



# INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION

UNIDAD SANTO TOMAS

SEMINARIO: "EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES A  
TRAVES DE LA APLICACIÓN DE LA MERCADOTECNIA INTERNACIONAL"

"GUÍA DE EXPORTACIÓN A CANADA"

TRABAJO FINAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES COMERCIALES  
PRESENTAN:

SANDRA IVETTE PEÑA ALMANZA

HAYDEE REYES MONTEJANO

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL  
CLAUDIA CECILIA MIRAMONTES ARIAS

CONDUCTOR: LIC. CARLOS MARTINEZ ALLENDE

MEXICO D.F.

JUNIO 2004



## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene el propósito de informar al exportador mexicano y al público en general sobre el mercado canadiense.

Canadá es un mercado muy desarrollado y con gran diversidad de productos de todo el mundo, los cuales compiten fundamentalmente con precio y calidad. Es por esta razón que requiere ser atacado estratégicamente.

Los exportadores que deseen entrar a este mercado deben contar con la infraestructura necesaria de producción y hacer uso de herramientas adecuadas para lanzar su producto al mercado tales como empaques, etiquetas, catálogos y muestras que se ajusten a las reglas y estándares canadienses.

Canadá es un gran importador y con interés de expansión. Las reglas de tráfico tienden a favorecer al exportador en la medida en que Canadá, como miembro activo de la Organización Mundial del Comercio, continúe firme en su esfuerzo por disminuir las barreras al comercio internacional.

A través de este trabajo se analizarán aspectos que se consideran fundamentales para que el exportador MEXICANO conozca, evalúe y comprenda por qué Canadá es un mercado lleno de oportunidades que pueden generar retos interesantes para su empresa.

Esperamos que el presente trabajo contribuya a descubrir nuevas oportunidades en los diferentes mercados internacionales como el de CANADÁ.

Indice de contenidos

## JUSTIFICACIÓN

Este documento se realizó con el objetivo principal de orientar al exportador mexicano en búsqueda de oportunidades comerciales en este país. proporcionándole la información necesaria para la realización de exportaciones, como cultura, economía, reglamentación y trámites aduaneros, entre otros aspectos que se consideran fundamentales para que el exportador conozca y valúe por que Canadá es un mercado con oportunidades en comercio internacional

[Indice de contenidos](#)

## METODOLOGIA.

La metodología que se utilizó en este trabajo fue mediante el método científico utilizando la técnica del método de deductivo, que va de lo general a lo particular.

Iniciamos nuestra investigación con la importancia que tiene el proceso de exportación para después de limitarlo al estudio del mercado Canadiense.

Los resultados de este trabajo muestran que Canadá es un país que ofrece grandes oportunidades para México.

Indice de contenidos

## **CAPITULO I. TOMANDO LA DECISIÓN DE EXPORTAR.**

### 1. Razones para exportar

#### 1.1 Diagnostico de exportación.

### 2. Barreras a las exportaciones.

#### 2.1 Medidas de regulación arancelaria y restricción no arancelaria.

##### 2.1.1. Regulaciones cuantitativas

##### 2.1.2. Regulaciones cualitativas.

### 3. Arancel.

#### 3.1 Clasificación arancelaria.

### 4. Instrumentos de promoción al Comercio Exterior.

#### 4.1 Programa De Importación Temporal Para Producir Artículos De Exportación (PITEX).

#### 4.2 Programa De Exposiciones Y Ferias (FEMEX).

## **CAPITULO I. TOMANDO LA DECISIÓN DE EXPORTAR**

Exportar no es difícil, pero como en cualquier negocio es necesario prepararse adecuadamente para poder realizarlo con éxito. Iniciar el proceso de exportación implica emprender una nueva e importante etapa en la empresa cuyos beneficios en su mayoría no se apreciarán a corto plazo. Por esto mismo, es muy importante que se considere la exportación como una tarea seria que requiere compromiso y una visión empresarial de largo plazo. Exportar exige esfuerzo, dedicación, preparación y aprendizaje ya que implica participar en un mercado distinto al mercado nacional. Para exportar no importa el tamaño de la empresa, ya que cualquier empresario que tenga una actitud emprendedora y que esté bien preparado puede hacerlo exitosamente. Pero no se debe olvidar que la exportación es una actividad de mediano y largo plazo que requiere planeación, organización e investigación previa; y no una vía de escape para una eventual crisis del mercado interno. En otras palabras, ninguna empresa debe tratar de introducirse al mercado internacional hasta que no esté preparada y sea competitiva, que es la clave del éxito en el mercado internacional.

### **1. Razones para exportar**

Principales ventajas para exportar:

- ✓ Diversificar mercados para nuestros productos.
- ✓ Incrementar las ventas e ingresos, que permitan el desarrollo y crecimiento de la empresa.
- ✓ Mayor estabilidad de la empresa, por no depender solamente del mercado doméstico.
- ✓ Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada.
  
- ✓ Disminución en los costos, como resultado del incremento en los volúmenes de producción.

### [4.3 Comisión Mixta Para La Promoción De Las Exportaciones.](#)

### [4.4 Sistema Mexicano De Promoción Externa \(SIMPEX\).](#)

### [4.5 Programa De Maquila De Exportación.](#)

### [4.6 Cuenta Aduanera.](#)

### [4.7 Programa De Empresas Altamente Exportadoras \(ALTEX\).](#)

### [4.8 Constancia De Exportación.](#)

### [4.9 Devolución De Impuestos De Importación A Los Exportadores \(DRAW BACK\)](#)

## [5. Programas de promoción y apoyo financiero.](#)

### [5.1. Programa de Financiamiento de BANCOMEXT.](#)

### [5.2 Programa de Financiamiento de NAFIN \(Nacional Financiera\).](#)

## [Indice](#)

- ✓ Mejoramiento de la calidad de los productos.
- ✓ Actualización tecnológica.
- ✓ Mejores precios para nuestros productos.
- ✓ Mejor programación de la producción.
- ✓ Prolongar el ciclo de vida de los productos.
- ✓ Mejor imagen de la empresa frente a proveedores, bancos y clientes.
- ✓ Creación de fuentes de trabajo y mayor captación de divisas para el país.

### **1.1. Diagnostico de exportación**

Al hacer una exportación se tienen que analizar varios aspectos, esto se puede hacer mediante un diagnóstico de exportación que nos ayuda a tener una visión más clara de lo que se debe tomar en cuenta para llevar a cabo una exportación eficaz.

El diagnóstico puede realizarse con base en las respuestas a las siguientes preguntas:

- 1) ¿Tiene su producto condiciones que le permitan competir en mercados externos (precio, calidad y oportunidad)?
- 2) ¿Cuenta con capacidad de producción y flexibilidad suficiente para atender una posible demanda externa?
- 3) ¿Cuenta la empresa con acceso a financiamiento?
- 4) ¿Tiene posibilidad de manejar tiempos de entrega óptimos?

5) ¿Posee la empresa la infraestructura y estructura adecuadas para desarrollar un proyecto de exportación?

6) ¿Cuenta con la posibilidad de brindar un buen servicio posventa?

El “qué exportar” hace referencia al producto que define el negocio de la empresa. Del tipo de producto que se trate y del mercado de destino dependerán, en buena medida, otros elementos tales como:

- quiénes son los posibles clientes,
- quiénes son los que venden el mismo producto,
- cómo se fija el precio,
- qué tipo de embalaje utilizar,
- cuál es el tipo de transporte más adecuado,
- cuál es el tipo de seguro más conveniente,
- qué canales de distribución utilizar.

## **2. Barreras a las Exportaciones.**

### **2.1 Medidas de regulación arancelaria y restricción no arancelaria**

Estas medidas se establecen a través de acuerdos expedidos por la SE o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente (Sagarpa, Semarnat, Sedena, Salud, SEP, etc.), pudiendo establecerse en los siguientes casos:

- ∅ Para corregir desequilibrios de la balanza de pagos
- ∅ Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia
- ∅ Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte
- ∅ Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países
- ∅ Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que

impliquen prácticas desleales de comercio internacional

∅ Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología.

Estas medidas deben someterse a la opinión de la Comisión de Comercio Exterior de la SE y publicarse en el Diario Oficial de la Federación, siempre y cuando no se trate de medidas de emergencia. En todo caso, las mercancías sujetas a restricciones y regulaciones no arancelarias se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y nomenclatura que le corresponda de acuerdo con la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación.

Los obstáculos al comercio comprenden dos tipos de medidas:

- ✓ Arancelarias.
- ✓ No arancelarias.

*Arancelarias:* Estas se refieren a los impuestos que un país aplica a las mercancías importadas de otros países.

*No arancelarias:* Son aquellos requerimientos que un país aplica a la importación de mercancías diferentes al tratamiento arancelario; estas regulaciones a su vez se pueden clasificar en dos clases: Las cuantitativas y las cualitativas.

### 2.1.1. Regulaciones cuantitativas

#### ***Tipos y Descripción***

*Licencias de importación:* los importadores se encuentran obligados a obtener un permiso para realizar la importación.



**Cuotas:** Se refieren a las regulaciones que establecen un límite al valor o al volumen de importación de un producto en un período de tiempo determinado.

**Precios de referencia:** Establecen la importación de bienes a un valor preestablecido y toman la forma de precios mínimos para efectos de la valoración en aduanas.

**Derechos antidumping:** Son los impuestos que tienen como objetivo reducir o eliminar los efectos perjudiciales del dumping (venta en el extranjero a precios inferiores a los del mercado nacional).

**Medidas compensatorias:** Son los impuestos que tienen como objetivo reducir o eliminar los efectos perjudiciales de los subsidios a alguna actividad económica que otorgue algún país y que están afectando a la industria nacional.

**O cualquier otra,** cuya naturaleza siendo esencialmente cuantitativa, que se traduzca en un requerimiento formal por parte del país importador para aceptar la mercancía en cuestión, además del tratamiento meramente arancelario.

### 2.1.2. Regulaciones cualitativas

#### ***Tipos y Descripción***

**Regulaciones sanitarias y fitosanitarias:** Medidas aplicadas a productos agropecuarios para proteger la vida y la salud humana, vegetal y animal de enfermedades o plagas que no existen en el país.

*Normas técnicas:* Son regulaciones cuyo cumplimiento le garantizan al consumidor que los productos que compra, cuentan con la calidad, seguridad y especificaciones de fabricación apropiadas.

*Normas técnicas de etiquetado:* Son los requerimientos que deben cumplir los fabricantes, exportadores o distribuidores de los productos para proteger al consumidor, ya que le permite conocer aspectos importantes sobre el producto como su contenido, ingredientes, peso, etc.

*Normas de calidad:* Se aplican principalmente para garantizar que los estándares de calidad que exigen los países importadores sean iguales a los establecidos a productos similares que se producen internamente. Existen normas internacionales de calidad que son adoptadas cada vez por un número mayor de países y entre las más conocidas están las ISO 9000.

Otras son: Requisitos de empaque, envase y embalaje, marca de país de origen, regulaciones ecológicas, etc.

### **3. Arancel**

Es un impuesto que se aplica a las mercancías importadas de otros países; puede asumir básicamente las siguientes formas:

*Ad Valorem:* Significa que el impuesto se expresa como un porcentaje sobre el valor en aduana de la mercancía (sobre el valor de la factura).

*Arancel específico:* Se expresa en términos monetarios por unidad de medida.

*Mixto*: Es una combinación de los anteriores.

Por ejemplo: US \$ 0.50 por metro cuadrado de tela.

Por ejemplo: 10% ad valorem más US\$ 0.50 por metro cuadrado de tela.

### 3.1 Clasificación arancelaria

A nivel mundial se ha creado un sistema para designar y clasificar las mercancías y poder identificar las mismas en aduanas; este sistema, llamado comúnmente “Sistema Armonizado”, permite tener un identificador común para cada uno de los productos alrededor del mundo. En otras palabras, un “código” común para cada uno de ellos.

Para Canadá, el documento oficial que contiene la tarifa aplicable a los diferentes países se llama Customs Tariff Schedule, que contiene la clasificación a ocho dígitos, de acuerdo con el Sistema Armonizado (SA) para clasificar más detalladamente los productos.

**EJEMPLO:**

Sección II Productos del reino vegetal.

Capítulo 10 Cereales.

Partida arancelaria 10.05 Maíz

Subpartida 10.05.90 Los demás maíces.

Fracción arancelaria 10.05.90.10 Maíz tipo “pop”

Es muy importante en las exportaciones que la mercancía tenga una correcta clasificación arancelaria para evitar problemas en aduanas.

#### **4. Instrumentos de promoción al Comercio Exterior.**

##### **4.1 Programa De Importación Temporal Para Producir Artículos De Exportación (PITEX)**

Es un instrumento de promoción de las exportaciones mediante el que se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cancelar los aranceles correspondientes, ni el impuesto al valor agregado (IVA), ni las cuotas compensatorias en su caso.

El marco jurídico de este programa incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales y fiscales:

- ∅ Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación y su reforma, publicados en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente;
- ∅ Ley Aduanera y su Reglamento;
- ∅ Resoluciones que reforman las reglas fiscales generales relacionadas con el comercio exterior;
- ∅ Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento;
- ∅ Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas; y,
- ∅ Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios del Programa PITEX son las personas físicas o jurídicas productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente y las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía (SE). Este programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar de forma temporal diversos bienes que serán incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación. Estos bienes se encuentran agrupados en las siguientes categorías:

- ✓ materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.

- ✓ envases, embalajes, contenedores y cajas de *trailers* que se utilicen en su totalidad para mercancías de exportación.
- ✓ combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipos que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.
- ✓ maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramientas duraderos destinados al proceso productivo, así como el equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.
- ✓ aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

Los titulares de estos programas que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar durante su vigencia la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.

Con el fin de obtener los beneficios de un programa PITEX, el titular debe comprometerse a cumplir los siguientes requisitos: o bien un 10% de las ventas totales anuales o 500.000 dólares anuales debe exportarse, en el caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras tres categorías citadas; o bien un 30% de las ventas totales anuales debe exportarse, en el caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías. Además, para solicitar uno de estos programas en la modalidad de proyecto específico de exportación, es necesario comprometerse a que las exportaciones objeto del programa compensen como mínimo y al término del segundo año de operación el valor de las importaciones de maquinaria y equipo.

Los programas PITEX pueden ser aprobados bajos las siguientes modalidades, según decida el titular: operaciones totales de la persona física o jurídica, por planta o por proyecto específico de exportación. El titular deberá cumplir con los requisitos mínimos de exportación correspondientes al campo de aplicación seleccionado.

La vigencia de los programas es indefinida. Los plazos de permanencia de los bienes importados al amparo de un programa PITEX son los siguientes:

- ✓ materias primas, envases y embalajes: dos años contados a partir de la fecha de entrada en el país;
- ✓ combustibles, refacciones y materiales auxiliares: un año a partir de la fecha de entrada en el país;

✓ maquinaria y equipo: durante el período en que se encuentre en vigencia el programa.

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación, los titulares podrán adquirir bienes en el territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías para la exportación, en las condiciones descritas a continuación. Este instrumento es una simplificación administrativa que certifica como exportación una venta realizada entre nacionales; de esta forma, el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que recibe la constancia, obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, es decir, no pagará el IVA y podrá considerar la mercancía como un pedido de exportación para justificar el retorno al exterior de los bienes que hubiese importado. Por su parte, la empresa PITEX que expide la constancia deberá considerar los bienes como importados temporalmente, por lo que adquiere la obligación de incorporarlos en la mercancía que sea exportada posteriormente. La constancia se emite entre particulares, previo registro de los proveedores nacionales ante la Secretaría de Economía y no requiere de certificación.

Los titulares de programas PITEX pueden vender en el mercado nacional productos elaborados con mercancías importadas que se encuentren sujetas al requisito de permiso previo al amparo del mismo, por un valor no superior al 30% del total de sus exportaciones. En este caso, la autorización deberá demandarse a la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la SE; una vez concedido el permiso previo de importación para dichas mercancías, el titular del programa deberá pagar los impuestos de importación que correspondan a los insumos importados.

#### **4.2 Programa De Exposiciones Y Ferias (FEMEX)**

Las ferias y exposiciones de productos de exportación son eventos efectivos de promoción de exportaciones y generan importante derrama de divisas en las comunidades donde se ubican.

#### **4.3 Comisión Mixta Para La Promoción De Las Exportaciones**

La Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX), reúne de forma periódica y sistemática, a los principales organismos del sector público y del sector privado a distintos niveles, buscando la solución a la problemática que enfrentan los exportadores que son presentados en este foro.

