



ACUERDO COMERCIAL TLC PERÚ - MÉXICO

Gregorio Cisneros Santos
Miguel Ángel Capuñay Reategui
Luis Eduardo Pacheco Olivares
Naomi Liliana Albarran Casanova
Quetzalli Valencia Gómez



Gregorio Cisneros Santos
Miguel Ángel Capuñay Reátegui
Luis Eduardo Pacheco Olivares
Naomi Liliana Albarran Casanova
Quetzalli Valencia Gómez

ACUERDO COMERCIAL TLC PERÚ - MÉXICO



**UNIVERSIDAD NACIONAL INTERCULTURAL
DE LA SELVA CENTRAL
JUAN SANTOS ATAHUALPA**

ACUERDO COMERCIAL TLC PERÚ - MÉXICO

Gregorio Cisneros Santos

Facultad de Ciencias Administrativas
E. P. de Administración de Negocios Internacionales
Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central
Juan Santos Atahualpa
Junín, Perú

Miguel Ángel Capuñay Reátegui

Escuela de Posgrado
EAP Administración y Negocios Internacionales
Universidad Continental
Junín, Perú

Luis Eduardo Pacheco Olivares

Naomi Liliana Albarran Casanova

Quetzalli Valencia Gómez

Licenciatura en Comercio Internacional
División de Ciencias Económico-Administrativas
Universidad Autónoma Chapingo
Texcoco, México

Acuerdo Comercial TLC Perú - México

Autores:

- © Gregorio Cisneros Santos
- © Miguel Ángel Capuñay Reátegui
- © Luis Eduardo Pacheco Olivares
- © Naomi Liliana Albarran Casanova
- © Quetzalli Valencia Gómez

Primera Edición digital: marzo 2025

Editado por:

Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central

Juan Santos Atahualpa

Jr. Los Cedros No. 141. La Merced

Chanchamayo, Junín, Perú

www.uniscjsa.edu.pe

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú No. 2025-02170

ISBN: 978-612-48380-5-7



Derechos Reservados. Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso del autor.

CONTENIDO

Introducción. (7)

PARTE I
ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ – MÉXICO. (9)

Capítulo I
Acuerdo de Integración Comercial Perú – México. (11)

Capítulo II
Principales componentes del TLC Perú – México. Alcances y perspectivas. (34)

Capítulo III
Desenvolvimiento del intercambio comercial en el acuerdo comercial Perú – México. (65)

Capítulo IV
Plan de Desarrollo de Mercado México para el acuerdo comercial. (76)

PARTE II
SUSCRIPCIÓN DEL ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ – MÉXICO. (231)

Capítulo V
Texto del Acuerdo de Integración Comercial Perú – México. (231)

Bibliografía. (429)

Agradecimientos. (431)

Galería fotográfica. (432)

INTRODUCCIÓN

La Universidad Nacional Intercultural de la Selva Central Juan Santos Atahualpa (Perú), en su Filial de Satipo, cuenta con la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales, espacio académico que le permite la formación universitaria de los futuros profesionales dedicados a los negocios en el marco del comercio exterior.

La Universidad Autónoma Chapingo cuenta con la División de Ciencias Económico y Administrativas, con cuatro programas acreditados, Comercio Internacional, Administración de Empresas y Negocios, Economía Agrícola y Economía, relacionadas con el desarrollo actual de la economía, en el ámbito educativo, el nuevo contexto económico y social determinado por la globalización.

Desde el año 2003 el estado peruano, a través del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), conjuntamente con los representantes del sector privado y del sector público vinculados a la actividad del Comercio Internacional, han implementado el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), que propone convertir al Perú en un país exportador con una oferta de bienes y servicios competitiva, moderna, diversificada y con alto valor agregado. Para alcanzar la visión del PENX, se han definido 4 objetivos estratégicos: Desarrollo de la oferta exportable; facilitación de Comercio Exterior; desarrollo de nuevos mercados y consolidación de los actuales, así como, el desarrollo de una cultura exportadora. El presente material bibliográfico se enmarca dentro del PENX 2025 y, específicamente, en el Acuerdo de Integración Comercial, en adelante Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y México, que se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2012, según lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 001-2012-MINCETUR, publicado en el diario oficial El Peruano el 24 de enero de 2012. En los últimos años, el Perú viene mostrando un desempeño muy favorable en su comercio exterior, habiendo llegado a su nivel más elevado en el año 2022 con más de US\$ 63 mil millones en exportaciones, contribuyendo de esa manera a la mejora de los niveles de competitividad y productividad de la economía peruana, cuyo escenario se muestra bastante auspicioso para los actores de esta actividad estratégica.

Finalmente, es importante resaltar que la elaboración de este material de trabajo académico, ha sido posible gracias al MINCETUR, institución que tiene como una de sus responsabilidades principales, coadyuvar a fomentar la competitividad del país, promoviendo el desarrollo permanente y agresivo del Comercio Exterior.

Los autores

PARTE I

**ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL
PERÚ – MÉXICO**

CAPÍTULO I

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ – MÉXICO (Decreto Supremo No. 001-2012-MINCETUR)

ANTECEDENTES

El Acuerdo de Integración Comercial, en adelante Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y México, se firmó en Lima el 6 de abril de 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero de 2012, según lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 001-2012-MINCETUR, publicado en el diario oficial El Peruano el 24 de enero de 2012.

El TLC negociado incorpora disciplinas en materia de acceso a mercados, reglas de origen, reconocimiento de denominaciones de origen, salvaguardias, prácticas desleales de comercio, obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, reconocimiento mutuo de títulos profesionales, inversión, servicios, asuntos institucionales y solución de controversias.

Gracias al TLC, Perú obtiene acceso preferencial para más de 12 000 productos. Así, productos de alto interés para el Perú, como los langostinos, flores, conservas de pescado, galletas dulces y vinos, ingresen al mercado mexicano libres de pago de arancel. Asimismo, algunas exportaciones peruanas del sector textil y confecciones podrán ingresar libres de pago de arancel a México a partir de la entrada en vigencia del TLC.

De otro lado, la importación desde México de bienes de consumo y productos de línea blanca y tecnología permitirá a los consumidores peruanos tener acceso a una mayor variedad y calidad de productos, a más bajo precio.

En materia de servicios se establece la obligación de no exigir la presencia local para el suministro de servicios de manera remota o transfronteriza, lo cual significa una gran oportunidad para que el Perú promueva la exportación de servicios que no requieran instalarse en México. Asimismo, se ha conseguido que México facilite la entrada a los peruanos que pretendan realizar actividades de negocios (investigación, ferias, convenciones comerciales), así como, actividades profesionales y técnicos de diversas ramas como diseño de interiores, construcción, arquitectura, gastronomía, entre otros.

Finalmente, en materia de inversiones se establece un conjunto de reglas relativas al tratamiento y protección de las inversiones entre México y Perú, lo cual permitirá fomentar un mayor flujo de inversiones mexicanas hacia el Perú, para permitir el aprovechamiento de las potencialidades productivas. Por otro lado, se generan las garantías para que las inversiones de empresas peruanas puedan desarrollarse en México.

OBJETIVOS DEL TLC PERÚ – MÉXICO

- Garantizar y ampliar el acceso preferencial de las exportaciones peruanas a México.
- Incrementar y diversificar las exportaciones, eliminando distorsiones causadas por aranceles, cuotas de importación, subsidios y barreras no-arancelarias, teniendo en cuenta el nivel de competitividad del Perú para la definición de plazos de desgravación.
- Propiciar el desarrollo de economías de escala, un mayor grado de especialización económica y una mayor eficiencia en la asignación de los factores productivos.
- Contribuir a mejorar calidad de vida de los ciudadanos a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad.
- Establecer reglas claras y permanentes para el comercio de bienes y de servicios y para las inversiones, que fortalezcan la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales en el país.
- Crear mecanismos para defender los intereses comerciales peruanos en México y definir mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver posibles conflictos de carácter comercial que puedan suscitarse.

- Elevar la productividad de las empresas peruanas, al facilitarse la adquisición de tecnologías más modernas y a menores precios, que promueven la exportación de manufacturas y servicios con valor agregado.

ACCESOS A MERCADOS

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LAS EXPORTACIONES DE PERÚ A MÉXICO

En virtud del TLC, México ofrece al Perú una desgravación total (en un plazo de 10 años ³) del 98% de sus líneas arancelarias. De esta manera, al momento de la entrada en vigencia del TLC, el 82% de su universo arancelario quedó desgravado; mientras que el resto de sus líneas arancelarias se desgravaría entre 3 y 10 años.

Cuadro 1 – Condiciones de acceso de las exportaciones peruanas a México

Categoría de desgravación	Nº de líneas	Part.
Acceso inmediato	9 979	82,1%
B (5 años)	889	7,3%
B3 (3 años)	1	0,0%
B7 (7 años)	8	0,1%
C (10 años)	952	7,8%
Calzado*	18	0,1%
Excluidas	220	1,8%
Otras desgravaciones**	64	0,5%
Prohibidas	22	0,2%
Total	12 153	100,0%

³México otorgará un cupo agregado anual libre de arancel de 200,000 pares. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá el arancel correspondiente al programa de eliminación arancelaria de la categoría C-10 años.

**Corresponden a mercancías que cuentan con cronogramas de desgravación espacial o mercancías que ingresan libre de arancel bajo ciertas restricciones estacionales y/o por volumen métrico.

Fuente: TLC Perú-México /Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Además, se logró el ingreso libre de aranceles por temporadas específicas para productos como los espárragos, cebollas, ajos, aceitunas, mangos y mandarinas, entre otros. De esta manera, el TLC amplía y profundiza el Acuerdo de Complementación Económica N° 8 suscrito (ACE N° 8), el cual sólo cubría el 20% del intercambio bilateral entre ambos países.

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LAS IMPORTACIONES DE PERÚ DESDE MÉXICO

En el marco del TLC, el Perú otorgó a México acceso inmediato al 79% de sus líneas arancelarias. El resto de las líneas arancelarias se desgravaría entre 3 y 10 años. Además, 189 partidas arancelarias fueron excluidas, las mismas que se refieren a productos considerados sensibles, como el azúcar, arroz, café, leche en polvo, mantequilla, entre otros. Asimismo, el Perú otorgó plazos de desgravación iguales o mayores a 10 años a productos pesqueros y algunas aves como el pavo.

Cuadro 2 – Condiciones de acceso de las importaciones peruanas desde México

Categoría de desgravación	Nº de líneas	Part.
A (Acceso inmediato)	5 808	78,8%
B (5 años)	620	8,4%
B3 (3 años)	1	0,0%
B7 (7 años)	11	0,1%
C (10 años)	671	9,1%
Calzado*	7	0,1%
Excluidas	189	2,6%
Otras desgravaciones**	63	0,9%
Total	7 370	100,0%

*Perú otorgará un cupo agregado anual libre de arancel de 200,000 pares. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá el arancel correspondiente al programa de eliminación arancelaria de la categoría C=10 años).

** Corresponden a mercancías que cuentan con cronogramas de desgravación especial o mercancías que ingresan libre de arancel bajo ciertas restricciones estacionales y/o por volumen métrico.

Fuente: TLC Perú- México/Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

BALANCE DEL ACUERDO COMERCIAL PERÚ – MÉXICO

EXPORTACIONES DEL PERÚ HACIA MÉXICO

Durante los 10 años de vigencia del TLC Perú-México, el valor de las exportaciones peruanas a ese país creció a un promedio anual de 2,8%. Los envíos de productos tradicionales cayeron en -5,9%, mientras que los no tradicionales crecieron en 7,6%. En este periodo, las exportaciones a México acumularon un total de US\$ 5 092 millones, de los cuales el 58,0% corresponde a envíos no tradicionales.

Durante los 10 años de vigencia del TLC Perú-México los rubros no tradicionales que registraron mayor crecimiento promedio anual fueron: sidero-metalúrgico (+18,6%) y agropecuario (+16,7%). Asimismo, los rubros no tradicionales con mayor participación en el valor total exportado fueron: agropecuario con 15,9% y químico con 14,1% del total exportado.

En el 10° año de vigencia, el valor de las exportaciones peruanas a ese país alcanzó los US\$595,9 millones (+27,8% con respecto al anterior año de vigencia del TLC). De este total, el 87,7% pertenece a subpartidas incluidas en categorías de acceso libre al 10° año de vigencia.

En el 10° año de vigencia, el valor de las exportaciones tradicionales creció en 1,3%, y concentró el 20,5% del total exportado. Se registró incrementos en el valor de las exportaciones de estaño (+344%, con respecto al 9° año de vigencia), derivados de petróleo (+40,8%), entre los más importantes según monto exportado.

En el 10° año de vigencia, el valor de las exportaciones no tradicionales creció en 37,1%, representando el 79,5% del total exportado. Se registró incrementos en el valor de las exportaciones de agropecuario (+US\$ 67,1 millones), sidero-metalúrgico (+US\$ 28,7 millones), químico (+US\$ 17,7 millones), entre los que más se incrementaron por flujo.

ACUERDO COMERCIAL TLC PERÚ - MÉXICO

En el 10° año de vigencia, destacó el incremento del valor exportado de productos tradicionales como estaño en bruto sin alear (+US\$ 40,8 millones) y minerales de plomo y sus concentrados (+US\$ 13,6 millones), y de productos no tradicionales como aceite de palma en bruto (+US\$ 25,6 millones), uvas frescas (+US\$ 18,1 millones), demás paprika secos, sin triturar ni pulveriza; excepto en trozos o rodajas (+US\$ 16,4 millones), entre los que más se incrementaron.

En el 10° año de vigencia, se exportaron un total de 1 024 productos (subpartidas arancelarias de 10 dígitos), de los cuales 1 011 fueron productos no tradicionales (98,7% del total). Asimismo, se incrementó el valor exportado de 356 productos no tradicionales, 277 de los cuales crecieron en más del 50%.

