de la mercancía

Puedes consultar: 

Conocimiento de Embarque

Consiste en un documento presente al momento de cerrar un contrato de transporte. La función de un bill of lading consiste en establecer las condiciones entre el cargador, el destinatario y el transportista.

NORMAS TÉCNICAS PARA EXPORTAR A NORTEAMÉRICA

Para poder realizar cualquier tipo de exportación a territorio norteamericano las normas que deben de seguirse por el exportador están estipuladas dentro del T-MEC. Ya que, ahora solo se podrá solicitar un trato preferencial arancelario de los países que conforman el tratado si se posee una certificación de origen T-MEC.

Es por ello que para poder ingresar con éxito al mercado norteamericano se debe de alinear el plan de exportación de la empresa al marco arancelario y diferentes reglas dentro del territorio. Para poder conseguir esto se deben de respetar las normativas que se presentan a continuación.



Utilizar la Autocertificación de Origen T-MEC

Certificador	Indica si el certificador es el exportador, productor o importador. Proporciona el nombre, cargo, dirección, teléfono y correo electrónico.
Productor y Exportador	Proporciona el nombre, dirección, correo electrónico y teléfono del productor y del exportador, de ser distinto del certificador.
Clasificación Arancelaria	Proporciona una descripción de la mercancía y la clasificación en el Sistema Armonizado de la mercancía a nivel de 6 dígitos.
Criterio de Origen	Especifica la regla de origen conforme a la cual la mercancía califica.
Periodo Global	Incluye el período si la certificación ampara múltiples embarques de mercancías idénticas para un plazo especificado de hasta 12 meses.
Firma y Fecha	La certificación debe ser firmada y fechada por el certificador e ir acompañada de su declaración.

Solicitar los Servicios de un Agente Aduanal



El Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (SNICE) es la herramienta clave para conocer todo lo referente a la fracción arancelaria de las mercancías de la empresa.

Debido a que la asignación incorrecta de la fracción arancelaria puede causar costos, lo mejor es que se presente una comunicación con un agente aduanal que asesore durante este proceso.

Para consultar más información sobre la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM).
<https://www.caaarem.mx/#gsc.tab=0>

Identifica las Normas No Arancelarias Para Exportar

Para poder realizar las exportaciones de una manera correcta, es necesario que se identifiquen cada una de las regulaciones con las que cuenta el territorio, las cuáles son las siguientes:

Requerimiento de etiquetado de país de origen

Se define si la mercancía se obtiene o se produce total o parcialmente en el territorio de uno o más de los países del T-MEC.

Puedes consultar: 

Etiquetado y envasado de los bienes de consumo

Se exige que los envasados revelen el contenido neto, la identidad del producto y el nombre y lugar del negocio del fabricante, empacador o distribuidor.

Puedes consultar: 

Alimentos, suplementos y cosméticos

Si exportas alimentos, medicamentos o dispositivos médicos de uso humano y veterinario, productos emisores de radiación, cosméticos y productos de tabaco, deberás cumplir con las regulaciones que se exigen.

Puedes consultar: 



Requerimientos zoosanitarios y fitosanitarios

Se solicita que los productos de carne, aves y huevos procesados sean seguros, saludables, sin adulterar y debidamente etiquetados y empacados.

Puedes consultar:



Alcohol y tabaco

Por sus características, las bebidas alcohólicas y el tabaco enfrentan regulaciones especiales cuyo control está a cargo de la Agencia de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco.

Puedes consultar:





EUROPA



La exportación de productos a Europa representa una excelente oportunidad para las empresas de expandirse a un mercado amplio y competitivo. Sin embargo, para que una exportación sea exitosa, es fundamental cumplir con los requisitos y la documentación específica que exige la Unión Europea, asegurando así que los productos ingresen de manera legal y cumplan con los estándares de calidad y seguridad requeridos.



Requisitos y documentos para formalizar una empresa



Elección de la Estructura Legal (tipo de empresa)



Registro del Nombre Comercial



Documentos de Constitución



Identificación Fiscal



Apertura de Cuenta Bancaria



Inscripción en el Registro Mercantil



Licencias y permisos



Seguro de la empresa



Registro de empleados





El cumplimiento del **Reglamento REACH** es para productos que contengan sustancias químicas, es necesario requerir registro y autorización de ciertos componentes. Se tramita en la Agencia Europea de Sustancias y Mezclas Químicas (ECHA)

Registro REACH:<https://echa.europa.eu/web/guest/regulations/reach/registration>

El proceso para el **Sistema EORI** se puede realizar desde la web de la AEAT y solo deberás seguir estos pasos:

1. Acceder al sitio web de la Agencia Tributaria.
<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/procedimientoini/DC13.shtml>
2. Seleccionar en la columna izquierda el apartado "Registros y censos: solicitud de alta del número de registro e identificación de operadores económicos (EORI)".
3. Desde aquí, deberás elegir la opción "Alta de EORI español".
4. Sucesivamente, necesitarás tu certificado digital, DNI-e o Cl@ve para completar el proceso.

NORMAS TÉCNICAS

Certificación CE

El marcado CE es un símbolo por el que el fabricante o responsable legal declara bajo su responsabilidad que el producto que está comercializando.

Reglamento sobre Productos Alimenticios y Bebidas

Para alimentos o bebidas en la UE, debe facilitar información esencial para que el consumidor.

Regulación REACH

Es una normativa de la Unión Europea que tiene como objetivo proteger la salud humana y el medio ambiente de los riesgos de los productos químicos.

Normas de Sustentabilidad y Ecológicas

Las normas de la Unión Europea sobre agricultura ecológica cubren los productos agrícolas, incluidos los de acuicultura y levadura..

Aduanas y Aranceles

Es importante clasificar correctamente tus productos según el Sistema Armonizado (HS Code).

Reglamentos Específicos según el Producto

Sustancias químicas peligrosas en los productos:

- productos textiles
- juguetes
- cosméticos
- tintas para tatuajes

TIPOS DE CONTRATOS



Contrato de
Compraventa
Internacional



Contrato de
Distribución
Internacional



Contrato de
Agencia
Comercial



Contrato de
Joint Venture
Internacional



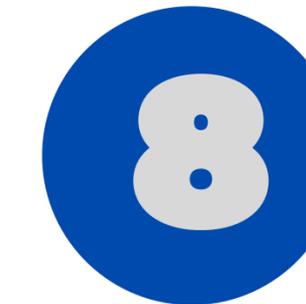
Contrato de
Franquicia
Internacional



Contrato de
Transporte
Internacional



Contrato de
Licencia de
Exportación



Contrato de
Seguro
Internacional





ASIA



La exportación hacia Asia representa una oportunidad estratégica de gran relevancia para las empresas que buscan expandir su presencia en mercados internacionales.

Asia, como una de las regiones más dinámicas y diversas del mundo, alberga economías en rápido crecimiento, una amplia base de consumidores y un creciente interés por productos y servicios innovadores.

REQUISITOS Y DOCUMENTOS PARA FORMALIZAR UNA EMPRESA EN ASIA

DEFINICIÓN DE ESTRUCTURA Y TIPO DE EMPRESA

- Empresa de responsabilidad limitada (LLC)
- Sucursal (Branch Office)
- Oficina de representación
- Sociedad anónima
- Sociedad en nombre colectivo o sociedad de responsabilidad limitada:

NOMBRE COMERCIAL

- Búsqueda de nombre: Elige un nombre comercial que esté disponible y que cumpla con las normas locales y tener un nombre de reserva antes de que formalizar el registro.

REGISTRO Y AUTORIZACIÓN DE ACTIVIDADES COMERCIALES

- Registro en el Registro
- Mercantil o Corporativo
- Licencia de operación o de comercio

CAPITAL MÍNIMO

- Hong Kong y Singapur: No requieren capital mínimo específico, pero se recomienda contar con al menos una cantidad simbólica.
- China y otros países: A menudo requieren capital mínimo en algunos sectores estratégicos.

GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

- Registro de marca
- Registro de patentes y derechos de autor

CERTIFICACIONES Y PERMISOS SECTORIALES (SI APLICA)

Dependiendo del sector, podrías necesitar permisos específicos, como certificaciones ambientales, de construcción, de sanidad, entre otras.

CONTRATACIÓN DE UN REPRESENTANTE LEGAL O DIRECTOR RESIDENTE (OBLIGATORIO)

Algunos países asiáticos, como Singapur y Malasia, requieren que al menos uno de los directores de la empresa sea residente en el país.

PUBLICACIÓN DEL REGISTRO

En algunos países, es necesario anunciar públicamente la constitución de la empresa en un boletín oficial o en un medio aprobado.

APERTURA DE UNA CUENTA BANCARIA COMERCIAL

- Requisitos de cuentas bancarias
- Depósito de capital inicial

REGISTRO DE EMPLEADOS Y SEGURIDAD SOCIAL

- Registro en la seguridad social
- Seguros y beneficios para empleados

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA

Es obligatorio contar con una dirección registrada en el país. Esto puede ser una oficina física o una dirección de un coworking

REQUISITOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA

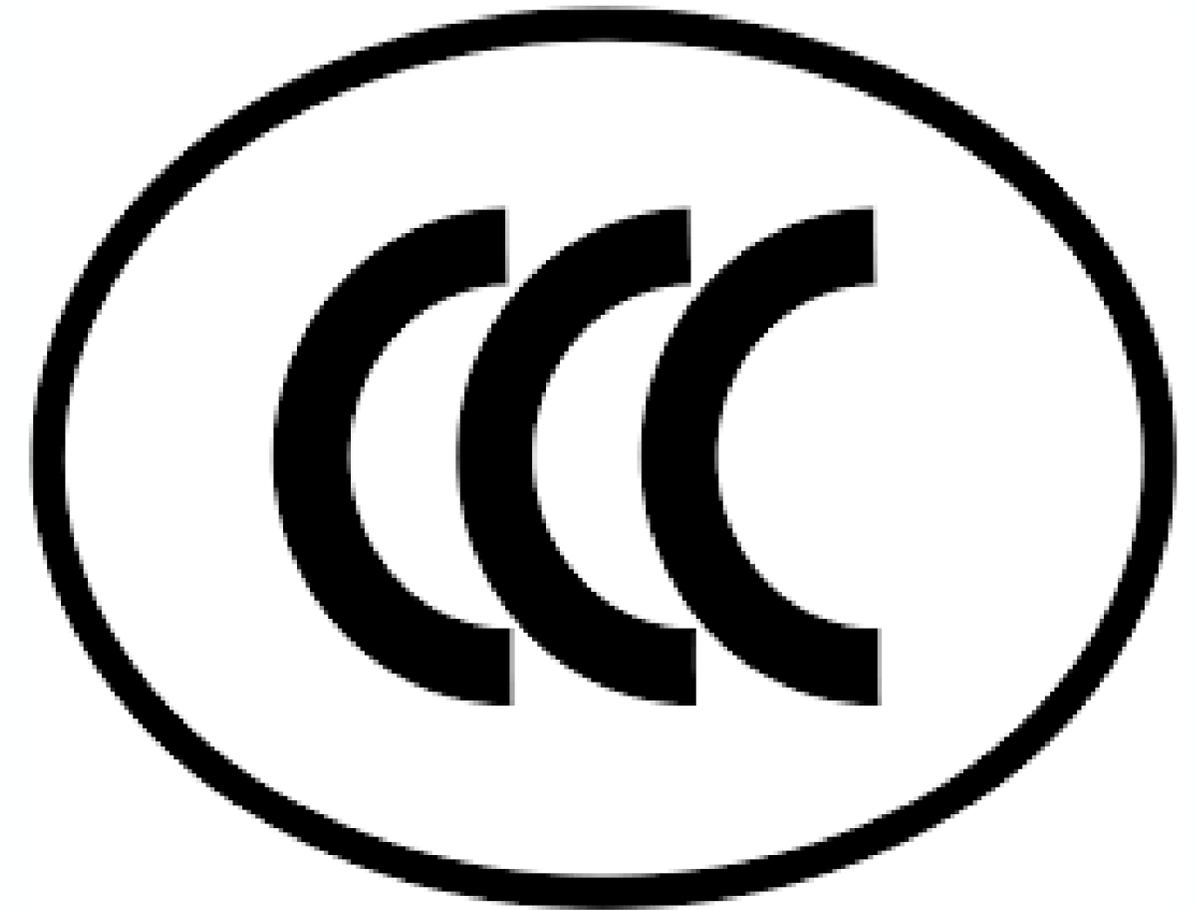
Certificados y permisos de inversión extranjera: En algunos países, es necesario obtener un Certificado de Registro de Inversión para empresas con capital extranjero.