#### **4.4 Sistema Mexicano De Promoción Externa (SIMPEX)**

Es un sistema integral de información y difusión coordinado por SE y BANCOMEXT, accesibles a cualquier institución, organismo o empresa privada, diseñado para promover oportuna y eficientemente proyectos comerciales y de inversión entre empresas mexicanas y extranjeras.

Este sistema comprende los siguientes rubros:

*Oferta Exportable:* Que se refiere a los productos mexicanos identificados para ser colocados en mercados internacionales.

*Demanda Externa por Productos Mexicanos:* Como se indica contempla las solicitudes de productos mexicanos en el extranjero.

*Intereses Extranjeros por Invertir en México:* A la luz de las fórmulas más conocidas como coinversión y alianzas estratégicas, entre otras.

*Demanda Mexicana por Inversión Extranjera:* Que busca promover la exportación y/o expansión de las empresas mexicanas mediante la canalización de información al respecto.

#### 4.5 Programa De Maquila De Exportación

Este programa es un sistema de importación temporal mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación importar temporalmente los bienes para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso; asimismo, incluye aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o el apoyo a ésta.

El marco jurídico de este programa es el siguiente:

- ✓ Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 22 de diciembre de 1989, y sus modificaciones del 24 de diciembre de 1993 y del 23 de octubre de 1996.
- ✓ Ley Aduanera y su Reglamento.
- ✓ resoluciones que reforman las reglas fiscales generales relacionadas con el comercio exterior.
- ✓ Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.
- ✓ Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas.
- ✓ Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o jurídicas residentes en el país que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto de Industria Maquiladora de Exportación. Por su parte, los bienes afectados están agrupados bajo las siguientes categorías:

- ✓ materias primas y auxiliares, envases, material de embalaje, etiquetas y folletos.
- ✓ herramienta, equipo y accesorios de producción, de seguridad industrial, productos para la higiene y para la prevención y control de la contaminación ambiental, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipos de telecomunicaciones e informáticos.
- ✓ maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación del personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.
- ✓ cajas de *trailers* y contenedores.

Los titulares de estos programas podrán solicitar durante la vigencia del mismo la autorización de nuevas importaciones temporales de los bienes incluidos en cualquiera de las categorías mencionadas.

Para obtener los beneficios de un programa de maquila se deberá dar cumplimiento a los términos establecidos en el Decreto de la materia. Estos programas pueden ser aprobados bajo las siguientes modalidades, a elección del titular: operaciones 100% para la exportación, operaciones por capacidad ociosa, operaciones de servicios para la exportación y operaciones que desarrollen programas de albergue. El titular de un programa bajo la primera o la cuarta modalidad podrá beneficiarse de la importación temporal de todos los bienes que requiera para llevar a cabo su proceso productivo; el titular de un programa de la segunda categoría sólo será beneficiado con la importación temporal de las materias primas, partes, componentes y embalajes que requiera para fabricar sus productos de exportación.

La vigencia de los programas de maquila se otorga conforme a los compromisos contraídos por México en los acuerdos y tratados internacionales.

Los plazos de permanencia de los bienes importados temporalmente al amparo de un programa de maquila son los siguientes:

- ✓ materias primas, envases y embalajes: dos años contados a partir de la fecha de entrada en el país.
- ✓ combustibles, materiales auxiliares y refacciones: un año desde la entrada en el país.



- ✓ maquinaria y equipo: durante la vigencia del programa.

Bajo el mecanismo de Constancia de Exportación, los titulares podrán adquirir bienes en el territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías para la exportación, en las condiciones descritas a continuación. Este instrumento es una simplificación administrativa que certifica como exportación una venta realizada entre nacionales; de esta forma, el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que recibe la constancia obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, es decir, no pagará el IVA y podrá considerar la mercancía como un pedido de exportación para justificar el retorno al exterior de los bienes que hubiese importado. Por su parte, la empresa maquiladora que expide la constancia deberá considerar los bienes como importados temporalmente, por lo que adquiere la obligación de incorporarlos en la mercancía que sea exportada posteriormente. La constancia se emite entre particulares, previo registro de los proveedores nacionales ante la SE y no se requiere de certificación oficial alguna.

Los titulares de un programa de maquila 100% para la exportación podrán vender en el mercado nacional parte de su producción, conforme al siguiente criterio:

- ✓ en el año 2000, hasta el 85% del valor total de sus exportaciones de los últimos doce meses;
- ✓ a partir del año 2001 las ventas de las empresas maquiladoras no estarán sujetas a ningún límite, por lo que podrán destinar la totalidad de su producción al mercado nacional.

Los criterios anteriores sólo se aplicarán cuando los productos finales destinados a la venta nacional se encuentren exentos del permiso previo de importación por parte de la SE. El titular del programa deberá pagar los impuestos de importación correspondientes a las partes y componentes extranjeros al realizar el cambio de régimen de importación temporal a definitivo.

#### 4.6 Cuenta Aduanera

Para las empresas que no cuentan con un programa de fomento como PITEX o Maquila y exporten directa o indirectamente productos elaborados a partir de insumos importados, se presenta la opción del pago de impuestos de importación mediante el mecanismo de Cuenta Aduanera que le permitirá recuperar los impuestos de importación pagados, por los insumos que fueron incorporados a los productos efectivamente exportados.

#### 4.7 Programa De Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Es un instrumento de promoción de las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. El marco legal de este programa es el siguiente:

Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicados en el *Diario Oficial de la Federación* el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995.

Ley Aduanera y su Reglamento. resoluciones que reforman las reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior.

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.

Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

Los beneficiarios del programa ALTEX son los siguientes:

- Las personas físicas o jurídicas establecidas en el país productoras de mercancías que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales en el período de un año.
- Las personas físicas o jurídicas establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.
- Las empresas de comercio exterior con registro vigente expedido por la SE.

Los exportadores directos o indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares sumando los dos tipos de exportación; para tal efecto, deberán considerar de las exportaciones indirectas sólo el 80% de su valor.

Este programa supone los siguientes beneficios para los titulares:

devolución de saldos a favor del IVA en un término de cinco días hábiles;

acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SE.

exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida, cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior; y,

facultad para nombrar a un apoderado aduanero para varias aduanas y diversos productos.

#### 4.8 Constancia De Exportación

La constancia de exportación es el documento que comprueba la legalidad de la transferencia de mercancías entre los proveedores nacionales y las empresas que cuentan con un programa de industria maquiladora de exportación o un programa PITEX o son empresas de comercio exterior (ECEX). Dicha transferencia se considera una exportación y, por tanto, el comprador adquiere un bien en importación temporal y el proveedor lo exporta indirectamente. El marco legal que ampara esta figura es el siguiente:

Ley Aduanera y su Reglamento;

Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento;

reglas fiscales de carácter general en materia de comercio exterior;

Decreto que Establece los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación;

Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores;

Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior; y,

Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación.

Los beneficiarios de este mecanismo son las empresas que puedan convertirse en proveedores nacionales de mercancías que serán exportadas directa o indirectamente por las empresas que cuenten con programas de maquila, PITEX o ECEX. Es importante señalar que los proveedores nacionales pueden a su vez contar con un programa PITEX o de maquila, o bien ser proveedores de mercancías 100% nacionales o de aquéllas que Fueron importadas en forma definitiva.

La constancia substituye en un solo documento el pedido de exportación "virtual" y el pedido de importación temporal "virtual"; es un documento que se emite entre particulares y no requiere de certificación oficial alguna, por lo que no es necesario contratar a un agente de aduanas o contar con un apoderado para la elaboración de los pedidos "virtuales", ni acudir ante la aduana para presentar documento alguno. Además de las facilidades administrativas antes mencionadas, la constancia otorgada supone los

siguientes beneficios:

aplicación de la tasa del 0% del IVA en las ventas de mercancías entre nacionales que se destinen a la exportación.

cumplimiento con el compromiso de retornar las mercancías importadas temporalmente al extranjero.

comprobación que determinadas proporciones de sus ventas totales se destinaron a la exportación, para lo cual en el informe anual de operaciones de comercio exterior se deberá adjuntar una relación de las constancias de exportación recibidas durante el año calendario.

recuperación de los impuestos de importación pagados por mercancías que tuvieran como destino final la exportación, ya sea transformados ya en el mismo estado, siempre y cuando se cumpla con el Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 11 de mayo de 1995.

incorporación de la pequeña y mediana empresa industrial en la cadena productiva de exportación.

Los exportadores directos o indirectos que expidan una constancia de exportación deberán contar con un registro vigente de PITEX, maquila de exportación o ECEX y registrar previamente al proveedor nacional ante la Secretaría de Economía (SE).

#### **4.9 Devolución De Impuestos De Importación A Los Exportadores (DRAW BACK)**

Es un instrumento de promoción de las exportaciones mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, envases y embalajes, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas. El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada en concepto del impuesto general de importación en moneda nacional, al tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos vigente en la fecha en que se efectuó dicho pago; el resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente en la fecha en que se autoriza la devolución. El total devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta bancaria del beneficiario del programa. Los exportadores directos o indirectos deberán presentar su solicitud ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial durante los doce meses siguientes a la fecha del pedido de importación; dentro de este período deberá efectuarse la exportación en un plazo no mayor de 90 días hábiles,

contados a partir de la fecha de emisión del correspondiente documento.

## **5. Programas de promoción y apoyo financiero**

### **5.1 Programa de Financiamiento de BANCOMEXT**

El Banco Nacional de Comercio Exterior es una institución financiera del Gobierno Federal Mexicano, cuya misión es promover las exportaciones no petroleras y la inversión extranjera.

Los servicios que ofrece BANCOMEXT son:

Créditos para capital de trabajo.

Financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable.

Créditos para la adquisición de maquinaria y equipo de importación, así como de productos básicos.

Garantías a corto, mediano y largo plazo para cubrir el riesgo de falta de pago en operaciones de exportación.

Avales para facilitar a otros intermediarios financieros y empresas la obtención de recursos financieros, en el mercado nacional e internacional.

### **5.2 Programa de Financiamiento de NAFIN (Nacional Financiera)**

Como complemento a sus programas de descuentos crédito, Nafin ofrece a empresas mexicanas financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, a través de los siguientes instrumentos:

- ✓ Líneas Globales de Crédito
- ✓ Para la importación de bienes y servicios, con recursos a mediano y largo plazo.
- ✓ Líneas de Comercio Exterior a Corto Plazo
- ✓ Para la preexportación, exportación e importación de

materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo entre otras.

Los Plazos para este tipo de líneas de crédito son: en el caso de líneas Globales, pueden ser desde 180 días hasta diez años, dependiendo del tipo de bienes y monto de la operación.

Indice de contenidos

## CAPITULO II.

### PASOS A REALIZAR EN MÉXICO PARA EXPORTAR.

[1. Requisitos para exportar.](#)

[2. Permisos previos.](#)

[3. Cupos.](#)

[4. Normas oficiales mexicanas \(NOM\).](#)

[4.1 Emisión y aplicación de las NOM.](#)

[4.2. Certificación de las NOM.](#)

[4.3. Obtención de un Certificado NOM.](#)

[Índice.](#)

## CAPITULO II. PASOS A REALIZAR EN MÉXICO PARA EXPORTAR.

### 1. Requisitos para exportar:

*a) Registro Federal De Contribuyentes:* Estar dado de alta ante la S.H.C.P., si no es así, presentar su forma R-1 ante S. H.C.P. para su obtención.

*b) Selección del producto a exportar:* Especificar con claridad las características del producto a ser exportado, con el fin de realizar su clasificación arancelaria y determinar las posibles restricciones que tuviera.

*c) Análisis de la empresa:* Verificar cuales son los alcances, recursos e infraestructura con las que cuenta la empresa para ver cual es nuestro potencial exportador.

*d) Análisis del entorno nacional e internacional de la empresa:* Realizar un estudio encaminado a conocer quienes son nuestros principales competidores, saber que precios, como serian las diferentes líneas de productos existentes, su calidad de venta, etc., de modo que se pueda tener una visión mas clara de las características del mercado que nos permitan competir tanto a nivel nacional como internacional.

*e) Conocimiento de la nuestra exportación:* Un aspecto importante para competir en el mercado internacional, lo constituye tener un conocimiento general de lo que estamos realizando, poniendo en consideración, tiempos, tramites, fechas de envíos, utilización del medio de transporte adecuado, y demás puntos que nos faciliten el movimiento de mercancías hacia los diferentes puntos de venta. Es muy importante analizar las ventajas y desventajas que

se presentan en una exportación ya que este acto nos permitirá lograr un resultado satisfactorio.

*f) Búsqueda de mercado:* Dentro de las alternativas que pueden ser muy provechosas para el exportador son los viajes de negocios a los puntos donde se desea vender o generar oportunidades de negocios, ya que a traves de estos, se pueden realizar contactos tanto con proveedores como con clientes potenciales, de tal modo que se pueda tener una visión mas clara del mercado que buscamos atacar.

Otros de los elementos que se pueden considerar para la búsqueda de un mercado son los siguientes:

Folletos, Misiones Comerciales, Bases de datos, Ferias, Exposiciones, Organismos, Viajes, Cartas, Cámaras, Muestras, Simpex-Bancomext.

*g) Documentos necesarios para exportar:*

Pedimento de exportación elaborado por el agente aduanal y aprobado por la S.H.C.P.

Factura comercial o documento comercial que exprese el valor de las mercancías.

Guía de transporte elegido.

Documentos que comprueben el cumplimiento de los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias a la exportación.

Contrato de exportación en el cual se establezcan por escrito todos los detalles que permitan al exportador mexicano asegurarse contra riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador.

*h) Análisis de los Incoterms*

Son los diferentes términos de venta convenidos internacionalmente para facilitar el comercio entre los países y que constituyen un conjunto de reglas que indican las obligaciones reciprocas que se establecen en un contrato de compra-venta internacional.

*i) Elaboración de cotización*

Al levantarse un pedido de exportación, la empresa debe realizar una cotización que establezca y permita al cliente, conocer el precio y los términos de la venta correspondientes a la transacción.



*j) Especificar forma de pago. ver anexo formas de pago en el comercio internacional.*

Existen diversas modalidades para especificar las formas de pago en el comercio internacional, las cuales se pueden clasificar en:

- Giro bancario internacional
- Ordenes de pago
- Cobranzas documentarias
- Cartas de crédito

Resulta necesario convenir un contrato de exportación en el cual se establezcan por escrito todos los detalles que permitan al exportador mexicano asegurarse contra riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador.

*k) Analizar apoyos de dependencias públicas y privadas*

El principal objetivo de estas dependencias es promover, fomentar y desarrollar el comercio exterior, estas ofrecen apoyos y servicios tales como:

- Asesoría en comercio exterior
- Cursos y seminarios de capacitación
- Enlace de oportunidades comerciales en el exterior
- Trámites necesarios para una exportación
- Apoyos financieros
- Diferentes programas como: Pitex, Altex, Ecex,
- Maquiladores, etc.

*l) Contratar servicios de agente aduanal*

El agente aduanal es la persona física autorizada por la S.H. C.P., mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de mercancías, para actuar ante una o varias aduanas.

*m) Realizar despacho aduanero*

Las características básicas deseadas en el despacho aduanero que realiza el agente aduanal son: eficiencia, confiabilidad y precio justo, mediante el manejo del marco legal y fiscal que comprende más de 80 leyes, reglamentos y otras disposiciones de comercio exterior.

*n) Impuestos en la exportación*

- Ad-Valorem
- Derecho de Trámite Aduanero (D.T.A.)
- I.V.A. (Devolución del I.V.A.) Analizar

impuestos a cubrir en el país destino.

## **2. Permisos previos.**

Un permiso previo es un instrumento utilizado por la SE en la importación o exportación de bienes sensibles, cuyo objeto es proteger la industria nacional, sostener la seguridad nacional y la salud de la población, así como controlar la explotación de los recursos naturales y preservar la flora y la fauna, regulando la entrada de mercancía. De los bienes sujetos al requisito de permiso previo de importación tenemos entre otros, productos petroquímicos, maquinaria usada, vehículos, prendas de vestir, computadoras, armas y llantas usadas.

La SE indica en los permisos las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujeten, así como el valor y la cantidad o volumen de la mercancía por importar y los datos o requisitos que sean necesarios, pudiéndose solicitar su modificación o prórrogas.

Los permisos se expiden en papel seguridad o en tarjeta inteligente para su descargo electrónico.