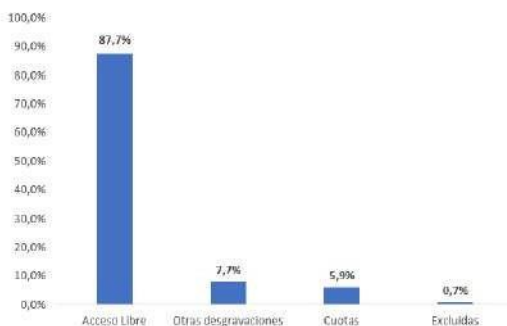
Cuadro 3 – Exportaciones Perú – México por tipo y sector a 10 años de vigencia del TLC Perú – México

Tipo/sector	US\$ Millones										10° año de vigencia		Var. Prom. Anual
	1° año	2° año	3° año	4° año	5° año	6° año	7° año	8° año	9° año	10° año	US\$ Mill.	Part.	
Total	409,8	543,2	750,4	510,9	458,6	419,4	449,3	488,8	466,1	595,9	5 092,4	100,0%	2,8%
Tradicional	162,9	287,4	521,8	243,3	220,1	149,2	139,3	173,0	120,5	122,0	2 139,4	42,0%	-5,9%
Agrícola	5,7	6,6	14,4	13,9	17,5	11,1	5,0	5,0	3,8	4,3	87,2	1,7%	-6,5%
Minero	55,8	6,3	64,7	20,5	57,2	43,8	51,7	114,9	109,0	111,3	635,1	12,5%	16,5%
Pesquero	-	-	-	-	0,0	-	-	0,1	0,3	0,2	0,7	0,0%	0,0%
Petróleo y gas natural	101,5	274,5	442,7	208,9	145,3	94,3	82,6	53,0	7,4	6,2	1 416,5	27,8%	-29,0%
No Tradicional	246,9	255,8	228,6	267,6	238,5	270,3	310,0	315,8	345,6	473,9	2 952,9	58,0%	7,6%
Agropecuario	33,1	33,6	34,4	58,7	68,4	76,9	92,6	111,2	118,0	185,0	812,0	15,9%	16,7%
Artesanías	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,1	0,0%	2,8%
Maderas y papeles	40,8	30,3	33,8	33,0	22,8	27,0	17,3	20,9	16,8	13,6	256,3	5,0%	-12,1%
Metal mecánico	36,8	38,9	20,7	32,9	21,6	37,7	32,3	30,2	26,2	35,7	312,9	6,1%	7,4%
Minería no metálica	32,1	33,2	19,6	21,3	8,9	8,5	11,7	9,9	9,5	10,4	165,1	3,2%	-10,4%
Pesquero	7,2	7,4	12,0	10,0	10,6	9,2	20,6	25,5	27,2	23,7	153,3	3,0%	8,6%
Pieles y cueros	0,9	0,6	0,3	0,7	0,4	0,6	0,9	1,0	0,4	0,2	6,0	0,1%	-1,2%
Químico	38,5	44,3	49,8	54,5	62,7	68,0	83,2	72,0	114,2	131,9	718,9	14,1%	15,3%
Sidero-metalúrgico	12,3	10,8	10,8	18,8	12,6	14,9	16,7	11,4	11,1	39,8	159,2	3,1%	18,6%
Textil	34,4	42,8	37,6	29,1	25,6	23,0	31,2	30,7	19,2	30,9	304,4	6,0%	0,9%
Varios (incluye joyería)	10,7	14,0	9,6	8,7	4,8	4,4	3,5	3,2	3,0	2,7	64,7	1,3%	-14,1%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Gráfico 1 – Exportaciones Perú – México por categoría de desgravación a 10 años de vigencia del TLC Perú – México



Nota: Acceso libre incluye categorías que cumplieron con su respectivo periodo de desgravación al 10° de vigencia del TLC.
Fuente: SUNAT
Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Durante los 10 años de vigencia del TLC Perú-México, se registraron 1296 nuevos productos exportados a México, por un monto total de US\$ 706,3 millones. De este total, el 98,8% pertenece al sector no tradicional, destacando los rubros de metal mecánico (con una participación de 37,5%), químico (16,1%) y textil(13,4%).

En cuanto a la supervivencia de nuevos productos exportados, de los 181 nuevos productos exportados a México en el 1° año, 7 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 146 nuevos productos exportados en el 2° año, 7 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 167 nuevos productos exportados en el 3° año, 5 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 149 nuevos productos exportados en el 4° año, 3 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 130 nuevos productos exportados en el 5° año, 4 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 116 nuevos productos exportados en el 6° año, 7 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 127 nuevos productos exportados en el 7° año, 10 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 106 nuevos productos exportados en el 8° año, 12 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia. De los 64 nuevos productos exportados en el 9° año, 14 se siguieron exportando hasta el 10° año de vigencia.

Durante los 10 años de vigencia del TLC Perú-México, se ha registrado 1 897 nuevas empresas exportadoras a México (US\$ 1 675 millones), el 77,0% de las cuales fueron micro exportadoras y pequeñas exportadoras.

Cuadro 4 – Exportaciones Perú – México, por tipo y sector 9° y 10° años de vigencia del TLC Perú – México

Tipo / Sector	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
	US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total	466,1	100,0%	595,9	100,0%	27,8%
Tradicional	120,5	25,8%	122,0	20,5%	1,3%
Mínero	109,0	23,4%	111,3	18,7%	2,1%
Esaño	11,9	2,5%	52,7	8,8%	344,1%
Zinc	52,6	11,3%	35,4	5,9%	-32,6%
Plomo	-	0,0%	13,6	2,3%	-
Cobre	44,5	9,6%	9,5	1,6%	-78,6%
Metales menores	-	0,0%	0,0	0,0%	-
Petróleo y gas natural	7,4	1,6%	6,2	1,0%	-15,1%
Derivados de petróleo	4,4	1,0%	6,2	1,0%	40,8%
Petróleo crudo	2,9	0,6%	-	0,0%	-100,0%
Agrícola	3,8	0,8%	4,3	0,7%	13,4%
Café	3,5	0,8%	4,0	0,7%	13,1%
Resto	0,2	0,0%	0,3	0,0%	17,6%
Pesquero	0,3	0,1%	0,2	0,0%	-37,6%
Aceite de pescado	0,1	0,0%	0,2	0,0%	22,7%
Harina de pescado	0,2	0,0%	0,0	0,0%	-82,4%
No Tradicional	345,6	74,2%	473,9	79,5%	37,1%
Agropecuario	118,0	25,3%	185,0	31,1%	56,9%
Químico	114,2	24,5%	131,9	22,1%	15,5%
Sidero-metalúrgico	11,1	2,4%	39,8	6,7%	257,2%
Metal mecánico	26,2	5,6%	35,7	6,0%	36,3%
Textil	19,2	4,1%	30,9	5,2%	61,0%
Pesquero	27,2	5,8%	23,7	4,0%	-13,1%
Maderas y papeles	16,8	3,6%	13,6	2,3%	-19,1%
Minería no metálica	9,5	2,0%	10,4	1,7%	9,0%
Varios (incluye joyería)	3,0	0,7%	2,7	0,5%	-10,7%
Pielés y cueros	0,4	0,1%	0,2	0,0%	-36,8%
Artesanías	-	0,0%	0,0	0,0%	-

Fuente: SUNAT
Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

□

En cuanto a la supervivencia de nuevas empresas exportadoras, de las 204 nuevas empresas registradas en el 1° año, sólo 7 siguieron exportando durante los 10 años del TLC. De las 194 nuevas empresas registradas en el segundo año, sólo 11 siguieron exportando durante los 10 años de vigencia. De las 188 nuevas empresas registradas en el tercer año, sólo 17 siguieron exportando durante los 10 años de vigencia. De las 217 nuevas empresas exportadoras registradas en el cuarto año, sólo 22 siguieron exportando durante los 10 años del TLC. De las 179 nuevas empresas exportadoras registradas en el quinto año, sólo 17 siguieron exportando durante los 10 años del TLC. De las 183 nuevas empresas exportadoras registradas en el sexto año, sólo 20 siguieron exportando durante los 10 años vigencia. De las 220 nuevas empresas exportadoras registradas en el séptimo año, sólo 36 siguieron exportando durante los 10 años del TLC. De las 207 nuevas empresas exportadoras registradas en el octavo año, sólo 40 siguieron exportando durante los 10 años del TLC. De las 139 nuevas empresas exportadoras registradas en el noveno año, sólo 50 siguieron exportando durante los 10 años del TLC con México.

Cuadro 4 – Exportaciones Perú – México, por tipo y sector 9° y 10° años de vigencia del TLC Perú – México

Tipo / Sector	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
	US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total	466,1	100,0%	595,9	100,0%	27,8%
Tradicional	120,5	25,8%	122,0	20,5%	1,3%
Minero	109,0	23,4%	111,3	18,7%	2,1%
Esaño	11,9	2,5%	52,7	8,8%	344,1%
Zinc	52,6	11,3%	35,4	5,9%	-32,6%
Plomo	-	0,0%	13,6	2,3%	-
Cobre	44,5	9,6%	9,5	1,6%	-78,6%
Metales menores	-	0,0%	0,0	0,0%	-
Petróleo y gas natural	7,4	1,6%	6,2	1,0%	-15,1%
Derivados de petróleo	4,4	1,0%	6,2	1,0%	40,8%
Petróleo crudo	2,9	0,6%	-	0,0%	-100,0%
Agrícola	3,8	0,8%	4,3	0,7%	13,4%
Café	3,5	0,8%	4,0	0,7%	13,1%
Resto	0,2	0,0%	0,3	0,0%	17,6%
Pesquero	0,3	0,1%	0,2	0,0%	-37,6%
Aceite de pescado	0,1	0,0%	0,2	0,0%	22,7%
Harina de pescado	0,2	0,0%	0,0	0,0%	-82,4%
No Tradicional	345,6	74,2%	473,9	79,5%	37,1%
Agropecuario	118,0	25,3%	185,0	31,1%	56,9%
Químico	114,2	24,5%	131,9	22,1%	15,5%
Sidero-metalúrgico	11,1	2,4%	39,8	6,7%	257,2%
Metal mecánico	26,2	5,6%	35,7	6,0%	36,3%
Textil	19,2	4,1%	30,9	5,2%	61,0%
Pesquero	27,2	5,8%	23,7	4,0%	-13,1%
Maderas y papeles	16,8	3,6%	13,6	2,3%	-19,1%
Minería no metálica	9,5	2,0%	10,4	1,7%	9,0%
Varios (incluye joyería)	3,0	0,7%	2,7	0,5%	-10,7%
Piel y cueros	0,4	0,1%	0,2	0,0%	-36,8%
Artesanías	-	0,0%	0,0	0,0%	-

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

□

**Cuadro 5 – Exportaciones Perú – México, principales productos exportados
10° años de vigencia del TLC Perú – México**

N°	Subpartida	Descripción	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
			US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total Exportaciones			466,1	100%	595,9	100%	27,8%
1	0806100000	Uvas frescas	37,3	8,0%	55,4	9,3%	48,5%
2	8001100000	Estaño en bruto sin alear	11,9	2,5%	52,7	8,8%	344,1%
3	4011101000	Neumáticos radiales, nuevos, de caucho para automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo "break" o "station wagon"- y los de carrera)	62,7	13,4%	50,7	8,5%	-19,1%
4	0904211090	Demás Paprika secos, sin triturar ni pulveriza; excepto en trozos o rodajas	26,5	5,7%	43,0	7,2%	62,0%
5	2608000090	Calcina de zinc big bag de 2 toneladas. material intermedio con mayor valor agregado	51,1	11,0%	31,9	5,4%	-37,5%
6	1511100000	Aceite de palma en bruto		0,0%	25,6	4,3%	-
7	0307430000	Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas congelados	20,9	4,5%	19,0	3,2%	-9,4%
8	7106912000	Plata (incluida la plata dorada y platinada) en bruto, aleada	-	0,0%	14,8	2,5%	-
9	2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados	-	0,0%	13,6	2,3%	-
10	0703209000	Ajos frescos o refrigerados, excepto para siembra	18,4	3,9%	11,1	1,9%	-39,7%
11	1801001900	Los demás cacao en grano entero o partido, crudo, excepto para siembra	6,2	1,3%	9,1	1,5%	47,5%
12	8430410000	Máquinas de sondeo o de perforación autopropulsadas	3,2	0,7%	8,7	1,5%	167,5%
13	3920920000	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de poliamidas	3,9	0,8%	7,7	1,3%	99,8%
14	7403110000	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	-	0,0%	7,7	1,3%	-
15	3301130000	Aceites esenciales de limón	1,3	0,3%	7,4	1,2%	491,2%
Resto de productos			222,7	47,8%	237,4	39,8%	6,6%

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo al monto exportado en el 10° año de vigencia.

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

A
V

Cuadro 6 – Exportaciones Perú – México, principales productos exportados del sector tradicional 10° años de vigencia del TLC Perú – México

N°	Subpartida	Descripción	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
			US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total Exportaciones Tradicionales			120,5	100%	122,0	100%	1%
1	8001100000	Estaño en bruto sin alea	11,9	9,8%	52,7	43,2%	344,1%
2	2608000090	Calcina de zinc big bag de 2 toneladas. material intermedio con mayor valor agregado	51,1	42,4%	31,9	26,2%	-37,5%
3	2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados	-	0,0%	13,6	11,2%	-
4	7403110000	Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado	-	0,0%	7,7	6,3%	-
5	2710191510	Carburadores tipo queroseno para reactores y turbinas, destinado a las empresas de aviación	4,4	3,7%	6,2	5,1%	40,8%
6	0901119000	Café sin tostar, sin descafeinar, excepto para siembra	3,5	2,9%	4,0	3,3%	13,1%
7	7901110000	Zinc en bruto, sin alea, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso	1,5	1,2%	3,5	2,9%	134,7%
8	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	44,5	37,0%	1,9	1,5%	-95,8%
9	4102210000	Cueros y pieles de ovino, en bruto, sin lana (depilados) piquelados	0,2	0,2%	0,2	0,2%	-4,7%
10	1504209000	Demás grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado, que no están en bruto ni modificadas químicamente	0,1	0,1%	0,2	0,1%	22,7%
11	4101500000	Cueros y pieles en bruto de bovinos, enteros, seco, salado seco, frescos de peso unitario superior a 16 kg	-	0,0%	0,1	0,0%	-
12	2301201100	Harina, polvo y «pellets», de pescado, con un contenido de grasa superior a 2% en peso, impropios para la alimentación humana	0,2	0,2%	0,0	0,0%	-82,4%
13	2617900000	Los demás minerales y sus concentrados	-	0,0%	0,0	0,0%	-
Resto de productos tradicionales			2,9	2,4%	-	0,0%	-100,0%

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo al monto exportado en el 10° año de vigencia.

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

A
VE

Cuadro 7 – Exportaciones Perú – México, principales productos exportados del sector no tradicional 10° años de vigencia del TLC Perú – México

N°	Subpartida	Descripción	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
			US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total Exportaciones No tradicionales			345,6	100%	473,9	100%	37,1%
1	0806100000	Uvas frescas	37,3	10,8%	55,4	11,7%	48,5%
2	4011101000	Neumáticos radiales, nuevos, de caucho para automóviles de turismo (incluidos los familiares tipo "break" o "station wagon"- y los de carrera)	62,7	18,1%	50,7	10,7%	-19,1%
3	0904211090	Demás Paprika seca, sin triturar ni pulveriza; excepto en trozos o rodajas	26,5	7,7%	43,0	9,1%	62,0%
4	1511100000	Aceite de palma en bruto		0,0%	25,6	5,4%	-
5	0307430000	Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas congelados	20,9	6,1%	19,0	4,0%	-9,4%
6	7106912000	Plata (incluida la plata dorada y platinada) en bruto, aleada		0,0%	14,8	3,1%	-
7	0703209000	Ajos frescos o refrigerados, excepto para siembra	18,4	5,3%	11,1	2,3%	-39,7%
8	1801001900	Los demás, cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para siembra	6,2	1,8%	9,1	1,9%	47,5%
9	8430410000	Máquinas de sondeo o de perforación autopropulsadas	3,2	0,9%	8,7	1,8%	167,5%
10	3920920000	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de poliamidas	3,9	1,1%	7,7	1,6%	99,8%
11	3301130000	Aceites esenciales de limón	1,3	0,4%	7,4	1,6%	491,2%
12	0811109000	Demás fresas (frutillas), sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados		0,0%	4,9	1,0%	-
13	3205000000	Lacas colorantes; preparaciones a que se refiere la nota 3 de este capítulo a base de lacas colorantes	2,8	0,8%	4,9	1,0%	72,1%
14	3920209000	Demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de polímeros de propileno	5,6	1,6%	4,8	1,0%	-14,0%
15	3923109000	Demás cajas, cajones, jaulas y artículos similares	2,3	0,7%	4,6	1,0%	99,7%
Resto de productos no tradicionales			154,5	44,7%	202,1	42,6%	30,8%

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo al monto exportado en el 10° año de vigencia.

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

A
..