OBTENCIÓN DE NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL Y REGISTRO DE IMPUESTOS

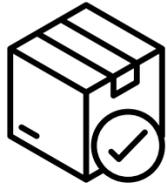
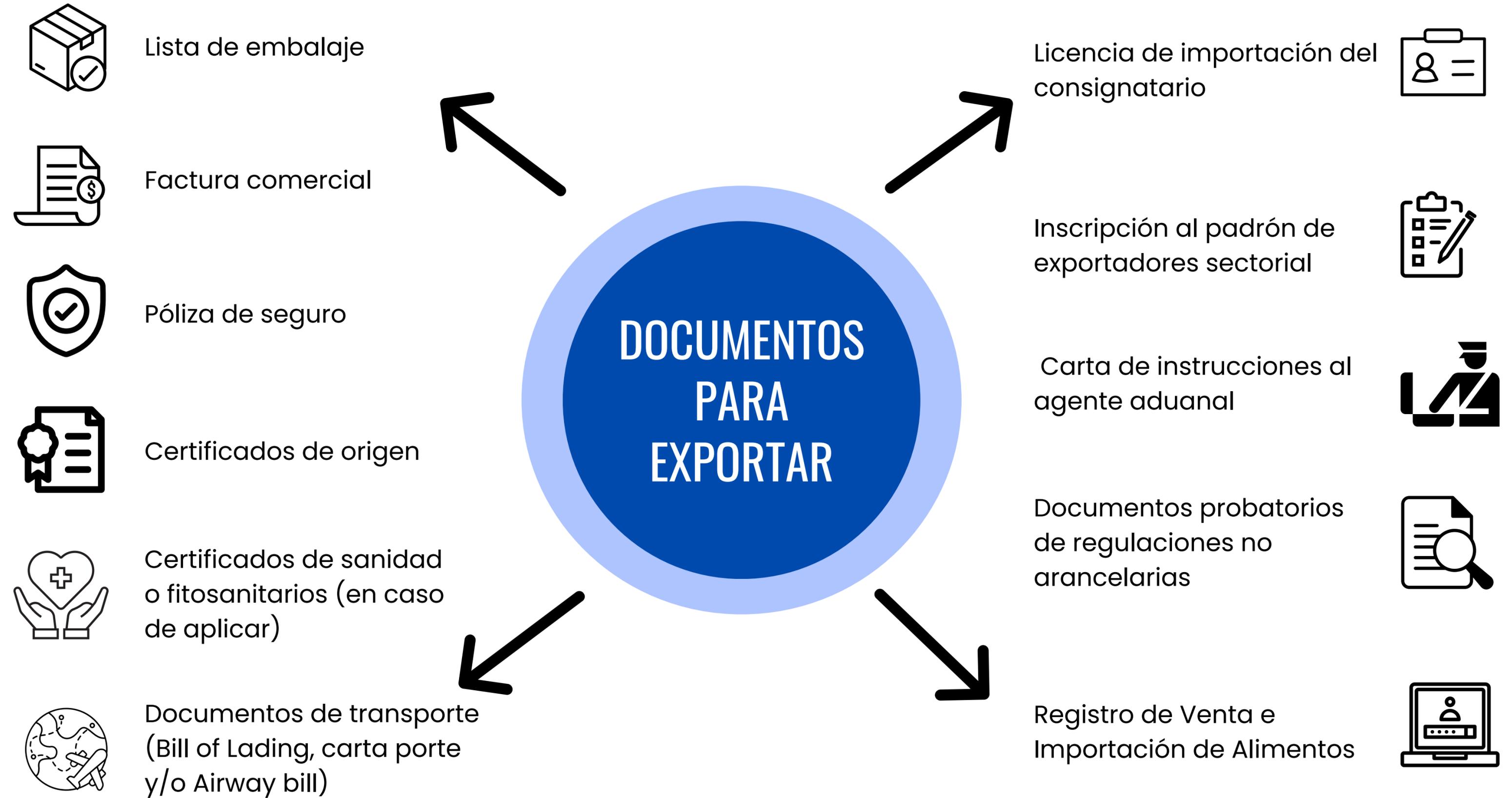
- Registro en la autoridad fiscal:
- Registro para impuestos específicos

Es importante señalar la Certificación Obligatoria China (CCC) es un sistema de certificación de calidad que se aplica a los productos que se importan, venden o utilizan en China.

Esta se obtiene comunicándose directamente con la Administración de Certificación y Acreditación de China (CQC) o solicitando el apoyo de una empresa logística con la experiencia correspondiente.



URL para tramitar CCC: <https://www.cqc.com.cn/www/english/>



Lista de embalaje



Factura comercial



Póliza de seguro



Certificados de origen

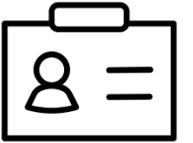


Certificados de sanidad o fitosanitarios (en caso de aplicar)



Documentos de transporte (Bill of Lading, carta porte y/o Airway bill)

Licencia de importación del consignatario



Inscripción al padrón de exportadores sectorial



Carta de instrucciones al agente aduanal



Documentos probatorios de regulaciones no arancelarias



Registro de Venta e Importación de Alimentos



TIPOS DE CONTRATOS PARA EXPORTAR

La validación y cumplimiento de los contratos puede ser gestionada por diversas instituciones y mecanismos, dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- Cámara de Comercio Internacional
- Autoridades locales de comercio exterior
- Legalización y apostilla
- Notarización y traducción oficial
- Consultoría jurídica especializada
- Organismos internacionales de arbitraje
- Bancos y entidades financieras

Contrato de Compra-Venta Internacional



Para más información visita el enlace:

<https://e.economia.gob.mx/guias/generar-contratos-comerciales-internacionales/>

Contrato de Agencia Internacional



Para más información visita el enlace:

<http://intercontratos.com/modelos-de-contratos/contrato-de-agencia-comercial-internacional/>

Contrato de franquicia internacional



Para más información visita el enlace:

<https://hedillaabogados.com/franquicia-internacional/>

NORMAS TÉCNICAS

Normas Técnicas Generales

- ISO 9001
- ISO 9004
- ISO 14001
- ISO 22000

Certificación Obligatoria por País

- China: Certificación CCC
- India : BIS Certification (Bureau of Indian Standards)
- Japón: Normas JIS (Japanese Industrial Standards)
- Corea del Sur: Certificación KC (Korea Certification)

Requisitos de Etiquetado

- Idioma Local
- Contenido Obligatorio
- Certificaciones Ambientales

Regulaciones Alimentarias

- Permisos y Certificados Sanitarios
- Trazabilidad:
- Límites de Residuos

Sustancias Restringidas

- Restricción de Químicos y Materiales Tóxicos
- Cosméticos

Documentación y Procedimientos Aduaneros

- Certificado de Origen
- Facturas y Listado de Empaque
- Declaración de Conformidad

Normas de Sostenibilidad

- Certificaciones ambientales como FSC (madera) o etiquetas ecológicas para plásticos y textiles.

An isometric illustration of a supply chain and logistics hub. The scene is filled with various elements: a large cargo ship at a dock, several forklifts moving boxes, a semi-truck, a train, and various storage racks and pallets. The background features a world map, suggesting global logistics. The overall style is a detailed, grayscale isometric drawing with white highlights and shadows, creating a sense of depth and activity.

CAPÍTULO 6

LOGÍSTICA Y

CADENAS DE

SUMINISTROS

[Inicio](#)

¿Qué es la logística?

Conjunto de operaciones destinadas a transportar materias primas o productos finalizados desde el país de origen, denominado exportador, hasta el país de llegada, al que se conoce como importador.



¿Qué es la cadena de suministros?

Cadena o sistema que incluye todas las actividades, recursos e información para movilizar un producto o servicio de un proveedor al cliente. Se trata de una red creada para producir y distribuir un producto específico.





Transporte

Desplazamiento físico de productos, lo cual incluye diversas rutas.

Cumplimiento aduanero

La falta de cumplimiento puede resultar en demoras y gastos extra.



Almacenamiento

La posición clave de los almacenes es vital para mejorar la gestión del inventario y garantizar la prontitud en las entregas.

Visibilidad en la cadena de suministros

La monitorización en tiempo real y el seguimiento de bienes y productos mientras cruzan las fronteras.



Componentes

Clave de la logística Internacional

Inventarios

Asegurarse de tener un inventario equilibrado.

- Exceso de inventario causa bloqueos de dinero.
- Escasez de inventario causa pérdidas de ventas.

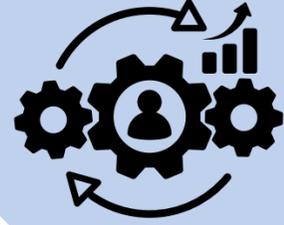
Gestión de riesgos

Estar preparados ante riesgos que puedan surgir en cualquier momento.



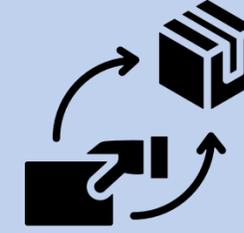
TRADICIONAL

Cada parte que la compone actúa de forma autónoma e independiente.



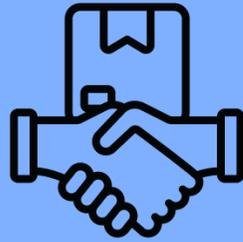
DIRECTA

Elimina el mayor número de intermediarios posible para acortar los pasos entre la empresa y el cliente.



COMPARTIDA

Dos o más firmas colaboran a lo largo de la cadena o en parte de esta para aumentar la eficacia y ahorrar en costos.



ESTRATÉGICA

Las fases se ven determinadas por los objetivos de una empresa que opera en mercados inestables y muy cambiantes.



COMPLEJA

Se compone por múltiples actores, ya que los productos demandan una gran cantidad de insumos o de tratamiento.



SINCRONIZADA

Se alcanza cuando todos los pasos dentro de la supply chain se suceden de modo rápido y fluido.



Tipos de cadenas de suministros

Cadena de suministro recomendable por el tipo de producto

Productos de Consumo Masivo

Alimentos, bebidas, productos de limpieza.

Cadena de suministro recomendada: Tradicional o Directa



Tradicional

Es común para productos de bajo costo que se producen en masa y se distribuyen ampliamente.



Directa

puede ser útil si la marca desea controlar más de cerca la relación con los consumidores a través de canales directos.



Productos Industriales o Manufactura

Equipos industriales, maquinaria, componentes electrónicos.

Cadena de suministro recomendada: Compartida o Estratégica

¿Por qué?



Compartida

Permite que las empresas trabajen estrechamente con sus proveedores y clientes para mejorar la eficiencia y compartir recursos o información.



Estratégica

Es adecuada cuando se tienen socios clave con los que se colabora para optimizar costos, tiempos y calidad a largo plazo.



Productos de Alta Tecnología

Teléfonos inteligentes, computadoras, dispositivos médicos.

Cadena de suministro recomendada: Sincronizada o Estratégica

¿Por qué?



Sincronizada

La tecnología y la demanda cambian rápidamente, la coordinación entre todos los eslabones de la cadena es crucial para que los productos lleguen al mercado rápidamente sin desajustes de oferta.



Estratégica

Es importante si hay pocos proveedores de componentes clave, lo que requiere un enfoque colaborativo y proactivo para asegurar la disponibilidad.



Productos de lujo

Cadena de suministro recomendada: Estratégica o Directa

¿Por qué?



Estratégica

Permite trabajar de cerca con proveedores clave para asegurar que los estándares de calidad sean consistentes.



Directa

Puede ser eficaz si la marca desea un control total sobre su distribución y la relación con el cliente final.



Productos perecederos

Cadena de suministro recomendada: Sincronizada o Compleja

¿Por qué?



Sincronizada

Es crucial para coordinar la producción, el transporte y la distribución de manera rápida y efectiva.



Compleja

Es adecuada si se manejan múltiples proveedores, tiempos de transporte internacionales o productos con una vida útil extremadamente corta.



Productos de Salud

Farmacéuticos, Equipos Médicos, etc.

Cadena de suministro recomendada: Compleja o estratégica

¿Por qué?



Compleja

Es adecuada para gestionar las múltiples etapas de producción, distribución y cumplimiento de regulaciones.



Estratégica

Es útil cuando se trabaja con socios clave o proveedores de materias primas que requieren coordinación a largo plazo.



Servicios

Consultoría, Tecnología, Educación, etc.

Cadena de suministro recomendada: Directa o estratégica.

¿Por qué?



Directa

Adecuada para garantizar la calidad y la personalización de la entrega.



Estratégica

Puede ser beneficiosa para asegurar la cooperación a largo plazo con proveedores de servicios (como proveedores de tecnología, plataformas o talento).



DESAFÍOS EN LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL



Conflictos geopolíticos

- Disputas territoriales.
- Seguridad y poder militar.
- Impacto del cambio climático.
- Alianzas y bloques internacionales.



Crisis sanitarias globales

- Pandemias
- Epidemias
- Crisis de salud ambiental
- Emergencias sanitarias locales



Crisis económicas

- Devaluación de la moneda.
- Crisis financieras.
- Crisis comerciales.
- Crisis globales.
- Dependencia económica.

**Respuestas
empresariales a
los desafíos de
la logística**



RESPUESTAS EMPRESARIALES A LOS DESAFÍOS DE LA LOGÍSTICA



Diversificación de rutas y proveedores

Evita quedar atrapado en la disputa. La dependencia excesiva de un solo proveedor o ruta de transporte puede ser arriesgada en un entorno tan cambiante.



Inversión en Innovación de la Cadena de Suministro

Invertir en tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial y la automatización, para hacer frente a las interrupciones, permite anticipar y responder a problemas en la cadena de suministro de manera más eficiente.



Planes de Contingencia

Planes de contingencia sólidos para responder a interrupciones en la cadena de suministro. Estos planes brindan una ventaja competitiva al garantizar la continuidad de sus operaciones.

Alianzas con Operadores Logísticos



¿Qué son los operadores logísticos?



Empresa especializada en proporcionar **soluciones integrales de logística** y distribución a otras organizaciones.

Su función principal es **gestionar y optimizar diversas operaciones dentro de la cadena de suministro** de sus clientes, abarcando actividades como el transporte, almacenamiento, gestión de inventarios y embalaje, entre otras.



TIPOS DE OPERADORES LOGÍSTICOS

1PL (First Party Logistics)

Se refiere a los transportistas directos. En este modelo, la propia empresa se encarga de sus operaciones logísticas, sin externalizar servicios.

2PL (Second Party Logistics)

Este tipo de operador logístico se centra en la ejecución de una parte de la cadena de suministro, como el transporte marítimo, aéreo, o terrestre.

3PL (Third Party Logistics)

Ofrecen una gama más amplia de servicios que incluyen almacenamiento, transporte, gestión de inventarios, embalaje, y a veces hasta la gestión de procesos de devolución.

5PL (Fifth Party Logistics)

Optimizan cadenas de suministro a gran escala, usando tecnología para automatizar procesos y reducir costos.

4PL (Fourth Party Logistics)

Actúan como integradores de la cadena, gestionando no solo los servicios logísticos, sino también las relaciones con otros 3PL y proveedores, coordinando toda la cadena bajo un solo contrato.

Reducción de costos

Trabajar con un operador logístico reduce costos al aprovechar su experiencia, infraestructura y economías de escala, optimizando transporte, almacenamiento e inventarios.

Mejor eficiencia y productividad

Uso de tecnología avanzada y procesos optimizados, lo que permite a las empresas delegar funciones y centrarse en su negocio, mejorando la productividad.