## **3. Cupos**

Con la entrada en vigor del TLCAN, se estableció el certificado de cupo de importación, con objeto de llevar un control de los cupos negociados al amparo de los Tratados. Se debe entender por cupo una cantidad determinada de mercancías que entrarán bajo un arancel preferencial (arancel cupo) a la importación durante un tiempo determinado, es decir, tendrán una vigencia, la cual se establece en el cuerpo del Certificado de cupo. Estos certificados son expedidos por la SE en papel seguridad y se otorgan a las empresas por medio de licitaciones públicas o asignación directa.

## **4. Normas oficiales mexicanas (NOM)**

Se ha establecido la obligación de cumplir con ciertas

NOM, que tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, especificaciones técnicas, muestreo y métodos de prueba que deben cumplir los productos y servicios o procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el medio ambiente en general o el laboral, o bien causar daños en la preservación de los recursos naturales. Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las NOM.

En el mismo sentido, cuando un producto o servicio deba cumplir una determinada NOM, sus similares que se importen también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.

#### **4.1 Emisión y aplicación de las NOM**

Antes de la internación al país de una mercancía sujeta al cumplimiento de una NOM, se deberá contar con el certificado o autorización de la dependencia competente que regula el producto o servicio correspondiente, o de órganos reguladores extranjeros que hayan sido reconocidos o aprobados por las dependencias competentes (SE, SHCP, SAT, a través de las autoridades aduaneras; Salud, Sagarpa, Semarnat y Sedena, entre otras). El incumplimiento de las NOM es sancionado de conformidad con la Ley de la materia. Así tenemos que en la Ley Aduanera, por ejemplo, las NOM son consideradas como regulaciones y restricciones no arancelarias, distintas de las cuotas compensatorias y en aquellos casos de incumplimiento las autoridades aduaneras podrán proceder al embargo precautorio de las mercancías y de los medios en que se transporten, excepto aquellas NOM de información comercial, independientemente de su multa respectiva, por lo que se impondrá multa del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías cuando no se compruebe el cumplimiento de dichas regulaciones y restricciones no arancelarias. Dicha multa será del 2% al 10% del valor comercial de las mercancías cuando omitan o asienten datos inexactos en relación con el cumplimiento de las NOM.

Es de advertir, que tratándose de normas oficiales

mexicanas de información comercial, sólo procederá el embargo precautorio de las mercancías cuando se detecten el ejercicio de visitas domiciliarias o verificación de mercancías en transporte.

En México, al igual que existe gran diversidad de mercancías, también se ha establecido un gran número de NOM, emitidas por las diversas Secretarías atendiendo a su competencia y es obligatorio su cumplimiento.

A partir del 28 de diciembre de 1995, se dispuso mediante un Acuerdo, que identifica a las Fracciones Arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en las que se clasifican las mercancías sujetas al cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas en el punto de entrada al país y en el de su salida, aquellas mercancías identificadas por fracción y nomenclatura que requieren el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas emitidas por la SE, fundamentalmente sobre cuestiones de calidad e información comercial o seguridad. El Acuerdo antes citado se modificó y fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 2 de junio de 1997, y fue reformado mediante el diverso publicado el 10 de octubre del mismo año. La última modificación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 16 de diciembre de 1998.

#### **4.2. Certificación de las NOM**

La certificación de las NOM sirve para comprobar el cumplimiento con una NOM y garantizar a los consumidores que el producto cumple con las especificaciones respectivas y por ende respeta su salud e integridad física, ya que los productos han cubierto las pruebas y requisitos mínimos de seguridad y calidad.

#### **4.3. Obtención de un Certificado NOM**

El medio para demostrar en las aduanas el cumplimiento de las normas oficiales ordinarias, así como las de emergencia, es la presentación del Certificado NOM, expedido por

aquellas instituciones de certificación debidamente acreditadas ante la Dirección General de Normas , dependiente de la SE.

Un certificado NOM se obtiene de los organismos de certificación del producto, ANCE, acreditado para certificar productos eléctricos y gas; NYCE, para productos electrónicos y llantas; y la Dirección General de Normas, en el caso de normas competencia de la SE, cuando en la rama o sector no exista organismo de certificación acreditado.

No todas las NOM requieren certificación; sólo requieren el Certificado NOM las que corresponden al cumplimiento sobre la seguridad de los productos. Las NOM de información comercial son autoaplicativas y para tener seguridad sobre su correcto cumplimiento existen unidades de verificación de información comercial que emiten las constancias correspondientes sobre la legalidad de las etiquetas, envases, garantías, instructivos, etc., o bien dictámenes de cumplimiento cuando la verificación se hace a productos ingresados al país bajo esta opción y se encuentran en almacenes generales de depósito o bodegas particulares de importadores.

Indice de contenidos

## CAPITULO III.

### INFORMACIÓN DE CANADÁ.

#### [1. Generalidades.](#)

##### [1.1. Geografía y Población.](#)

##### [1.2. Clima.](#)

##### [1.3. Usos horarios.](#)

#### [2. Datos demográficos.](#)

##### [2.1. Idiomas.](#)

##### [2.2. Días festivos.](#)

##### [2.3. Bilingüismo y Multiculturalismo.](#)

##### [2.4. Costumbres.](#)

#### [3. Panorama Político.](#)

#### [4. Panorama Económico y financiero.](#)

##### [4.1. Moneda.](#)

## CAPITULO III. INFORMACIÓN DE CANADÁ

### 1. Generalidades

#### 1.1. Geografía y Población

Con un área de 9, 970,610 km<sup>2</sup>, Canadá es el segundo país con mayor extensión territorial en el mundo. Sin embargo, la densidad de la población de Canadá es la más baja de todos los países industrializados con tan sólo tres personas por cada 100 kilómetros cuadrados para un total de 31.902.268 habitantes (2002).

La población de Canadá no está distribuida sobre su vasta extensión geográfica en una forma uniforme. Por razones climatológicas, históricas y económicas, casi el 90% de la población está concentrada en una banda angosta que atraviesa el territorio de este a oeste, situada dentro de los 200 kilómetros de distancia del límite con Estados Unidos.

Canadá está distribuida políticamente en 10 provincias y tres territorios:

**provincias**

[4.2. Nivel de vida.](#)

[4.3. La población activa.](#)

[4.4. Perspectivas económicas.](#)

[4.5. Importaciones de Canadá.](#)

[4.6. Exportaciones de Canadá.](#)

[5. Los Mercados Canadienses.](#)

[6. ESTRUCTURA DEL CONSUMO.](#)

[6.1. Ingresos.](#)

[6.2. Gastos.](#)

[6.3. Tendencias.](#)

[6.3.1. Edad.](#)

[6.3.2. Hogares.](#)

[6.3.3. Despachos u oficinas en los hogares.](#)

[6.3.4. Multiculturalismo.](#)

<p><b>Alberta</b></p>  <p><b>Población:</b> 2.974.807 habitantes (2001)</p>	<p><b>Québec</b></p>  <p><b>Población:</b> 211.542 habitantes (2001)</p>	<p><b>New Brunswick</b></p>  <p><b>Población:</b> 729.498 habitantes (2001)</p>
<p><b>British Columbia</b></p>  <p><b>Población:</b> 3.907.738 habitantes (2001)</p>	<p><b>Saskatchewan</b></p>  <p><b>Población:</b> 978.933 habitantes (2001)</p>	<p><b>Ontario</b></p>  <p><b>Población:</b> 11.410.046 habitantes (2001)</p>
<p><b>Manitoba</b></p>  <p><b>Población:</b> 1.119.583 habitantes (2001)</p>	<p><b>Prince Edward Island</b></p>  <p><b>Población:</b> 135.294 habitantes (2001)</p>	<p><b>Nova Scotia</b></p>  <p><b>Población:</b> 908.007 habitantes (2001)</p>

**Newfoundland** (Terra Nova)



**Yukon**



**Población:** 28.674 habitantes  
(2001)

**Numavut**



**Northwest**



**Población:** 87.800 habitantes  
(2001)

[6.4. Consejos para una buena negociación.](#)

[Índice](#)

El corazón industrial del país se encuentra en la región central canadiense, esto es, en las provincias de Ontario y Québec. Aunque son mercados distintos por razones predominantemente lingüísticas, es importante saber que estas dos provincias juntas llevan a cabo más del 62 por ciento de todas las ventas al por menor que se efectúan en Canadá. La región de las praderas, integrada por las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba, es predominantemente agrícola, a excepción de Alberta en donde el descubrimiento de minerales ha transformado notablemente la economía.



Por último, el Canadá Atlántico, compuesto por las provincias de New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island y Newfoundland, vive de la industria pesquera y la agricultura, siendo la parte más rural y menos diversificada de todo el país.

Canadá cuenta con una población predominantemente urbana. Toronto, Montreal y Vancouver, las tres ciudades con mayor número de habitantes en el país, cuentan con más del 30 por ciento de la población canadiense total.

## 1.2. Clima

La presencia de las cuatro estaciones es característica del clima canadiense: la primavera, el verano, el otoño y el invierno. La temperatura varía según las estaciones, alcanzando así hasta los 27°C en el verano, pero desciende hasta los -33°C en el invierno. La humedad y la sensación térmica (o factor viento como es llamado aquí) puede hacer que se alcancen temperaturas más elevadas en verano y aún más frías en invierno.

También existen variaciones de temperatura a lo ancho y lo largo del país: en la costa oeste el clima es templado con inviernos moderados y veranos agradables, mientras que en la región del Atlántico norte, a lo largo de la costa oriental, las temperaturas son más frías y los inviernos más rigurosos. Si bien el invierno es menos tormentoso en las regiones montañosas del oeste, en las praderas o llanos y en el centro del país, hace mucho más frío que en la región del este. El invierno se extiende desde

noviembre hasta abril en el sur, pero dura mucho más tiempo en las regiones situadas más al norte.

### 1.3. Usos horarios

Canadá es el segundo país del mundo por su extensión geográfica, por lo que abarca no menos de seis husos horarios. El punto situado más al oriente es Terranova que tiene una diferencia de 3 horas y 30 minutos de la hora universal (GMT). Las otras zonas horarias son las del Atlántico, Este, Centro y las Rocallosas; El punto más occidental es el del Pacífico el cual tiene una diferencia horaria de 8 horas con referencia a la hora universal (GMT).

Todos los años, en el último domingo de abril, todos los relojes canadienses, excepto en Saskatchewan, son adelantados una hora porque es cuando entra en vigencia el horario de verano o “Daylight Savings Time”. El país retoma el huso horario normal el último domingo del mes de octubre.

## 2. Datos demográficos

Tasa de natalidad: 13.33%

Tasa de mortalidad: 7.17 %

Tasa de inmigración neta: 4.47 emigrantes/1.000 pers.

Tasa de mortalidad infantil: 6.1 fallec./1.000 nacidos vivos

Tasa de fertilidad: 1.81 niños nacidos por mujer

*Esperanza de vida del total de la población: 79.07 años*

Hombres: 75.67 años  
Mujeres: 82.65 años

### *Divisiones étnicas*

naturales de las Islas Británicas 40 %

origen francés 27 %

Europeos 20 %

indios indígenas y esquimales 1.5 %

asiáticos 11.5 %

### *Religión*

Católica Romano 43%

Protestante 29%

Otro 12%

Sin religión 16%

### **2.1. Idiomas**

El Inglés es el idioma más hablado a pesar de que los idiomas oficiales son dos: el Inglés y el Francés. En las oficinas del gobierno lo deben atender en cualquiera de estos idiomas. New Brunswick es uno de los lugares más bilingües.

Más del 60 por ciento de los canadienses declara que su lengua materna es el inglés, mientras que el francés es la lengua materna del 25 por ciento de los canadienses, la mayoría de los cuales reside en la provincia de Québec. Sin embargo, el inglés predomina, de un extremo a otro del país, como la lengua de los negocios y del comercio, pero es de todos modos esencial poder comunicarse en francés si se desea ofrecer servicios o vender productos en Québec. Por otra parte, la reglamentación vigente con respecto al etiquetado y embalaje exige que todos los productos importados a Canadá contengan instrucciones en ambos idiomas.

## **2.2. Días festivos**

Canadá celebra varios días feriados nacionales pero, algunas de las provincias, también declaran feriados estatutarios para sus residentes. La mayoría de los establecimientos comerciales y de las oficinas gubernamentales permanecen cerrados durante estas fechas.

Primero de enero	Año nuevo	22 de agosto	Día del descubrimiento (en el Yukon solamente)
Principios de abril	Viernes santo y lunes de Pascuas		Día del trabajo
	Fiesta de la Reina	Primer lunes de septiembre	Día de acción de gracias
Lunes anterior al 24 de mayo	San Juan Bautista (Solamente en Québec)	Segundo lunes de octubre	Día del recuerdo
24 de junio	Día nacional de Canadá		Navidad
1 de julio	Feriado estatutario, en la mayoría de las provincias	11 de noviembre	Lunes de Navidad (excepto en Québec)
Primer lunes de agosto		25 de diciembre	
		26 de diciembre	

### 2.3. Bilingüismo y Multiculturalismo

El Inglés y el Francés son los dos idiomas oficiales y dominantes en Canadá. En Québec, la provincia francófona del país, el Francés es la lengua oficial por ley provincial, y tanto los nombres de las compañías, como las etiquetas e instrucciones de los productos, deben estar escritos en Francés. A través de los años ha existido una seria tensión política entre Québec y el resto de Canadá, y uno de los puntos áridos ha sido la cuestión lingüística y el reconocimiento de Québec como "sociedad distinta" al resto de Canadá. En Octubre de 1995, se llevó a cabo en la provincia de Québec un Referéndum para someter a la opinión pública la posibilidad de independizarse del resto de Canadá. Un 49.5 por ciento de votantes respondieron con él "Si" a la pregunta sobre soberanía, demostrando que el deseo de separarse de Canadá y ser una nación independiente continúa vigente. Pero no sólo el Bilingüismo hace de Canadá un mercado de interesantes retos. Un 16 por ciento de los canadienses no declaran como lengua materna ni el Inglés ni el Francés. Esta es una tierra de una tremenda diversidad étnica producto de olas sucesivas de inmigración provenientes de distintas partes del mundo. La inmigración ha tendido a aumentar en los últimos años, a medida que el índice de natalidad canadiense ha disminuido hasta caer por debajo de la tasa de reemplazo de la población. En los años 50, Canadá recibía un promedio de 150,000 inmigrantes al año. Entre 1990 y 1995 esta cifra aumentó a un total de 235.000 inmigrantes al año, y el gobierno federal se encuentra actualmente analizando la posibilidad de aumentar esta cifra

considerablemente. Estos flujos han contribuido a poblar notablemente al país, y esto es especialmente evidente en ciudades como Toronto la cual recibió el 40% de los 224,870 inmigrantes acogidos en Canadá en 1997.

Los patrones de inmigración también han cambiado notablemente. Tradicionalmente la mayoría de inmigrantes eran Europeos, mientras que hoy en día los flujos de inmigración provienen de Asia y hasta cierto punto de América Latina. Los nuevos residentes canadienses han tendido a ubicarse principalmente en los grandes centros urbanos de Toronto, Montreal y Vancouver, ciudades en las cuales se están creando mercados altamente especializados orientados al servicio de nichos étnicos específicos.

#### **2.4. Costumbres**

Un firme apretón de manos es lo habitual cuando se presentan personas desconocidas. En otras ocasiones es un gesto aceptado un saludo con la mano o una inclinación de la cabeza al decir Hello (Hola). En las comunidades francófonas los saludos son más al estilo francés: las mujeres que son íntimas amigas se pueden abrazar; los hombres y las mujeres a menudo se dan besos en la mejilla y se usa Bonjour en vez de Hola. Los canadienses son amistosos y reciben abiertamente a gente de todas las culturas. Se interesan por la cultura de otros pueblos. Debido al gran componente inmigratorio de Canadá, casi todos los grupos étnicos están representados. Esto contribuye a que nadie se sienta extranjero.

En las grandes ciudades hay comunidades de origen asiático y latinoamericano. La vida social en Canadá es bastante informal. No se hacen notar distinciones de clase ni de sexo. Se acostumbra saludar y dar las gracias a todas las personas, por ejemplo a quien lo atiende en un negocio o le cobra la cuenta en un autoservicio. Los canadienses valoran la puntualidad. Si va a entrevistarse con alguien acuerde previamente su visita, horario y el tema que desea tratar.

Se acostumbra comer tres veces al día: desayuno (de 7 a 9 hrs.), almuerzo y cena (17.30 a 20 hrs.). La cena es la principal comida del día.

### **3. Panorama Político**

Canadá es un país con un sistema de gobierno federal y parlamentario. El Parlamento canadiense está encabezado por la Reina de Inglaterra quien está representada en Canadá por el Gobernador General.