Cuadro 8 – Nuevos productos exportados al 10° año de vigencia del TLC Perú – México

Tipo/Sector	US\$ Millones	Part.	N° de productos	Part.
Total general	706,3	100,0%	1 296	100,0%
Tradicional	347,8	49,2%	15	1,2%
Agrícola	0,0	0,0%	2	0,2%
Minero	244,7	34,6%	7	0,5%
Pesquero	0,7	0,1%	2	0,2%
Petróleo y gas natural	102,4	14,5%	4	0,3%
No Tradicional	358,5	50,8%	1 281	98,8%
Metal mecánico	60,7	8,6%	486	37,5%
Químico	74,0	10,5%	209	16,1%
Textil	12,9	1,8%	174	13,4%
Agropecuario	125,4	17,8%	124	9,6%
Varios (incluye joyería)	3,6	0,5%	103	7,9%
Sidero-metalúrgico	36,5	5,2%	77	5,9%
Minería no metálica	6,8	1,0%	48	3,7%
Maderas y papeles	35,4	5,0%	35	2,7%
Pesquero	2,5	0,4%	16	1,2%
Pieles y cueros	0,8	0,1%	9	0,7%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Cuadro 9 – Principales nuevos productos exportados al 10° año de vigencia del TLC Perú – México

N°	Subpartida	Tipo	Sector	Descripción	10° año de vigencia del TLC	Part.
Total Exportaciones de nuevos productos					706,3	100%
1	2608000090	Tradicional	Minero	Calicina de zinc. big bag de 2 toneladas. material intermedio con mayor valor agregado	122,6	17%
2	2710192210	Tradicional	Petróleo y gas natural	Residual 6	101,8	14%
3	8001100000	Tradicional	Minero	Estaño en bruto sin alea	101,6	14%
4	1801001900	No Tradicional	Agropecuario	Los demás, cacao en grano, entero o partido, crudo, excepto para siembra	42,8	6%
5	1511100000	No Tradicional	Agropecuario	Aceite de palma en bruto	39,3	6%
6	7106912000	No Tradicional	Sidero-metalúrgico	Plata (incluida la plata dorada y platinada) en bruto, aleada	20,9	3%
7	3920610000	No Tradicional	Químico	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de policarbonatos	18,4	3%
8	4803009000	No Tradicional	Maderas y papeles	Papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, servilletas o papeles similares de uso doméstico, de higiene o tocador, incluso rizados (scrapés), plisados, gofrados, estampados, perforados, coloreados o decorados en la superficie o impresos, en bobinas (rollos) o en hojas.	18,1	3%
9	2309909000	No Tradicional	Agropecuario	Demás preparaciones de los tipos utilizados para la alimentación de los animales.	14,9	2%
10	3920920000	No Tradicional	Químico	Placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación similar con otras materias, de poliamidas	12,5	2%
11	8507100000	No Tradicional	Metal mecánico	Acumuladores eléctricos de plomo, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrados o rectangulares, del tipo de los utilizados para arranque de motores de émbolo (pistón)	9,7	1%
12	2608000010	Tradicional	Minero	Concentrados de zinc	8,9	1%
13	3603003000	No Tradicional	Químico	Cebos	8,6	1%
14	0814001000	No Tradicional	Agropecuario	Cortezas de limón (limón sutil, limón común, limón criollo) (Citrus aurantifolia), frescas, congeladas, secas o presentadas en agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para su conservación provisional.	8,1	1%
15	7901110000	Tradicional	Minero	Zinc en bruto, sin alea, con un contenido de zinc superior o igual al 99,99% en peso	7,3	1%
Resto de nuevos productos					170,8	24%

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo al monto exportado.

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Ac
Ve

Cuadro 10 – Exportaciones Perú – México, nuevas empresas exportadoras al 10° año de vigencia del TLC Perú – México

Tipo de empresa	Exportaciones		Empresas	
	US\$ Mill.	Part.	Cant.	Part.
Gran exportadora >= US\$ 10 millones	901,4	53,8%	103	5,4%
Mediana exportadora >= US\$ 1 millón y < a US\$ 10 millones	480,6	28,7%	334	17,6%
Pequeña exportadora >= US\$ 100 mil y < a US\$ 1 millón	223,2	13,3%	485	25,6%
Micro exportadora < US\$ 100 mil	69,9	4,2%	975	51,4%
Total	1 675,0	100,0%	1 897	100,0%

Nota: Las empresas se clasifican en Gran/Mediana/Pequeña/Micro exportadora, de acuerdo al valor

IMPORTACIONES DE PERÚ DESDE MÉXICO

Durante los 10 años de vigencia del TLC, el valor de las importaciones peruanas desde México creció a una tasa promedio anual de 3,1%, acumulando un total de US\$ 17 787,7 millones. Las compras de bienes de consumo crecieron a una tasa anual de 6,2%. Por otro lado, las importaciones de materias primas y productos intermedios crecieron a una tasa promedio anual de 3,7%, mientras que las de bienes de capital y materiales de construcción cayeron en -0,9%. En este periodo, las compras de bienes de consumo registraron una participación de 45,1%, mientras que las de bienes de capital y materiales de construcción tuvieron una participación de 34,1%.

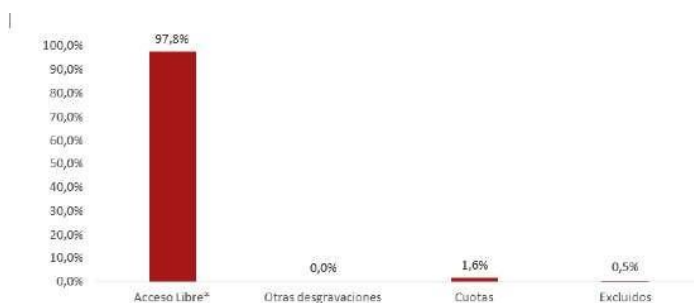
En el 10° año de vigencia, el valor de las importaciones peruanas desde México alcanzó los US\$ 1 897,4 millones (+27,2% con respecto al anterior año de vigencia del TLC). El 97,8% de las importaciones pertenece a subpartidas incluidas en categorías de acceso libre al 10° año de vigencia, por lo que podrían haber ingresado a nuestro país con arancel cero gracias a las preferencias concedidas en el TLC. Según el arancel NMF actual de Perú, un 50,5% de las importaciones desde México puede ingresar libre de arancel.

En el 10° año de vigencia las importaciones se concentraron en bienes de consumo duradero (participación de 29,4%); materias primas y productos intermedios para la industria (20,6%); y bienes de consumo no duradero (18,9%). Además, se incrementaron las compras de combustibles, lubricantes y productos conexos (+186% respecto al 9° año de vigencia); y equipos de transporte (+70,8%). De otro lado, las importaciones de bienes de capital para la agricultura crecieron en 69,3%, mientras que las importaciones de bienes de consumo duradero crecieron en 35,1%.

En el 10° año de vigencia, el 100% de las importaciones de bienes de capital y materiales de construcción, el 99,7% de las importaciones de materias primas y productos intermedios y el 95,7% de las importaciones de bienes de consumo desde México, podrían haber ingresado al Perú en la categoría de acceso libre gracias a las preferencias concedidas en el TLC.

En el 10° año de vigencia, el 99,0% de las importaciones de bienes de consumo, el 99,8% de las importaciones de materias primas y productos intermedios y el 100% de las importaciones de bienes de capital y materiales de construcción desde México, podrían haber ingresado en alguna categoría de acceso preferencial (desgravación inmediata, desgravación progresiva o cuotas), gracias a las preferencias concedidas en el TLC¹⁶.

**Gráfico 2 – Importaciones de Perú desde México, por categoría de desgravación
10° años de vigencia del TLC Perú – México**



Nota: Acceso libre incluye categorías que cumplieron con su respectivo periodo de desgravación al 10° año de vigencia del TLC

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

ACUERDO COMERCIAL TLC PERÚ - MÉXICO

En el 10º año de vigencia, según el arancel NMF de Perú actual, un 100% de las importaciones de bienes de capital y materiales de construcción, un 78,3% de las importaciones de materias primas y productos intermedios y el 8,0% de las importaciones de bienes de consumo desde México podrían haber ingresado libres de arancel.

En el 10º año de vigencia del TLC, se destacó el incremento de las importaciones de demás aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado, en colores (+US\$ 93, 9 millones), tractores de carretera para semirremolques (+US\$ 34,8 millones) y camionetas pick-up ensamblados, para el transporte de mercancías, con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diésel o semidiésel), de peso total con carga máxima inferior o igual a 4, 537 t (+US\$ 28,3 millones), entre las más importantes respecto al incremento de flujo

**Cuadro 11 – Importaciones Perú – México, según uso/destino económico (CUODE)
10º años de vigencia del TLC Perú – México**

CUODE	US\$ Millones										10º año de vigencia		Var. Prom. Anual
	1º año	2º año	3º año	4º año	5º año	6º año	7º año	8º año	9º año	10º año	US\$ Mill.	Part.	
Bienes de consumo	632,1	710,4	815,1	806,7	786,7	826,3	911,3	893,2	720,9	916,7	8019,4	45,1%	6,2%
Materias primas y productos intermedios	342,3	341,3	433,4	314,4	295,0	400,5	426,1	364,1	345,8	440,5	3703,5	20,8%	3,7%
Bienes de capital y materiales de construcción	721,8	756,6	673,9	604,9	601,8	570,6	590,2	577,5	425,4	540,2	6062,8	34,1%	-0,9%
Diversos	0,3	0,4	0,1	0,1	0,6	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	1,9	0,0%	-18,5%
Total general	1696,5	1808,7	1922,5	1726,1	1684,1	1797,6	1927,7	1834,9	1492,1	1897,4	17787,7	100,0%	3,1%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

**Cuadro 12 – Importaciones Perú – México, según uso/destino económico (CUODE)
10° años de vigencia del TLC Perú – México**

CUODE	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
	US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Bienes de consumo	720,9	48,3%	916,7	48,3%	27,2%
Bienes de consumo no duradero	308,3	20,7%	359,4	18,9%	16,6%
Bienes de consumo duradero	412,5	27,6%	557,3	29,4%	35,1%
Materias primas y productos intermedios	345,8	23,2%	440,5	23,2%	27,4%
Combustibles, lubricantes y productos conexos	3,8	0,3%	10,9	0,6%	185,8%
Mat. primas y prod. intermed. para la agricultura	30,8	2,1%	38,2	2,0%	24,1%
Mat. primas y prod. intermed. para la industria	311,1	20,9%	391,4	20,6%	25,8%
Bienes de capital y materiales de construcción	425,4	28,5%	540,2	28,5%	27,0%
Materiales de construcción	59,5	4,0%	79,3	4,2%	33,3%
Bienes de capital para la agricultura	12,1	0,8%	20,4	1,1%	69,3%
Bienes de capital para la industria	239,1	16,0%	244,3	12,9%	2,2%
Equipos de transporte	114,8	7,7%	196,1	10,3%	70,8%
Diversos	0,1	0,0%	0,0	0,0%	-31,5%
Total	1 492,1	100,0%	1 897,4	100,0%	27,2%

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

□

Cuadro 13 – Importaciones Perú – México, según CUODE y canasta de desgravación
10° años de vigencia del TLC Perú – México

CUODE	10° año de vigencia del TLC	
	Part.	US\$
Bienes de consumo	100,0%	916,7
<i>Acceso libre</i>	95,7%	877,0
Cuotas	3,3%	30,4
Otras desgravaciones	0,0%	0,1
Excluidos	1,0%	9,2
Materias primas y productos intermedios	100,0%	440,5
<i>Acceso libre</i>	99,7%	439,3
Otras desgravaciones	0,0%	0,2
Excluidos	0,2%	1,0
Bienes de capital y materiales de construcción	100,0%	540,2
<i>Acceso libre</i>	100,0%	540,2
Diversos	100,0%	0,0
<i>Acceso libre</i>	100,0%	0,0
Total general		1 897,4

Nota: Acceso libre incluyen aquellos productos que completaron su cronograma de desgravación al 10° año de vigencia del TLC.

Fuente: SUNAT /TLC PERÚ-México

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Cuadro 14 – Importaciones Perú – México, principales productos importados
10° años de vigencia del TLC Perú – México

N°	Subpartida	Descripción	9° año de vigencia		10° año de vigencia		Var. 10° año vs. 9° año
			US\$ Mill.	Part.	US\$ Mill.	Part.	
Total Importaciones			1 492,1	100%	1 897,4	100%	27%
1	8528720000	Demás aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radiodifusión o grabación o reproducción de sonido o imagen incorporado, en colores	238,5	16,0%	332,3	17,5%	39,4%
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	46,0	3,1%	80,8	4,3%	75,5%
3	3305100000	Champús	54,5	3,7%	52,5	2,8%	-3,7%
4	8703239020	Demás vehículos ensamblados con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.500 cm3, pero inferior o igual a 3.000 cm3	42,7	2,9%	50,6	2,7%	18,5%
5	7214200000	Barra de hierro o acero sin alear, con muescas, cordones, surcos o relieves, producidos en el laminado o sometidas a torsión después del laminado, en caliente	34,1	2,3%	46,9	2,5%	37,5%
6	8704211010	Camionetas pick-up ensamblados, para el transporte de mercancías, con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión (diesel o semidiesel), de peso total con carga máxima inferior o igual a 4,537 t.	18,4	1,2%	46,7	2,5%	154,1%
7	8471500000	Unidades de proceso, excepto las de las subpartidas 8471.41 u 8471.49, aunque incluyan en la misma envoltura uno o dos de los tipos siguientes de unidades: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida	63,2	4,2%	44,0	2,3%	-30,4%
8	3904102000	Poli (cloruro de vinilo) sin mezclar con otras sustancias, obtenido por polimerización en suspensión	25,0	1,7%	43,4	2,3%	73,9%
9	2203000000	Cerveza de malta	17,2	1,2%	39,4	2,1%	128,6%
10	3901100000	Poliétileno de densidad inferior a 0,94	25,7	1,7%	33,5	1,8%	30,6%
11	8703229020	Demás vehículos ensamblados con motor de émbolo o pistón alternativo, de encendido por chispa, para el transporte de personas, de cilindrada superior a 1.000 cm3, pero inferior o igual a 1.500 cm3	36,4	2,4%	33,1	1,7%	-8,9%
12	8450200000	Máquina para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca, superior a 10 kg	18,5	1,2%	29,5	1,6%	59,1%
13	3004501000	Demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de la partida 29.36, para uso humano, dosificados y acondicionados para la venta al por menor.	29,0	1,9%	27,4	1,4%	-5,4%
14	3004902900	Demás medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos, profilácticos, para uso humano, dosificados o acondicionados para la venta al por menor	24,9	1,7%	26,7	1,4%	7,4%
15	8509401000	Licudadoras con motor eléctrico incorporado, de uso doméstico	11,4	0,8%	24,8	1,3%	116,9%
Resto de productos importados			806,6	54,1%	985,7	51,9%	22,2%

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo al monto exportado en el 10° año de vigencia.

Fuente: SUNAT

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

CAPÍTULO II

PRINCIPALES COMPONENTES DEL TLC PERÚ – MÉXICO. ALCANCES Y PERSPECTIVAS

INTRODUCCIÓN

Como todo TLC, el Acuerdo de Integración Comercial entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos, conocido como TLC Perú México, suscrito en abril del 2011 y que entró en vigencia en febrero del 2012, constituye un conjunto de normas internacionales aprobadas con la finalidad de establecer un mayor flujo comercial de mercancías, servicios, capitales e inversiones, así como regular temas nuevos tales como la propiedad intelectual, agricultura, derechos laborales y normas medio ambientales. En suma, un conjunto de normas para que las empresas de ambos países se expandan e internacionalicen realizando negocios internacionales sobre la base de principios tales como la no discriminación, trato nacional, prohibición de prácticas comerciales desleales, entre otros.

Las negociaciones bilaterales entre ambos países se iniciaron el 2006 y concluyeron cinco años después, el 2011. A pesar del largo periodo de tiempo de las negociaciones, fueron aprobados más de veinte componentes o capítulos, de los cuales, para el presente capítulo, han sido seleccionados cinco, siendo estos: Comercio de Servicios; Prácticas comerciales desleales, Inversiones, Denominaciones de Origen y Salvaguardias, cada uno de ellos analizados en cuanto a su alcance y proyecciones con la finalidad de hacer más intensivo el intercambio comercial entre ambos países. Cada componente ha sido analizado considerando lo preceptuado por la norma matriz respectiva aprobada en el Acta Final de la Ronda Uruguay y que hoy forma parte de los acuerdos internacionales administrados por la O.M.C., Organización Mundial de Comercio y lo prescrito por el propio TLC tomando en cuenta la recopilación de información de las empresas cuya actividad se relaciona con el componente analizado.