Acceso a redes globales

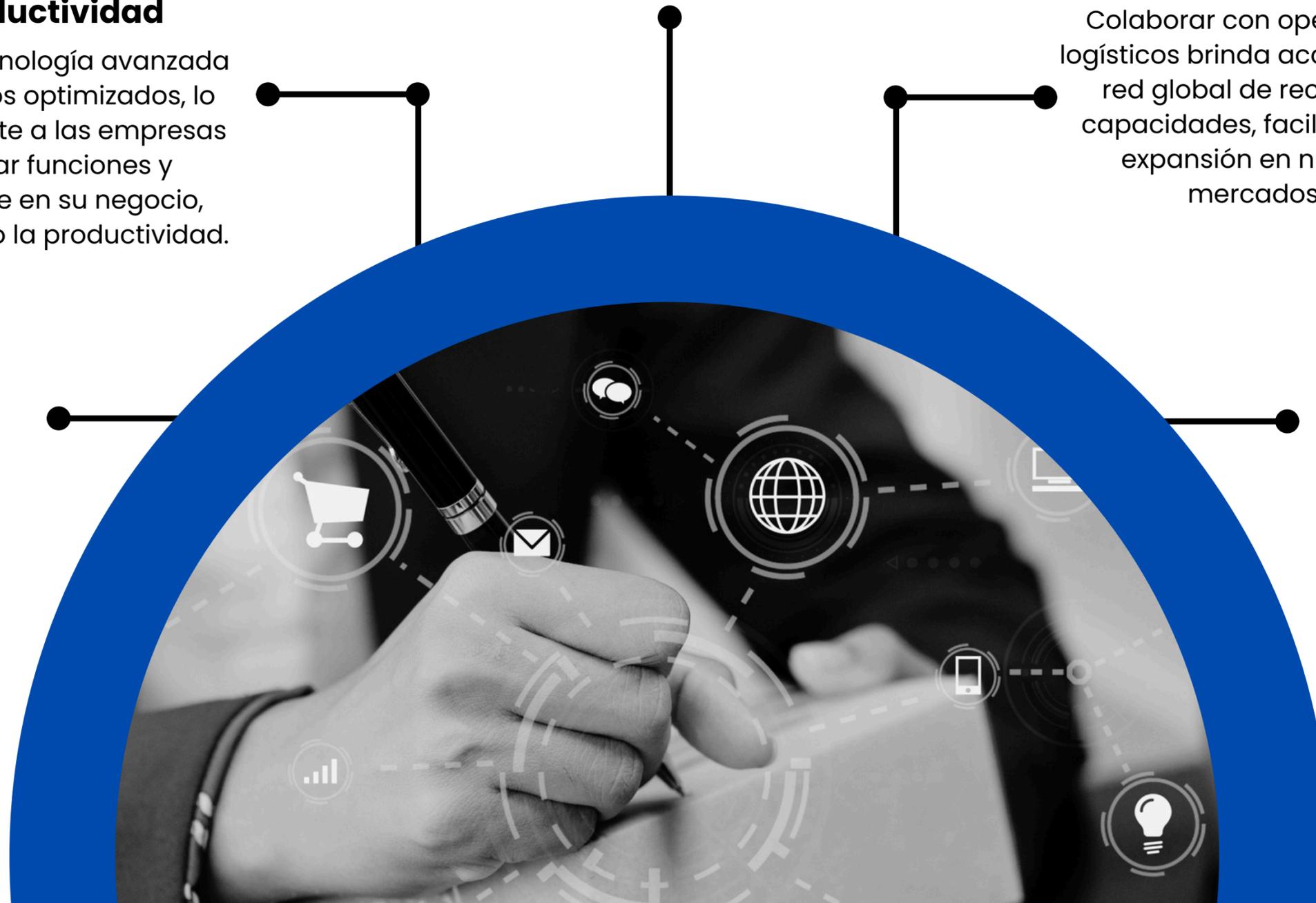
Colaborar con operadores logísticos brinda acceso a una red global de recursos y capacidades, facilitando la expansión en nuevos mercados.

Flexibilidad y escalabilidad

Ofrecen flexibilidad para adaptarse a cambios en la demanda, permitiendo a las empresas ajustar operaciones sin inversiones adicionales.

Mejora en servicio al cliente

Optimizan la cadena de suministro, reduciendo tiempos de entrega y mejorando la precisión de los pedidos, con visibilidad en tiempo real.



LOS 9 MEJORES OPERADORES LOGÍSTICOS EN MÉXICO

Penske Logistics México

Oficinas: Calle Antonio Dovali Jaime n.º 70 Torre A 9.º piso
Col. Santa Fe, México D.F. CP 01210 México
Teléfono: 01 8000 PENSKE (736753)
Sitio web: <https://www.penskelogistics.com/mexico/es>
Fax: +52-844-434-5698.



Rental
Leasing
Logistics

Mimpo Global Logistics



Oficina central: Av. Jose Vasconcelos 105, Piso 9 Oficina 903, Col Hipódromo, CP 06100 Alcaldía Cuauhtémoc. Ciudad de México.
Teléfono: +52 55 1113 7984.
Email: sales.mx@mimpo.com
Sitio web: <https://www.mimpo.com/index.php>

LOS 9 MEJORES OPERADORES LOGÍSTICOS EN MÉXICO

Radar Customs & Logistics

Oficinas: Bosque de Duraznos 55, Piso 3. Col. Bosques de las Lomas. Alcaldía, Miguel Hidalgo, Ciudad de México, C.P. 11700

Teléfono: +52 1 55 5453 9136 (Atención de 09:00 - 18:00 HRS)

Sitio web: <https://www.radarholding.com/>



Onest Logistics



Oficina central: Autopista México Querétaro KM. 34.5 Nave 5 Col. San Isidro Cuautitlán Izcalli, Estado de México C.P. 54730

Teléfono: (55) 5010 5800 **Teléfono de ventas:** (55) 6970 0936 (Lunes a viernes de 09:00 - 18:00 HRS)

Sitio web: www.onestlogistics.com

LOS 9 MEJORES OPERADORES LOGÍSTICOS EN MÉXICO

Eternity Group México

Oficinas: Insurgentes 1605 Piso 23. Col. San José Insurgentes. C.P. 03900, Ciudad de México.

Teléfono: 00525578264462

Email: info@eiffmx.com

Sitio web: <https://www.eiffmx.com/>



Ryder



Sede Ciudad de México: Av Vasco de Quiroga No 3200, Piso 2, Col. Zedec Santa Fe,

Álvaro Obregón, 01210, CDMX

Teléfono: 55 5261 8400

Sitio web: <https://www.ryder.com/es-mx>

FWD Logística

Teléfono: + 52 (81) 1968 5060
Email: info@fwdlogistica.com
Sitio web: <https://fwdlogistica.com/>



DHL



Teléfono: +52 (55) 3003 2600
Sitio web: <https://www.dhl.com/mx-es/home/supply-chain.html>

Estafeta Mexicana

Oficinas: Av. José Vasconcelos no. 105, Piso 4. Col. Hipódromo Condesa, Deleg. Cuauhtémoc
06170 Ciudad de México. Ciudad de México. México
Teléfonos: 55 527 08300 ó 01800(3782338)
Sitio web: <https://www.estafeta.com/supply-chain>



Sistema formal de evaluación de proveedores

Implementar un sistema formal de evaluación de proveedores ofrece múltiples beneficios, incluyendo la identificación de los mejores socios comerciales, la reducción de riesgos y la mejora continua en los procesos de adquisición.

Modelo categórico

Clasifica la información en categorías específicas, para posteriormente realizar una comparativa de datos.

Método de puntos ponderados

Se caracteriza por asignar valores numéricos a diferentes criterios o categorías, permitiendo una comparación cuantitativa.

Método de la relación de costos

Se utiliza para calcular el costo total de la producción, y considera tanto gastos directos como indirectos, y el proveedor con el mejor coste neto, que también refleje calidad, será el elegido.

**Lo que tienes
que saber para
el manejo de la
mercancía**



Capacidad de carga de los Palets

Europalet

Mide 1200 x 800 mm, pesa alrededor de 25 kg y puede soportar hasta 1500 kg de carga dinámica y 4000 kg de carga estática.



Palet Americano

Mide 1200 x 1000 mm, pesa 25 kg y puede soportar hasta 1200 kg de carga dinámica.

Palet universal homologado por la EPAL

Pesa 30 kg y puede soportar hasta 1500 kg de carga dinámica y 4500 kg de carga estática.

Consejos para apilar cajas adecuadamente en palets

¿Por qué es importante?

Una disposición inadecuada puede llevar al desplome de las cajas durante el transporte o el almacenamiento, lo que resulta en **pérdidas económicas** y posibles **daños a los productos**.

Además, una carga mal distribuida puede afectar negativamente la estabilidad del palet, aumentando el **riesgo de accidentes** y lesiones para los trabajadores.



Consejos

1

Verificar. Hay que ver que dimensiones y pesos tienen las cajas para determinar que tipo de palet necesitamos (las cajas, nunca deben sobresalir del palet y este debe soportar el peso que se le ponga).

2

Organizar. Si las cajas son desiguales deberemos clasificarlas por tamaño y peso, esto es fundamental para distribuir uniformemente la carga y garantizar la estabilidad del palet.

3

Materiales. Contar con los materiales de embalaje adecuados para asegurar la carga en el palet. El film stretch, las cintas de embalaje y los protectores de esquinas son algunos de los materiales que ayudan a paletizar correctamente y a mantener la estabilidad de la carga durante el transporte y almacenamiento.



Pasos para colocar cajas en un palet de manera efectiva

1

Determinar el patrón de apilamiento más adecuado en función de varios factores, como el tamaño, la forma y la fragilidad de los productos. La disposición más común y recomendada siempre que se pueda es el apilamiento en bloque.

2

Rellenar cualquier espacio vacío con material de relleno, como papel kraft o almohadillas de aire. Esto ayudará a evitar movimientos durante el transporte y mantener la estabilidad de la carga, reduciendo así el riesgo de daños a los productos.

3

Asegurar las cajas correctamente al palet. Utiliza film stretch, cintas de embalaje, flejes, cantoneras, etc... para envolver firmemente la carga, asegurándote de proporcionar suficiente tensión para evitar movimientos indeseados.



Paletizado en contenedores

1

Hay dos tipos principales de palets, el “**europalet**” y el palet estándar. Un “**europalet**” mide **0,8 × 1,2** m, mientras que el tamaño de un palet estándar es de **1 × 1,2**.

2

Un contenedor de 20 pies puede albergar 11 **europalets** en cada nivel y 9 o 10 palés estándar, mientras que en un contenedor de 40 pies puede haber 23-24 **europalet** por nivel o 20-21 palets estándar.

Los palets de madera deben ser lo suficientemente consistentes para permitir el apilamiento de tres niveles en altura.

3

Los bultos que ocupan menos del 90 % de la superficie del palets o que no están bien alineados, son susceptibles de moverse durante el transporte. Por este motivo, deben extremarse las medidas de sujeción mediante flejes o film retráctil.



Tipos de contenedores

Tipo de Contenedor	Modalidad	Descripción	Recomendaciones para Productos
Contenedor Estándar (20' o 40')	Marítimo	Contenedor cerrado y sellado, de uso general.	Productos no perecederos, maquinaria, textiles, muebles, materiales de construcción.
Contenedor Refrigerado (REEFER)	Marítimo	Contenedor con control de temperatura para productos sensibles a la temperatura.	Alimentos perecederos (frutas, verduras, carne, pescado, lácteos), productos farmacéuticos.
Contenedor de Alta Cubierta (HC)	Marítimo	Contenedor con mayor altura, ideal para cargas voluminosas.	Maquinaria de gran tamaño, equipo industrial, materiales de construcción de gran volumen.

Contenedor de Carga Seca (Dry Van)	Marítimo	Contenedor cerrado, utilizado para una variedad de cargas secas.	Productos electrónicos, ropa, productos de consumo, equipos y accesorios.
Contenedor Open Top	Marítimo	Contenedor con una tapa removible para carga desde la parte superior.	Cargas de gran volumen o de forma irregular que no caben en un contenedor estándar.
Contenedor Flat Rack	Marítimo	Estructura abierta sin paredes ni techo, ideal para cargas pesadas o de forma irregular.	Maquinaria pesada, equipos grandes, vehículos, componentes de construcción.
Contenedor Aéreo (ULD)	Aéreo	Unidad de carga diseñada para transportar mercancías en aeronaves.	Carga ligera pero valiosa, productos electrónicos, ropa de alta gama, artículos de lujo.

Contenedor LD7	Aéreo	Contenedor grande con capacidad para 7 palets de carga, utilizado principalmente en aviones de carga de gran capacidad.	Carga volumétrica, equipos pesados pero compactos, productos industriales, maquinaria pequeña.
Contenedor PMC (Pallet Maindeck Cargo)	Aéreo	Palets con una estructura de contenedor que se utilizan para la carga a nivel de bodega principal. Están cubiertos por una lona o material rígido.	Ropa, equipos electrónicos, productos manufacturados, carga paletizada de cualquier tipo que no sea demasiado grande
Contenedor AKE	Aéreo	Contenedor metálico con capacidad de carga de hasta 1.5 toneladas. Usado principalmente para aviones de carga de tamaño medio y aviones de pasajeros.	Productos electrónicos, textiles, productos farmacéuticos, piezas de automóviles, ropa.
Contenedor AAL	Aéreo	Contenedor con estructura más pequeña, usado en aviones más pequeños o para cargas de peso liviano y volumen reducido.	Ropa, accesorios, equipos de oficina pequeños, cosméticos, piezas de repuesto.
Contenedor PAG	Aéreo	Contenedor de carga especial utilizado para productos peligrosos o con requisitos específicos de seguridad y manejo.	Productos químicos, líquidos inflamables, materiales peligrosos (pinturas, gases comprimidos, etc.).

Contenedor RKN	Aéreo	Contenedor refrigerado que permite el transporte de productos sensibles a la temperatura, con una capacidad de hasta 2.2 toneladas.	Alimentos perecederos, productos farmacéuticos, vacunas, flores, productos de laboratorio que requieren temperatura controlada.
Contenedor FLA	Aéreo	Contenedor de carga con una base plana y sin estructura rígida. Suelen ser utilizados para artículos grandes o que no caben en los contenedores estándar.	Contenedor de carga con una base plana y sin estructura rígida. Suelen ser utilizados para artículos grandes o que no caben en los contenedores estándar.
Contenedor RLP	Aéreo	Contenedor para productos en forma de palets, con un diseño plano. Están destinados para carga a granel o voluminosa.	Carga a granel, como productos agrícolas, maquinaria pesada, artículos voluminosos que no necesitan estar sellados.
Contenedor AV	Aéreo	Especialmente diseñado para el transporte de animales vivos, con ventilación y espacios adecuados.	Animales vivos (como aves, cerdos, caballos, animales pequeños enjaulados), productos que requieren un ambiente especial.