Los Gobernadores Generales canadienses utilizan el prefijo honorífico de *Su Excelencia* y también a veces *El* o *La Muy Honorable*. Su residencia oficial es Rideau Hall en Ottawa, y hay también otra casa oficial usada ocasionalmente en la Ciudad de Québec llamada La Citadelle.

El poder político verdadero en Canadá es llevada a cabo enteramente por el primer ministro, pero el Gobernador General realiza muchas actividades simbólicas, formales, culturales, y ceremoniales. El Gobernador General firma todas las leyes federales en Canadá, pero hace esto solamente con el consejo de los miembros del gobierno elegido.

Existen cinco partidos políticos principales: el Conservador, el Nuevo Partido Democrático, el Bloque Quebequois, el Partido Reformista, y el Partido Liberal. En Canadá se gobierna a dos niveles, el federal y el provincial. El Gobierno Federal está representado por el Primer Ministro y un Gabinete Ministerial. Adicionalmente, cada provincia tiene su gobernante a quien se le denomina "Premier" y un Gabinete provincial independiente.

#### **4. Panorama Económico y financiero**

##### **4.1. Moneda**

La moneda de Canadá, el dólar, está basada en el sistema decimal, en el que 100 centavos equivalen a un dólar. Las monedas se emiten en denominaciones de dos dólares (un "toonie"), un dólar o "loonie", cuyo nombre deriva del nombre del pájaro cuya imagen aparece en la moneda ("loon"), 25 centavos (un "quarter"), 10 centavos (un "dime"), cinco centavos o "nickel" y 1centavo o "penny". La moneda papel

es emitida en denominaciones de \$5, \$10, \$20, \$50, \$100, \$500 y \$1000. Los visitantes extranjeros a Canadá pueden cambiar dinero en cualquier institución financiera canadiense o en quioscos de intercambio de moneda situados en los aeropuertos y puntos fronterizos más importantes. Se aconseja a los visitantes que obtengan cheques del viajero en dólares canadienses los que pueden ser comprados en cualquier institución bancaria de su país de origen. Algunos de los bancos canadienses cobran una pequeña comisión por cambiar cheques de viajero emitidos por otros bancos.

*Dólar Canadiense (flotante) en Marzo 2004*

\$1 CAD = 0.75 USD

\$1 USD compra aproximada \$1.31CAD (dependiendo de la institución que efectúe la operación)

Inflación a Febrero 2004: 0.7%

#### **4.2. Nivel de vida**

El nivel de vida del Canadá ocupa el sexto lugar entre los más altos del mundo (según el PIB). Lo preceden únicamente Estados Unidos, Suiza, Luxemburgo, Alemania y Japón y, si se consideran otros factores además del PIB, como son: esperanza de vida y educación, el nivel de vida de Canadá es aún más alto.

El desempeño reciente: el producto interno bruto (PIB) de Canadá aumentó en un 24 por ciento entre 1996 y 2000, alcanzando los 1038,8 miles de millones de dólares canadienses. La Organización de cooperación y de desarrollo económico (OCDE) ubica a Canadá, basándose en una comparación de la paridad del poder adquisitivo, como el segundo país entre los siete países más industrializados en 1999 de acuerdo a la base de un PIB per cápita de 26.424 dólares americanos, debajo del de los EE. UU., país que cuenta con un PIB de 33.836 dólares americanos. El mercado canadiense, relativamente rico y lucrativo ofrece, por lo tanto, oportunidades comerciales muy atractivas para los exportadores.

Canadá cuenta con una industria financiera sólida y progresista con mercados bursátiles fuertes y dinámicos.



### 4.3. La población activa

La población activa canadiense, integrada por aquellos individuos mayores de 15 años que tienen trabajo o que están dispuestos a trabajar, fue de 16 millones de habitantes en el año 2000. La tasa de participación, es decir, la proporción de individuos que participa activamente en el mercado laboral fue del 65,9% en el año 2000.

Estas cifras representan una de las tasas de participación más altas en el mundo y es debida, aparentemente, al creciente número de mujeres que participa en el mercado laboral canadiense.

La tasa de desempleo estuvo al nivel más bajo en cinco años con un porcentaje del 6,8% en el año 2000, promedio inferior al del año 1996 en el que la tasa de desempleo fue del 9,6%. Se crearon nuevas fuentes de trabajo en casi todos los sectores de la economía, pero el mayor crecimiento se produjo en el sector de la producción de servicios, sector que representa el 74% del mercado de trabajo en el año 2000.

### 4.4. Perspectivas económicas

El PIB de Canadá aumentó en un 24 por ciento entre 1996 y 2000, con tasas de crecimiento que variaron anualmente entre el 2,7 y el 8,4 por ciento. Si bien el crecimiento más importante, 8,4 por ciento, se produjo entre el año 1999 y el 2000. La economía canadiense sufre las influencias ejercidas por las condiciones económicas de los

EE. UU. por cuanto este país compra las tres cuartas partes de las exportaciones canadienses y abastece las dos terceras partes de las importaciones de nuestro país. Así mismo, las tasas de interés estadounidenses también ejercen una importante influencia en la política monetaria y en las condiciones de crédito canadienses. Tanto en los EE. UU. como en Canadá se implementaron, en el año 2000, tasas de interés más altas para combatir la amenaza de una posible inflación, medidas que resultaron en una disminución mayor de lo esperada en los desembolsos y en las ganancias de las corporaciones, aumentos de las cesantías y una reducida confianza por parte del consumidor.

La economía canadiense es la séptima más grande del mundo. El sector de servicios representa el 55 % de su economía, las manufacturas y la construcción 30% , la minería 10%, y la agricultura 5%. El comercio exterior es un componente importante de su economía y

representa más del 61% de su PIB.

#### 4.5. Importaciones de Canadá

El producto interior bruto (PIB) de Canadá, su récord impresionante de crecimiento económico y su apertura a las importaciones convierten a este país en un mercado sumamente atractivo para los importadores. La proporción de la actividad económica de Canadá que depende del comercio exterior es la más elevada de todos los países que integran el Grupo de 8. La exportación combinada de bienes y servicios canadienses creció en un 48 por ciento aproximadamente entre 1996 y 2000, alcanzando la cifra de \$474 miles de millones de dólares o 45 por ciento del PIB, mientras que las importaciones crecieron en un 49 por ciento, llegando a \$426 miles de millones de dólares, durante el mismo periodo de tiempo.

#### Importaciones de Canadá

Cifras basadas en la balanza de pagos

	2000	2001	2002	2003
	\$ millones			
<b>Importaciones</b>	<b>362,206.5</b>	<b>350,631.9</b>	<b>356,459.3</b>	<b>341,381.3</b>
Productos agrícolas y de pesca	18,556.5	20,372.2	21,783.2	21,520.3
Frutas y vegetales	5,117.9	5,445.1	6,076.0	5,924.5
Otros productos agrícolas y de pesca	13,438.7	14,927.0	15,707.4	15,595.9
<b>Productos energéticos</b>	<b>17,852.6</b>	<b>17,745.5</b>	<b>16,525.4</b>	<b>19,553.8</b>
Petróleo crudo	13,436.6	12,814.5	11,796.0	13,365.1
Otros productos energéticos	4,416.0	4,931.0	4,729.4	6,188.7
<b>Productos forestales</b>	<b>3,065.0</b>	<b>2,887.3</b>	<b>3,137.0</b>	<b>3,021.9</b>

<b>Productos y materiales</b>	<b>69,244.5</b>	<b>68,421.0</b>	<b>68,873.1</b>	<b>65,117.5</b>
<b>industriales</b>				
Metales y minerales	16,681.0	15,250.2	16,475.1	14,931.7
Químicos y plásticos	24,453.3	25,159.2	25,724.1	25,022.8
Otros productos y materiales	28,110.2	28,011.6	26,673.9	25,163.0
<b>industriales</b>				
<b>Maquinaria y equipo</b>	<b>122,786.9</b>	<b>112,495.5</b>	<b>105,866.7</b>	<b>98,194.3</b>
Maquinaria industrial y agrícola	29,810.9	28,220.1	27,553.0	26,711.7
Aviones y equipo de transporte	14,583.5	16,317.0	14,688.2	11,993.8
Maquinas y equipo de oficina	19,299.6	17,731.1	15,699.6	14,502.4
Otra maquinaria y equipo	59,092.9	50,227.3	47,925.9	44,986.4
<b>Productos automotrices</b>	<b>77,434.9</b>	<b>72,579.3</b>	<b>81,449.6</b>	<b>76,355.9</b>
Autos de pasajeros y chasis	21,724.1	22,227.6	26,264.8	24,489.5
Camiones y otros vehículos	10,754.8	9,597.2	11,730.2	13,054.9
Refacciones de motores	44,956.0	40,754.5	43,454.6	38,811.5
<b>Otros bienes de consumo</b>	<b>40,115.1</b>	<b>42,913.7</b>	<b>46,419.4</b>	<b>46,198.0</b>
Ropa y calzado	7,538.6	8,283.1	8,597.7	8,399.3
Otros bienes de consumo	32,576.5	34,630.6	37,821.7	37,798.7
<b>Special Transactions Trade</b>	<b>6,651.9</b>	<b>6,851.0</b>	<b>5,952.3</b>	<b>5,246.8</b>
<b>Unallocated adjustments</b>	<b>6,499.1</b>	<b>6,366.6</b>	<b>6,452.7</b>	<b>6,173.1</b>

*Fuente: estadísticas Canadá*

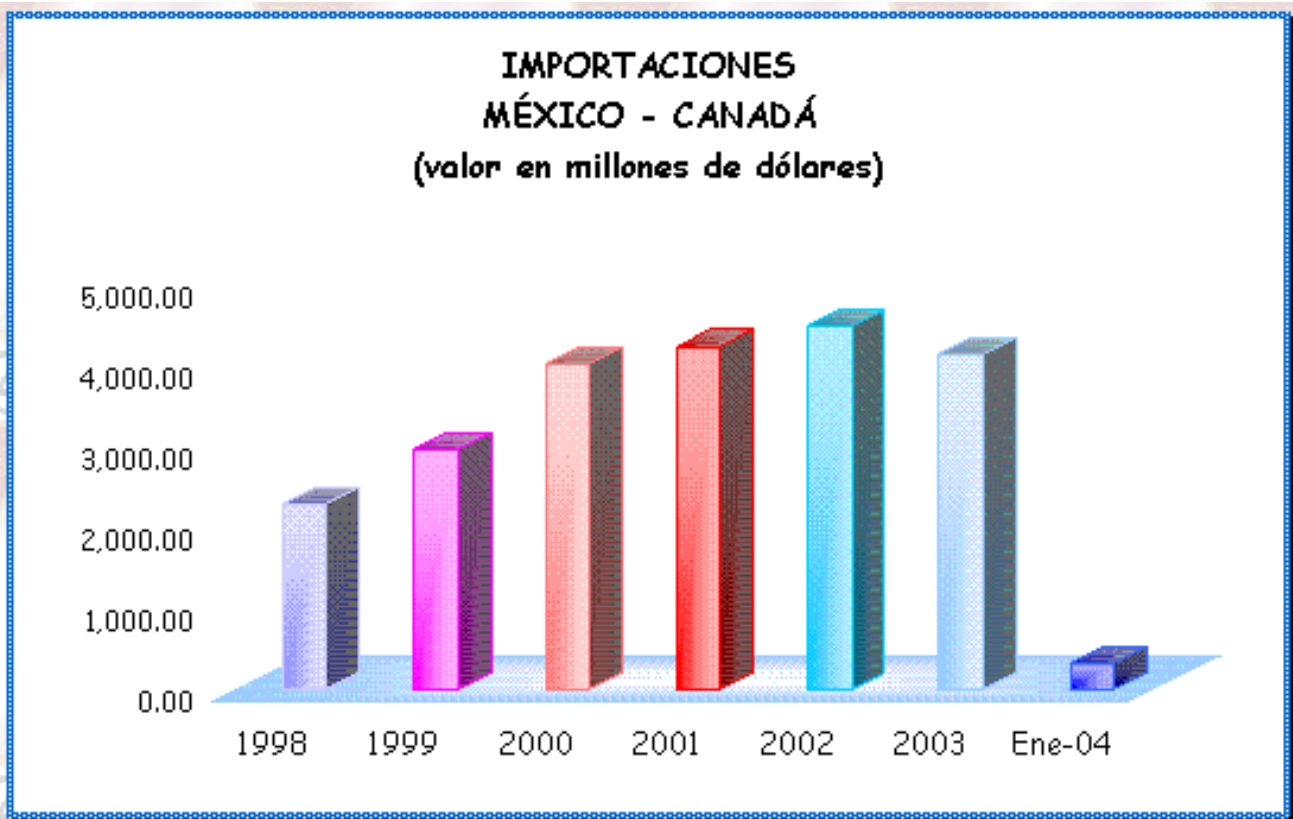
**Importaciones**

**México – CANADÁ**

## Valor en millones de DÓLARES

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Enero 2004
<b>Canadá</b>	2,290.2	2,948.9	4,016.6	4,234.9	4,480.3	4,120.8	310.5

*Fuente: SE con datos de Banco de México*

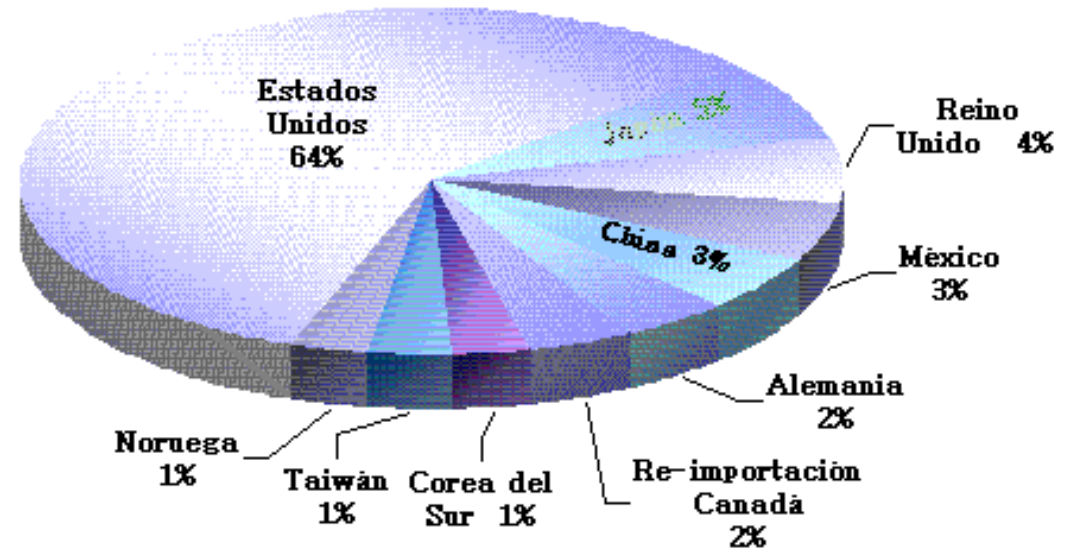


*Fuente: SE con datos de Banco de México*

La siguiente gráfica muestra las importaciones procedentes de los principales países abastecedores:

## Fuentes de importación de bienes 2000 (% de las importaciones totales)

### PRINCIPALES DIEZ PAÍSES ABASTECEDORES



#### 4.6. Exportaciones de Canadá

## exportaciones de Canadá

Cifras basadas en la balanza de pagos del país

	2000	2001	2002	2003
	\$ m i l l i o n s			
<b>Exportaciones</b>	430,033.1	421,518.8	414,305.1	401,187.9
<b>Productos agrícolas y de pesca</b>	27,673.5	31,130.4	30,917.0	29,320.6
Trigo	3,608.9	3,807.2	3,037.3	2,828.6
Otros productos agrícolas y de pesca	24,064.6	27,323.2	27,879.7	26,492.0
<b>Productos energéticos</b>	53,157.8	55,748.6	49,542.0	61,271.1
Petróleo crudo	19,165.9	15,370.2	18,795.3	20,694.9
Gas Natural	20,536.8	25,595.1	18,359.4	26,582.2
Otros productos energéticos	13,455.1	14,783.3	12,387.3	13,994.0
<b>Productos forestales</b>	42,755.3	40,196.4	37,197.9	34,502.7
<b>Materiales y productos industriales</b>	68,124.2	67,981.9	70,232.5	66,587.7
Metales y minerales	5,951.6	5,698.6	5,842.9	5,776.1
Químicos, plásticos y fertilizantes	23,179.9	23,888.0	24,302.7	23,301.6
Metales y aleaciones	20,717.1	20,370.3	22,214.3	20,291.1
Otros productos industriales y materiales	18,275.6	18,025.0	17,872.6	17,218.9
<b>Maquinaria y equipo</b>	110,280.3	102,947.9	97,303.8	89,238.3
Maquinaria industrial y agrícola	19,570.9	19,975.4	20,281.0	18,869.4
Aviones y equipo de transporte	20,926.0	24,883.6	22,784.1	21,151.7
Otra maquinaria y equipo	69,783.4	58,088.9	54,238.7	49,217.2
<b>Productos automotrices</b>	98,112.5	92,866.3	97,030.3	87,941.4
Autos de pasajeros y chasis	51,502.0	48,529.2	49,815.4	43,557.2
Camiones y otros vehículos	18,174.1	17,342.9	17,857.1	16,182.0
Refacciones de motores	28,436.4	26,994.2	29,357.8	28,202.2
<b>Otros bienes de consumo</b>	15,224.0	16,290.8	17,669.1	17,124.6
Special transactions trade	7,980.0	8,119.1	7,939.8	7,261.6