Estamos seguros que el presente trabajo concitará el interés de otros investigadores para que, en el futuro, profundicen similares investigaciones y lleguen a conclusiones que contribuyan a hacer más fluidos los intercambios comerciales entre países hermanos como siempre lo han sido y son Perú y México.

() Mg. Miguel Ángel Capuñay Reátegui*

EXPORTACION DE SERVICIOS – ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS

A partir de los años 80, se aceleró el crecimiento del comercio de servicios a nivel mundial. Los servicios de asesoría, consultoría, financieros, de transporte y seguros internacionales, de salud, educación, turismo y otros constituyeron objeto de múltiples transacciones comerciales y tuvieron un incremento exponencial. Al respecto, la División de Comercio de Servicios (2013) afirmaba que “Los servicios se han convertido recientemente en el sector más dinámico del comercio internacional. Desde 1980, el comercio mundial de servicios ha crecido más deprisa que las corrientes de mercancías, aunque partía de una base relativamente modesta” (p. 1).

Su crecimiento fue tan vertiginoso, a tal punto que su ordenamiento tuvo que ser materia de regulación jurídica internacional en el marco de la Ronda Uruguay del G.A.T.T., General Agreement on Tariff and Trade iniciada en 1986 y que culminara en 1994 con la aprobación en Marruecos, del Acta Final de la Ronda Uruguay en donde se incluyó el denominado A.G.C.S., Acuerdo General sobre Comercio de Servicios. A la fecha, dicho Acuerdo se constituye como la norma matriz internacional a partir de la cual los distintos Tratados de Libre Comercio vigentes en el mundo, bloques de Integración Económica existentes hoy en día y las legislaciones nacionales de los países regulan los distintos temas en torno al comercio de servicios.

En torno a la definición de los servicios, el Artículo 1 del A.G.C.S. (2023) establece lo siguiente:

2. A los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro;
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro.

Como podrá observarse, la definición arriba señalada abarca las modalidades a través de las cuales se suministra un servicio de un país a otro. Casi en el mismo sentido, el S.I.C.E., Sistema de Información sobre el Comercio Exterior, (2022) afirma que “el comercio de

servicios incluye el intercambio o venta de un servicio, a través de uno de los cuatro modos de suministro definidos subsecuentemente, entre residentes de un país y residentes de otro país” (párr. 1–4). A su vez, A.L.A.D.I. (2020) asevera que “el comercio internacional de servicios (...) presenta las siguientes particularidades: - Son intangibles y no almacenables - Normalmente no se aplican aranceles - Las regulaciones internas son muy importantes - Pueden tener un impacto sobre muchos diferentes productores y consumidores” (p. 2).

Por lo tanto, podemos entender que los servicios son aquellas actividades comerciales que tienen como objetivo la satisfacción de las necesidades de los consumidores, pero no transforman ninguna materia por lo que no es tangible, como ya se mencionó, sino que se enmarcan dentro de las actividades desarrolladas para una empresa o las experiencias que compran los usuarios y consumidores en la vida cotidiana.

Los servicios son muy variados en los países. La teoría establece diversas modalidades de comercio de servicios, destacando las que aparecen en la Tabla 1.

Tabla 1. Principales sectores de servicios

Tipos de servicios	Sub componentes
Servicios prestados a las empresas y servicios profesionales, entre otros;	Servicios de contabilidad Servicios de publicidad Servicios de arquitectura y de ingeniería Servicios de informática y servicios conexos Servicios jurídicos
Servicios de comunicaciones	Servicios audiovisuales Servicios postales y de correos Telecomunicaciones
Servicios de construcción y servicios conexos	
Servicios de distribución	
Servicio de enseñanza	
Servicios relacionados con la energía	
Servicios relacionados con el medio ambiente	
Servicios financieros	
Servicios sociales y de salud	
Servicios de turismo	
Servicios de transporte	

Nota. Los servicios mostrados en la Tabla 1 han sido tomados de la Ronda Uruguay.

MODALIDADES DE EXPORTACION DE SERVICIOS

Según el A.G.C.S. las modalidades de exportación de servicios son las siguientes:

1. Comercio transfronterizo

Prestación de un servicio del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro. En este caso, el prestador de un servicio lo brinda desde su país a una empresa establecida, domiciliada en otro país. Es el caso, por ejemplo, de una clase que, vía modalidad virtual, un profesor universitario ubicado en su casa o en la universidad en su país, la brinda a estudiantes establecidos en otro país. Otra modalidad de negocio internacional como son las franquicias internacionales es otro ejemplo también de comercio transfronterizo, toda vez que, en el marco de este modelo de negocio, el franquiciante de un país cede en uso todo el *know how* relacionado con el negocio al franquiciatario ubicado en otro país. La misma situación se observa en los contratos de licencia internacional.

2. Consumo en el extranjero

Consiste en la prestación de un servicio en el territorio de un país a un consumidor de servicios de cualquier otro país. Por ejemplo, es el caso de un médico cirujano plástico peruano quien brinda sus servicios médicos a damas no domiciliadas en el Perú y, por el contrario, ciudadanas mejicanas que llegaron al Perú a tomar los servicios médicos señalados. Es el mismo caso de los servicios de hospedaje, de gastronomía, de entretenimiento, de diversión, etc., brindados por estos establecimientos a ciudadanos mejicanos que arribaron al Perú.

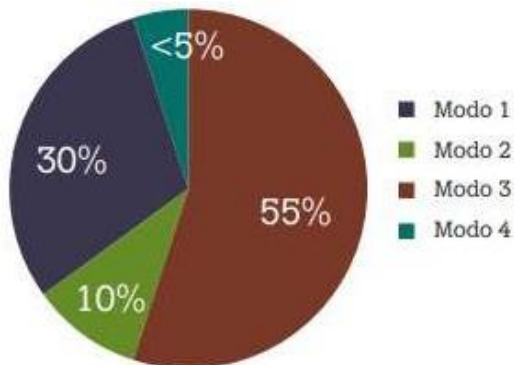
3. Presencia comercial

Servicio prestado por el proveedor de un país mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro país. En este caso, una empresa prestadora de algún servicio en su país, vía inversión extranjera directa, constituye una sucursal, una subsidiaria en otro país para prestar, precisamente, sus servicios. Un banco, un estudio jurídico, una cadena hotelera, una clínica establecida en Méjico se instala, se establece, se constituye una sucursal en el Perú.

4. Desplazamiento de personas en el exterior

Servicio suministrado por el proveedor de un país quien se desplaza a otro para prestar sus servicios. En este supuesto, nos encontramos ante la figura, según la cual, por ejemplo, un auditor peruano viaja a otro país para prestar sus servicios de auditoría a una empresa extranjera. Es el caso también de un docente universitario peruano quien viaja a otro país para dictar su cátedra universitaria a estudiantes de una universidad extranjera.

Figura 1. Participación del comercio de servicios por modo de suministro



Nota. Tomado de la Secretaría de la OMC.

COMERCIO DE SERVICIOS EN EL ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL ENTRE LA REPÚBLICA DEL PERÚ Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS (TLC PERÚ MÉXICO)

En el caso del Acuerdo de Integración Comercial entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos, TLC Perú México, éste fue suscrito el 6 de abril del 2011 y entró en vigencia el 1 de febrero del 2012, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 001-2012-MINCETUR, publicado en el diario oficial El Peruano el 24 de enero de 2012.

El capítulo X del citado TLC, denominado Comercio Transfronterizo de Servicios regula el tema de servicios establecido entre Perú y México. El artículo 10.1 Definiciones establece lo siguiente:

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de servicios: el suministro de un servicio:

a) del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte;

- b) en el territorio de una Parte, por una persona de esa Parte, a una persona de la otra Parte; o
- c) por un nacional de una Parte en el territorio de la otra Parte;

Como podrá observarse, el artículo 10.1 citado contempla tan solo 3 de las 4 modalidades de comercio de servicios establecida por el A.G.C.S., es decir, establece las modalidades de a) comercio transfronterizo; b) consumo en el extranjero y c) desplazamiento de personas en el exterior. En otras palabras, no se ha establecido como modalidad de comercio transfronterizo de servicios la modalidad de Presencia Comercial, lo cual debiera ser regulado internamente por cada país Miembro del TLC Perú México.

De otro lado, los siguientes artículos del citado TLC Perú México se relacionan con los principios esenciales que constituyen el soporte del intercambio comercial de servicios entre ambos países. Al respecto, el artículo 10.4: Trato Nacional establece lo siguiente: “Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus proveedores de servicios” (pág. 3). Ello significa que, por ejemplo, si se diera la posibilidad de que ambos países, México y Perú, aprobaran la modalidad de Presencia Comercial en el marco del TLC que los vincula, si el IGV, por ejemplo, vigente en el Perú de 18% que se aplica a empresas peruanas de servicios, si llegara al Perú alguna empresa mexicana de servicios, el IGV que ésta pagaría no podría ser mayor a dicha tasa de 18%.

A su vez, el artículo 10.5 hace mención al principio de Trato de Nación Más Favorecida, según el cual “Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de un país que no sea Parte”. Ello significa que, si México otorga un trato especial en materia de servicios a, por ejemplo, Colombia, dicho trato debe ser otorgado también a las empresas proveedoras de servicios del Perú (en el caso, por ejemplo, que en México se hubiera implementado la modalidad de comercio de servicios Presencia Comercial).

De igual forma, el artículo 10.6 prohíbe la posibilidad de que los gobiernos de Perú y México impongan, sobre empresas de servicios peruanos y mexicanos, i) limitaciones en cuanto a número de proveedores en forma de contingentes numéricos, monopolios, proveedores exclusivos de servicios; ii) el valor total de las transacciones o activos de servicios en la forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas; iii) el número total de operaciones de servicios o la cuantía total de producción de servicios; o iv) el número total de nacionales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios.

Por último, el artículo 10.7: Presencia local, establece lo siguiente: “Ninguna Parte podrá exigir al proveedor del servicio de la otra Parte establecer o mantener oficinas de representación o cualquier otra forma de empresa, o ser residente, en su territorio como condición para el suministro transfronterizo de un servicio” (p. 4). Como podrá observarse, se establece la obligación de no exigir la presencia local para el suministro de servicios de

manera remota o transfronteriza, lo cual constituye una gran oportunidad para que el Perú promueva la exportación bajo la primera modalidad de comercio de servicios cual es comercio transfronterizo. Asimismo, se ha conseguido que México facilite la entrada a los peruanos que pretendan realizar actividades de negocios (investigación, ferias, convenciones comerciales), así como, actividades profesionales y técnicos de diversas ramas como diseño de interiores, construcción, arquitectura, gastronomía, entre otros.

En los últimos años, en cuanto al intercambio comercial de servicios entre Perú y México, éste ha sido bastante dinámico en virtud a la predictibilidad jurídica que brinda el TLC Perú México a las empresas de ambos países y, en el caso de las empresas peruanas, así mismo, éstas gozan de algunos mecanismos tributarios que han contribuido a potenciar sus actividades con ofertas de servicios competitivos tanto en calidad como en precio. Al respecto, la Ley N° 30641, del 26 de julio del 2017, Ley que fomenta la Exportación de Servicios y el Turismo establece la inafectación del IGV en la exportación de servicios. De igual forma, se encuentran vigentes siete Convenios para evitar la Doble Imposición Tributaria (CDI) que tienen como objetivo no solo renunciar a gravar algunas ganancias, sino también para que exista un solo impuesto a la renta a cobrar por un país o que dicho impuesto sea recaudado de manera compartida por el país emisor o anfitrión del servicio y, por último, el Saldo a Favor del Exportador que permite recuperar el IGV correspondiente a algunos de los costos en los que han incurrido las empresas para realizar su actividad exportadora.

En cuanto a la promoción de la exportación de servicios peruanos, no podemos dejar de mencionar la labor realizada por Perú Service Summit, la cual se constituye como la plataforma de promoción especializada para el comercio de servicios más importante del Perú y pionera en Latinoamérica. Desde sus inicios el 2011, cuando se realizó el Primer Perú Service Summit, su labor se ha enfocado en facilitar el camino de la internacionalización de empresas peruanas desarrolladoras de servicios con potencial exportador.

Durante la última edición del Perú Service Summit en el 2023, llevada a cabo en México del 6 al 11 de marzo, se contó con la participación de 25 empresarios peruanos, quienes participaron en 391 citas de negocios, lo cual les permitió cerrar negocios con importantes importadores mexicanos por un valor total de US\$ 10,5 millones. El evento de negocios organizado por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ), tuvo lugar en las ciudades de México, Guadalajara y Sonora en las cuales se alcanzaron negocios por US\$ 5,7 millones, US\$ 3,9 millones y US\$ 850 mil, respectivamente, en diversos subsectores como software, marketing digital, animación digital, servicios a la minería y laboratorio.

En resumidas cuentas, México se constituye como uno de los destinos más importantes de los servicios peruanos. Desde su primera edición en 2018, el Perú Service Summit en este país ha captado el interés de más de 180 empresas peruanas de diferentes sectores, y ha generado cerca de dos mil citas de negocios por un valor total de casi US\$ 128 millones en

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

oportunidades comerciales. De hecho, el éxito del Perú Service Summit en México ha contribuido al crecimiento de las exportaciones peruanas de servicios a dicho país. En el año 2022 superaron los US\$ 630 millones, lo que constituye un aumento del 43,6% respecto al 2021 y se proyecta que para este 2023, las exportaciones peruanas de servicios superen los US\$ 700 millones, incrementándose también el número de empresas peruanas exportadoras de servicios.

Tabla 2. *Empresas peruanas que exportan servicios de animación digital*

Razón social y nombre comercial de las empresas	Marca	RUC de las empresas
Empresa: ALLIGATOR ENTERTAINMENT S.A.C. Nombre comercial: Alligator		RUC: 20601147018
Empresa: Pirata Barbaroja Producciones S.A.C. Nombre comercial: Barba Roja Audio		RUC: 20601042062
Empresa: Tunche Films S.A.C. Nombre comercial: Tunche Films S.A.C.		RUC: 20507828249
Empresa: Plan B S.A.C. Nombre comercial: Plan B S.A.C.		RUC: 20511804702

Nota. La Tabla 2 muestra las empresas peruanas exportadoras de servicios de animación digital.

Tabla 3. *Empresas peruanas que exportan servicios de consultoría en ingeniería*

Razón social y nombre comercial de las empresas	Marca	RUC de las empresas
Empresa: CMMS ENTERPRISE S.A.C. Nombre comercial: CMMS Enterprise S.A.		RUC: 20512861971
Empresa: REPRESENTACIONES MINERAS Y COMERCIALES S.A Nombre comercial: Remicsa		RUC: 20215859399
Empresa: CORPORACIÓN ENERGY Nombre comercial: CORPORACION ENERGY S.A.		RUC: 20487015742

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Empresa: OVERALL SOLUTIONS
SOCIEDAD ANONIMA
CERRADA
Nombre comercial: OVERALL
SOLUTIONS S.A.C.



RUC: 20559333833

Nota. La Tabla 3, muestra algunas empresas peruanas que realizan comercio transfronterizo, según lo establecido por el A.G.C.S.