Contenedor Estándar (Dry Van)	Terrestre	Contenedor cerrado de acero o aluminio, utilizado para el transporte de carga general. No tiene sistema de refrigeración ni características especiales.	Ropa, maquinaria, equipos electrónicos, productos manufacturados, herramientas, productos de consumo masivo.
Contenedor Refrigerado (Reefer Trailer)	Terrestre	Contenedor con sistema de refrigeración para mantener una temperatura controlada durante el transporte. Ideal para productos perecederos o sensibles a la temperatura.	Alimentos perecederos (carnes, frutas, vegetales), productos farmacéuticos, flores, productos lácteos, productos congelados.
Contenedor Open Top	Terrestre	Contenedor sin techo rígido, cubierto por una lona, que permite la carga y descarga de productos de gran tamaño o irregulares.	Maquinaria pesada, materiales de construcción, productos voluminosos como bobinas de metal, madera, equipos industriales.
Contenedor de Plataforma (Flatbed)	Terrestre	Contenedor sin paredes ni techo, con una base plana. Ideal para transportar productos grandes o pesados que no caben en un contenedor cerrado.	Vehículos, maquinaria pesada, materiales de construcción, productos sobredimensionados, estructuras metálicas, equipos industriales.

Contenedor Sobredimensionado (Oversized Load)	Terrestre	Remolque diseñado para transportar cargas que exceden las dimensiones estándar. Requiere permisos especiales para el transporte.	Maquinaria industrial pesada, equipos de construcción, piezas grandes de vehículos, estructuras metálicas, generadores.
Contenedor Tanker (Cisterna)	Terrestre	Remolque especializado para el transporte de líquidos a granel, tanto peligrosos como no peligrosos, con un sistema hermético.	Combustibles, productos químicos líquidos, aceites, jugos, leche, productos de la industria petroquímica, agua.
Contenedor de Carga Frontal (Gooseneck)	Terrestre	Remolque con una parte delantera inclinada que facilita la carga y descarga de productos pesados desde el frente.	Equipos industriales pesados, maquinaria agrícola, vehículos grandes, componentes de gran volumen.
Contenedor de Carga Abierta (Open Cargo)	Terrestre	Remolque sin cerramientos laterales o superiores. Usado para productos que no requieren protección contra el clima, adecuados para cargas grandes y pesadas.	Maderas, materiales de construcción, productos irregulares o grandes, estructuras .

Contenedor Lowboy (Bajo Perfil)	Terrestre	Remolque de bajo perfil que permite el transporte de cargas extremadamente pesadas o grandes. Utilizado para productos que requieren un transporte especial.	Maquinaria pesada, equipos grandes de construcción, vehículos pesados, transformadores, grúas.
Contenedor de Carga Paletizada	Terrestre	Carga organizada en palets para facilitar el proceso de carga y descarga, optimizando espacio y velocidad, generalmente utilizado en el transporte internacional.	Productos paletizados como electrodomésticos, ropa, textiles, productos de consumo masivo, productos electrónicos.
Contenedor Refrigerado (Reefer Rail)	Ferroviario	Contenedor con sistema de refrigeración incorporado, utilizado para transportar productos que requieren control de temperatura.	Alimentos perecederos (carnes, lácteos, frutas, vegetales), productos farmacéuticos, flores, productos congelados.
Contenedor Open Top Ferroviario	Ferroviario	Contenedor sin techo rígido, cubierto por una lona, utilizado para transportar productos de gran tamaño o forma irregular que no caben en contenedores cerrados.	Maquinaria pesada, materiales de construcción, productos voluminosos, bobinas de metal, equipos industriales.
Contenedor de Carga Paletizada Ferroviario	Ferroviario	Contenedor diseñado para cargas organizadas en palets, ideal para facilitar la carga y descarga rápida en estaciones y puertos.	Productos paletizados como electrodomésticos, alimentos empaquetados, ropa, textiles, productos electrónicos.

Contenedor Platform Rail	Ferroviario	Contenedor de plataforma plana, sin paredes ni techo, utilizado para transportar productos grandes, pesados o de forma irregular que requieren un soporte plano.	Vehículos, maquinaria, materiales de construcción, equipos grandes de infraestructura, estructuras metálicas.
Contenedor de Carga Sobredimensionada	Ferroviario	Contenedor especial para cargas que exceden las dimensiones estándar, utilizado para el transporte de productos grandes y pesados. Requiere permisos especiales.	Maquinaria industrial pesada, piezas de vehículos grandes, transformadores, grúas, estructuras metálicas de gran tamaño.
Contenedor Tanque Ferroviario	Ferroviario	Remolque especializado para el transporte de líquidos a granel, diseñado para líquidos peligrosos o no peligrosos.	Combustibles, productos químicos líquidos, aceites, jugos, leche, productos de la industria petroquímica, agua.
Contenedor Lowboy Ferroviario	Ferroviario	Contenedor de bajo perfil para cargas pesadas o de gran tamaño que requieren un transporte especial debido a su peso o dimensiones.	Contenedor de bajo perfil para cargas pesadas o de gran tamaño que requieren un transporte especial debido a su peso o dimensiones.

¿Cómo elegir el empaque adecuado?

Criterio	Tipo de Producto	Tipo de Empaque Adecuado	Recomendación
Fragilidad	Vidrio, cerámica, productos electrónicos, equipos delicados.	Caja de cartón con refuerzos, espuma, madera, plástico moldeado.	Usar materiales de protección como burbujas, polietileno o cartón reforzado.
Perecibilidad	Alimentos frescos, flores, medicamentos refrigerados.	Caja con aislamiento térmico, contenedor refrigerado, geles refrigerantes.	Seleccionar empaques que mantengan la temperatura controlada (e.g., REEFER en marítimo).

Tamaño y peso	Maquinaria, equipos grandes, productos voluminosos.	Contenedor paletizado, madera contrachapada, caja metálica.	Usar palets y cajas robustas, preferentemente de madera o metal, dependiendo de las dimensiones.
Seguridad	Productos electrónicos, artículos de lujo, herramientas.	Caja con sellos de seguridad, bolsa antirrobo, empaques con etiquetas de seguridad.	Asegurar el producto con sellos y etiquetas de seguridad para evitar robos y manipulaciones.
Carga a granel	Granos, líquidos, químicos, minerales.	Contenedor a granel (bulk), saco de polietileno, barriles, cajas plásticas.	Usar contenedores cerrados y aptos para la manipulación del producto sin pérdidas o contaminaciones.



CAPÍTULO 7

MEDIOS DE

TRANSPORTE

[Inicio](#)



MEDIOS DE TRANSPORTE

Al momento de realizar un envío, sea una exportación pequeña o grande, es inevitable que te cuestiones qué opción es mejor para enviar tus artículos.

Actualmente, las opciones de exportación han aumentado. En un mundo tan globalizado como el actual, es muy fácil ver cómo se amplía la lista de transportes para exportar, contando cada una de ellas con sus ventajas y desventajas.

Tipos de medios de transporte

1

Transporte Marítimo

Es el más utilizado en el comercio internacional, especialmente para productos voluminosos o pesados, como materias primas y productos manufacturados a gran escala.



2

Transporte Aéreo

El transporte aéreo es el medio más rápido para la exportación de bienes, siendo ideal para productos que requieren una entrega urgente o que son de alta valor



3

Transporte Terrestre

El transporte terrestre, que incluye camiones y trenes, es fundamental para la distribución de mercancías en distancias más cortas y para conectar puertos o aeropuertos con los destinos finales.

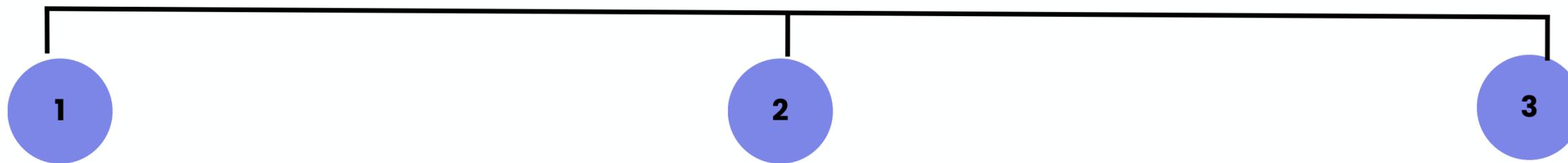




Transporte Marítimo

El transporte marítimo es ideal para grandes volúmenes, ya que permite manejar grandes cantidades a menor costo. Las compañías marítimas ofrecen opciones como contenedores completos (FCL) o de carga compartida (LCL), lo cual es conveniente para envíos de menor tamaño.

Ventajas



1
Costo por unidad: Menor, ideal para grandes volúmenes de carga.

2
Variedad de contenedores: Contenedores de 20 o 40 pies.

3
Capacidad: Permite manejar cantidades grandes

Desventajas:

1

Tiempo de entrega: Puede tardar de 15 a 60 días dependiendo de la distancia y rutas

2

Demoras: Las regulaciones aduaneras y la congestión portuaria pueden causar demoras.

Rutas populares y puertos:

Asia: Los puertos de Shanghái, Singapur y Shenzhen son clave. La ruta Asia-Europa, conocida como la Ruta Marítima de la Seda, conecta estos puertos con ciudades importantes europeas.

Europa: Rotterdam (Países Bajos), Hamburgo (Alemania) y Algeciras (España) son los principales puntos de entrada.

Norteamérica: Puerto de Los Ángeles (EE. UU.). Puerto de Long Beach (EE. UU.): Clave para exportación de químicos. Puerto de Vancouver (Canadá).



Empresas recomendadas



Maersk

Ofrece transporte global y servicios logísticos integrados para contenedores y carga especializada.

Sitio Web: <https://www.maersk.com>



Proporciona soluciones personalizadas, ideal para quienes necesitan flexibilidad de rutas y tarifas competitivas.

Sitio Web: <https://www.msc.com>



Conectividad global con servicios adicionales para el seguimiento en tiempo real y cargas de alto valor.

Sitio Web: <https://www.cma-cgm.com>

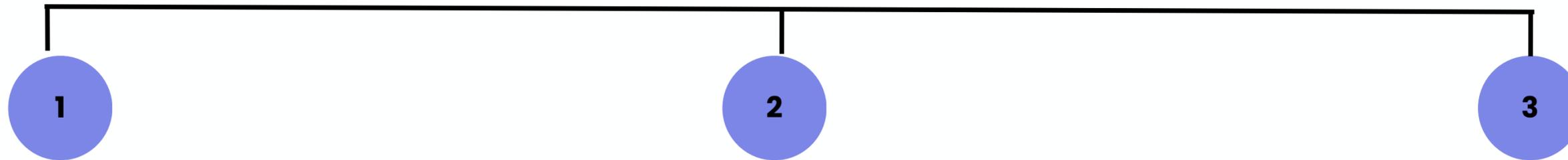




Transporte Aéreo

El transporte aéreo es más costoso, pero es el más rápido para envíos internacionales. Se suele usar para productos de alto valor, como tecnología, moda o productos perecederos, donde la rapidez es crítica.

Ventajas



1
Permite el transporte puerta a puerta, reduciendo la necesidad de trasbordos.

2
Permite el transporte puerta a puerta, reduciendo la necesidad de trasbordos.

3
Camiones y trenes pueden transportar una amplia variedad de productos, desde perecederos hasta mercancías pesadas.

Desventajas

1

Costo elevado: Aproximadamente 5 veces más costoso que el marítimo, dependiendo del peso y el volumen.

2

Limitación de volumen: Menos capacidad para cargas voluminosas o pesadas en comparación con el transporte marítimo

Rutas populares

Asia: Hong Kong y Singapur son centros de conexión para toda Asia y tienen vuelos directos hacia Europa y Norteamérica.

Europa: Frankfurt (Alemania) y Ámsterdam (Países Bajos) ofrecen conexiones frecuentes y rápidas con América y Asia.

Norteamérica: Los aeropuertos de Los Ángeles, Miami y Chicago son importantes hubs para exportación e importación.



Empresas recomendadas



Ofrece opciones rápidas para envíos de alto valor y soluciones de carga aérea personalizada.

Sitio Web: <https://www.dhl.com>



Especializado en logística rápida para productos de alto valor con seguimiento y asistencia aduanera.

Sitio Web: <https://www.fedex.com>



Amplia gama de opciones para carga aérea, incluyendo envíos urgentes y seguros.

Sitio Web: <https://www.ups.com/mx/es/home>

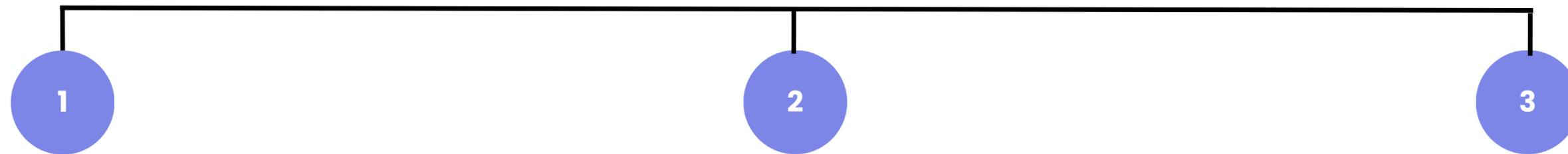




Transporte Terrestre

El transporte terrestre es una opción clave para la logística de exportación, especialmente para trasladar mercancías de manera eficiente a Norteamérica.

Ventajas



1
Menor riesgo de daño: Al tener menor manipulación de la carga.

2
Rapidez: Las entregas suelen tomar de 1 a 7 días.

3
Eficiencia en aduanas: Los aeropuertos suelen tener procesos más rápidos en comparación con puertos marítimos.

Desventajas

1

Zonas con mala infraestructura, como ciertas áreas de Asia o África, pueden presentar dificultades.

2

Demoras por Factores Externos: Vulnerable a retrasos por tráfico, condiciones climáticas o problemas en las fronteras.

Rutas populares

Asia: Si produces en este continente, la logística terrestre de camiones y trenes es adecuada, destacando la Nueva Ruta de la Seda para exportaciones.

Europa: Fabricar aquí es caro, pero se cuenta con una red terrestre avanzada, destacando el transporte en camiones por la libre circulación en la UE y los ferrocarriles por su eficiencia y sostenibilidad, especialmente en Alemania, Francia e Italia

Norteamérica: Norteamérica cuenta con una infraestructura robusta basada en camiones y ferrocarriles, impulsada por el T-MEC.



Empresas recomendadas



Empresa destacada en la construcción de infraestructuras ferroviarias en Asia.

Sitio Web: <https://www.crecg.com/>



Operador ferroviario líder en Europa, conocido por su eficiencia y sostenibilidad, especialmente en Alemania.