<b>Unallocated adjustments</b>	<b>6,725.5</b>	<b>6,237.2</b>	<b>6,472.9</b>	<b>7,940.2</b>
--------------------------------	----------------	----------------	----------------	----------------

**Exportaciones**

**México –CANADÁ**

**Valor En Millones De Dólares**

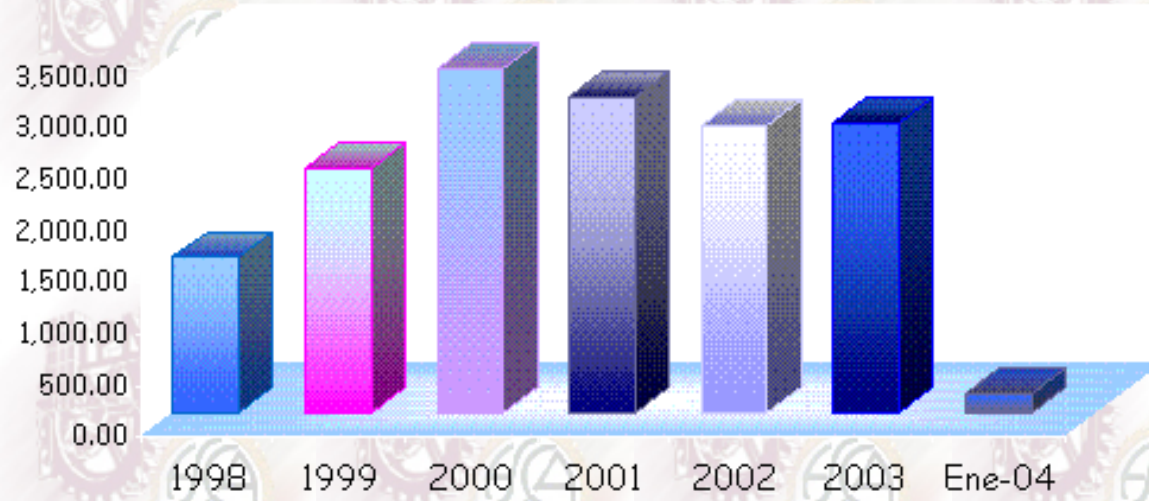
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>Enero 2004</b>
<b>Canadá</b>	1,518.9	2,391.3	3,353.1	3,069.5	2,806.0	2,831.8	190.9

Fuente: SE con datos de Banco de México  
 Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros  
 Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Las cifras, por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores



### EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO A CANADÁ (valor en millones de dólares)



## **CAPITULO IV. REGLAMENTACIÓN DEL COMERCIO EN CANADÁ.**

- [1. Procedimientos Aduaneros.](#)
- [2. Estructura de los Aranceles.](#)
- [3. Impuestos a las Ventas.](#)
- [4. Normas de calidad y certificaciones.](#)
  - [4.1. Normas de Etiquetado y Empaque.](#)
  - [4.2. Reglamentos Específicos Aplicables a Determinados Productos.](#)
  - [4.3. Estándares Sanitarios.](#)
  - [4.4. Importaciones Controladas y Prohibidas.](#)
  - [4.5. Cuotas y Aranceles Estacionales.](#)
- [5. Instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de](#)

## **capitulo IV. REGLAMENTACIÓN DEL COMERCIO EN CANADÁ**

### **1. Procedimientos Aduaneros**

En Canadá la regulación del comercio internacional es competencia del gobierno federal, el cual a través de una amplia gama de leyes y reglamentos se encarga de administrar todo lo relacionado con aranceles aduaneros, programas para la reducción o eliminación de tasas aduaneras conforme a los acuerdos internacionales, controles a las importaciones, exportaciones y acatamiento de normas específicas de importación. Solamente el gobierno federal puede imponer tarifas aduaneras a las importaciones. Los diez gobiernos provinciales están prohibidos constitucionalmente de imponer tasas aduaneras.

Toda mercancía que entra al Canadá debe ser declarada ante la Oficina de Aduanas Canadiense, la cual se encarga de verificar que las importaciones se lleven a cabo conforme a la ley, y que se paguen los aranceles correspondientes. Este procedimiento se puede llevar a cabo ya sea por el importador personalmente, o a través de agentes aduaneros en representación del importador.

Canadá es miembro firmante de la Lista Armonizada de Aranceles (LAA), de manera que el número identificador de seis cifras de la LAA debe estar presente en cualquier documentación relacionada con los productos que se desea exportar.

[comercio internacional a Canadá.](#)

[6. Documentos Claves para Importar en Canadá.](#)

[Indice](#)

El exportador mexicano una vez tome la decisión de exportar a Canadá, deberá como primera medida determinar cual es la clasificación arancelaria del bien en cuestión. El exportador deberá suministrar, ya sea a la aduana canadiense o a cualquier administración aduanera suscrita a la LAA, una descripción detallada del producto, de su proceso de fabricación, y del uso final que se propone con el mismo.

Ya que Canadá es miembro firmante del Código de evaluación aduanero suscrito durante la Ronda de Tokio (GATT), el valor aduanero del producto importado al Canadá es, generalmente, el valor actual de la transacción; es decir, el precio a pagar especificado en la factura. La evaluación está basada en la información que suministra el importador canadiense a las autoridades aduaneras de su país, pero es obligación del exportador mexicano el suministrar al importador canadiense la factura en donde debe estar consignada esta información, lo cual va a agilizar la liberación de los bienes en la aduana.

## **2. Estructura de los Aranceles**

Como en muchos países industrializados, la estructura arancelaria canadiense está Caracterizada por el familiar "escalamiento arancelario" a través del cual no se aplica ninguna, o se aplica una tasa arancelaria muy baja tratándose de materias primas, y la tarifa va aumentando a medida que los productos importados contienen más procesamiento y pasos en su fabricación. Ahora bien, la tasa arancelaria aplicable va a depender también del tratamiento arancelario dado por Canadá al país en que se originan los bienes. Muchas de las importaciones que entran a Canadá lo hacen de acuerdo al régimen preferencial arancelario de Nación Más Favorecida (MFN), el cual se aplica a todos los miembros integrantes de la Organización Mundial del Comercio (WTO). A través de sucesivas Rondas de Negociaciones GATT, Canadá ha aceptado reducir un gran número de aranceles y existe un número significativo de productos en que el arancel ha sido completamente eliminado bajo esta categoría de tratamiento preferencial arancelario. Existen, no obstante, otros productos bajo la categoría MFN a los cuales todavía se les aplica una alta tasa de impuestos. Existen

otras categorías de tratamiento preferencial de aranceles tales como el arancel de América del Norte, aplicable a Estados Unidos y México, el Arancel Preferencial Británico, aplicable a algunos miembros de la Mancomunidad Británica, y aranceles tales como el CT y el CIA que favorecen a países específicos como Chile e Israel con los que Canadá ha firmado acuerdos bilaterales. Otra categoría de tratamiento arancelario es el Arancel General Preferencial (GPT) aplicable a productos selectos de más de 160 países.

Algunos países, y este es el caso específico de México, resultan elegibles para la aplicación de más de un tratamiento arancelario. En Canadá, México califica tanto en el tratamiento arancelario de MFN como en el Sistema General de Preferencia (GPT) para efectos de gravámenes de los productos mexicanos que ingresan al Canadá. Es importante anotar que las tasas arancelarias del GPT pueden ser un tercio más bajas que las tasas del MFN. En esos casos, la tasa aplicable a los productos mexicanos va a ser aquella que resulte menor.

Es importante tener en cuenta que no todos los bienes y productos enviados a Canadá desde México son elegibles para la aplicación del GPT. Entre los artículos excluidos encontramos los textiles, calzado, vestimentas, productos de acero y alimentos procesados. De igual manera, para calificar bajo la categoría arancelaria de GPT, el producto mexicano debe cumplir ciertos requisitos tales como el ser enviado directamente a este país con una nota de embarque no transferible dirigida a un consignatario en Canadá.

El tratamiento de aranceles preferencial GPT se puede perder si los bienes no permanecen todo el tiempo "in bound", esto es, bajo la autoridad encargada de tránsito aduanero en Estados Unidos. Así mismo, más del 60% del contenido del producto debe ser derivado de la industria mexicana para tener derecho a esta tarifa arancelaria.

Para que un producto o bien importado de México al Canadá se haga acreedor a los beneficios del GPT, debe ir acompañado de un certificado de origen.

El sistema arancelario canadiense se basa en el Sistema de Códigos Armonizado (HS) de la Organización Mundial de Aduanas (WCO). La presentación del Nomenclador Arancelario canadiense está configurada en seis columnas, cuyo contenido es el siguiente:

Código	SS	Descripción	Unidad de medida	Tarifa Naciones Más Favorecidas (NMF)	Tarifas Preferenciales
0702.00		Tomates frescos o refrigerados			
0702.00.10		Para procesamiento		1.41¢/kg pero no menor que 9,5%	UST, CCCT, LDCT, MT, CT, CRT: libre de arancel
	10	Cherry	KGM		
	20	Roma	KGM		
	90	Los demás	KGM		
0702.00.91		Importados durante tal período que puede ser especificados por orden del Ministro Nacional de Ingresos o por el Comisionado de Aduanas de Canadá, que no excede a un total de 32 semanas en un período de 12 meses que termina el 31 de marzo.		4.68¢/kg pero no menor que 12.5%	UST, CCCT, LDCT, MT, CT, CRT: libre de arancel
	10	Cherry	KGM		
	20	Roma	KGM		
	90	Los demás	KGM		

**Notas:**

**a)** la primera, segunda y tercer columna incluyen la posición arancelaria y la descripción del o de los productos. Los códigos usados constan de 10 dígitos:

Los primeros seis dígitos recogen los códigos internacionales del Sistema Armonizado.

el séptimo y el octavo subdividen las categorías de acuerdo al criterio canadiense

Los últimos dos, en la segunda columna, se utilizan a los fines estadísticos.

Los códigos están sujetos a cambios periódicos. La nomenclatura arancelaria canadiense se actualiza cada año. Asimismo, se efectúan revisiones periódicas a lo largo del período anual.

**b)** la cuarta columna contiene las unidades de medida de cada producto, siendo las más comunes: KGM (kilogramo); LTR (litro); TNE (toneladas métricas; PAR (par); DZN (docena); LPA (litro puro de alcohol; NMB (número de unidades) y MTK (metros cuadrados).

**c)** la quinta columna indica en -porcentaje o en dólares canadienses- el arancel aplicable a las mercaderías provenientes de los países a los que se les aplica la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF).

**d)** la sexta columna determina en -porcentaje o en dólares canadienses por unidad- el arancel aplicable a las mercaderías procedentes de los países beneficiados por los acuerdos bilaterales, multilaterales o por el Sistema General de preferencias (SGP). En el caso del ejemplo presentado, ese arancel es cero (free), pero pueden existir diferencias de acuerdo con el producto que se trate o al beneficio que se aplique.

### 3. Impuestos a las Ventas

El gobierno federal canadiense impone una tasa del 7 por ciento de valor agregado, conocida como el impuesto a los bienes y servicios (GST) sobre la mayoría de bienes y servicios vendidos al Canadá. De este impuesto sólo están exentos productos alimenticios básicos vendidos en tiendas y almacenes, y los servicios médicos y dentales. Si bien el impuesto al valor agregado o GST no forma parte directa de la reglamentación canadiense a las importaciones, éste va a ejercer un impacto en el costo de los productos importados. Todas las importaciones están sujetas al impuesto al valor agregado, el cual debe ser pagado por el importador cuando los bienes entran al Canadá. Además del GST, existen otros impuestos federales a bienes de consumo tales como las joyas, las piedras preciosas, los productos derivados del tabaco, las bebidas alcohólicas y la gasolina. Cuando estos bienes son importados, van a estar sujetos a doble gravamen, el normal aduanero y el aplicable a estos bienes de consumo en Canadá.

Además de las tasas federales, existe en Canadá un impuesto provincial a la venta al detal el cual, a pesar de alterar el precio final del producto importado, nunca se aplica directamente a las importaciones.

### 4. Normas de calidad y certificaciones

El sistema de estándares de calidad vigente en Canadá recoge normas internacionales y, en general, su cumplimiento se le exige tanto a los productos nacionales como también a los importados.

La exigencia de certificaciones es atribución de las provincias y todas ellas exigen obligatoriamente que los

productos eléctricos y de gas que se distribuyen en Canadá, cuenten con un certificado. Los certificados para los productos de gas deben ser emitidos por la Asociación de Gas Canadiense (Canadian Gas Association) el cual es un ente privado.

Adicionalmente, existen otros certificados de aplicación voluntaria para una gran variedad de productos, tales como: productos genéticamente modificados, orgánicos, productos de salud, químicos, forestales, puertas y ventanas, etc.

Los principales organismos canadienses que intervienen en el proceso de la elaboración, verificación y acreditación de los estándares son:

*El Consejo Canadiense de Normas (Standard Council of Canada, SCC) acredita los organismos que intervienen en la elaboración y verificación de las normas; así como también representa a Canadá Internacionalmente en todo asunto relacionado con estándares.*

*Asociación Canadiense de Gas “Asociación Canadiense de Gas”*

*Asociación Canadiense de la Normalización “Canadian Standards Association”*

*Dirección General de Normalización de Canadá, “Canadian General Standard Board” Laboratorios de Canadá “Underwriters Laboratories of Canada” (U.L.C).*



#### 4.1. Normas de Etiquetado y Empaque

La Ley de Etiquetado y Empaque y las regulaciones sobre la misma (Consumer Packaging and Labelling Act” y Consumer Packaging and Labelling Regulations) proveen estándares de presentación y reglas sobre el contenido de información exigida en toda etiqueta y empaque, especificando la información que debe ser incluida en la etiqueta, el lenguaje, símbolos a usar, la forma y medida de la misma, así como también su ubicación y la manera en que ésta debe ser presentada.

A continuación se presenta un resumen de las exigencias:

*a) Identificación del producto.* la ley establece lo siguiente:

Debe identificarse con su nombre común, nombre genérico o incluso puede en términos de su función; presentarse en inglés y francés ubicarse en el panel principal y el tamaño de los caracteres deben tener un mínimo de 1.6mm. En ciertos casos cuando la superficie de presentación tiene un tamaño de 10 cm<sup>2</sup> o menos, el tamaño mínimo se reduce a 0,8mm.

*b) cantidad o peso neto del producto.* Generalmente la cantidad neta debe ser expresada en unidades métricas de volumen cuando el producto es líquido; unidades métricas de peso, cuando el producto es sólido o unidades numéricas cuando el producto es vendido en unidades individuales. Asimismo, la ley estandariza la forma de presentar las abreviaciones de estas medidas. Por ejemplo, ser hechas en letra minúscula para libras, onzas gramos y kilogramos, y no deben incluir “s”, ni paréntesis, ni punto. Por ejemplo, NET WT 12 oz 340g POIDS NET o POIDS NET WT 12 oz 340g

*c) nombre y dirección de la persona responsable del producto (fabricante) en toda etiqueta.* En el caso de productos importados, en la mayoría de los casos se exige también que figure el nombre y domicilio del agente / representante o importador.

d) En el *caso de los alimentos*. La ley establece que cada contenedor de productos importados debe ser etiquetado mostrando en el nivel principal y lo más cerca posible la declaración de la cantidad neta o la categoría, las palabras "Product of", "Produce of", "Grown in" o "Country of Origin", seguido del nombre del país de origen u otras palabras que identifiquen el país donde los frutos han sido cultivados.

En el *caso específico del etiquetado de vinos* la ley establece que estas deben contener lo siguiente:

- Cantidad neta por volumen debe ser medida en mililitros o en, litros.
  