Tabla 4. *Empresas mexicanas establecidas en el Perú*

Razón social y nombre comercial de las empresas	Marca	RUC de las empresas
Empresa: CURVES FITNESS S.A.C. Nombre comercial: Curves		RUC: 20555414693
Empresa: OLOGY PERU S.A.C. - OLOGY S.A.C. Nombre comercial: Ology Business coaching.		RUC: 20604615373
Empresa: CAMPAMENTO PERU S.A.C Nombre comercial: Kukaponga.		RUC: 20514735582
Empresa: AROMA CAFE & RESTAURANT LOS COLIBRIS S.R.L. Nombre comercial: Café Colibrí		RUC: 20601624428
Empresa: Grupo México S.A.B Nombre comercial: SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION, SUCURSAL DEL PERÚ		RUC: 20100147514
Empresa: AMERICA MOVIL PERU S.A.C. Nombre comercial: Claro		RUC: 20467534026
Empresa: ICA INTERNACIONAL PERU S.A. Nombre comercial: Ica		RUC: 20548197229
Empresa: ARCA CONTINENTAL LINDLEY S.A. Nombre comercial: Arca Continental		RUC: 20101024645

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Empresa: GRUPO SALINAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA Nombre comercial: Grupo Salinas		RUC: 20536299891
Empresa: INVERSIONES CGS SA Nombre comercial: Sushi Ito - Lima Thai		RUC: 20334065929
Empresa: PANIFICADORA BIMBO DEL PERU S.A Nombre comercial: Bimbo		RUC: 20348735692
Empresa: MABE PERU SA Nombre comercial: Mabe		RUC: 20293670600
Empresa: FABRICA DE EMBUTIDOS NARANJAL S A Nombre comercial: Fensa		RUC: 20101351506
Empresa: OPERADORA PERUANA DE CINES S.A.C Nombre comercial: Cinépolis		RUC: 20522591344
Empresa: DORMIMUNDO EIRL Nombre comercial: Dormimundo		RUC: 20414783814

Nota. La Tabla 4 muestra la información de empresas mexicanas que se han establecido en el Perú.

**PRÁCTICAS DESLEALES – IMPORTACIONES A
PRECIOS DUMPING**

Al respecto, partimos del análisis de la norma matriz siendo en este caso el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, conocido en términos simples como el Acuerdo sobre Dumping y Derechos Antidumping aprobado en la Ronda Uruguay. En cuanto a la definición sobre Dumping, el artículo 2 del citado Acuerdo (1994) prescribe lo siguiente:

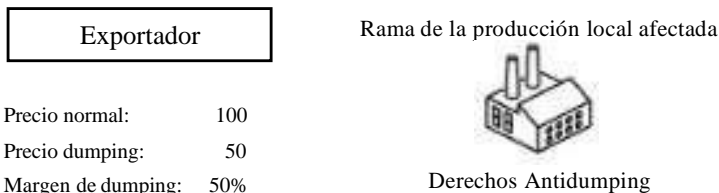
2.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro

sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. (p. 1)

Nadie duda que una empresa puede exportar sus mercancías al precio que crea conveniente, empero, es evidente que si una empresa exporta productos a precios por debajo del precio normal (inclusive al costo o por debajo del costo) en su país de origen, lo hace con la intención de penetrar hacia un determinado mercado de destino y hacer quebrar a la competencia (rama de la producción nacional) establecida en dicho mercado.

El Acuerdo sobre Derechos Antidumping y Derechos Antidumping establece, esencialmente, el procedimiento que debe seguir la investigación en torno a la determinación de los derechos antidumping; para ello, debe determinarse la existencia de la relación causa – efecto, es decir, la determinación de la exportación de bienes a precios dumping y, como consecuencia de ello, el daño, perjuicio real o potencial causado a la rama de la producción nacional en el país de destino que elabora productos iguales o similares a los importados a precios dumping.

Figura 2. *Importaciones a precio Dumping*



Nota. La figura muestra un ejemplo de importación a precio dumping. Elaboración propia.

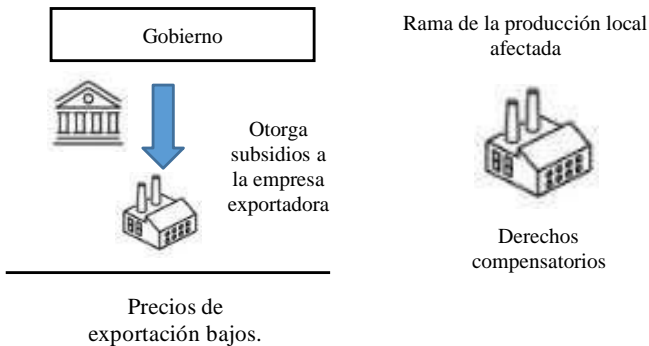
IMPORTACIONES SUBSIDIADAS

A su vez, el Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios define el concepto de subvención en el sentido que constituye una contribución financiera otorgada por un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un país Miembro y que, necesariamente, otorgue un beneficio a favor de la empresa o sector económico. En suma, para que exista subvención, deben reunirse los tres elementos.

Los efectos de una subvención manifestada a través de créditos sin tasas de interés a plazos excesivamente largos, tipos de cambio diferenciados, exoneraciones, reintegros de impuestos, etc. y otorgada al sector exportador de bienes determinados en el país exportador impactan en la determinación de precios bajos para dichas empresas. En otras palabras, las empresas exportadoras beneficiarias adquieren un alto nivel de “competitividad” manifestada en los precios artificialmente bajos para su oferta exportable la cual, al llegar a los mercados de destino, causan daño real o potencial a cierta rama de la producción nacional en el país importador que produce bienes iguales o similares a los importados subsidiados en su país de origen.

En ese supuesto, la rama de la producción nacional afectada podrá denunciar esta práctica comercial desleal exigiendo de sus autoridades correspondientes la aplicación de los denominados derechos compensatorios cuyo pago o afianzamiento estará a cargo de las empresas importadoras de los productos subsidiados en el país exportador. Como se sabe, dicho pago que constituirá un costo para las empresas importadoras equilibrará los precios de los productos importados subsidiados estableciéndose así una competencia en igualdad de condiciones entre los productos nacionales y los importados subsidiados.

Figura 3. *Importaciones subsidiadas*



Nota. La figura muestra la situación en la que surgen las importaciones subsidiadas. Elaboración propia.

REGULACIÓN DE LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES EN EL TLC PERÚ MÉXICO

Ahora bien, el artículo 9.2 del TLC Perú México (2012) establece los principios aplicados en esta materia prescribiendo que “las Partes reconocen la necesidad de eliminar los subsidios a la exportación no permitidos por la O.M.C. y rechazan toda práctica desleal de comercio internacional y otras políticas internas que causen distorsiones al comercio entre las Partes” (p. 1). De otro lado, el artículo 9.4 Procedimientos regula el tema correspondiente al procedimiento de investigación para la aplicación de los derechos antidumping y derechos compensatorios prescribiendo que deberán ceñirse a lo establecido en el Acuerdo sobre Dumping y Acuerdo sobre Subvenciones de la O.M.C. No obstante, lo dispuesto en el párrafo anterior, las Partes publicarán con prontitud las resoluciones de inicio; las que impongan derechos antidumping y compensatorios provisionales o definitivos; las que modifiquen los derechos antidumping y compensatorios impuestos; las que declaren concluida la investigación, cualquiera que sea el motivo.

En cuanto al establecimiento de derechos antidumping, el artículo 9.8 prescribe que “cuando alguna de las Partes decida imponer un derecho antidumping, éste será inferior al margen de dumping encontrado, siempre y cuando ese derecho inferior resulte adecuado para eliminar el daño a la rama de producción nacional” (pág. 4) y, “en cuanto al establecimiento de los derechos compensatorios, el artículo 9.9 establece que cuando alguna de las Partes decida imponer un derecho compensatorio, éste será inferior a la cuantía de la subvención encontrada, siempre y cuando ese derecho inferior resulte adecuado para eliminar el daño a la rama de producción nacional” (p. 4).

Con relación a la duración y extensión de los derechos antidumping y derechos compensatorios, los artículos 9.11 y 9.12 prescriben que los derechos antidumping y derechos compensatorios definitivos serán suprimidos en un plazo máximo de 5 años contados desde la fecha de su imposición salvo que las autoridades hayan determinado, en un examen realizado con base en una solicitud debidamente fundamentada hecha por o en nombre de la rama de producción nacional, que la supresión de ese derecho daría lugar a la repetición o continuación del dumping y el daño o que la subvención persiste y que la supresión de ese derecho daría lugar a la continuación o repetición del daño. Precisa, así mismo, la norma que, en ningún caso se prorrogará la vigencia de los derechos antidumping o compensatorios por más de una vez.

ANÁLISIS DE CASO PERUANO DE IMPORTACIONES A PRECIO DUMPING

A pesar de la estrecha relación comercial entre Perú y México antes de la entrada en vigencia del TLC entre ambos países y con posterioridad al mismo, solo ha tenido lugar en el Perú un solo caso de supuestas importaciones a precio dumping. Se trata del Expediente N° 070-2017/CDB, el mismo que resumimos a continuación.

1. Argumentos de productores locales

La empresa peruana Corporación Aceros Arequipa S.A., solicitó a la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias que inicie una investigación por supuestas prácticas de dumping en las importaciones de barras de acero corrugadas originarias de Brasil y México.

Principalmente, Aceros Arequipa argumentaba que las barras de acero originarias de estos dos países provocaban un daño a la industria de acero peruana, al disminuir el precio de venta, pero logrado a través de prácticas dumping.

Así mismo, otro argumento de Aceros Arequipa se sustentaba en el hecho de que durante el periodo evaluado las importaciones de barras de acero ingresadas al país a precios dumping se encontraban en constante crecimiento dentro del sector, lo cual conllevaba al daño real causado a la Rama de Producción Nacional (RPN).

2. Argumentos de importadores

Las empresas importadoras de barras de acero corrugadas originarias de Brasil y México rechazaron los argumentos planteados por su competidor peruano y se sometieron al proceso de investigación para eliminar cualquier sospecha de existencia de sus importaciones a precios dumping.

Para determinar la existencia o no de importaciones a precios dumping, se deben considerar 4 aspectos que deberán ser evaluados por la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales, siendo estos los siguientes:

- a. Un incremento significativo de las importaciones objeto de dumping en el mercado peruano que evidencie la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones.

- b. Una suficiente capacidad del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de sus exportaciones objeto de dumping en el mercado del país importador.
- c. El hecho de que los productos importados se comercialicen a precios relativamente bajos en el mercado del país importador.
- d. Las existencias del producto objeto de investigación.

Se debe considerar que ninguno de estos factores por sí solos bastará para comprobar prácticas de dumping.

**RESOLUCIÓN DE INDECOPI
DISPONIENDO ARCHIVAMIENTO DEL CASO**

INDECOPI concluyó la investigación sin la imposición de derechos antidumping, es decir, que no se demostró en el caso que la industria de acero peruana se encontraba en peligro de ser afectada. Ello se determinó en función de los diferentes indicadores económicos que se evaluaron, a través de los cuales se demostró que los precios de los productos de los importadores eran un porcentaje menor a comparación de las empresas nacionales; ello, sin embargo, no suponía ningún peligro para el sector.

Finalmente, se emitió la Resolución N°062-2019/ de la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias del 25 de abril del 2019, la cual dispuso el archivamiento del caso.

**INVERSIONES - ACUERDO SOBRE LAS MEDIDAS EN
MATERIA DE INVERSIONES RELACIONADAS CON EL
COMERCIO**

Las inversiones son esenciales para cada país, razón por la cual los países participantes de la Ronda Uruguay pusieron especial énfasis en regular dicho tema en virtud a que los flujos

de inversiones, normalmente, se vinculan con la producción en grandes volúmenes de bienes objeto de intercambio comercial mundial. Ello llevó a que se aprobara como parte integrante del Acta Final de la Ronda Uruguay el presente Acuerdo materia de análisis.

Según Access2Markets (2023), la inversión extranjera se puede clasificar de dos formas: la Inversión Extranjera Directa (IED) relacionada con el movimiento o traslado de capitales de la empresa de un país a otro para que sean invertidos en labores de producción y/o comercialización y, la Inversión en Cartera en el extranjero, que se vincula con las emisiones y adquisiciones de bonos, papeles comerciales (instrumentos de renta fija) o acciones (instrumentos de renta variable).

El Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (“Acuerdos MIC”), establece disposiciones que deben ser cumplidas por los Miembros con relación a la obligación de trato nacional, es decir, que los Miembros no pueden obligar a otros para que sus empresas compren insumos nacionales en determinado volumen; así mismo, no se puede limitar el volumen de importaciones que realiza la empresa extranjera ni el volumen de exportaciones que puede realizar una empresa de capitales extranjeros. Por otro lado, el otro grupo de MIC incompatibles se refiere a la obligación de eliminar cualquier restricción cuantitativa, es decir, que en este grupo se comprende que las inversiones extranjeras no están obligadas a comprar productos nacionales y que los incluya en sus líneas de producción, tampoco la importación por parte de la empresa extranjera debe estar limitada al acceso de divisas ni por algún motivo limitar el volumen de sus exportaciones.

TLC PERÚ MÉXICO EN MATERIA DE INVERSIONES

El capítulo XI del TLC Perú – México regula el tema de inversiones. Al respecto, el artículo 11.1 define el concepto de inversiones así:

Son inversiones: los activos de propiedad o controlados por inversionistas de una Parte, adquiridos de conformidad con las leyes y reglamentaciones de la otra Parte en su territorio, listados a continuación:

- a) Una empresa.
- b) Acciones de una empresa.
- c) Instrumentos de deuda de una empresa.
- d) Un préstamo a una empresa.
- e) Una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa.

- f) Una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de una obligación o un préstamo excluido conforme a los incisos [c] o [d].
- g) Bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales.
- h) La participación que resulte del capital u otros recursos en el territorio de una Parte destinados para el desarrollo de una actividad económica en dicho territorio, entre otros.
- i) Reclamaciones pecuniarias derivadas de contratos comerciales y otorgamientos de crédito.
- j) Cualquier otra reclamación pecuniaria, que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los incisos [a] al [h]. (p. 2)

MECANISMOS DE PROTECCIÓN A LA INVERSIÓN

La Sección B del capítulo XI establece los mecanismos de protección a las inversiones. En particular, el artículo 11.3 establece el principio de Trato Nacional, según el cual “Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones” (p. 3). Es evidente que ninguno de los dos Miembros puede dar un tratamiento discriminatorio a las empresas inversionistas del otro Miembro; prácticamente, las inversiones que arriben a un país Miembro deben ser tratadas como si fueran empresas nacionales sometiéndose al marco normativo en materia de establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

A su vez, el artículo 11.4 establece el principio de la Cláusula de la Nación Más Favorecida según la cual “Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier país que no sea Parte en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones” (pág. 4). De lo transcrito, se puede colegir que, por ejemplo, si Perú otorga amplias facilidades - más allá de las que se establecen en su ordenamiento normativo- en cuanto al establecimiento de inversiones procedentes de Argentina, dicho trato debe ser otorgado sin restricción alguna a las inversiones provenientes de México.

Como podrá interpretarse, ambas disposiciones establecen un trato no discriminatorio y, por el contrario, un trato igualitario con protección y seguridad plenas para las inversiones de ambos países, Perú y México.

De otro lado, el numeral 1 del artículo 11.12 Expropiación e Indemnización del TLC Perú México establece disposiciones propias de este mecanismo tan sensible en materia de inversiones, como es el de la expropiación. Al respecto, el artículo señalado prescribe lo siguiente: “Ninguna Parte expropiará o nacionalizará una inversión, directa o indirectamente a través de medidas equivalentes a expropiación o nacionalización (en lo sucesivo denominado “expropiación”), salvo que sea: a) por causa de propósito público; b) sobre bases no discriminatorias; c) con apego al principio de legalidad; y d) mediante el pago de una indemnización conforme al párrafo 2” (p. 9).