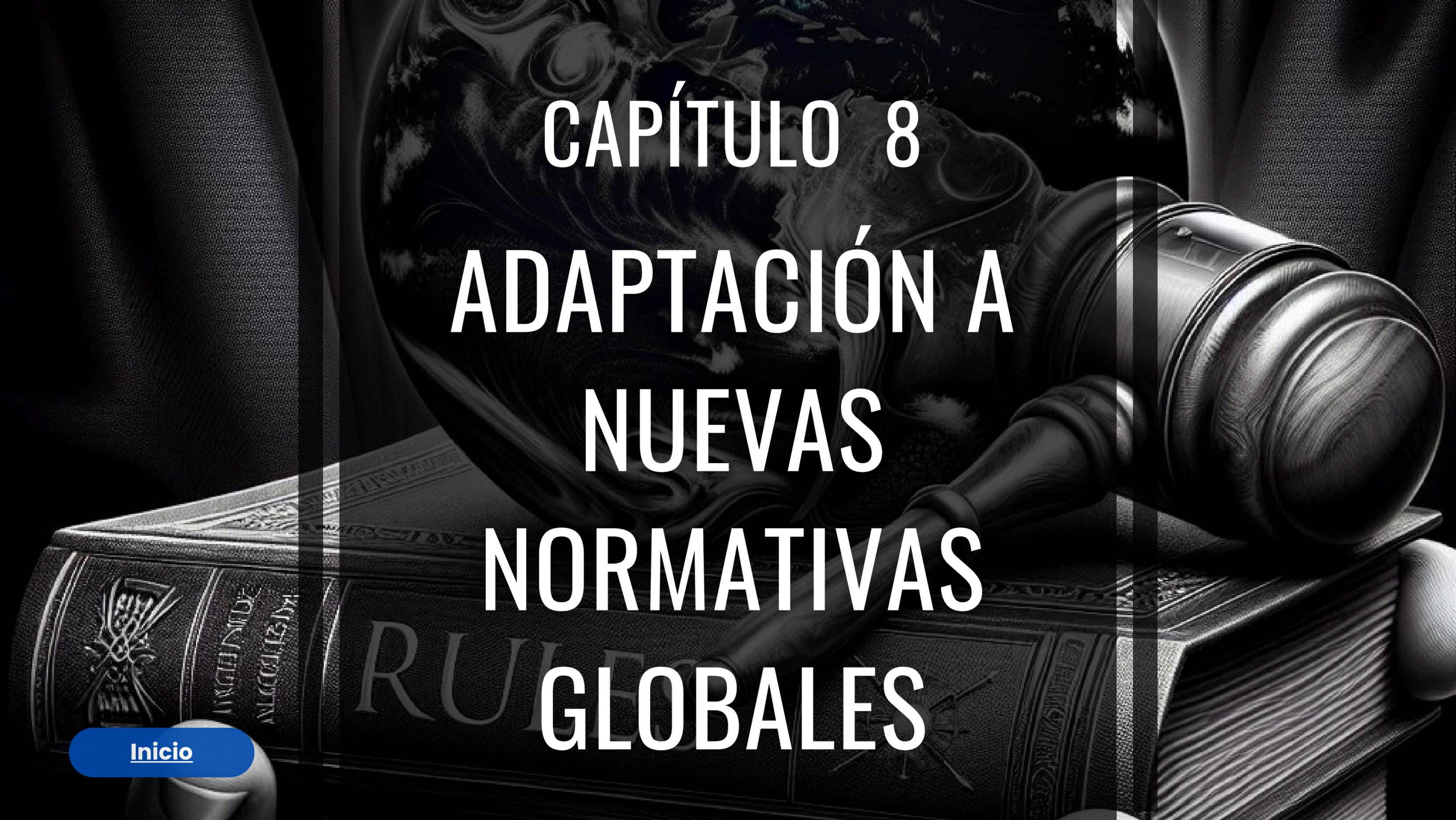
Sitio Web: <https://int.bahn.de/>



Compañía ferroviaria clave en Norteamérica, con una extensa red en EE.UU. Su operación es fundamental para el comercio regional y global, especialmente en el marco del T-MEC.

Sitio Web: <https://www.up.com/index.htm>





CAPÍTULO 8
ADAPTACIÓN A
NUEVAS
NORMATIVAS
GLOBALES

[**Inicio**](#)



Norma ISO 14001

Es una norma con validez internacional que proporciona a las organizaciones los requisitos para un sistema de gestión ambiental y un marco de referencia para proteger el medio ambiente con el objetivo de alcanzar un **desarrollo sostenible**.

Puede ser empleada por cualquier organización indistintamente de su tamaño y sector.



Para más información: https://www.teschi.edu.mx/acerca_del_tecnologico/marco_juridico/PDF/15.17.pdf.



Cláusulas

Son los apartados principales que estructuran los requisitos que una organización debe cumplir para implementar un sistema de gestión ambiental efectivo.

Las cláusulas de la ISO 14001 son:

**Contexto de la
organización**

Liderazgo

Apoyo

Planificación

Operación

**Evaluación de
desempeño**

Mejora

Para más información: https://www.teschi.edu.mx/acerca_del_tecnologico/marco_juridico/PDF/15.17.pdf.



Modelo PHVA

El Modelo PHVA (Planificar-Hacer-Verificar-Actuar) es un ciclo de mejora continua utilizado para gestionar y optimizar procesos de manera sistemática.

Este modelo proporciona una estructura lógica para planificar objetivos, implementarlos, supervisar los resultados y realizar ajustes que aseguren un desempeño eficiente y sostenible.



Relación del modelo PHVA y la ISO 14001

Planear



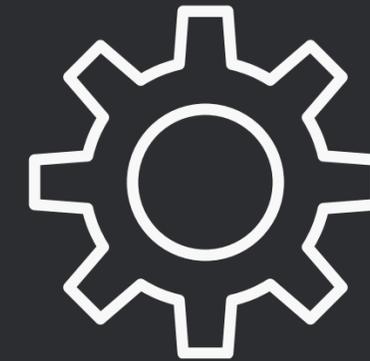
Planeación

Necesidades
expectativas de
partes interesadas y las



Liderazgo

Cuestiones internas
y externas



Apoyo y Operación

Hacer

Actuar



Mejora



**Evaluación de
desempeño**

Verificar

Beneficios de la ISO 14001

Ambientales

Reducción del impacto ambiental

Mejor uso de recursos naturales

Prevención de la contaminación

Económicos

Reducción de costos

Ahorro en multa

Acceso a incentivos fiscales

Legales

Cumplimiento normativo

Reducción de riesgos legales

Competitivos

Mejora de la imagen corporativa

Facilidad para acceder a mercados internacionales

Operacionales

Estandarización de procesos

Fomento de la innovación

Participación de los empleados



Recomendaciones

- Verifica que los procesos de exportación cumplan con las legislaciones ambientales de los países de destino.
- Reduce la huella de carbono en la logística de exportación, utilizando embalajes sostenibles y optimizando rutas.
- Incluye en tu estrategia de marketing información sobre tus prácticas sostenibles respaldadas por la ISO 14001.
- Resalta tu certificación para generar confianza en mercados internacionales sensibles al medio ambiente.
- Trabaja con proveedores y socios logísticos que compartan un compromiso con la sostenibilidad.

NORMAS DE PROTECCIÓN DE DATOS

Unión Europea

RGPD

La Reglamenteo General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea establece obligaciones para las empresas que procesan datos personales de ciudadanos europeos, independientemente de dónde se encuentren las empresas.



Recomendaciones para cumplir con la RGPD

Es importante que tu como empresa conozcas la importancia de cumplir con la RGPD algunas recomendaciones para que puedas cumplir con este reglamento son las siguientes:

La Identificación de datos personales procesados como lo son nombre, dirección, correo electrónico, datos financieros, etc.

Especifica cómo se recopilan, procesan, almacenan y comparten estos datos.

Otro punto fundamental es una Base legal de datos que verifiquen el consentimiento explícito del usuario y la obligación legal.

Asegúrate de que los clientes den un consentimiento explícito e informado antes de procesar sus datos.

Cláusulas y obligaciones a considerar ante la RGPD

Cláusulas	Obligaciones
Cláusula de protección de datos en contratos con terceros	Capacitación del personal
Cláusula de consentimiento	Confidencialidad
Declaración de confidencialidad para el personal	Nombramiento de un responsable de protección de datos

Para más información pueden visitar: https://ec.europa.eu/info/law/law-topic/data-protection_en

Estados Unidos

Comisión Federal de Comercio (FTC)

La FTC actúa como el principal organismo regulador para proteger a los consumidores y garantizar prácticas justas en el comercio.

Regula las prácticas de privacidad mediante la aplicación de leyes y emite sanciones contra empresas que incumplen sus políticas de privacidad o violan los derechos de los consumidores. Indicada en la sección 515 Ley de Calidad de Datos.



Recomendaciones para cumplir con la FTC

Cuando se va a exportar a los Estados Unidos es importante seguir con las normas de privacidad de la sección 515 de la FTC.

Algunos puntos claves a considerar son: cumplir con las prácticas de privacidad estas son como:

- Qué tipo de datos personales se recopilan.
- Cómo se utilizarán esos datos.
- Cómo se protegerán los datos personales.
- Si los datos serán compartidos con terceros, y bajo qué circunstancias.
- Cómo los consumidores pueden acceder a sus datos o corregir cualquier error.

Para más información pueden visitar: <https://www.ftc.gov/es>

Recomendaciones para cumplir con la FTC

Otro factor clave es, obtención de consentimiento y transparencia en la recolección de datos, aunque la FTC no exige un consentimiento explícito para todos los tipos de procesamiento de datos, las empresas deben ser transparentes con los consumidores sobre la recolección de datos y cómo se utilizarán.

También es importante la implementación de cláusulas adecuadas, si la empresa trabaja con proveedores o terceros que manejan datos de consumidores, asegúrate de que tengan contratos que incluyan cláusulas que garanticen que cumplirán con los estándares de privacidad y seguridad requeridos.

Para más información pueden visitar: <https://www.ftc.gov/es>

Cláusulas y obligaciones a considerar ante la FTC

Cláusulas	Obligaciones
Cláusula de Derechos del Consumidor	Procedimiento para presentar solicitudes y tiempos de respuesta.
Cláusula de Seguridad de Datos	Plan de respuesta ante una violación de datos y notificación a los consumidores en caso de que sus datos hayan sido comprometidos.
Cláusula de Protección de la Privacidad de Menores	Consentimiento de los padres para la recolección de datos de menores.

Para más información pueden visitar: <https://www.ftc.gov/es>

Canadá

Oficina del Comisionado de Privacidad de Canadá

Es el principal organismo federal encargado de garantizar el cumplimiento de las leyes de privacidad. Proporciona orientación, investiga quejas de privacidad y recomienda medidas correctivas.

También supervisa la Ley de Protección de Información Personal y Documentos Electrónicos (PIPEDA), que regula cómo las empresas privadas recopilan, usan y divulgan datos personales en Canadá.



Recomendaciones para cumplir con la OPC

Para exportar a Canadá el mismo país te facilita el tema de la protección de datos, ya que en la página web de la OPC viene bien organizado las secciones acerca de las leyes pero unas leyes claves son:

La ley de privacidad, se relaciona con el derecho de una persona a acceder y corregir la información personal que el Gobierno de Canadá tiene sobre ella.

La otra es, La ley PIPEDA establece las normas básicas que rigen la recopilación, el uso y la divulgación de información personal por parte de las organizaciones del sector privado en el curso de sus actividades comerciales con fines de lucro en todo Canadá.

Para más información: : <https://www.priv.gc.ca>

Cláusulas y obligaciones a considerar ante la OPC

Cláusulas	Obligaciones
Cláusula de Cumplimiento con PIPEDA y la OPC	Procedimiento para que los consumidores ejerzan sus derechos de acceso y corrección.
Cláusula sobre Violaciones de Seguridad	Detallar el proceso de notificación a los individuos afectados y a la OPC en caso de una violación de seguridad.
Política de Conservación de Datos	Detallar cómo se eliminan de forma segura los datos una vez que no se necesitan.

Para más información: : <https://www.priv.gc.ca>

Asia

Ley de Protección de Información Personal (APPI)

Japón cuenta con una de las leyes de privacidad más desarrolladas en Asia, la APPI.

Este organismo esta supervisado por la Comisión de Protección de Información Personal (PPC) el cual hace cumplir la ley.



Recomendaciones para cumplir con el APPI

El cumplimiento con el APPI de Japón es esencial para cualquier empresa que maneje datos personales de ciudadanos japoneses.

Las empresas deben asegurarse de implementar las cláusulas y políticas adecuadas en su documentación interna.

Deben incluir procedimientos claros para la recolección, almacenamiento, uso y transferencia de datos personales.

Además, deben tener sistemas de seguridad robustos y procesos claros en caso de violaciones de datos para evitar sanciones y mantener la confianza de los consumidores.

[Para más información: https://www.ppc.go.jp/en/](https://www.ppc.go.jp/en/)

Cláusulas y obligaciones a considerar ante el APPI

Cláusulas	Obligaciones
Cláusula de Cumplimiento de la Ley y de la Comisión de Protección de la Información Personal	Las organizaciones deben realizar auditorías periódicas para garantizar que están cumpliendo con la ley y que los datos personales se están manejando de manera adecuada.
Consentimiento para la Recolección de Datos Personales	La empresa debe designar un Oficial de Privacidad (DPO) para supervisar el cumplimiento de las normativas de protección de datos.
Transferencia de Datos a Terceros	Detallar de manera comprensible por qué se están recopilando los datos y cómo serán utilizados.

Para más información: <https://www.ppc.go.jp/en/>

PDPA Singapur

La PDPA regula cómo las organizaciones recopilan, usan y divulgan datos personales.

El organismo de la Comisión de Protección de Datos Personales (PDPC) supervisa la implementación de la ley.



Recomendaciones para cumplir con el APPI

El cumplimiento de la PDPA es esencial para las empresas que manejan datos personales en Singapur.

Para asegurar el cumplimiento, las empresas deben implementar una serie de cláusulas claras en sus políticas y procedimientos, abarcando desde la recolección y el consentimiento de los datos hasta las medidas de seguridad

De igual forma se deben considerar la transferencia a terceros, la notificación de violaciones de seguridad, y la auditoría de cumplimiento.

Al hacerlo, no solo se minimizan los riesgos legales y regulatorios, sino que también se fomenta la confianza de los clientes y se mejora la reputación corporativa.