- Una lista de ingredientes y sus componentes, es decir el tipo de uva y su proporción. Esta lista tiene que ir por orden decreciente de importancia;
  - El nombre del país de origen debe figurar sobre el producto importado, precedido por las palabras producto de..., pero debe tener esta declaración de origen en inglés y en francés ("product of Mexico", "produit d'Mexique").
  - Toda la información debe aparecer en las dos lenguas oficiales y con similar altura de los caracteres.
  - Se exige que las cajas o cajones tengan prominentemente exhibido el correspondiente Código Universal del Producto (UPC / EAN), llamada "Canadian Standard Product Code" (CSPC).

#### **4.2. Reglamentos Específicos Aplicables a Determinados Productos**

Además de los reglamentos generales a las importaciones de bienes y productos al Canadá, existen reglamentos específicos aplicables a ciertos bienes que hacen referencia a condiciones más específicas de entrada tales como el etiquetado, el empaque y ciertos estándares a los que deben ajustarse algunos productos.

### **4.3. Estándares Sanitarios**

Existen estándares sanitarios especiales aplicables a la industria de frigoríficos, mariscos, frutos del mar, plantas y semillas, y ciertas frutas y vegetales frescos, los cuales son sometidos a inspección. Todo importador que participa en el comercio internacional o interprovincial de productos frescos debe obtener una licencia previa por parte de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA).

Antes de iniciar cualquier exportación de este tipo de productos, el exportador MEXICANO debe obtener de la CFIA el número de licencia de su importador.

### **4.4. Importaciones Controladas y Prohibidas**

La mayoría de las importaciones pueden ingresar al Canadá sin necesidad de un permiso o aprobación especial. Existen, sin embargo, una lista de importaciones controladas para las cuales se requiere un permiso especial de importación, dentro de la cual están incluidos algunos artículos de la industria textil y prendas de

vestir. La Lista de Importaciones Controladas contiene también algunos productos agrícolas que no pueden ingresar a este país sin un permiso especial de la Oficina de Relaciones de Intercambios Especiales del Departamento de Relaciones Exteriores, el cual debe ser solicitado por el importador canadiense. Este es el caso de aves de corral y productos importaciones de frutas y vegetales frescos no se encuentran controladas por cuotas, están sujetas a estas tarifas estacionales que dificultan su entrada en ciertos períodos del año.

### MERCANCÍAS PROHIBIDAS para la importación y/o exportación

De conformidad con la “**Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación**”, las siguientes mercancías están prohibidos para la importación y/o exportación:

Ø Peces vivos depredadores, en sus estados de alevines, juveniles y adultos

Ø Totoaba, fresca o refrigerada (Pescado)

Ø Totoaba congelada (Pescado)

Ø Huevos de tortuga de cualquier clase

Ø Semilla de amapola (Adormidera)

Ø Harina de semillas de amapola (Adormidera)

Ø Estampas impresas a colores o en blanco y negro, presentadas para su venta en sobres o paquetes, aun cuando incluyan gom4a de mascar, dulces o cualquier otro tipo de artículos, conteniendo dibujos, figuras o ilustraciones que representen a la niñez de manera denigrante o ridícula, en actitudes de incitación a la violencia, a la autodestrucción o en cualquier otra forma de comportamiento antisocial, conocidas como “Garbage Pail Kids”, por ejemplo, impresas por cualquier empresa o denominación comercial.

Ø Sulfato de talio

Ø Semillas y esporas de marihuana (Cannabis Indica), aun cuando

esté mezclada con otras semillas

Ø Marihuana (Cannabis Indica)

Ø Jugos y extractos de opio, preparado para fumar

Ø Extractos y Jugos derivados de marihuana (Cannabis Indica)

Ø Mucílagos y espesativos derivados de la marihuana (Cannabis Indica)

Ø Insecticida (Leptofos)

Ø Heroína, base o clorhidrato de Diacetilmorfina

Ø Preparaciones Medicamentosas basándose en marihuana (Cannabis Indica)

Ø Pieles de tortuga o caguama

Ø Insecticida (Isodrin o Aldrin)

Ø Insecticida (Heptacloro o Drinox)

Ø Insecticida (Endrin o Mendrin o Nendrin o Hexadrin)

Ø Imida del ácido N-ftalilglutámico (Talidomida)

Ø Bienes que hayan sido declarados monumentos arqueológicos por la Secretaría de Educación Pública

Ø Preparaciones Medicamentosas basándose en acetil morfina o de sus sales o derivados

Para efectos de la Ley Aduanera, la importación o exportación de mercancías prohibidas, es causal para que las autoridades aduaneras procedan al embargo precautorio de dichas mercancías y de los medios en que se transportan. Asimismo, constituye una infracción relacionada con la importación o exportación de este tipo de mercancías, y es sancionada con una multa del 70% al 100% del valor comercial de las mercancías: por consiguiente, dichas mercancías pasan a ser propiedad del Fisco Federal, independientemente de las sanciones penales que establece el Código Penal

#### **4.5. Cuotas y Aranceles Estacionales**

Otra manera de controlar la importación de productos agrícolas en Canadá es por medio de la imposición de cuotas (el caso del café), y a través de aranceles estacionales en el caso de frutas y vegetales, los cuales no son aplicables en épocas del año en que Canadá está en imposibilidad climática de cultivar estos productos. Aunque las importaciones de frutas y vegetales frescos no se encuentran controladas por cuotas, están sujetas a estas tarifas estacionales que dificultan su entrada en ciertos períodos del año.

#### **5. Instrumentos de pago que puede utilizar en operaciones de comercio internacional a Canadá**

En Canadá el Pago por Adelantado, el intercambio de Cuentas Abiertas, o el Crédito Documentario se han caracterizado como los medios más comunes. No obstante, cada empresa deberá conocer el nivel de riesgo con el que opera y qué tipo de medio debe aplicar para mitigar el proceso.

Según el indicador de riesgo país D&B, desarrollado por la empresa Dun & Bradstreet y actualizado mediante una publicación mensual, Canadá presenta un nivel de riesgo DB1c, el cual indica el más bajo nivel de riesgo, pero con un grado de incertidumbre "c" (que data entre el "a" hasta el "d") asociado con los ingresos esperados y el pago exitoso de las exportaciones. Dada la coyuntura de las economías internacionales, se ha presentado

un aumento en el riesgo país de Canadá, lo que Dun & Bradstreet muestra que hasta tanto no exista una recuperación sólida de la economía estadounidense y canadiense el indicador tenderá a la baja en sus niveles que datan entre a y d.

Adicionalmente, esta empresa sugiere que asociado a este nivel de riesgo el término pago mínimo a utilizar es Cuenta Abierta. Sin embargo se recomienda el uso de giro a la vista para el desarrollo exitoso de la negociación entre las partes. Además, Dun and Bradstreet recomienda brindar de 30 a 60 días en los términos utilizados. Es importante recalcar que aún cuando las empresas podrán negociar sus propios términos de venta. Aunque por lo general el término utilizado es neto a 30 días después de la fecha de factura.

## **6. Documentos Claves para Importar en Canadá.**

Todo cargamento que entra a Canadá está sujeto a procedimientos aduaneros específicos, y debe estar acompañado de una serie de documentos que varían de acuerdo al tipo de bien que se está importando. El ceñirse a estos procedimientos y la adecuada preparación de la documentación requerida va a determinar el que hayan o no tropiezos durante el proceso aduanero. El éxito de una transacción comercial a nivel internacional depende en gran medida del grado de conocimiento que se tenga sobre los reglamentos comerciales del país extranjero al cual se quiere ingresar.

Los documentos requeridos para importar mercancía en Canadá son:

- ✓ Factura de la Oficina de Aduanas Canadiense (Canadá Customs Invoice) o en su defecto, Factura

Comercial. Es importante, tratándose de una Factura Comercial, que ésta indique los nombres del comprador y vendedor de los bienes, el precio pagado o a pagar, los términos de la venta (Incoterms) y una descripción adecuada de los bienes contenidos en el cargamento, incluyendo la cantidad exacta de los mismos.

✓ Documento de Embarque (Bill of Lading). El Documento de Embarque, Guía Aérea o Manifiesto, describe el movimiento físico de los bienes. Representa el contrato entre la compañía naviera, terrestre o aérea y el despachador de la mercancía para el transporte de los bienes desde su punto de origen hasta la destinación nombrada. Este contrato establece las responsabilidades de la compañía transportadora por la pérdida de la mercancía, o daños en la misma durante el tiempo que está bajo su custodia.

✓ Certificado de Origen, Forma "A" o Declaración de Origen del Exportador. Es responsabilidad del exportador mexicano establecer el origen de los bienes que está exportando a Canadá ya sea a través de un Certificado de Origen, o en su defecto, una declaración por escrito en ese sentido. Este certificado o declaración es indispensable para poder clasificar el bien dentro de la tarifa adecuada. Existen tarifas de preferencia arancelaria como el GPT (General Preferential Tariff) que benefician a México con aranceles más bajos, pero para hacerse beneficiario de las mismas es necesario demostrar que los productos son originarios de México (Nota: si en la factura comercial está incluido de dónde proviene el producto, no se necesita un documento adicional).

Indice de contenidos



## CAPTULO V.

### DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA.

#### [1. Canales De Distribución.](#)

##### [1.1. Canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos y a la región.](#)

#### [2. Transporte.](#)

##### [2.1. Transporte terrestre.](#)

##### [2.2. Transporte férreo.](#)

##### [2.3. Transporte Aéreo.](#)

##### [2.4. Transporte Marítimo.](#)

##### [2.4.1. Principales Puertos.](#)

##### [2.4.2. Tipos de contenedores mas comunes.](#)

#### [3. INCOTERMS.](#)

#### [Indice](#)

## V. DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA

### 1. Canales De Distribución

Las redes de distribución canadienses tienden a ser centralizadas debido a la escasa densidad de población del país, a las grandes distancias y a sus condiciones meteorológicas. Sin embargo, la creciente importancia de mercados locales, de la comercialización especializada o por nichos y los productos a medida han diversificado la distribución de algunas industrias. Muchas veces, un distribuidor que opera en Toronto o

Montreal, cubrirá la región este de Canadá (Ontario, Québec y el Canadá atlántico) mientras que otro distribuidor, en Calgary o Vancouver, cubrirá la región oeste de país. Para fomentar la cobertura del mercado nacional, algunos intermediarios ofrecen una distribución verdaderamente nacional. La consolidación de cargamentos de importación a las zonas primarias de comercialización de Toronto, Montreal y Vancouver es corriente en este momento.

Los actores principales en el proceso de distribución son:

↳ **Compradores:** entre los que se incluyen los mayoristas, intermediarios, las empresas que venden por catálogos y hacen envíos postales, los minoristas que venden una sola línea de productos, las cooperativas de compras y los usuarios industriales que pueden comprar directamente del exportador.

↳ **Agentes locales** y representantes de los fabricantes que venden importaciones a base de comisiones aceptando pedidos de compradores canadienses de acuerdo con acuerdos con los exportadores.

Una vez que se ha demostrado a un comprador que cuenta con la capacidad necesaria para la producción y una vez que éste ha expresado su interés en su producto, se considera normal y prudente solicitar referencias del comprador o agente potencial, a que otras personas representa y los otros productos de los que se ocupa.

La ventaja mayor que ofrecen los agentes es su conocimiento del mercado canadiense y su ubicación cercana a los mercados. Estos pueden ofrecer garantías de producción que le permitirán al abastecedor planificar la disponibilidad de materiales y la mano de obra. También son más conscientes de los problemas que puedan surgir en la adaptación de los productos al mercado canadiense en relación a calidad, tamaños, etc. Por otra parte, pueden estar dispuestos a ayudar a los abastecedores con pequeños trucos para la adaptación del producto al mercado o facilitando etiquetas para ayudarlos en la penetración del mercado canadiense. La habilidad de los agentes en la oferta de servicios y partes de repuesto en el caso de productos industriales es vital.

Los importadores y agentes frecuentemente insisten en tener un arreglo exclusivo con el exportador, particularmente si ellos pagan los costos de promoción. Sin embargo, es muy posible que sometan a los nuevos proveedores a un cuidadoso escrutinio antes de iniciar la relación comercial; esperan poder obtener referencias y querrán conocer su experiencia como exportador, su situación financiera, etc. Los exportadores que no proporcionan esta información probablemente no serán bien recibidos.

### **1.1. Canales de distribución y transporte de acuerdo al tipo de productos y a la región**

Los canales de comercialización para venderle a las compañías canadienses son relativamente cortos. En un gran número de industrias, las empresas están concentradas geográficamente, por lo que en muchos casos los compradores potenciales de un producto industrial están ubicados en dos ó tres ciudades. Por su parte, el mercado de productos de consumo está ampliamente disperso y el uso de intermediarios es una práctica común. Usualmente, la cobertura completa del mercado requiere de representantes en varias regiones de Canadá.

Los canales de distribución en Canadá varían de acuerdo al producto y a la región. Por ejemplo, equipo industrial grande es usualmente comprado directamente mientras que equipo más pequeño y materias primas frecuentemente son importadas por mayoristas, distribuidores exclusivos o por subsidiarias de compra de los productores.

Los productos de consumo son comprados por mayoristas, tiendas de departamentos, órdenes de compra por correo, cadenas de tiendas, cooperativas y por grandes detallistas. Desde una perspectiva regional, Canadá puede ser dividida geográficamente en 5 mercados distintos:

*Canadá Central:* es la principal región económica y alberga las dos provincias más pobladas de Canadá, Ontario y Québec. Estas dos provincias concentran el 57% de la población total de Canadá. Es el corazón industrial y comercial de Canadá concentrando la mayor parte de importadores prósperos. Genera un 73% del valor de la producción manufacturera de Canadá. En la provincia de Ontario destacan las industrias de partes y accesorios para automóvil, acero, químicos industriales, aeroespacial, procesamiento de alimentos y software. Además, Ontario produce gran variedad de frutas, vegetales, granos, semillas oleaginosas, pollo y productos lácteos. También registra el 30% de la producción minera de Canadá y el 20% de la producción forestal. La provincia de Québec es de habla francesa, su principal ciudad es Montreal, convertido en uno de los principales centros de alta tecnología en Norteamérica. A la hora de mercadear productos a esta provincia es importante tener presente los requerimientos de etiquetado.

*Las Praderas:* compuesta por las provincias de Alberta, Saskatchewan y Manitoba. Es una región de rápido crecimiento debido, en buena medida, al descubrimiento de minerales, especialmente de petróleo, en Alberta. Esta región genera un 10% del valor de la producción manufacturera del país. Representa 4/5 de la tierra dedicada a la agricultura en Canadá y 2/3 de la producción minera.

*Columbia Británica:* esta provincia concentra el 12% de la población del país. Es el principal centro de actividad comercial del oeste del país y alberga la ciudad de Vancouver, la tercera en número de habitantes. Vancouver se caracteriza por ser el principal destino de inmigrantes originarios del este de Asia. Columbia Británica genera el 8% del valor de la producción manufacturera en Canadá.

*Provincias del Atlántico:* alberga las provincias de Nueva Brunswick, Nueva Escocia y la Isla del Príncipe Eduardo y Terranova. Concentra el 8% de la población de Canadá y es la más rural y menos diversificada de Canadá siendo la pesca y la agricultura las principales actividades. Recientemente, ha incursionado en proyectos energéticos, y en tecnología de información. La mayoría de productos ingresan a esta región a través de centros de distribución en Ontario y Québec, o desde Estados Unidos (Maine) a través de New Brunswick. Esta región es importadora neta de productos terminados.

*Los Territorios:* la región norte de Canadá, que ocupa un tercio del área total del país pero solo registra 100.000 habitantes, está compuesta por Yukon, Northwest Territories y Nunavut. Las principales actividades son la industria del diamante, el turismo e industrias de soporte relacionadas.

De esta forma, los principales canales de comercialización para los mercados del este de Canadá son los siguientes:

§ **Venta Directa:** es el medio más económico, ya que permite evitar el pago de comisiones a los diferentes intermediarios.

- Venta a través de un agente o un representante local: brinda la oportunidad de poner a la disposición del exportador un equipo de ventas muy bien informado sobre el mercado del este.

- Importador, Distribuidor y "Broker": se refieren a intermediarios que, contrariamente al agente o representante, toman posesión de la mercancía para revenderla a sus clientes, mismo que a su vez venderán el producto al menudeo.