En principio, cualquier acto normativo promulgado sea por los gobiernos de Perú o de México orientado a expropiar una propiedad se encuentra proscrito, salvo que dicho acto se encuentre justificado por propósito público, es decir, que prime el interés en beneficio de la sociedad; sobre bases no discriminatorias, esto es, sin discriminar a nadie de los afectados por el acto expropiatorio; basado en el principio de legalidad, es decir, que el acto de expropiación esté contemplado en el ordenamiento normativo de Perú y México y, por último, que se establezca el pago de un monto indemnizatorio a favor de los afectados por el acto expropiatorio.

El numeral 2 del artículo citado trata sobre la indemnización el cual dispone lo siguiente:

- a) será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la expropiación se haya llevado a cabo.
- b) será pagada sin demora;
- c) incluirá intereses a una tasa comercial razonable para la moneda en que dicho pago se realice, a partir de la fecha de expropiación hasta la fecha de pago; y
- d) será completamente liquidable y libremente transferible (p. 9).

Los literales señalados contemplan el pago de la indemnización considerando el daño emergente (valor real) y el lucro cesante (lo que se deja de percibir), pagada sin demora, liquidable y libremente transferible incluyendo, además, al monto indemnizatorio, una tasa de interés razonable contado a partir de la fecha de expropiación hasta la fecha de pago de dicho monto.

Por último, el artículo 11.7 del citado TLC establece los Requisitos de desempeño, es decir, las actividades y acciones que ni Perú ni México pueden establecer en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de ninguno de los dos países en torno a:

- a) exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;
- b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;

- c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas o a servicios prestados en su territorio, o adquirir mercancías de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;
- d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
- e) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;
- f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia, o para actuar de una manera que no sea incompatible con acuerdos multilaterales relacionados con la protección de los derechos de propiedad intelectual; o
- g) actuar como el proveedor exclusivo de las mercancías que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial. (p. 5)

A continuación, se presenta la Tabla 5 que muestra la relación de Inversionistas mejicanos que han efectuado movimientos de capital en el periodo 1980 – 2022, considerando la Inversión de México como país de domicilio.

Tabla 5. *Inversión de México como país de domicilio*

INVERSIONISTA	EMPRESA RECEPTORA DE INVERSIÓN	SECTOR
AMERICA MOVIL, S.A. DE C.V.	AMERICA MOVIL PERU S.A.C. (ANTES TIM PERU)	COMUNICACIONES
MINAS PEÑOLES S.A DE C.V.	MINERA PEÑOLES DE PERU S.A.	MINERIA
PORCELANITE LAMOSA, S.A. DE C.V.	KERAMICA PERU S.A.C.	COMERCIO
SERCOTEL S.A. DE C.V.	AMOV PERU S.A.	COMUNICACIONES
GRUPO ELEKTRA S.A. DE C.V.	BANCO AZTECA DEL PERU S.A.	FINANZAS
CONSTRUCTORAS ICA S.A. DE C.V.	CONSTRUCTORAS ICA PERU S.A.	CONSTRUCCION
ARPAPEL S.A. DE C.V.	GRAFIPAPEL S.A.	INDUSTRIA
ORGANISMO DESCENTRALIZADO FONDO DE CULTURA ECONOMICA	FONDO DE CULTURA ECONOMICA DEL PERU S.A.	COMERCIO
GRUPO DISTRIBUIDORA INTERMEX, S.A. DE C.V.	ARMACO S.A.	VIVIENDA
GRUPO DISTRIBUIDORA INTERMEX, S.A. DE C.V.	DISTRIBUIDORA BOLIVARIANA S.A.	COMERCIO

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

GRUPO OMNILIFE, S.A. DE C.V.	OMNILIFE PERU S.A.C.	COMERCIO
POLYSIUS DE MEXICO S.A. DE C.V.	POLYSIUS DEL PERU S.A.	INDUSTRIA
INGENIEROS CIVILES ASOCIADOS S.A. DE C.V.	CONSTRUCTORAS ICA PERU S.A.	CONSTRUCCION
ICA INGENIERIA S.A. DE C.V.	CONSTRUCTORAS ICA PERU S.A.	CONSTRUCCION
*Actualizado al 31 de diciembre de 2021.	CONSTRUCTORAS ICA PERU S.A.	CONSTRUCCION
ICA CONSTRUCCION URBANA S.A. DE C.V.	CONSTRUCTORAS ICA PERU S.A.	CONSTRUCCION
EDITORIAL TELEVISA S.A. DE C.V.	EDITORIAL TELEVISA PERU S.A.	COMERCIO
EMILIO ROSENSTEIN STER	EDITORIAL PLM (PERU) S.A.	COMERCIO
MEXPETROL S.A. DE C.V.	MEXPETROL S.A. DE C.V. SUCURSAL PERUANA	PETROLEO
YVONNE ROSENSTEIN AZOULAY	EDITORIAL PLM (PERU) S.A.	COMERCIO
ALEJANDRO ROSENSTEIN AZOULAY	EDITORIAL PLM (PERU) S.A.	COMERCIO
JESUS O. AGUIRRE GONZALES	TIC CABLES, ELECTRONICA Y SUMINISTROS (PERU) S.A.	COMERCIO
INMOBILIARIA FICO S.A.	EXCLUSIVAS EDITORIALES S.A.	COMERCIO
GRINDSTED DE MEXICO S.A.	CALIMEX S.A.	INDUSTRIA
DANIEL SALGADO BERNAL	GRUPO INCAMEX S.A.	COMERCIO
OCTAVIANO AGUIRRE DAVILA	TIC CABLES, ELECTRONICA Y SUMINISTROS (PERU) S.A.	COMERCIO
* Actualizado al 31 de diciembre de 2021.	SUMITOMO CORPORATION DEL PERU S.A.	COMERCIO
CIMBRA S.A. DE C.V.	FORMAEQUIPOS PERÚ S.A.C.	SERVICIOS
INDUSTRIAS PEÑOLES S.A. DE C.V.	MINERA PEÑOLES DE PERU S.A.	MINERIA
METALES PEÑOLES S.A. DE C.V.	MINERA PEÑOLES DE PERU S.A.	MINERIA
RAIMUNDO RIOJAS ENCINAS	WESTRADE PERU S.A.	COMERCIO
CREATIVIDAD IMPRESA S.A. DE C.V.	GRAFIPAPEL S.A.	INDUSTRIA
GUILLERMO MENDOZA - TARRE	CALIMEX S.A.	INDUSTRIA
HECTOR MALDONADO HERNANDEZ	CALIMEX S.A.	INDUSTRIA
SERGIO MOTA MARIN	FONDO DE CULTURA ECONOMICA DEL PERU S.A.	COMERCIO
SUD CHEMIE DE MEXICO S.A. DE C.V.	SÜD-CHEMIE PERÚ S.A. (ANTES ARCILLAS ACTIVADAS ANDINAS S.A.)	INDUSTRIA
GRUPO CONDUMEX S.A.	CONDUCTORES ELECTRICOS PERUANOS S.A. (CEPER S.A.)	INDUSTRIA
GRUPO CONDUMEX S.A.	PERUVIAN INDUSTRIES AND REALTY S.A.	FINANZAS
GRUPO CONDUMEX S.A.	PERUVIAN INVESTMENT & DEVELOPMENT S.A.	VIVIENDA
CIA. ADMINISTRADORA DE VALORES S.A.	LIMA CAUCHO S.A.	INDUSTRIA

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

ALBERTO FARIAS DE LEON	C.G. TIRE TRADING DEL PERU S.A.	COMERCIO
VALORES EN ADMINISTRACION S.A. LANZA S.A.	LIMA CAUCHO S.A.	INDUSTRIA
AEROVIAS DE MEXICO S.A. DE C.V.	SANTILLANA S.A.	INDUSTRIA
CIA. HULERA EUZKADI S.A.	EMPRESA DE TRANSPORTE AEREO DEL PERU S.A. - AEROPERU	TRANSPORTE
GERARDO FELSHAUS HERRMANN	LIMA CAUCHO S.A.	INDUSTRIA
FONDO DE CULTURA ECONOMICA S.A. DE CAPITAL VARIABLE	SÜD-CHEMIE PERÚ S.A. (ANTES ARCILLAS ACTIVADAS ANDINAS S.A.)	INDUSTRIA
FONDO DE CULTURA ECONOMICA S.A. DE CAPITAL VARIABLE	FONDO DE CULTURA ECONOMICA DEL PERU S.A.	COMERCIO
	FONDO DE CULTURA ECONOMICA S.A. SUC. DEL PERU	COMERCIO

Nota. Tomado de Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Proinversión

De igual forma, se presenta la Tabla 6 que muestra la relación de Inversionistas mejicanos que han efectuado movimientos de capital en el periodo 1980 – 2022, considerando la Inversión de México como país de la casa matriz.

Tabla 6. *Inversión de México como país de la casa matriz*

INVERSIONISTA	PAÍS	EMPRESA RECEPTORA DE INVERSIÓN	SECTOR
SOUTHERN PERU LIMITED (ANTES SOUTHERN PERU COPPER CORP.)	EE.UU.	EXPLOSIVOS S.A.	INDUSTRIA
SOUTHERN PERU LIMITED (ANTES SOUTHERN PERU COPPER CORP.)		INVERSIONES TULIPAN S.A.	COMERCIO
SOUTHERN PERU LIMITED (ANTES SOUTHERN PERU COPPER CORP.)		RECURSOS E INVERSIONES ANDINAS S.A.	FINANZAS
SOUTHERN PERU LIMITED (ANTES SOUTHERN PERU COPPER CORP.)		SOUTHERN PERU LIMITED, SUCURSAL DEL PERU	MINERIA
FRESNILLO PLC	REINO UNIDO	FRESNILLO PERÚ S.A.C.	MINERIA
BIMBO INTERNATIONAL, B.V. (ANTES LAMBLION INVESTMENTS B.V.)	PAISES BAJOS	PANIFICADORA BIMBO DEL PERU S.A.(ANTES BIMABEL DEL PERU S.A.)	INDUSTRIA
CEMEX CARACAS INVESTMENTS B.V.	PAISES BAJOS	LATINAMERICAN TRADING S.A.	CONSTRUCCION
MABE ECUADOR S.A.	ECUADOR	MABE PERU S.A.	COMERCIO
BIMABEL INTERNATIONAL LLC.	EE.UU.	PANIFICADORA BIMBO DEL PERU S.A.(ANTES BIMABEL DEL PERU S.A.)	INDUSTRIA

Nota. Tomado de Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Proinversión

**DENOMINACIONES DE ORIGEN - POSTULADOS
CENTRALES SOBRE LAS DENOMINACIONES DE
ORIGEN**

Alrededor del mundo podemos observar diferentes productos distintivos pertenecientes a diferentes naciones, principalmente por cuanto la fabricación, producción o elaboración es propia de una zona en particular. Actualmente, las denominaciones de origen (DO) han tomado mayor relevancia dentro del mercado internacional, ya que permite que las distintas zonas geográficas protejan su producción originaria, lo cual permite fomentar y proteger el desarrollo cultural de cada nación.

Según el Decreto Legislativo N° 823, Ley de Propiedad Industrial, se entenderá por denominación de origen “aquella que utilice el nombre de una región o un lugar geográfico del país que sirva para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o características se deben exclusiva o esencialmente a los factores naturales y humanos del lugar” (art. 219).

De igual manera, el decreto que expide la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial denominada Ley de la Propiedad Industrial publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 2020, define la DO como “el producto vinculado a una zona geográfica de la cual éste es originario, siempre y cuando su calidad, características o reputación se deban exclusiva o esencialmente al origen geográfico de las materias primas, los procesos de producción, así como los factores naturales y culturales que inciden en el mismo” (art. 264 LFPI).

Asimismo, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial - IMPI (2015) añade que la Propiedad Industrial es el “derecho que otorga el Estado a una persona física o moral sobre una invención, diseño industrial, modelo de utilidad o signo distintivo”, siendo que dicho derecho, en México, se encuentra regulado por el artículo 2 de la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (LFPI).

En ese sentido, una denominación de origen es la indicación geográfica (IG) que se emplea para “designar, distinguir y proteger” a un producto que cuenta con características especiales y únicas; dicho signo distintivo se adhiere principalmente a la zona en la que se produce o elabora el mismo.

De este modo, un aspecto directamente vinculado a la DO es la IG. En el marco, del Acuerdo en la Ronda Uruguay: ADIC en el apartado II denominado como Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual, abarca el significado e importancia sobre las IG, que son la base del concepto actual de las denominaciones de origen; por lo que la OMC (2023) considera en el artículo 22 que las “indicaciones geográficas son las que identifican un producto como originario del territorio de un Miembro o de una región o localidad de ese territorio, cuando determinada calidad, reputación u otra característica del producto sea imputable fundamentalmente a su origen geográfico”.

Asimismo, según el Artículo 265 de la LFPPI se entiende por indicación geográfica el reconocimiento de:

- I. Una zona geográfica que sirva para designar un producto como originario de la misma.
- II. Una referencia que indique un producto como originario de la misma.
- III. Una combinación del nombre de un producto y una zona geográfica.

Por lo tanto, la IG es la zona geográfica que identifica un producto como originario de la misma.

Por otro lado, la Organización Mundial del Comercio estableció el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC), como parte del Anexo 1C del Convenio de la OMC suscrito en 1994 con el fin de establecer principios que regulen la protección de derechos de la propiedad intelectual.

El citado Acuerdo consta de 7 partes:

1. Parte I: Disposiciones generales y principios básicos
2. Parte II: Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual
3. Parte III: Observancia de los derechos de propiedad intelectual y procedimientos contradictorios relacionados
4. Parte IV: Adquisición y mantenimiento de los derechos
5. Parte V: Prevención y solución de diferencias
6. Parte VI: Disposiciones transitorias
7. Parte VII: Disposiciones institucionales; disposiciones finales

Cabe señalar que las disposiciones contenidas en el Art. 23 del presente acuerdo es considerado dentro del TLC Perú – México; ello en relación al reconocimiento y protección de denominaciones de origen de ambos países.

**ARREGLO DE LISBOA RELATIVO A LA PROTECCIÓN
DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN Y SU
REGISTRO INTERNACIONAL**

En el marco jurídico internacional a la protección de las denominaciones de origen se encuentra prevista en el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional, como parte del Sistema de Lisboa administrado por la OMPI. Dicho Acuerdo de Lisboa entró en vigor desde 1966 con el fin de proteger productos originarios de cada nación, es decir, tiene por objeto proteger las denominaciones de origen.

Por un lado, en marzo del 2005, Perú adhirió al Acta de Ginebra del Arreglo de Lisboa relativo a las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas, reconociéndose productos peruanos con indicaciones geográficas.

De igual manera, México se encuentra adherido a dicho acuerdo desde 1964 . A nivel nacional, la autoridad encargada de proteger y regular las DO es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), lo que significa que el Estado Mexicano es propietario de los derechos sobre los productos.

Al igual que Perú y México, existen otros miembros importantes del Arreglo de Lisboa, algunos de ellos son Italia, Francia, Portugal, España, los mismos que cuentan igualmente con productos con denominaciones de origen protegidas.

En ese sentido, se resalta la importancia de las DO y es que todo país cuenta con una diversidad y riqueza cultural, las creaciones, invenciones nacidas en las distintas zonas geográficas de un país determinado requieren de un reconocimiento, esto es de suma importancia para velar por la protección y respaldo de la propiedad industrial, los derechos de autor y, en general del desarrollo cultural, previniendo y evitando las prácticas desleales generadas en el mercado.