Para más información: <https://www.pdpc.gov.sg/>

Cláusulas y obligaciones a considerar ante la PDPA

Cláusulas	Obligaciones
Cláusula de Notificación de Brechas de Seguridad (Breach Notification)	Finalidad de la Recolección de Datos Personales
Cláusula de Cumplimiento con la PDPA y la Autoridad Reguladora (PDPC)	Medidas de Seguridad de la Información
Cláusula de Conservación de Datos	Auditorías y Supervisión del Cumplimiento

Para más información: <https://www.pdpc.gov.sg/>

CAPÍTULO 9

DIGITALIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

[Inicio](#)

La utilización de plataformas digitales es fundamental para las empresas que desean vender sus productos en el extranjero debido a las facilidades que las plataformas le pueden brindar en sus procesos de exportación, así como los beneficios que pueden ofrecer.

Este proceso no solo optimiza la eficiencia operativa, sino que también facilita el acceso a nuevos mercados y mejora la experiencia del cliente.



Plataformas digitales para exportación

La siguiente tabla compara las características, vías de transporte, ventajas y desventajas de cuatro plataformas líderes en exportación de productos: **Alibaba, Amazon Business, Mercado Libre, y Tradekey**. Cada una de estas empresas opera en diferentes mercados globales y ofrece servicios específicos para facilitar la exportación.

Esta comparación sirve como herramienta para identificar cuál de estas plataformas puede adaptarse mejor a las necesidades comerciales y logísticas de una empresa interesada en expandir sus operaciones internacionales.



Empresa	Características	Vías de transporte	Ventajas	Desventajas
Alibaba	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidades de negociación • Opciones de pago • Oportunidades de exportación 	<ul style="list-style-type: none"> • Marítimo • Aéreo • Terrestre 	<ul style="list-style-type: none"> • Se enfoca al público objetivo • Mercado internacional • Usuarios activos • Accesoriamente de negocio • Seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> • Alta competencia • Suscripción
Amazon Business	<ul style="list-style-type: none"> • Precios exclusivos • Descuento por cantidad • Cuentas corporativas • Logística avanzada 	<ul style="list-style-type: none"> • Terrestre • Aéreo • Marítima • Ferrocarril (Ciertas regiones). 	<ul style="list-style-type: none"> • Envíos gratis (Si cuentas con la membresía prime) • Políticas de compras • Cuentas multiusuarios • Genera informes (Fiscales) 	<ul style="list-style-type: none"> • Alta competencia • Comisiones
Mercado Libre	<ul style="list-style-type: none"> • Amplia base de usuarios • Herramientas integradas • Variedad de productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Flota propia y asociados • Red de transporte terrestre • Envío aéreo • Centro de distribución y alianzas con mensajerías • Envió en moto y bicicleta (Zonas rurales) 	<ul style="list-style-type: none"> • Amplio alcance • Fácil de usar • Sistemas de envíos (Rápido) 	<ul style="list-style-type: none"> • Altas comisiones • Competencia • Cambios frecuentes en las políticas y regulaciones
Tradekey	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso global • Herramientas de búsqueda avanzada • Ferias comerciales • Innovación continua 	<ul style="list-style-type: none"> • Marítimo • Aéreo • Terrestre • Multimodal 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados internacionales • Herramienta de negociación • Oportunidades de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia intensa • Costo asociado • Adaptación de producto

Registro en Plataformas Digitales

La siguiente tabla ofrece una guía visual y práctica para registrarse en las principales plataformas de comercio electrónico orientadas a negocios y exportaciones: Alibaba, Amazon Business, Mercado Libre y Tradekey. Cada fila incluye enlaces directos a tutoriales en video, que facilitan el proceso de registro, así como los enlaces oficiales para acceder a las páginas de registro.

Esto brinda una herramienta valiosa tanto para nuevos emprendedores como para usuarios experimentados que deseen iniciar operaciones en estas plataformas de manera eficiente y bien informada.



Acceso a tutoriales de registro en Plataformas Digitales

Empresa	Enlace del Tutorial	Página de registro
<p>Alibaba</p> 	<p>https://youtu.be/CBEYRWYuYdI</p>	<p>https://register.alibaba.com/reg/form.htm?entrance=buyerHome</p>
<p>Amazon Business</p> 	<p>https://youtu.be/p92CIMNMedg</p>	<p>https://www.amazon.com.mx/business/register/org/landing?ref=b2b_mcs_L1_regnav&ecid=77193457701433984331745909281437781423&abreg_ecid=77193457701433984331745909281437781423</p>
<p>Mercado Libre</p> 	<p>https://youtu.be/awoYfBKmOcA</p>	<p>https://www.mercadolibre.com/registro/landing?contextual=company</p>
<p>Tradekey</p> 	<p>https://youtu.be/lpHFYllqpzc (Activar subtítulos)</p>	<p>https://es.tradekey.com/index.html?action=signup_step1&track=m-info&mclinkid=4335656</p>



CAPÍTULO 10

FINANCIAMIENTO E INCENTIVOS INTERNACIONALES

[Inicio](#)



Gobierno de
México

El gobierno mexicano ha implementado una serie de mecanismos de financiamiento diseñados para impulsar el crecimiento y desarrollo de las empresas en México, desde las microempresas hasta las grandes corporaciones.

Estos mecanismos buscan facilitar el acceso al crédito, fomentar la inversión y promover la competitividad en diversos sectores de la economía.

Financiamiento

El financiamiento es un tema de alto impacto para las empresas mexicanas que inician actividades; desean aumentar su productividad, acceder a nueva tecnología o mantenerse en el mercado.



Instituciones que ofrecen este servicio de financiamiento en México

- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)
 - Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN)
 - BBVA
 - HSBC
 - Santander
 - Citibanamex
- entre otras.



BANCOMEXT

Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.
Banca de Desarrollo



nacional financiera

BBVA



HSBC



Santander

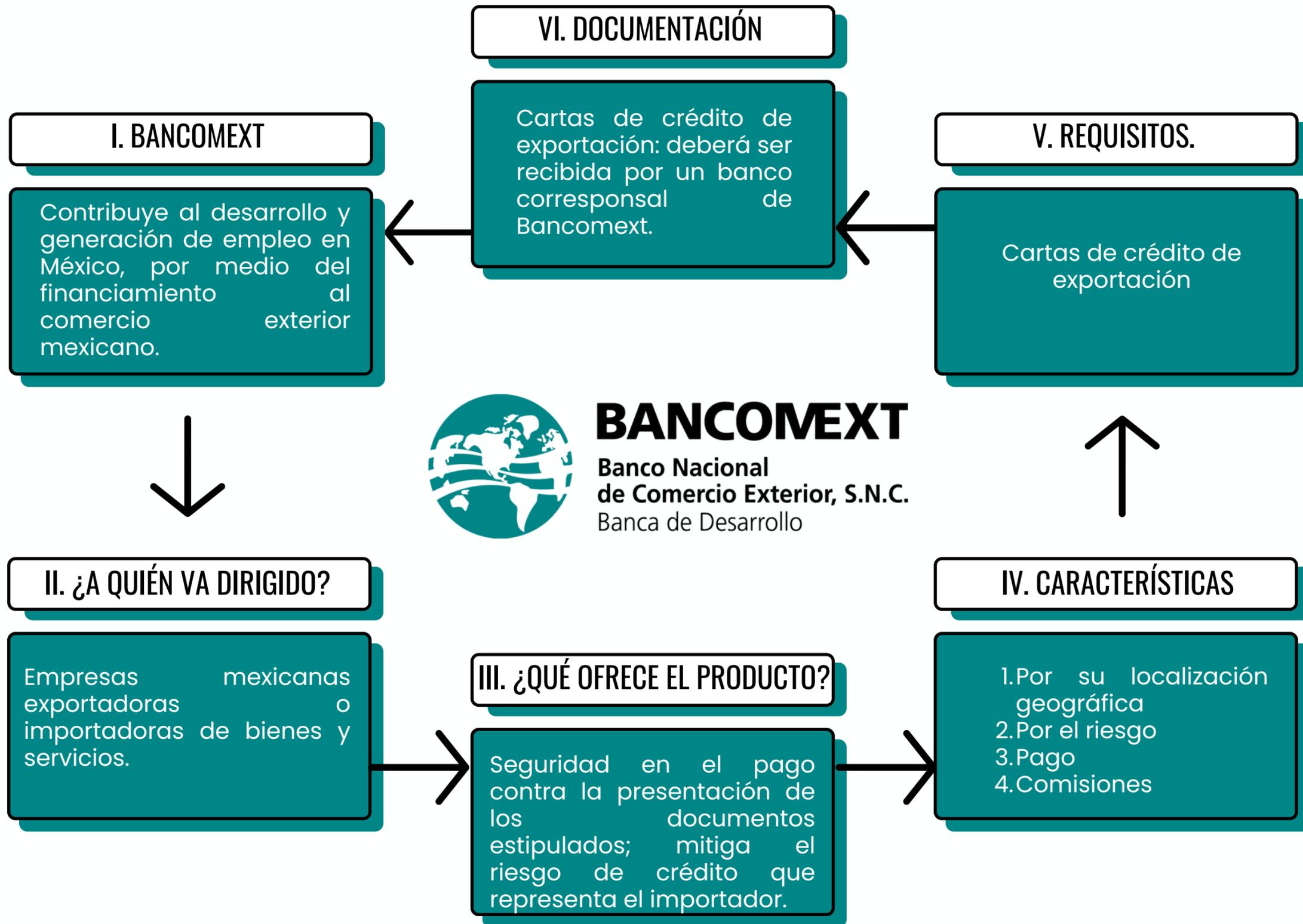
citibanamex

Líneas de Crédito

Una línea de crédito es un acuerdo entre un prestatario y un prestamista que establece un monto máximo de dinero que el prestatario puede tomar prestado.

El prestatario solo paga intereses sobre la cantidad que retire





BANCOMEXT
 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
 Banca de Desarrollo

<https://www.bancomext.com/>

Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN)

Es la banca que brinda apoyos a micro, pequeña y mediana empresa, mediante los siguientes enlaces conocerás los productos y servicios que ofrece.



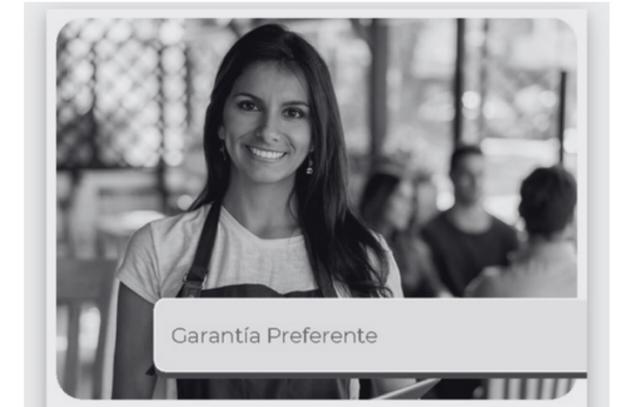
Garantía sobre Fianzas



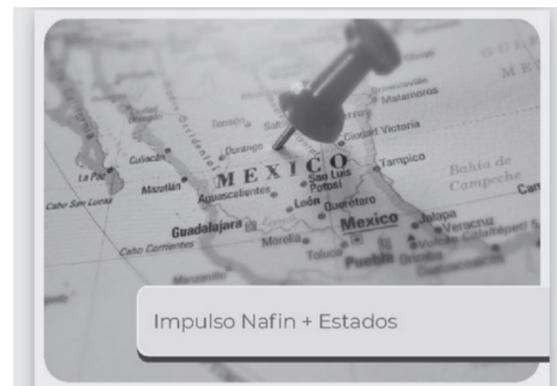
Mueve tu PYME



Mujer es Industria



Garantía Preferente



**Impulso Nafin +
Estados**



**Financiamiento
Empresarial**



**Contratos de Proveedores
del Gobierno Federal**



BBVA ofrece los productos especializados para tu empresa exportadora y disminuye los riesgos latentes en el comercio internacional. Aborda los mercados extranjeros de manera eficiente con la confianza del apoyo de BBVA.

Garantías demandables y stand-by

Garantiza tu participación en concursos o licitaciones públicas internacionales para la adjudicación y desarrollo de tus obligaciones contractuales.

Cobranzas Internacionales

Gestiona el cobro de tus documentos comerciales o financieros a través de una amplia red de bancos internacionales.

Cartas de Crédito de Exportación

Es un instrumento de pago aceptado internacionalmente, a través del cual el exportador mexicano beneficiario de la carta de crédito puede realizar la venta de sus productos o servicios a sus clientes en el extranjero.

<https://www.bbva.mx/empresas/productos/financiamiento.html>



En cuanto a exportaciones HSBC ofrece que adquieras un mayor control sobre sus exportaciones, mejores el flujo de efectivo y controles los riesgos relacionados con el comercio internacional de manera más efectiva con los servicios de financiamiento de exportaciones de HSBC.

Cartas de Crédito para la exportación

Realice exportaciones con éxito al garantizar, sin el más mínimo riesgo y de manera confiable, la recepción de su pago y la correcta entrega de la mercancía en el punto acordado.

Cobranza documentaria de Exportación

Asegúrese que la mercancía se libere sólo en el momento de recibir el pago o al tener la aceptación de una letra de cambio por parte del importador.

Contacto

Línea de Inversiones:

55 5721 6595

55 5721 5174

Lunes a viernes: 8:00 hs – 14:00 hs



Cartas de Crédito

Medio de pago en donde el Banco que emite la Carta de Crédito se compromete por cuenta de su Cliente (Ordenante/Importador) a pagar al Proveedor (Beneficiario/Exportador) una determinada cantidad de dinero.

Financiamiento al Comercio Exterior

Financiamiento de corto y largo plazo en MXP y/o USD dirigido a Empresas con actividad de Comercio Exterior.

Financiamiento de Cartas de Crédito

Es un producto que le permite financiar los pagos de Cartas de Crédito a nuestros clientes, por una tasa de interés más baja de lo que ofrecen sus proveedores.