El vendedor al menudeo puede preferir comprar directamente al exportador y ser quien inicie y mantenga los contactos durante sus viajes de prospección a ferias o visitas individuales, sin embargo, el resultado de la venta dependerá de la respuesta de su capacidad de respuesta a las necesidades específicas del comprador y del cumplimiento de los compromisos adquiridos con éste. Los supermercados y tiendas pequeñas han venido incrementando las ventas a los consumidores compulsivos.

## **2. Transporte.**

Entre los países del G-7, Canadá ocupa el primer lugar en el ranking de infraestructura de transporte según el Reporte de Competitividad Global del World Economic Forum. Los sistemas viales, aéreos y de ferrocarril de Canadá están bien integrados con los sistemas de Estados Unidos, proveyendo un acceso eficiente a consumidores y distribuidores entre estos dos países.

El transporte de carga se ve afectado por la extensión territorial canadiense y el comercio bilateral.

Los países que no tienen vuelo deben acceder por vía Estados Unidos. Canadá cuenta con un sistema vial, férreo y marítimo interconectado para servir al comercio internacional, la oferta de servicios para la movilización de todo tipo de carga, a pesar de ello, debe señalarse que se registran algunas restricciones para los perecederos vía aérea, y para carga sujeta en consolidación, y vía marítima.

## 2.1. Transporte terrestre

El transporte terrestre en Canadá esta altamente bien organizado y Reglamentado por el Gobierno Federal Provincial..

El sistema de transporte terrestre entre Canadá ,Estados Unidos y México y viceversa es de los más importantes para el desarrollo del comercio entre estos países.

Según el reporte de Livingston Interntional el 81% de las importaciones totales en Canadá vienen vía terrestre.

Las ciudades de origen más importantes en los Estados Unidos son : Buffalo, Cincinatti, Dallas y St Louis y los puntos de entradas son: Buffalo-Niagara falls, Detroit-Windsor, por Hurón, Fort Erie y Sault St Marie.

El sistema de la carga por camión esta basada en los criterios: Transportadores de Alto Riesgo y Transportadores de Bajo Riesgo.

Las ventajas del Programa de Alto Riesgo son: El envío electrónico de la información antes de la llegada de las mercancías, líneas rápidas de ingreso para los camiones que transportan estas mercancías, la liberación de mercancía con documentación mínima. Los requisitos básicos del programa requieren el registro del importador, exportador y conductor.

### Restricciones o normas relativas al transito de vehículos y automotores

(peso por eje), al transito de productos y otras relacionadas.

<b>RESTRICCIÓN PESOS POR EJE</b>	<b>TRANSITO DE PRODUCTOS</b>	<b>OTRAS.</b>
El peso de la carga no deberá exceder los 40,000 kilos	No existe restricción para el transito de productos excepto por aquellos productos que son totalmente inflamables o que contienen químicos.	Los vehículos automotores pueden operar las 24 horas y los 7 días de la semana sin ninguna restricción

Existen restricción de operaciones basadas en peso, alto, ancho tamaño de las llantas y ejes, y el tipo de autopista en que se opera. Las autoridades de tránsito municipales son el ente regulador, por lo cual es difícil consolidar la información, aunque a nivel general y por los cambios climáticos, existen leyes especiales para los meses de Marzo, Abril y Mayo.

Existen otras normas que regulan las actividades en la industria del transporte de carga tales como licencia de conducción especiales, tiempo de vehículo por conductor, chequeos periódicos según el peso y capacidad del camión.

## 2.2. Transporte férreo.

Via Rail garantiza el servicio ferroviario entre el Este y el Oeste. La compañía norteamericana Amtrak, desde Nueva York y Washington garantiza el destino a todas las ciudades de Canadá. Estas dos compañías llegan a la Estación Central de Montreal, que tiene conexiones con el metro y la terminal de autobuses Voyageur.

Dos empresas ofrecen el servicio de ferrocarril en escala nacional, incluyendo servicios intermodales. Canadá tiene más de 500.000 millas de carreteras públicas. la autopista trans-Canadá de 4.500 millas es la principal ruta este - oeste que conecta las 10 provincias. el sistema vial incluye un gran número de conexiones con estados unidos, 18 de las cuales son importantes puertas comerciales.

■ El transporte férreo es utilizado frecuentemente para la movilización de mercancías, y en combinación con el transporte marítimo

■ El sistema férreo desde sus inicios fue creado para el transporte de carga.

Canadá cuenta con dos sistemas férreos (CANADIAN PACIFIC RAILWAY Y CANADIAN NATIONAL RAILWAY) especializados en el transporte de carga a granel (bulk). Los productos de mayor movimiento son trigo, arroz, frutas, vegetales, fertilizantes, carbón, derivados del petróleo, productos químicos, y minerales en general.

El sistema férreo es una alternativa en Canadá. En ciertos casos el transporte de carga es más rápido y económico por tren que por carreteras.

### 2.3. Transporte Aéreo

El sistema de transporte aéreo está altamente desarrollado e incluye aeropuertos internacionales y aeropuertos pequeños. Los principales aeropuertos de entrada se encuentran en Gander, Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary y Vancouver.

Además de las principales líneas aéreas canadienses (Air Canadá y Canadian Airlines), que conectan con una alta frecuencia de vuelos todas las ciudades importantes del país, existen a nivel regional una serie de pequeñas compañías. Más de cincuenta líneas aéreas comunican los aeropuertos internacionales de Montreal, Québec y Ottawa. Montreal dispone de dos aeropuertos internacionales, Dorval y Mirabel. El primero de ellos sirve principalmente los enlaces con Norteamérica, mientras que el de Mirabel se ocupa de los enlaces internacionales.

El aeropuerto de la capital, Ottawa International, se encuentra a 20 minutos del centro. A él llegan vuelos procedentes de todo Canadá, Estados Unidos y Europa. También cuenta con un aeropuerto internacional la ciudad de Toronto, el Pearson International.

### 2.4. Transporte Marítimo

Canadá es una nación marítima con acceso a tres océanos, el Pacífico, el Atlántico, el Artico. Vancouver ubicado en el océano Pacífico (zona oeste de Canadá) es el puerto más grande de Canadá y la principal terminal de carga de bienes con destino a la región Asia - Pacífico. En la parte este de Canadá, las embarcaciones se dividen en varios puertos, incluyendo Montreal, Halifax, Saint John y la ciudad de Québec.

El sistema de transbordadores de la BC Ferries es uno de los más intensivos del mundo, interconectando casi todos los puertos aislados de la costa canadiense del Pacífico. Cuenta con variadas rutas y naves que hacen que el viaje sea bastante económico. Tiene más de 100 puntos de salida con destinos por toda la costa. La ruta principal une Vancouver con Victoria.

Existen además muelles en Toronto, Hamilton, Montreal, Québec y en las llamadas

'Islas Marinas'.

Montreal y Toronto en la costa este, por su ubicación geográfica, infraestructura y capacidad, promocionan ventajas estratégicas y económicas sirviendo de enlace entre los centros urbanos e industriales de Canadá y el Este Americano.

El puente de Montreal ofrece una excelente conexión a la vía férrea con acceso a los muelles, y Toronto al sistema vial brindándola opción de servicios regulares. Vancouver en la Costa Oeste de Canadá es uno de los Puertos mas grandes de América del Norte cuenta con acceso a los sistemas férreos y viales interestatales Americanos, ofreciendo servicios de reexpedición de mercancías hacia las ciudades del interior del Oeste de Canadá.

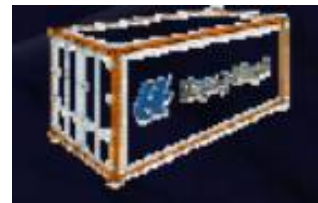
#### 2.4.1. Principales Puertos



#### 2.4.2. Tipos de contenedores mas comunes



- Standard 20', 40'
- Reefer 20' (temperatura controlada)
- Insulated 20', 40' (temperatura controlada)
- High Cube 40'
- Air Container (hecho a los estándares por los líneas de aéreo transporte)



El siguiente cuadro presenta los países que tienen prohibido que sus buques entren a Canadá por razones políticas.

<b>Afganistán</b>	<b>Irán</b>
Angola	Irak
Cambodia	Israel
Croacia	Libano

Cuba	Liberia
Haití	Somalia
Bosnia	Sri Lanka

### 3. INCOTERMS

Según las costumbres comerciales canadienses, la mayoría de los negocios de exportación o importación se realizan utilizando los Incoterms CIF y FOB. Además de establecer, preferiblemente por escrito, un INCOTERM apropiado para el tipo de transacción comercial que se vaya a realizar, el exportador debe acordar con su cliente en Canadá otros términos de la negociación, tales como:

- ≠ Lugar y plazo de entrega
- ≠ Condiciones de pago
- ≠ Vigencia del contrato
- ≠ Sanciones por incumplimiento
- ≠ Exclusividad
- ≠ Ley aplicable

Indice de contenidos

## **CAPITULO VI. EL TLC CON CANADÁ..**

### 1. El TLCAN.

#### 1.1 Reducción de aranceles.

#### 1.2. Reglas de origen.

#### 1.3. Normas sanitarias y fitosanitarias.

#### 1.4. Solución de controversias y disposiciones institucionales.

#### 1.5. Salvaguardas.

#### 1.6. Normas industriales y comerciales.

### 2. Resultados por sectores.

#### 2.1 Agricultura.

#### 2.2. Textil.

#### 2.3. Industria automotriz.

#### 2.4. Servicios financieros.

#### 2.5. Compras del sector público.

### 3. Normativa legal sobre patentes y marcas.

#### 3.1. Marcas y patentes.

##### 3.1.1. Importancia.

##### 3.1.2. Beneficios.

##### 3.1.3. Requisitos.

## **CAPITULO VI. EL TLC CON CANADÁ**

### **1. El TLCAN.**

El primero de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Estados Unidos, Canadá y México, conocido en inglés como el NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Los principales objetivos establecidos fueron:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación tras frontera de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes. Además, entre sus objetivos se definió el de promover las medidas necesarias para su aplicación, la solución de controversias y la cooperación trilateral futura.

Este enfoque de libre comercio multilateral giró paulatinamente hacia el de acuerdos de preferencias arancelarias, a mediados de la década, como una forma de alcanzar progresivamente el objetivo del libre comercio. Esta política llevó a que se firmara el Tratado de Libre Comercio con Canadá en 1989 y a que se hicieran los primeros compromisos entre EEUU y México en 1990.

[Indice](#)

La economía del Canadá, por su parte, aunque representa solamente cerca del 7% de la de EEUU, se encuentra entre las de mayor desarrollo con excelentes indicadores de nivel de vida. Con una transformación impresionante en su estructura industrial y de servicios a partir de la segunda guerra mundial, su cercanía con EEUU y su participación en los tratados de libre comercio con EEUU en 1989 y en el TLCAN en 1994, han acelerado el comercio entre estos países y su integración con la economía estadounidense. Sus principales industrias son la de minerales procesados y sin procesar, alimentos, madera y productos de papel, equipos de transporte, químicos, productos de la pesca, petróleo y gas natural.

Su población total sobrepasa los 410 millones de personas, superior a la población de los países de la Unión Europea (303 millones) y cerca de la tercera parte de la de China (1,295 millones).

### 1.1 Reducción de aranceles

De acuerdo con el TLCAN se han considerado cuatro criterios para la reducción de aranceles:

Ü **Grupo A:** productos que se desgravan totalmente una vez que el Tratado entre en vigor.

Ü **Grupo B:** productos que se desgravarán en cinco años a partir de la fecha en que el Tratado entre en vigor, a razón del 20% anual del arancel vigente.

Ü **Grupo C:** productos que se desgravarán durante diez años contados a partir de la fecha en la que entre en vigor el Tratado, con disminuciones del 10% del arancel actual.

Ü **Grupo C+:** productos que por su sensibilidad especial se desgravarán en quince años a partir de la fecha en que el Tratado entre en vigor.

En el grupo de aranceles fueron negociadas por México 11.700 fracciones arancelarias aproximadamente. Asimismo, se prestó especial atención a que exista congruencia en el trato arancelario que se otorga a los diferentes eslabones de las cadenas productivas; esto implica que los aranceles que deben pagar los bienes no deben ser inferiores a los de sus insumos. Por otro lado, con el Tratado se consolidaron a México los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). También el TLC elimina las cuotas para productos que cumplen con la regla de origen, mientras que los permisos de importación entre los tres países se substituyen por la figura de la cuota-arancel; es decir, se fija una cuota de importación libre de impuestos y una vez cubierta la cuota se paga el arancel establecido en el TLC.

Los resultados muestran mayor protección para la apertura en México. Por esto, podemos observar que en el Grupo A (desgravación inmediata) quedarán incluidas 7.300 fracciones arancelarias de Estados Unidos, mientras que en Canadá desgravarán aproximadamente 1.200 productos y 2.500 lo harán en México. Para el Grupo C (desgravación en 10 años), Estados Unidos y Canadá incluyeron 2.300 fracciones y México hizo lo propio con 3.300 productos. Por último, para el Grupo C+ (desgravación en 15 años), los tres países incluyeron tan sólo el 1% de sus bienes.

## **1.2. Reglas de origen.**

Para determinar qué productos y bienes son susceptibles de recibir el trato arancelario preferencial que establece el TLC, será necesario cumplir con las Reglas de Origen. Éstas disponen que los productos y bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países firmantes del TLC. Los bienes que contengan insumos de países fuera de la zona norteamericana tendrán que ser suficientemente transformados en cualquier país socio del TLC; esto es, deberán cambiar de clasificación arancelaria, conforme a las disposiciones del Tratado.

En algunos casos, las Reglas de Origen se basarán en el Porcentaje de Contenido Regional, el cual podrá calcularse utilizando el Método de Valor de Transacción o el de Costo Neto. Para productos de la región que contengan insumos extraregionales no mayores del 7%, existe una Cláusula de Mínimos que permite a estos bienes gozar de la preferencia

arancelaria.

### **1.3. Normas sanitarias y fitosanitarias.**

Las normas internacionales relevantes serán la referencia básica para las Normas Sanitarias y Fitosanitarias contempladas en el Tratado. De igual forma, se permite a cada país adoptar medidas más estrictas que las internacionales, siempre y cuando sean apoyadas por estudios científicos. Se establecen zonas libres y áreas de escasa prevalencia de plagas y enfermedades. Además, se creará un Comité de Consultas Técnicas tendente a establecer un proceso de armonización de equivalencias de las normas sanitarias y fitosanitarias de los tres países.

### **1.4. Solución de controversias y disposiciones institucionales**

La institución encargada de asegurar la administración conjunta y efectiva del Tratado será la Comisión de Comercio, integrada por ministros o funcionarios a nivel de Gabinete de cada país. La Comisión tendrá sesiones anuales, pero la labor cotidiana se realizará a través de los diversos comités, que operarán por consenso, establecidos a lo largo del Tratado. Asimismo, se establece un Secretariado que proporcionará apoyo administrativo y técnico a la Comisión de Comercio.

El Tratado establece un mecanismo trilateral para la solución de controversias. El procedimiento se divide en tres etapas:

- ✓ Consultas. Cualquier país miembro podrá solicitar consultas a otro. El tercer país miembro podrá participar en éstas si tiene un interés sustancial en el asunto.

- ✓ Intervenciones en la Comisión de Comercio. Si la etapa de consultas no resuelve la controversia en un plazo de 30 a 45 días, la parte solicitante podrá pedir a la Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos, crear grupos especiales, utilizar sus buenos oficios o hacer recomendaciones.

✓ Grupos Consultivos y de Arbitraje. Si la intervención de la Comisión de Comercio no resuelve la controversia, las partes podrán solicitar el establecimiento de un Grupo Arbitral. El país no involucrado en la controversia podrá solicitar su participación en esta etapa.

Los Grupos Arbitrales se constituirán a través de un mecanismo de selección cruzada, a partir de listas de expertos previamente convenidas. En el caso de que una parte no cumpla con las resoluciones arbitrales, la otra podrá suspender concesiones comerciales de efecto equivalente. En el caso de que una controversia pueda someterse tanto a instancias previstas en el GATT como a las que prevé el Tratado, el país demandante podrá elegir entre cualquiera de los dos foros.

### **1.5. Salvaguardas.**

Se podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y substanciales en las importaciones. Existen dos tipos de salvaguarda:

- a) La salvaguarda bilateral podrá adoptarse por una sola ocasión y durante un período máximo de tres años. En casos excepcionales, la salvaguarda se podrá extender a cuatro años.
- b) La salvaguarda global o multilateral se adoptará de conformidad con el Artículo XIX del GATT.

### **1.6. Normas industriales y comerciales**

El Tratado confirma los derechos y las obligaciones de cada país derivados del Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT y otros convenios internacionales, entre los que se incluyen tratados en materia de medio ambiente y de conservación.