ELEMENTOS PARA CONSTITUIR DENOMINACIONES DE ORIGEN

La denominación de origen dentro del TLC Perú – México se desarrolla bajo el marco de los principios de la OMC, estos son:

- i) Comercio sin discriminaciones
 - Nación más favorecida (NMF)
 - Trato nacional
- ii) Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones
- iii) Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia
- iv) Fomento de una competencia leal
- v) Promoción del desarrollo y la reforma económica

En cuanto a un producto con denominación de origen, éste tiene que contar con ciertas características distintivas, las cuales provienen esencialmente de las zonas geográficas donde se elaboran, además de contar con un alto grado de calidad. Cabe resaltar que no cualquier producto puede ser merecedor de una denominación de origen; para ello se debe cumplir con tres requisitos generales:

- La denominación de origen debe estar constituida por el nombre de la zona geográfica del país.
- El producto debe contar con calidad o características que lo individualizan.
- El producto debe contar con cualidades especiales, las cuales deben estar relacionadas únicamente con el entorno geográfico. (Gobierno de México)

Respecto a los conceptos y definiciones desarrollados en el primer apartado, se enfatizan dos factores importantes, estos son:

- Factores naturales: Condiciones naturales como el clima, temperatura, humedad, ambiente, tipos de suelo, etc.
- Factores humanos: Vinculado en la extracción o a las formas de elaboración y producción del producto, tradición, costumbre, etc.

Lo más importante para este tipo de categorización es el vínculo del producto con la sociedad y cultura en el cual se encuentra presente.

DENOMINACIÓN DE ORIGEN EN EL TLC PERÚ – MÉXICO

Con respecto a Perú, las denominaciones de origen son determinadas por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), la cual -hasta la fecha- ha registrado 10 denominaciones de origen peruana entre las cuales se encuentran:

Tabla 7. Denominaciones de origen de Perú

Sr.	No.	Denominación de origen	Parte contratante de origen
1	AO 865	PISCO	PE
2	AO 868	MAÍZ BLANCO GIGANTE CUSCO	PE
3	AO 869	CHULUCANAS	PE
4	AO 885	PALLAR DE ICA	PE
5	AO 893	CAFÉ VILLA RICA	PE
6	AO 901	LOCHE DE LAMBAYEQUE	PE
7	AO 902	CAFÉ MACHU PICCHU - HUADQUIÑA	PE
8	AO 903	MACA JUNÍN-PASCO	PE
9	AO 1120	CACAO AMAZONAS PERÚ	PE
10	AO 1121	ACEITUNA DE TACNA	PE

Nota. La tabla muestra las 10 denominaciones de origen de Perú otorgadas por la Dirección de Signos Distintivos (DSD) del Indecopi y reconocidas en el reporte de Lisboa a través de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Lisboa Express.

Por otro lado, en México se estableció que la entidad facultada de nombrar a los productos con esta categorización es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI); para el año 2020 la entidad ha reconocido 18 denominaciones de origen, entre las cuales se encuentran:

Tabla 8. Denominaciones de origen de México

Sr.	N°.	Denominación de origen	Parte contratante de origen
1	AO 669	TEQUILA	MX
2	AO 731	MEZCAL	MX
3	AO 732	OLINALÁ	MX
4	AO 833	TALAVERA	MX
5	AO 840	CAFÉ VERACRUZ	MX
6	AO 841	BACANORA	MX
7	AO 842	AMBAR DE CHIAPAS	MX
8	AO 849	SOTOL	MX
9	AO 850	MANGO ATAUFO DEL SOCONUSCO CHIAPAS	MX
10	AO 851	CHARANDA	MX
11	AO 852	CAFÉ CHIAPAS	MX
12	AO 890	VAINILLA DE PAPANTLA	MX
13	AO 898	CHILE HABANERO DE LA PENÍNSULA DE YUCATÁN	MX
14	AO 905	ARROZ DEL ESTADO DE MORELOS	MX
15	AO 1062	CACAO GRIJALVA	MX
16	AO 1112	YAHUALICA	MX
17	AO 1132	RAICILLA	MX
18	-	PLUMA	MX

Nota. La tabla muestra las 18 denominaciones de origen de México reconocidas por el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) y reconocidas en el reporte de Lisboa a través de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos Lisboa Express y la página oficial del Gobierno de México.

Según la página oficial del Gobierno de México (2020), el 4 de febrero de 2020, el IMPI dio a conocer la Declaración General de Protección de la Denominación de Origen de Café “Pluma”; con ello México llega a tener 18 denominaciones de origen.

Dentro del marco del TLC entre Perú y México se establece en el Capítulo V el criterio de “reconocimiento y protección de denominaciones de origen”, según el cual, ambas naciones establecen el respeto mutuo de las denominaciones de origen de cada parte. A su vez, el capítulo sigue las disposiciones contenidas en el artículo 23 del ADPIC, las cuales están directamente relacionadas con el comercio de la OMC.

Asimismo, se estableció que el Perú reconoce la denominación de origen “Tequila” para su uso exclusivo en productos originarios de México. De igual manera, la nación mexicana reconoce la denominación de origen “Pisco” para su uso exclusivo en productos originarios del Perú (art. 5.2). El acuerdo fue conferido por ambas naciones, estableciendo así la protección de los productos originarios mencionados. Al respecto, cabe resaltar que la protección podría ser ampliada a otras denominaciones de origen, asegurando así el crecimiento económico de los productores, así como la protección y conservación de la riqueza simbólica de las naciones.

CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIAS - EL ACUERDO SOBRE SALVAGUARDIAS EN EL MARCO DE LA O.M.C.

Con la finalidad de regular el comercio internacional, los gobiernos han aprobado ciertas normas que pueden ayudar a prevenir o limitar el daño hacia una rama de la producción, es decir, una industria, causada por situaciones de mercado y por el aumento de las importaciones. Ese conjunto de normas recibe la denominación de cláusulas de salvaguardias.

Según la Organización Mundial del Comercio, el Acuerdo sobre Salvaguardias (“Acuerdo SG”) establece las normas para la aplicación de salvaguardias en virtud del artículo XIX del GATT de 1994. Estas medidas se definen como normas de urgencia, puesto que, son la última medida a tomar en respuesta al aumento de las importaciones de determinados productos que han causado o amenazado con causar un daño grave a la rama de producción nacional (RPN) del miembro importador. El Acuerdo SG consta de 14 artículos y un anexo, siendo los objetivos principales los siguientes: aclarar y reforzar las disciplinas del GATT (artículo XIX); restablecer el control multilateral sobre las salvaguardias y suprimir las medidas que escapen a tal control; y fomentar el reajuste estructural por parte de las RNP afectadas por los incrementos de las importaciones.

Con relación a la aplicación de las salvaguardias, el artículo 2 del citado Acuerdo SG de la OMC, establece las condiciones para ello:

1. Un Miembro sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia a un producto si dicho Miembro ha determinado, con arreglo a las disposiciones enunciadas infra, que las importaciones de ese producto en su territorio han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.
2. Las medidas de salvaguardia se aplicarán al producto importado independientemente de la fuente de donde proceda.

En resumidas cuentas, la aplicación de las medidas de salvaguardias se circunscribe a dos principales aspectos: el aumento de las importaciones y un daño grave o una amenaza de daño grave causado por dicho incremento de la cantidad de las importaciones. Asimismo, las salvaguardias, al ser las medidas finales tienen la disposición de limitar el volumen de exportación, la eliminación o suspensión de obligaciones y concesiones otorgadas, o simplemente restringir temporalmente las importaciones de un producto que causan daño a la RPN.

A su vez, el Acuerdo SG establece las características que deben reunir dichas salvaguardias, siendo éstas las siguientes:

- i) Deberán ser temporales.
- ii) Se impondrán solo si se determina que las importaciones causen o amenacen causar un daño grave a una rama de producción nacional competidora.
- iii) Se aplicarán (generalmente) de manera no selectiva, bajo el régimen de la Nación Más Favorecida.
- iv) Se liberalizarán gradualmente durante el período de vigencia
- v) El Miembro que las imponga deberá (en general) dar una compensación a los Miembros cuyo comercio se vea afectado.

Por otro lado, las medidas de salvaguardia se dividen en definitivas y provisionales. Respecto a las medidas de salvaguardia definitivas, estas se contemplan como disposiciones aplicadas como resultado de la decisión final de la investigación, las cuales se determinan preferentemente en la aplicación de un gravamen arancelario adicional que deberá ser pagado por la empresa importadora, pudiendo adoptar la forma de restricciones cuantitativas a las importaciones, teniendo en cuenta que el nivel fijado no debe ser inferior al nivel real de importaciones en los últimos tres años calendario anteriores, salvo que existan razones claras para fijar un nivel diferente. En cuanto a las medidas provisionales, según el Acuerdo SG, éstas se aplican durante el transcurso de una investigación, en caso de circunstancias críticas en las que cualquier demora causaría un daño irreparable a la rama de producción nacional (art. 6).

LAS SALVAGUARDIAS EN EL MARCO DEL TLC PERÚ MÉXICO

Ahora bien, dentro del marco de TLC Perú – México, el Capítulo VI Cláusulas de Salvaguardias establece el procedimiento entre ambas naciones si la situación de las exportaciones se torna crítica en alguna de las dos partes. Así mismo, se dispone que ambas naciones como miembros de la OMC conservarán sus derechos y obligaciones para aplicar medidas de salvaguardia global conforme al Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

En cuanto a la evaluación del daño éste será determinado por las entidades designadas de cada país. En el caso de México, será la Secretaría de Economía o su sucesor y, en el caso del Perú, es el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual o su sucesor (para medidas de salvaguardia global); y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo o su sucesor (para medidas de salvaguardia bilateral). En cuanto a los órganos oficiales de difusión, para el caso de México se designa al Diario Oficial de la Federación; y en el caso del Perú, el Diario Oficial El Peruano.

Asimismo, la salvaguardia global son las normas establecidas por la OMC, y cualquier parte puede aplicarlas siempre y cuando la situación no la contemple primero las medidas de salvaguardia bilateral establecidos en el TLC Perú – México en la sección B a partir del artículo 6.4.

Dentro del contexto del TLC Perú – México, se establece que las partes implementarán medidas de salvaguardia bilaterales solo en la medida necesaria para prevenir, reparar o evitar daños graves a la RPN. Cabe resaltar, que la duración total de la aplicación de las medidas de salvaguardia bilaterales, incluidas las prórrogas (1 año), no excederá de tres años. Ahora bien, al final del período de aplicación de la medida de protección bilateral, la parte que la ha adoptado deberá aplicar el arancel aduanero que corresponda conforme al “Programa de Eliminación Arancelaria”. De igual manera, se deberán aplicar los aranceles preferenciales vigentes al momento de la implementación de las medidas de salvaguardia bilateral y reprogramar la desgravación arancelaria en etapas anuales iguales. Cabe recalcar, que las Partes no podrán aplicar medidas de salvaguardia bilateral más de una vez con respecto a mercancías específicas originarias de la otra Parte, salvo que se haya cumplido un periodo igual al de la duración total de la medida inicialmente aplicada, incluida su prórroga (art. 6.4).

Conviene enfatizar que, cada parte debe asegurar garantizar la aplicación equitativa, objetiva, transparente, justa y razonable de las disposiciones convenidas en el capítulo VI respecto a la aplicación de medidas de salvaguardia bilaterales (art. 6.5).

Finalmente, cabe señalar, que las medidas de salvaguardias entre Perú y México no han sido necesarias de aplicar ya que -a la fecha- no ha habido un solo caso sobre salvaguardias que haya sido discutido y determinado por las autoridades de ambos países arriba señalados.

CAPITULO III

DESENVOLVIMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL EN EL ACUERDO COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

En la actualidad, México es uno de nuestros principales socios comerciales en Latinoamérica (además de formar parte de la Alianza del Pacífico) y se ubica en la posición 21 en el *ranking* de nuestros principales destinos de exportaciones. Según el último informe del Fondo Monetario Internacional (FMI), se estima que, en el mediano plazo, la economía mexicana seguirá en expansión y se beneficiará del fortalecimiento de la demanda estadounidense (su principal socio comercial). Asimismo, se prevé que, en los próximos años, la estructura demográfica mexicana se concentrará en grupos de edad con altos niveles de poder adquisitivo, lo que generará potenciales consumidores adicionales. Los indicadores también apuntan a un creciente ingreso per cápita, así como a un entorno macroeconómico sólido, con deuda manejable e inflación controlada.

México se posiciona como uno de los países más importantes de la región, tanto por el tamaño de su economía, como por el movimiento de sus exportaciones e importaciones. Minerales como el cobre y el zinc, al igual que productos derivados del agro, como el café y las uvas frescas, tienen una gran participación en las importaciones mexicanas que no debemos desaprovechar. El Tratado Integral y Progresista para la Asociación Transpacífica (CPTPP, por sus siglas en inglés) es una forma de seguir acercándonos a nuestro socio de la Alianza del Pacífico, lo cual resulta fundamental en materia de integración y desarrollo, considerando las posibilidades que se generan por la acumulación de origen y la posibilidad de insertarnos en cadenas globales de valor.

A continuación, se presenta el desenvolvimiento del intercambio comercial entre Perú y México en el período 2012 a 2022, lo que evidencia la importancia del acuerdo comercial entre ambos países.

EXPORTACIONES DEL PERÚ HACIA MÉXICO

Exportaciones de Perú a México 2012 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2711110000	Gas natural, licuado	79,197.9
2	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	52,673.7
3	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	28,918.4
4	2510100000	Fosfatos de calcio naturales, aluminocalcicos naturales y cretas fosfatadas s/moler	28,892.3
5	904211090	Los demás paprika	16,115.5
6	4407220000	Madera virola, imbuia y balsa	15,672.1
7	8479900000	Partes de máquinas y aparatos no expresados ni comprendidos en otra parte del capítulo	15,148.0
8	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	8,587.2
9	4412320000	Las demás maderas contrachapada de bambú que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas	8,553.0
10	307490000	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	6,083.3

Exportaciones de Perú a México 2013 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2711110000	Gas natural, licuado	209,521.2
2	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	30,135.8
3	2510100000	Fosfatos de calcio naturales, aluminocalcicos naturales y cretas fosfatadas s/moler	29,695.4
4	904211090	Los demás paprika	15,371.0
5	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	12,854.3
6	4407220000	Madera virola, imbuia y balsa	9,398.2
7	307490000	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	5,834.6
8	8517120000	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	5,490.7
9	8429110000	Topadoras frontales (bulldozers) y topadoras angulares (angledozers), de orugas	5,446.7
10	4412320000	Las demás maderas contrachapada de bambú que tengan, por lo menos, una hoja externa de madera distinta de la de coníferas	5,247.5

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Exportaciones de Perú a México 2014 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2711110000	Gas natural, licuado	427,356.5
2	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	31,750.8
3	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	29,563.3
4	904211090	Los demás paprika	20,132.1
5	2510100000	Fosfatos de calcio naturales, aluminocalcicos naturales y cretas fosfatadas s/moler	15,180.8
6	901119000	Los demás café sin tostar, sin descafeinar	11,675.9
7	4407220000	Madera virola, imbuia y balsa	11,572.6
8	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	11,489.8
9	307490000	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	8,618.5
10	3920209000	Las demás placas de polímeros de polipropileno	8,016.0

Exportaciones de Perú a México 2015 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2711110000	Gas natural, licuado	197,440.1
2	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	42,901.6
3	904211090	Los demás paprika	27,696.4
4	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	20,364.4
5	2510100000	Fosfatos de calcio naturales, aluminocalcicos naturales y cretas fosfatadas s/moler	20,099.8
6	4407220000	Madera virola, imbuia y balsa	13,464.1
7	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	11,791.0
8	901119000	Los demás café sin tostar, sin descafeinar	9,415.2
9	307490000	Demás jibias, globitos, calamares y potas, congeladas, secas, saladas o en salmuera	8,170.3
10	3920209000	Las demás placas de polímeros de polipropileno	6,783.1