<https://www.santander.com.mx/bei/home/financiamiento.html>



Financiamiento empresarial

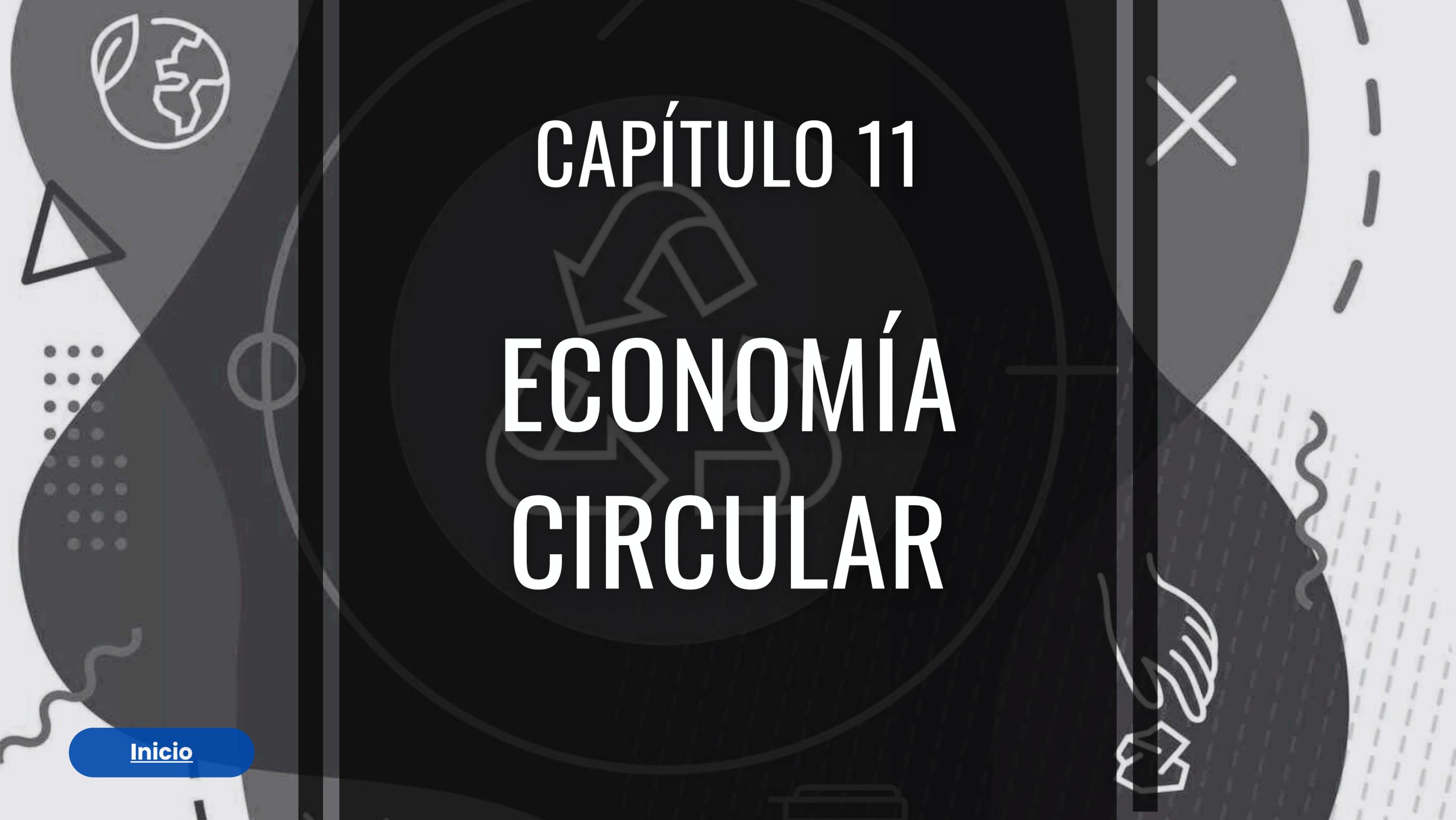
Respaldamos tus planes de crecimiento con nuestros créditos. Conoce los beneficios que tenemos para hacer crecer tus proyectos y capital de trabajo.

- Respaldo de Capital
- Alcance Global

Seguros de crédito a la exportación

El seguro de crédito a la exportación ofrece cobertura a los intervinientes en operaciones de comercio internacional, tanto empresas exportadoras o inversoras como bancos, frente a los riesgos políticos, comerciales y extraordinarios asociados a la actividad internacional.

<https://www.banamex.com/es/empresasygobierno/financiamiento/index.html?solucion=comerciointernacional>

The background features a dark grey circular graphic with three white arrows forming a clockwise cycle. To the left, there are various geometric shapes: a triangle, a circle with a dot, and a larger circle with a dotted pattern. In the top left corner, there is a white icon of a globe with a leaf. On the right side, there are white dashed lines and a large white 'X' mark.

CAPÍTULO 11

ECONOMÍA

CIRCULAR

[Inicio](#)

ECONOMÍA CIRCULAR

La economía circular es un modelo de producción y consumo que busca reducir al máximo el desperdicio de recursos, promoviendo su reutilización y reciclaje, la economía circular propone un ciclo cerrado en el que los materiales se mantienen en uso durante el mayor tiempo posible.



IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR



Se interrelaciona con la sostenibilidad, cuyo objetivo es que el valor de los productos, los materiales y los recursos, se mantenga en la economía durante el mayor tiempo posible, que se reduzca al mínimo la generación de residuos.

OBJETIVO DE LA ECONOMÍA CIRCULAR

El objetivo principal de la economía circular es crear un sistema sostenible que minimice el desperdicio de recursos y la contaminación, al tiempo que promueve el uso eficiente y prolongado de los materiales.

Puntos específicos:

- Reducir el impacto ambiental
- Conservar y regenerar recursos naturales
- Optimizar el ciclo de vida de los productos
- Impulsar la eficiencia económica y la innovación
- Promover una cultura de consumo responsable



VENTAJAS

Reducción de residuos: Al fomentar el reciclaje, la reutilización y la reparación, se disminuye la cantidad de desechos enviados a vertederos, lo que contribuye a la reducción de la contaminación.

Conservación de recursos naturales: La economía circular ayuda a reducir la demanda de materias primas, disminuyendo así la presión sobre los recursos naturales y ayudando a conservarlos para futuras generaciones. .

Ahorro económico: Las empresas pueden reducir costos al reutilizar materiales y aprovechar los residuos como recursos. Esto también puede traducirse en precios más competitivos para los consumidores.

Impulso a la innovación: La economía circular incentiva a las empresas a crear productos y procesos más sostenibles, promoviendo la innovación y el diseño ecológico.

DESVENTAJAS

Altos costos de transición: Cambiar de un modelo lineal a uno circular puede requerir una inversión significativa en infraestructura, tecnología y capacitación, especialmente para empresas pequeñas.

Cambio cultural y de comportamiento: Para que la economía circular funcione, es necesario un cambio en la mentalidad de consumidores y empresas, que deben adoptar prácticas de producción sostenibles, lo cual es lento y difícil de lograr.

Dificultades en la cadena de suministro: La implementación de procesos de reutilización y reciclaje puede requerir una logística más compleja, especialmente en industrias que dependen de materiales específicos o de alta calidad.

Incertidumbre en el retorno de inversión: En algunos casos, las empresas pueden tardar en ver los beneficios económicos de adoptar prácticas circulares, lo que podría desincentivar su inversión en este modelo

SUGERENCIA PARA LA REDUCCIÓN DE DESPERDICIO EN LA PRODUCCIÓN

REDISEÑAR PRODUCTOS PARA SOSTENIBILIDAD

- Subproductos útiles.
- Implementar el reciclaje interno y externo.
- Reciclaje interno.
- Alianzas estratégicas
- Durabilidad

- Diseño modular
- Uso de materiales reciclados
- Incorporar estrategias de reutilización.
- Recuperación de materiales.

EMPRESAS QUE UTILIZAN EMPAQUES RECICLADOS

Coca-Cola

Industria: Bebidas.

Iniciativas: Su programa "World Without Waste" busca producir botellas de PET 100 % reciclado y aumentar las tasas de reciclaje.

Nestlé

Industria: Alimentación.

Iniciativas: Ha lanzado empaques hechos de plástico reciclado y está trabajando para que todos sus envases sean reciclables o reutilizables para 2025.

EMPRESAS PARA RECUPERACIÓN DE MATERIALES

Apple

Industria: Electrónica.

Iniciativas: Programas como Apple Trade-In y su robot Daisy permiten recuperar y reciclar componentes de dispositivos viejos.

Materiales reciclados, como aluminio y tierras raras, en nuevos productos

Adidas

Industria: Ropa y calzado.

Iniciativas: La línea Parley for the Oceans utiliza plásticos reciclados de océanos para fabricar zapatillas y ropa deportiva.

Programa Made to Be Remade: zapatillas diseñadas para ser completamente recicladas.

¿CUÁLES SON LOS PROGRAMAS QUE EXISTEN PARA EL RECICLADO DE RESIDUOS?

PNUMA

El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, promueve la implementación de estrategias de reciclaje y gestión de residuos en colaboración con gobiernos y organizaciones internacionales.

Trabaja en la creación de políticas y reglamentos que fomenten el reciclaje y la reducción de residuos en diferentes países.

PNUMA

En cuanto a los programas empresariales, muchas compañías han adoptado políticas de responsabilidad ambiental que incluyen el reciclaje de residuos.

Por ejemplo, Procter & Gamble ha implementado un programa de reciclaje de envases de plástico, mientras que Apple ofrece un programa de reciclaje de dispositivos electrónicos.

¿Qué es una ESR?

El Distintivo ESR es un reconocimiento otorgado anualmente en México por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi) y AliaRSE.

El distintivo no es una **certificación de RSE** porque no se trata de un proceso de auditoría. Se trata de un proceso autodiagnóstico de varias áreas de la empresa.



**Empresa
Socialmente
Responsable®**

El Distintivo agrega valor a la marca y rentabilidad, ya que acredita a la empresa ante sus empleados, inversionistas, clientes, autoridades y sociedad, como una organización comprometida públicamente con la responsabilidad social.



Las empresas interesadas en obtenerlo deben cubrir un monto de inscripción ante Cemefi, que está determinado con base en el número de colaboradores y al sector al que se pertenece. También se debe llenar un formulario y presentar algunos documentos.

¿Cómo obtener el distintivo ESR?

La obtención del Distintivo ESR se basa en un proceso de autodiagnóstico, documentado por la empresa y verificado por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi).

El Distintivo ESR es otorgado a aquellas empresas que superen el 75% del índice RSE.

¿Cómo obtener el distintivo ESR?

Puede descargar la siguiente Guía para conocer el Proceso de Cómo obtener el Distintivo ESR. También puede contratar la asesoría de la propia organización, llenando el formulario al final de la página siguiente.



distintivoesr@expok.com.mx



<https://www.distintivoesr.com/>



CAPÍTULO 12

GLOSARIO DE

TÉRMINOS

[Inicio](#)

GLOSARIO

Término	Definición
Aduana	Puede referirse a 1) Una autoridad gubernamental designada encargada de cobrar aranceles sobre mercancías importadas o exportadas, o 2) El proceso de cobro de la aduana en sí mismo.
Almacenamiento	Servicio que implica la custodia de mercancías en un lugar seguro hasta su envío.
Altura (en envío)	Una de las tres dimensiones principales (las otras son longitud y ancho) de un objeto. La altura se mide desde la base de un objeto hasta la parte superior.
Ancho	La distancia horizontal entre los bordes de un paquete u otro embalaje u objeto. Por el contrario, la altura es la medida de la distancia vertical desde la parte inferior del objeto hasta la parte superior.



GLOSARIO

Término	Definición
Bulto	Término utilizado para referirse a un paquete que se va a enviar sin una forma específica.
Carga	Mercancías transportadas en un barco, avión, tren o vehículo motorizado.
Carga aérea	Transporte de carga por aire; también puede referirse a la carga efectiva que transporta un transportista aéreo.
Carta Porte	Documento que acredita la posesión de la mercancía y el contrato de transporte. Es obligatorio para las empresas de paquetería para que puedan realizar el transporte terrestre de mercancías de forma legal en México. (La empresa de paquetería la genera, pero los datos son proveídos por el remitente y/o destinatario).



GLOSARIO

Término	Definición
Centro de Distribución	Instalación de una empresa de logística donde los paquetes son clasificados y organizados para su entrega.
Centro operativo	Lugar desde el cual se coordinan diversas funciones, como la recepción de paquetes, la clasificación, el enrutamiento, el almacenamiento temporal y la preparación para la entrega.
Cobertura	Área geográfica dentro de la cual una empresa de paquetería ofrece sus servicios.
Código Postal	Sistema de códigos utilizado para organizar y facilitar la entrega de correo y paquetes.



GLOSARIO

Término	Definición
Comprobante de costo	Documento que respalda y verifica los gastos o costos relacionados con una compra, por ejemplo: facturas de compra, recibos, notas de remisión. Incluye información como el monto total, la descripción de los bienes, la fecha de la transacción, los nombres y direcciones del comprador y del vendedor.
Confirmación de Entrega	Método que confirma que el paquete ha sido entregado al destinatario, normalmente consiste en una firma que es visible desde el sitio de la paquetería.
Cotización de envío	Proceso mediante el cual la empresa proporciona a los clientes un cálculo estimado del costo que conlleva enviar un paquete específico. Esta cotización suele depender de varios factores, como el peso del paquete, las dimensiones, los códigos postales, la paquetería seleccionada y el tiempo de entrega.



GLOSARIO

Término	Definición
Daños	Destrucción parcial o completa de mercancías en almacenamiento definitivo, almacenamiento temporal o tránsito.
Destinatario	Persona o empresa que recibe un paquete enviado a través de un servicio de paquetería.
Devolución de Mercancía	Proceso por el cual el cliente devuelve un producto al vendedor después de la compra. Normalmente se realiza a través de un servicio de paquetería.
Días hábiles	Los días hábiles considerados para movimiento de envíos van de lunes a viernes con todas las paqueterías exceptuando los días festivos.
Dimensiones	Las mediciones de longitud, ancho y altura que se utilizan para calcular las dimensiones de un envío.



GLOSARIO

Término	Definición
Dropshipping	Modelo de negocio donde los minoristas no mantienen los productos en stock, en su lugar, transfieren las órdenes de los clientes a un tercero que los envía directamente.
E-commerce (Comercio Electrónico)	Compra y venta de bienes y servicios a través de internet. En el contexto de un envío, es el proceso mediante el cual un cliente realiza una compra en línea.
E-Logistics	Aplicación de tecnología digital en la gestión de logística.
Embalaje	Se conoce como embalaje terciario o reembajale, y son todos los materiales y procedimientos que sirven para proteger para transportar una mercancía, por ejemplo, una caja.



GLOSARIO

Término	Definición
Empaque	Suele referirse a los materiales que se utilizan para envolver, atar o fijar las mercancías que se envían. El embalaje exterior puede incluir cajas de cartón, sobres, etc. El embalaje interior puede incluir bolsas de aire y materiales triturados.
Envío local	Entrega de un paquete dentro de un área geográfica específica o localizada. Generalmente implica que el destino del envío se encuentra en proximidad física al lugar de origen, y el transporte del paquete se realiza dentro de los límites de una ciudad, región o área cercana.
Envío nacional	Envío de paquetes dentro del mismo país.
Envío internacional	Envío de paquetes entre diferentes países.