Se establecen obligaciones relacionadas con la aplicación de las medidas de normalización para agilizar el comercio entre los países miembros. Los tres países trabajarán de manera

conjunta para incrementar el nivel de seguridad y de protección de la salud, del medio ambiente y del consumidor. Asimismo, procurarán hacer compatibles sus medidas de normalización, tomando en consideración las normas internacionales.

Un Comité sobre Medidas de Normalización dará seguimiento a la ejecución de las disposiciones de normalización, así como impulsará la compatibilidad, la cooperación para el desarrollo, la aplicación y el cumplimiento de las medidas de normalización.

## **2. Resultados por sectores.**

### **2.1 Agricultura.**

El Tratado establece dos compromisos bilaterales en el sector agropecuario entre México y Canadá y entre México y Estados Unidos. Entre México y Canadá se eliminarán las barreras arancelarias y no arancelarias para los productos agropecuarios, a excepción de las que se aplican a los productos lácteos, avícolas y al azúcar. La cobertura del comercio agropecuario entre México y Estados Unidos es de carácter universal.

Además, México substituirá sus permisos de importación y las licencias por mecanismo de arancel cuota. En algunos productos sensibles del sector agropecuario, se contempla la desgravación arancelaria del Grupo C+ (desgravación en 15 años); en este caso se encuentran el maíz, el frijón y la leche en polvo.

Por otra parte, el Tratado contempla un programa de liberalización comercial inmediato para los principales bienes de capital que requiere el campo mexicano, como tractores, fertilizantes, semillas mejoradas y otros implementos agrícolas.

La desgravación inmediata en el sector agropecuario para exportaciones mexicanas alcanza el 61% de los productos. A cambio, la desgravación inmediata de México es del 33% para las importaciones de los productos agropecuarios procedentes de Estados Unidos. La apertura mexicana del sector agropecuario estará sujeta a plazos más largos que la



de sus socios: el 60% de las importaciones de productos agropecuarios a México serán desgravadas en plazos de 10 y de 15 años.

Sobre los subsidios, el TLC marca como principio general su eliminación en el comercio regional. No obstante, se permitan algunas excepciones si alguna parte importa productos subsidiados importados de un país fuera de la región o si la parte importadora decide permitirlos. Asimismo, se mantiene el derecho de imponer impuestos de carácter compensatorios.

## **2.2. Textil.**

Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre el Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros. Los tres países eliminarán de manera inmediata las cuotas para los productos textiles que cumplan con las Reglas de Origen, y de manera gradual se eliminarán las cuotas de los productos que no cumplan con dichas Reglas.

Para la mayoría de los productos, las Reglas de Origen son "de hilo en adelante". Para ciertos productos, como hilos de algodón o fibras sintéticas y artificiales, se establece una Regla de Origen "de fibras en adelante". En algunos casos, también podrán recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas compuestas por materiales como seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas, siempre que los países miembros consideren que existe oferta insuficiente de estos materiales.

Se contempla la creación de un Comité de Etiquetado Textil, integrado por miembros del gobierno y del sector privado y que formulará recomendaciones para uniformar los requisitos de etiquetado entre los tres países.

## **2.3. Industria automotriz.**

Canadá eliminará sus aranceles para vehículos mexicanos. Los camiones pesados, tractocamiones y autobuses realizarán su desgravación en diez años. Los componentes de automóviles tendrán una desgravación en un plazo de diez años. Los automóviles usados podrán importarse a México a

partir de los quince años desde la firma del Tratado; para ello, se tendrá que observar que la antigüedad del auto no sea mayor a ocho años. Los camiones usados no fueron objeto de la negociación.

La Regla de Origen para vehículos se basa en el porcentaje del Contenido Regional; éste deberá ser superior al 50% durante los primeros cuatro años, 56% durante los siguientes cuatro años y a partir del noveno año será del 62,5%.

La inversión extranjera en la industria de los componentes de automóviles será del 49% durante los primeros cinco años y a partir del sexto año pasará al 100%. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras deberá aprobar operaciones para la adquisición de empresas de componentes de automóviles superiores a 25 millones de dólares.

#### **2.4. Servicios financieros**

El acceso al mercado mexicano será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias; este hecho implica que los intermediarios extranjeros que decidan participar en este mercado tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.

En materia bancaria, la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementará del 8% al 15% durante los primeros seis años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminará la restricción pero entrará en vigor una salvaguardia temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si ésta supera el 25%.

Asimismo, de forma permanente subsistirá una salvaguardia que permitirá a México congelar temporalmente la participación extranjera cuando peligre la propiedad mexicana del sistema de pagos. Durante los primeros seis años, los bancos extranjeros estarán sujetos a un límite máximo individual del 1,5% del total del capital del Sistema Bancario Nacional. A partir del séptimo año, este límite individual se eliminará y se establecerá una nueva restricción que limitará las adquisiciones de bancos mexicanos, siempre y cuando la participación conjunta del banco extranjero adquirente y del banco adquirido supere el 4% del mercado.

En las bolsas, la participación agregada máxima en el capital del Sistema Bursátil Mexicano será del 10% al principio y del 20% al final de la transición de seis años. Asimismo, el límite

máximo individual durante la transición será del 4% del capital. Existe también una salvaguardia temporal aplicable después de la transición, en el caso de que la participación extranjera supere el 30% del capital social del Sistema Bursátil.

### **2.5. Compras del sector público**

El Tratado abarca las compras efectuadas por dependencias y empresas del Gobierno Federal, sobre una base no discriminatoria, en cada uno de los países signatarios. Para las adquisiciones de las dependencias del Gobierno Federal, se aplicará la licitación internacional cuando los montos sean mayores de 50.000 dólares para bienes y servicios y de 6,5 millones de dólares para obras públicas.

Para las adquisiciones de las empresas públicas, se aplicará la licitación internacional cuando los montos excedan los 250.000 dólares para bienes y servicios y los ocho millones de dólares para obra pública.

En México, la aplicación de estos umbrales se llevará a cabo gradualmente, durante un período de transición. Además, cada país se reserva el derecho de favorecer a los proveedores nacionales para ciertas compras especificadas en el Tratado. Asimismo, no se aplica a la industria militar y a otras áreas relacionadas con la seguridad nacional la obligatoriedad de la licitación internacional.

Existen en el Tratado otra serie de disposiciones legales y de administración en donde se incluyen excepciones en base a los intereses nacionales y una cláusula de adhesión para otros países. Asimismo, se especifica que el Tratado entrará en vigor el primero de enero de 1994.

### **3. Normativa legal sobre patentes y marcas..**

La Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial protege la propiedad industrial por medio de las patentes de invención y los registros de modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, avisos y nombres comerciales. Las patentes de procesos o productos industriales tienen una vigencia de 20 años improrrogables que, en el caso de los productos farmacéuticos o químicos, se pueden ampliar por otros tres años adicionales, siempre que su titular conceda la

licencia necesaria para su explotación a alguna empresa con mayoría de capital mexicano. En cualquier caso, es necesario que las mismas sean explotadas al menos después de los dos años siguientes a su otorgamiento.

El registro de los diseños industriales tiene una vigencia de 15 años improrrogables.

El registro de los modelos de utilidad tiene una vigencia de 10 años, también improrrogables, mientras que el modelo de una marca o aviso comercial, aunque también es de 10 años, es renovable por períodos de la misma duración.

El derecho al uso exclusivo del nombre comercial de un establecimiento industrial, comercial o de servicios se protege por 10 años. Estos quedan protegidos legalmente, sin necesidad de trámites registrables; la protección cubre la zona donde se localice la clientela efectiva de la empresa, pero se puede extender a todo el país si se realiza una difusión masiva del producto.

En todos los casos citados, el organismo autorizado para emitir los registros es el Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual. México forma parte del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial y del Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI); asimismo es parte asociada del Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional.

### **3.1. Marcas y patentes.**

#### **3.1.1. Importancia**

La obtención del registro constituye un reconocimiento oficial de la autoridad competente de que el signo distintivo será considerado como una marca, un nombre o aviso comercial lo que protege el uso y abuso del mismo y le otorga un derecho de exclusividad al titular del registro frente a terceros.

#### **3.1.2. Beneficios.**

1. El consumidor captará por medio del signo distintivo el origen del bien o servicio ofrecido por el

titular y los distinguirá de bienes o servicios similares o iguales.

2. El signo distintivo registrado se convierte en un activo intangible para la empresa, que dependiendo de la calidad, imagen y sistema de distribución podrá en un futuro convertirse en un valor agregado.
3. Protege al titular del posible abuso uso del signo distintivo por terceros, evitando así la piratería del mismo.
4. Evita la admisión de solicitudes posteriores de signos distintivos idénticos o similares.
5. Brinda seguridad al titular de que no infringe la ley de propiedad industrial en el uso de su signo distintivo.
6. El titular puede otorgar licencias de uso o franquicias, así como transmitir a terceros los derechos adquiridos.
7. El titular puede utilizar libremente la leyenda "Marca Registrada" o sus siglas M.R.
8. Estimula la exportación de os productos y la creación de nuevos mercados.
9. Captura de clientes y dominación de mercados.

### **3.1.3. Requisitos**

1. Para el caso de querer registrar una marca:

*Si eres persona moral:*

- Copia certificada del Acta Constitutiva y del poder con que se acredita la personalidad del representante legal.
- 15 etiquetas en blanco y negro y 15 a color (si quieres reservar el color) no mayores de 10 X 10 cm. ni menores de 4 X 4 cm. sólo en el caso de que la marca sea mixta (logotipo y nombre) o innominada (sólo logotipo).
- Pago de las tarifas respectivas.
- Firma de las solicitudes oficiales.

*Si eres persona Física:*

- Carta Poder simple con nombre y domicilio de

dos testigos, en el caso de nombrar apoderado.

- Etiquetas con las mismas características que las mencionadas en el punto "B" de la persona moral.
- Pago de las tarifas respectivas.
- Firma de las solicitudes oficiales.

2. Para el caso de querer proteger un nombre comercial, mediante publicación en la Gaceta (sin necesidad de registro):

- Documentos que acrediten el uso efectivo del nombre comercial aplicado a un giro determinado.
- Pago de las tarifas respectivas.
- Firma de las solicitudes oficiales.

3. Para el caso de querer registrar un aviso comercial:

Los mismos que se requieren para las marcas exceptuando las etiquetas.

Indice de contenidos

## CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de este trabajo se pudo observar que exportar es un requerimiento de la economía y por consiguiente de las empresas nacionales para crecer, por tal motivo es importante contar con herramientas y conocimientos que les ayuden a obtener información del mercado, formas de negociación, leyes y reglamentos del comercio exterior necesaria para llevar a cabo una exportación exitosa.

México es un país que se encuentra dentro de los diez principales abastecedores a Canadá, y el primer lugar a nivel Latinoamérica, aunado a esto la importancia que cobra cada día el comercio exterior a nuestra economía y diferentes aspectos que benefician al país, podemos estar seguros que tanto Canadá como otros países son potencialmente efectivos para que las exportaciones mexicanas sean impulsadas hacia el mercado canadiense.

La globalización a nivel mundial implica la apertura de nuevos acuerdos y tratados de libre comercio como el de México con Canadá (TLCAN) de donde surgen nuevas oportunidades y ventajas para exportar nuestros productos y ampliar nuestros mercados atrayendo mayor inversión extranjera

Indice de contenidos

## BIBLIOGRAFÍA

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

[www.canadainternational.gc.ca](http://www.canadainternational.gc.ca)

*Información sobre Ciudadanía e Inmigración*

[www.cicnet.ic.gc.ca](http://www.cicnet.ic.gc.ca)

*Información general sobre el Gobierno*

[www.strategis.ic.gc.ca](http://www.strategis.ic.gc.ca)

*Industry Canadá, Programas del Gobierno Federal*

[www.info.ic.gc.ca](http://www.info.ic.gc.ca)

*Información Específica de Importaciones y Exportaciones*

[www.census.gov](http://www.census.gov)

*Información Inversión, Negocios y Turismo en Ontario*

[www.gov.on.ca](http://www.gov.on.ca)



*Indices de Comercio Canadiense*

[www.platir.ca/the-alliance](http://www.platir.ca/the-alliance)

*Oficina de Facilitación del Comercio Canadiense*

[www.tfoc.ca](http://www.tfoc.ca)

*Cámaras de Comercio Canadienses*

[www.1.usa1.com/~ibnet/canchams.html](http://www.1.usa1.com/~ibnet/canchams.html)

*Estadísticas oficiales Canadienses*

[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)

*Información de Negocios en Canadá*

[www.dfait-maeci.gc.ca/investcan](http://www.dfait-maeci.gc.ca/investcan)

*Asociación de Importadores Canadienses*

[www.importers.ca](http://www.importers.ca)

*El Consejo Canadiense de Normas (Standard Council of Canada, SCC)*

[www.scc.ca](http://www.scc.ca)

*Asociación Canadiense de la Normalización “Canadian Standards Association, CSA”;*

<http://www.csa.ca>

<http://www.csa-international.org>

*Dirección General de Normalización de Canadá, “Canadian General Standard Board (C.G.S.B)”;*

<http://www.cbac-cccb.ca>

Indice de contenidos

## ANEXO. INSTITUCIONES EN CANADÁ

### **Canadian Importers Association**

210 Dundas St. West, suite 700  
Toronto, Ontario M5G 2E8. Canadá  
Tel : (416) 595-5333  
Fax: (416) 595-8226

### **Food Inspection Agency**

59 Camelot Drive  
Nepean, Ontario. KIA 0Y9. Canadá  
Tel : (613) 225-2342  
Fax: (613) 228-6629

### **Oficinas regionales de la Aduana canadiense**

Región del Atlántico  
6169 Quinpool Road  
P.O. Box 3080 (South)  
Halifax, Nova Scotia, B3J-3G6. Canadá  
Tel.: (902) 426-2914

Región de la ciudad de Québec.  
130 Dalhousie, P.O. Box 2267  
Québec City, Québec, GIK 7P6. Canadá  
Tel.: (418) 648-3708

Región de Montreal  
400, Youville Square  
Montreal, Québec H2Y 2C2. Canadá  
Tel.: (514) 283-9900

### **Oficinas regionales de impuestos**

Región Atlántica  
2nd Floor 6169 Quinpool Road, Suite 200  
P.O. Box 1658, Halifax  
Nova Scotia B3J 2Z8. Canadá

Tel.: (902) 426-2143

Región de la ciudad de Québec  
7th floor 410 Charest Blvd. East  
P.O. Box 2117 Postal Terminal  
Québec City, Québec, G1K 7M9. Canadá  
Tel.: (418) 648-3853

Región de Montreal  
1250 Guy Street, 2nd Floor  
Montreal, Québec, H3H 2T4. Canadá  
Tel: (514) 283-6023

**Oficinas regionales de información comercial para el consumidor y las corporaciones**

Región del Atlántico  
7th Floor, Halifax Insurance Building  
5670 Spring Garden Road  
Halifax, Nova Scotia, B3J-1H6. Canadá  
Tel.: (902) 426-6080

Región de Québec  
5 Place Ville Marie  
8th Floor, Suite 800  
Montreal, Québec, H3B-2G2. Canadá  
Tel.: (514) 283-3092

**Organismos emisores de normas (normas de calidad y standards)**

Canadian Standards Association  
178 Rexdale Boulevard, Rexdale  
Ontario, M9W 1R3. Canadá  
Tel: (416) 747-4000  
Fax:(416) 747-4149

Canadian General Standards Board  
Sales Unit, Ottawa  
Ontario, K1A 1G6. Canadá  
Tel: (613) 941-8703  
Fax: (613) 941-8705

Standards Council of Canadá  
45 O'Connor Street  
Ottawa, Ontario, X1R 7S8, Canadá  
Tel: (613) 238-3222  
Fax: (613) 995-4564

**Organismos con jurisdicción para la reglamentación del etiquetado de productos**

Industry Canadá

**Chief Merchandise Standards Division**

Consumer products branch

50 Victoria Street, 16th. Floor, Hull

Québec, K1A- 0E6. Canadá

Tel: 1-819-953-3650

Fax: 1-819-953-2931

Fisheries and Oceans Canadá

Inspection Services Branch

200 Kent Street, Ottawa

Ontario, K1A -OE6, Canadá

Tel.: (613) 990-0153

Fax: (613) 990-4668

Office de la Langue Francaise

Boite Postal 316, Place Victoria

Montreal, Québec, H4Z 1G8. Canadá

Tel: (514) 873-6565

Fax: (514) 873-3488

Indice de contenidos