GLOSARIO

Término	Definición
Envío de carga	Servicio de envío de productos que pesan más de 65kg, y que tienen medidas de más de 1.5 metros, es decir, se refiere al transporte de objetos muy grandes o pesados y que no se consideran como "paquetería".
Envío prepagado	Los envíos prepagados son pagados por el expedidor (remitente).
Entrega a domicilio	Servicio de entrega de paquetes directamente en la dirección del destinatario.
Entrega Aproximada	El rango de tiempo en el que se espera que un paquete sea entregado.
Entrega en el Mismo Día	Servicio de paquetería que garantiza la entrega del paquete en el mismo día que se recoge.



GLOSARIO

Término	Definición
Etiqueta de envío	Etiqueta adherida al paquete que contiene información como la dirección de origen y destino, número de seguimiento, etc.
Factura Comercial	Documento que contiene la información necesaria para el despacho aduanal y para determinar los aranceles adecuados.
Hora de Corte	Hora límite para entregar un paquete en la sucursal de paquetería para que sea puesto en ruta de envío ese mismo día.
Mayorista	Un intermediario en la cadena de distribución que compra bienes en grandes cantidades a los fabricantes o productores y luego los vende en cantidades más pequeñas a minoristas u otros distribuidores.
Mensajero	Persona encargada de recoger y entregar paquetes.



GLOSARIO

Término	Definición
Inventario	Lista actualizada de los productos que tiene una empresa.
Intermodal	El transporte coordinado de mercancías a través de distintos modos de transporte,
Impuesto al Valor Agregado (IVA)	Es un impuesto indirecto que se aplica sobre la base del valor añadido en cada etapa de producción o comercialización de bienes y servicios, hasta la venta final para su consumo.
Logística Inversa	Proceso de planificar, implementar y controlar el flujo eficiente de mercancías devueltas (devoluciones).
Longitud	Una de las tres dimensiones principales de un envío (las otras son ancho y altura).



GLOSARIO

Término	Definición
Método de pago	Las opciones de pago del expedidor (remitente) incluyen tarjetas de crédito, tarjetas de débito, transferencia electrónica de fondos, depósitos, etc. Se acepta efectivo en circunstancias limitadas.
Minorista	Es un intermediario en la cadena de distribución que compra productos en cantidades relativamente pequeñas a los mayoristas.
Número de Rastreo (Tracking Number)	Número único asignado a cada envío para su seguimiento, también se le conoce como número de guía.
Orden de envío/Orden de entrega	Un documento de un transportista de envíos que le da indicaciones a un operador de terminal o a un agente de envío para liberar carga o mercancías al agente o al destinatario designado en la guía de embarque.



GLOSARIO

Término	Definición
Paquete	Un paquete, a menudo denominado «paquete pequeño», es para la mayoría de los transportistas, un envío individual de menos de 150 libras.
Paquetería	Una empresa de logística que ofrece servicios de envío y entrega de paquetes que van desde 1kg hasta 70kg normalmente
Perímetro (en envío)	Igual a la distancia alrededor de un objeto en su punto más ancho.
Peso bruto	El peso bruto de un objeto se refiere a la suma del peso del objeto más su contenido.
Peso neto	El peso neto indica el peso de las mercancías menos el peso del embalaje o el envase.



GLOSARIO

Término	Definición
Peso dimensional	Refleja la densidad del paquete, que es la cantidad de espacio que ocupa un paquete en relación con su peso real.
Peso volumétrico	Es una medida definida por las paqueterías por acuerdo global, que se calcula con una sencilla fórmula a partir de las medidas de la caja o sobre largo, ancho y alto. Esta medida sirve para conocer la cantidad de espacio que ocupa, a diferencia del peso físico, el cual es únicamente el peso real del paquete.
Peso volumétrico	Es una medida definida por las paqueterías por acuerdo global, que se calcula con una sencilla fórmula a partir de las medidas de la caja o sobre largo, ancho y alto. Sirve para conocer la cantidad de espacio que ocupa, a diferencia del peso físico, el cual es únicamente el peso real del paquete.



GLOSARIO

Término	Definición
Política de Envío	Conjunto de normas y procedimientos que un vendedor establece para enviar productos a los clientes.
Punto de recolección	Lugar designado donde los destinatarios pueden recoger sus paquetes en caso de no poder recibirlos en su domicilio.
Rastreo o Tracking.	Se refiere a la información que podrás obtener sobre el estado de tu envío. De esta forma podrás saber la fecha de entrega estimada y la ubicación del paquete a lo largo de la ruta.
Retorno de Mercancía	Proceso mediante el cual los productos son devueltos al remitente por el destinatario.
Seguro de envío	Cobertura adicional que protege el valor de los paquetes en caso de pérdida, daño o robo durante el transporte.



GLOSARIO

Término	Definición
Servicio Ocurre	Con este servicio, el destinatario debe ir directamente a una sucursal de paquetería para recoger su pedido.
Servicio Económico / Terrestre	También es conocido como envío estándar, sin embargo, el nombre puede variar entre diferentes paqueterías. Este servicio se recomienda para envíos menos urgentes.
Sobrepeso	Cada guía que es adquirida por un cliente ampara cierto peso máximo (ya sea peso real o peso volumétrico). Pero es posible que un cliente que por ejemplo haya adquirido una guía de máximo 1kg amparado.
Sucursal de Paquetería	Oficina física de una empresa de paquetería donde los clientes pueden dejar o recoger paquetes.
Tarifa de Envío	El costo final que un cliente paga por el servicio de envío de un paquete.



GLOSARIO

Término	Definición
Tarifa de Manejo Especial	Costo adicional que se aplica cuando un paquete requiere manejo adicional debido a su tamaño, forma, fragilidad, entre otros.
Tarifa Plana	Cuando se contrata un envío directo con una empresa de paquetería, el costo del envío dependerá del peso, medidas del paquete, así como de la distancia entre CP de Origen y CP de Destino.
Temporada alta	Período de alta demanda de productos, servicios y capacidad de envío.
Tiempo de tránsito	Período estimado necesario para que un paquete llegue a su destino.
(Logística de) Última Milla	La fase final de la logística, que implica llevar el producto desde el centro de distribución hasta el destino final del cliente, es el último paso en el proceso de envío.



GLOSARIO

Término	Definición
Valor Declarado	Valor financiero asignado a un paquete por el remitente para propósitos de seguro o aduanas.
Zona extendida	Una zona extendida es un poblado en donde el volumen de envíos en esa zona es bajo, por lo que no amerita tener una ruta diaria por parte de la paquetería y, para llevar un paquete ahí, se cobra un cargo extra adicional al costo de la guía.



BIBLIOGRAFÍA

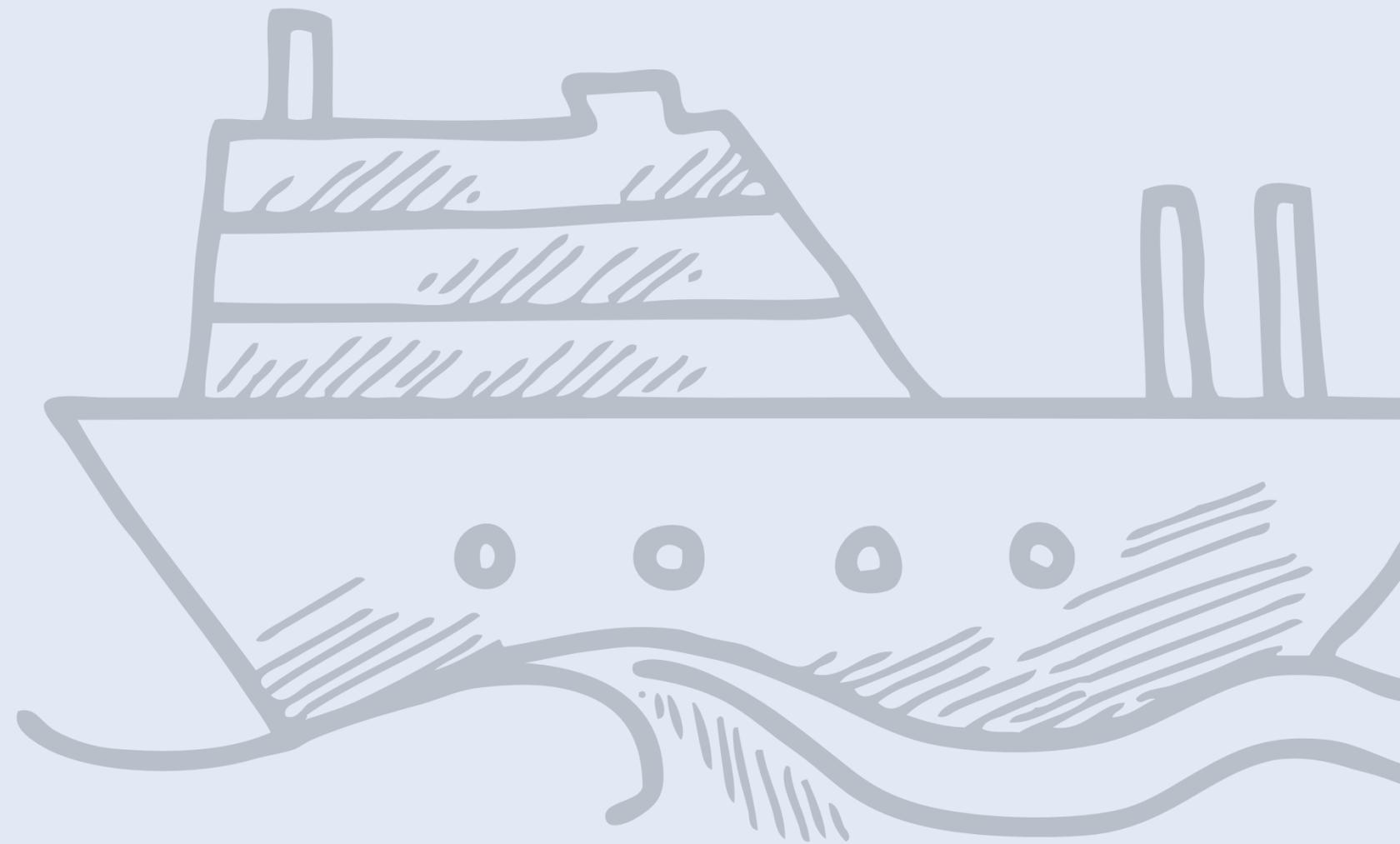
- International Organization for Standardization. (2015). Sistemas de gestión ambiental – Requisitos con orientación para su uso. Online Browsing Platform. <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:14001:ed-3:vl:es>
- Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Chimalhuacan. (2015). Sistemas de gestión ambiental/ Requisitos con orientación para su uso. https://www.teschi.edu.mx/acerca_del_tecnologico/marco_juridico/PDF/15.17.pdf
- Kantarcigil, G., & Guerra, C. (24 de Octubre de 2024). El Financiero. Obtenido de El Financiero: <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/colaborador-invitado/2024/10/24/llego-la-hora-para-mexico-y-la-union-europea/>
- SNICE. (2024). DRAWBACK. Obtenido de Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/progfom.drawback.acercade.html>
- SNICE. (2024). IMMEX. Obtenido de Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/progfom.immex.acercade.html>
- SNICE. (2024). PROSEC. Obtenido de Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/progfom.prosec.acercade.html>

BIBLIOGRAFÍA

- Yo lo envío. (2024, April 16). Glosario de logística en Mexico . YoloEnvío. <https://yoloenvio.com/glosario-de-logistica-en-mexico/>
- Expok. (2023, 17 mayo). 10 empresas comprometidas a promover el reciclaje. ExpokNews. <https://www.expoknews.com/10-empresas-comprometidas-a-promover-el-reciclaje/>
- Thecircularcampus, & Thecircularcampus. (2023, 16 enero). ¿Cómo ayuda la recuperación de residuos y reciclado de materiales a las empresas? Ecoembes | TheCircularCampus. <https://www.ecoembesthecircularcampus.com/recuperacion-de-residuos/>
- Content, F. (2021, 20 mayo). Bimbo, Herdez y La Moderna, empresas líderes del reciclaje en México. Forbes México. <https://forbes.com.mx/ad-bimbo-herdez-la-moderna-empresas-lideres-del-reciclaje-en-mexico/>
- GUÍA PARA OBTENER EL DISTINTIVO ESR POR PRIMERA VEZ – Consultoría responsable. (2022, 7 noviembre). <https://www.consultoriaresponsable.com/blog/guia-para-obtener-el-distintivo-esr/>

BIBLIOGRAFÍA

- Distintivo ESR® ¿Qué es y cómo obtenerlo? - Distintivo ESR. (2024, 31 octubre). Distintivo ESR. <https://www.distintivoesr.com/>
- Fundación Aquae. (2021, 26 agosto). ¿Por qué es importante la Economía Circular? - Fundación Aquae. <https://www.fundacionaquae.org/wiki/economia-circular-esencial-la-sostenibilidad/#:~:text=La%20econom%C3%ADa%20circular%20es%20una%20estrategia%20imprescindible%20para,o%20flujos%20econ%C3%B3micos%20y%20ecol%C3%B3gicos%20de%20los%20recursos.>
- Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad. (2024b, julio 24). Economía Circular: qué es, principios, objetivos, beneficios y ejemplos. Responsabilidad Social Empresarial y Sustentabilidad. <https://responsabilidadsocial.net/economia-circular-que-es-principios-objetivos-beneficios-y-ejemplos/>
- Conoce las formas de financiar tu empresa · Secretaría de Economía. (2021, diciembre 30). Secretaría de Economía. <https://e.economia.gob.mx/guias/financiar-la-empresa/>
- This is the homepage of PDPC. (s. f.). <https://www.pdpc.gov.sg/>
- Office of the Privacy Commissioner of Canada. (2024, 6 junio). Office of the Privacy Commissioner of Canada. Office Of The Privacy Commissioner Of Canada. <https://www.priv.gc.ca/en/>
- Data protection. (s. f.-b). European Commission. https://ec.europa.eu/info/law/law-topic/data-protection_en
- FTC en Español. (s. f.). Comisión Federal de Comercio. <https://www.ftc.gov/es>



Subsecretaría de Comercio Exterior

<https://e.economia.gob.mx/subsecretaria-de-comercio-exterior/>