Exportaciones de Perú a México 2016 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2711110000	Gas natural, licuado	136,582.7
2	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	25,048.8
3	904211090	Los demás paprika	22,881.8
4	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	19,211.4
5	806100000	Uvas frescas	18,275.8
6	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	15,371.5
7	901119000	Los demás café sin tostar, sin descafeinar	15,123.2
8	8001100000	Estaño en bruto, sin aliar	12,905.6
9	3920209000	Las demás placas de polímeros de polipropileno	12,016.3
10	703209000	Los demás ajos frescos o refrigerados	7,566.3

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Exportaciones de Perú a México 2017 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2711110000	Gas natural, licuado	45,705.2
2	2710192210	Los demás aceites pesados: fueloils (fuel): residual 6	26,812.7
3	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	21,418.4
4	2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados.	16,604.3
5	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	16,561.9
6	0806100000	Uvas frescas	15,328.3
7	0904211090	Los demás paprika	14,477.3
8	1511100000	Aceite de palma en bruto	13,663.7
9	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	13,654.6
10	8430410000	Máquinas de sondeo o perforación, autopropulsadas	12,325.9

Exportaciones de Perú a México 2018 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2710192210	Los demás aceites pesados: fueloils (fuel): residual 6	49,341.9
2	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	30,660.7
3	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	27,559.9
4	0904211090	Los demás paprika	27,516.7
5	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	20,854.3
6	0806100000	Uvas frescas	19,421.6
7	0307430000	Mejillones, veneras, congelados	16,517.4
8	3920209000	Las demás placas de polímeros de polipropileno	12,390.2
9	8430410000	Máquinas de sondeo o perforación, autopropulsadas	11,178.4
10	2608000010	Concentrados de cinc de baja ley	8,882.9

Exportaciones de Perú a México 2019 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	70,105.1
2	2608000090	Concentrados de cinc de baja ley - los demás	30,643.5
3	904211090	Los demás paprika	29,967.7
4	806100000	Uvas frescas	29,109.5
5	2710191510	Carburreactores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	27,756.4
6	2710192210	Los demás aceites pesados: fueloils (fuel): residual 6	25,684.1
7	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	24,214.6
8	307430000	Mejillones, veneras, congelados	18,517.3
9	1801001900	Los demás cacao crudo	7,806.8
10	3920209000	Las demás placas de polímeros de polipropileno	7,614.1

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Exportaciones de Perú a México 2020 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	2608000090	Concentrados de cinc de baja ley - los demás	58,344.5
2	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	44,522.2
3	8061000000	Uvas frescas	38,650.3
4	904211090	Los demás paprika	27,335.6
5	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	20,636.8
6	3074300000	Mejillones, veneras, congelados	19,535.5
7	7032090000	Los demás ajos frescos o refrigerados	18,047.6
8	8001100000	Estño en bruto, sin alear	9,164.5
9	4803009000	Demas papel del utiliz. papel higiénico, toallitas para desmaquillar, toallas, etc.	7,057.0
10	1801001900	Los demás cacao crudo	6,035.0

Exportaciones de Perú a México 2021 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8061000000	Uvas frescas	54,327.9
2	8001100000	Estño en bruto, sin alear	47,232.3
3	904211090	Los demás paprika	38,548.9
4	2608000090	Concentrados de cinc de baja ley - los demás	31,936.7
5	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	28,415.1
6	1511100000	Aceite de palma en bruto	25,632.4
7	3074300000	Mejillones, veneras, congelados	19,809.0
8	2607000000	Minerales de plomo y sus concentrados.	13,641.3
9	7032090000	Los demás ajos frescos o refrigerados	11,047.7
10	7106912000	Plata en bruto aleada	10,177.2

Exportaciones de Perú a México 2022 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8061000000	Uvas frescas	76,218.8
2	1511100000	Aceite de palma en bruto	60,601.0
3	904211090	Los demás paprika	60,345.4
4	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	46,247.1
5	2608000090	Concentrados de cinc de baja ley - los demás	39,827.9
6	2710191510	Carburentores tipo queroseno para reactores y turbinas destinado a las empresas de aviación	38,003.1
7	8001100000	Estño en bruto, sin alear	37,641.7
8	4011101000	Radiales de los utilizados en automóviles de turismo y los de carrera	32,154.1
9	3074300000	Mejillones, veneras, congelados	23,566.7
10	7901110000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc superior o igual al 99,99% en peso	22,056.6

**IMPORTACIONES DE PERÚ DESDE MÉXICO
2012 – 2022**

Importaciones de Perú desde México 2012 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	222.112.2
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	194.681.3
3	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	109.362.6
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	75.567.5
5	8517120000	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	61.325.8
6	3305100000	Champúes	49.618.2
7	8704211010	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel) de peso total con carga máxima inferior a 4.537 t: camionetas pick-up ensambladas	31.187.2
8	8704230000	Vehículos diésel para transporte de mercancías con carga > 20 t	28.227.4
9	3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	23.725.6

Importaciones de Perú desde México 2013 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	277.249.5
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	182.246.3
3	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	93.013.8
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	88.177.7
5	3305100000	Champúes	53.927.6
6	8517120000	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	49.512.0
7	2523290000	Cemento portland, excepto cemento blanco o coloreado artificialmente	34.832.7
8	8704230000	Vehículos diésel para transporte de mercancías con carga > 20 t	31.380.2
9	8450200000	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10kg	26.492.5
10	3904102000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. Obt. por polimerizac. En suspensión	26.253.7

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Importaciones de Perú desde México 2014 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	330,328.8
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	123,807.1
3	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	121,239.1
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	93,104.2
5	3305100000	Champúes	55,165.2
6	8450200000	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10kg	44,018.9
7	7214200000	Barra de hierro o acero sin alea con muescas, cordones, surcos o relieves	37,653.5
8	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	31,297.4
9	2616100000	Minerales de plata y sus concentrados	29,593.4
10	8428330000	Los demás elevadores o transportadores, de banda o correa	29,102.8

Importaciones de Perú desde México 2015 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	302,971.9
2	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	126,483.8
3	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	117,437.8
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	81,965.9
5	3305100000	Champúes	51,916.1
6	8450200000	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10kg	28,435.7
7	3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	27,365.0
8	8418103000	Combinación de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas de volumen superior	25,925.7
9	8471490000	Demás maq/automat p/trat. De información presentadas en forma de sistemas	25,628.6
10	8517622000	Aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital	23,210.6

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Importaciones de Perú desde México 2016 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	305.904,6
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	129.142,4
3	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	89.321,5
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	76.332,1
5	3305100000	Champúes	49.475,8
6	8704211010	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel) de peso total con carga máxima inferior a 4,537 t: camionetas pick-up ensambladas	31.481,2
7	8471490000	Demás maq'automat.p'trat. De información presentadas en forma de sistemas	26.697,0
8	8418103000	Combinación de refrigerador y congelador con puertas exteriores separadas de volumen superior	23.041,7
9	8450200000	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10kg	22.799,5
10	4811511010	Papel y cartón blanqueados de peso > a 150 g/m ² : con lamina intermedia de aluminio en tiras o bobinas (rollos)	21.921,4

Importaciones de Perú desde México 2017 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	329.004,5
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	100,251
3	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	76,572,1
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	60,876,7
5	3305100000	Champúes	49,368,5
6	2709000000	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	34,940,1
7	8703229020	Los demás vehículos ensamblados con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500	32,253,3
8	2616100000	Minerales de plata y sus concentrados	29,156,2
9	8704211010	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel) de peso total con carga máxima inferior a 4,537 t: camionetas pick-up ensambladas	26,512,3
10	7214200000	Barra de hierro o acero sin alea con nuecas, cordones, succos o relieves	25,673,5

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Importaciones de Perú desde México 2018 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	364,718.6
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	115,034.6
3	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	76,623.3
4	8703229020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	69,410.0
5	3305100000	Champuses	53,951.1
6	8703239020	Los demás vehículos ensamblados con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500	53,830.7
7	7214200000	Barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves	40,705.6
8	3904102000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. Obt. por polimerizac. En suspensión	29,661.1
9	8704211010	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel) de peso total con carga máxima inferior a 4.537 t: camionetas pick-up ensambladas	29,289.5
10	3004902900	Los demás medicamentos para uso humano	23,792.8

Importaciones de Perú desde México 2019 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	284,428.8
2	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	99,441.8
3	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	85,739.4
4	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ : - los demás ensamblados	68,137.5
5	8703229020	Los demás vehículos ensamblados con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500	66,995.2
6	3305100000	Champuses	66,204.5
7	3904102000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. Obt. por polimerizac. En suspensi	32,347.0
8	7214200000	Barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves	26,870.7
9	8471490000	Demas maq/automat.p/trat. De información presentadas en forma de sistemas	23,218.4
10	8450200000	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10kg	22,672.0

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Importaciones de Perú desde México 2020 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	242,169.1
2	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00 ,unid	66,708.1
3	3305100000	Champúes	56,138.2
4	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	43,289.7
5	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3: - los demás ensamblados	41,372.5
6	8703229020	Los demás vehículos ensamblados con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500	40,114.2
7	7214200000	Barra de hierro o acero sin alea con mnescas, cordones, surcos o relieves	37,158.5
8	3004501000	Demás medicamentos para uso humano que contengan vitaminas	28,814.7
9	3907619000	Los demás poli (tereftalato de etileno) con índice de viscosidad igual o superior a 78 ml/g, excepto con dióxido de titanio	27,079.1
10	3901100000	Polietileno de densidad inferior a 0,94, en formas primarias	25,955.3

Importaciones de Perú desde México 2021 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	330,860.2
2	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	89,393.1
3	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm3 pero inferior o igual a 3.000 cm3: - los demás ensamblados	55,514.7
4	3305100000	Champúes	52,698.6
5	8704211010	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (diésel o semi-diésel) de peso total con carga máxima inferior a 4,537 t: camionetas pick-up ensambladas	49,510.1
6	3904102000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustanc. Obt. por polimerizac. En suspensión	45,302.3
7	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	43,056.2
8	7214200000	Barra de hierro o acero sin alea con muescas, cordones, surcos o relieves	40,924.7
9	2203000000	Cerveza de malta	36,626.5
10	8703229020	Los demás vehículos ensamblados con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.000 cm3 pero inferior o igual a 1.500	32,579.6

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

Importaciones de Perú desde México 2022 US\$ miles (FOB)			
No.	Partida	Descripción	US\$ Miles
1	8528720000	Los demás aparatos receptores de televisión, en colores	196,989.1
2	2603000000	Minerales de cobre y sus concentrados	159,175.6
3	8701210000	Tractores de carretera para semirremolques	96,482.4
4	8471500000	Unidades de proceso digitales, exc. las subpartidas nos 8471.41.00 y 8471.49.00, unid	72,592.6
5	3305100000	Champúes	56,690.2
6	8703239020	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ ; - los demás ensamblados	41,918.8
7	7214200000	Barra de hierro o acero sin alear con muescas, cordones, surcos o relieves	39,802.0
8	2203000000	Cerveza de malta	37,139.8
9	8703229020	Los demás vehículos ensamblados con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: de cilindrada superior a 1.000 cm ³ pero inferior o igual a 1.500	35,069.7
10	8450200000	Máquinas para lavar ropa de capacidad unitaria, expresada en peso de ropa seca > 10kg	34,082.5

CAPITULO IV

PLAN DE DESARROLLO DEL MERCADO DE MÉXICO PARA EL ACUERDO COMERCIAL

Los Planes de Desarrollo de Mercados (PDM) son una herramienta que tienen como objetivo ampliar, diversificar y consolidar la presencia de las empresas, bienes y servicios peruanos, así como promover su internacionalización en los principales mercados internacionales, especialmente para aprovechar la apertura comercial en el marco del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2025).

El PDM México cuenta con su Plan de Acción goo.gl/nuVf7U, basado en los pilares, líneas de acción y programas del PENX 2025; y perfiles de producto de ajo fresco, anchoveta, botas y botines de cuero, conchas de abanico, harina de maca, maquinaria para la industria de la minería, pisco, perforadoras autopropulsadas, papa y uva fresca, que se podrán visualizar en el link goo.gl/EBQGR1.

El PDM México identifica las oportunidades comerciales de bienes y servicios en los sectores de alimentos y bebidas, forestal, construcción y servicios, tales como alimentos gourmet, pisco, harina de maca, aceite de palma, quinua y chía, papa, arándano, cervezas, condimentos y especias, orquídea, pisos de madera y servicios de diseño de la moda. Para mayor información puede acceder al link goo.gl/w3q8Em.

Plan de Desarrollo de Mercado México



PERÚ Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Índice

Introducción	4
01. Información General	6
02. Indicadores Macroeconómicos	8
03. Cultura de Negocios	10
04. Intercambio Comercial México - Perú	12
05. Acuerdos Comerciales y Regulaciones de Importaciones	22
06. Distribución y Transporte de Mercaderías	41



07. Canales de comercialización	50
08. Tendencias del Consumidor y Características del Mercado	86
09. Oportunidades de productos peruanos	96
10. Priorización de productos y servicios	109
11. Plan de Acción	111
12. Ferias	113
13. Fuentes de Información	117

Introducción

Los PDMs son una herramienta que tienen como objetivo ampliar, diversificar y consolidar la presencia de las empresas, bienes y servicios peruanos en los principales mercados internacionales, especialmente para aprovechar la apertura comercial, en el marco de la implementación del Plan Estratégico Nacional Exportador, PENX.

El PDM México identifica las oportunidades comerciales de productos y servicios en los sectores de alimentos y bebidas, forestal, construcción y diseño de la moda, priorización de productos y servicios, tendencias del consumidor, canales de comercialización, distribución, regulaciones y el Plan de Acción, que permitirán un rápido aprovechamiento dentro de la dinámica comercial.

Respecto al sector servicios se realizarán investigaciones del mercado para elaborar perfiles con el objetivo de determinar las potencialidades de nuestra oferta exportable en función de las líneas de servicios identificadas en el PENX 2025.

El PDM responde al lineamiento de internacionalización de empresas del PENX 2025, el cual impulsará la inserción de las empresas peruanas en Cadenas Globales de Valor y contribuirá a la diversificación de mercados de exportación.

El MINCETUR a través de la OCEX México, se encuentra ejecutando un plan de encadenamientos productivos, que incluso contempla el abastecimiento a terceros mercados y la internacionalización de empresas para acortar las brechas de abastecimiento oportuno a los compradores mexicanos y tener una mayor presencia con desarrollo de marca en destino.

Estos encadenamientos e internacionalización de empresas se están aplicando en sectores priorizados en el mercado como proveeduría a la minería, construcción e infraestructura; industria de la vestimenta y alimentos (agropecuarios y pesqueros).

Dentro de la Industria de la Vestimenta para el mercado mexicano, se observa encadenamientos productivos, mediante la proveeduría en tejido de punto y plano para importantes marcas mexicanas y cadenas de tiendas con producción propia, presentes en diferentes Estados de México, dirigidos a los principales segmentos de consumidores.

En lo que respecta a la internacionalización de empresas de confecciones, se registran importantes avances, contándose con representantes en destino, lo cual facilita la penetración en el mercado mexicano, construcción de marca, puntos de venta, aprovechamiento de canales de comercialización, inclusive en asociación estratégica.

El impulso del comercio logrado por los beneficios obtenidos en el marco del Acuerdo de Integración Económica (AIC) con México, las inmejorables condiciones de apertura y relaciones a través de la Alianza del Pacífico hacen de este mercado una alternativa de grandes oportunidades para las exportaciones del Perú.



01

Información General

Los Estados Unidos Mexicanos son la segunda economía más grande en Latinoamérica, después de Brasil. El 2013 fue el vigésimo primer destino de nuestras exportaciones y la décima fuente de Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú (PROINVERSIÓN, 2013). Sus principales ciudades son México D.F., Guadalajara, Monterrey y Puebla. La economía mexicana depende en gran medida de sus exportaciones de petróleo así como del desempeño del intercambio comercial con su principal socio: Estados Unidos de América.





02

Indicadores Macroeconómicos

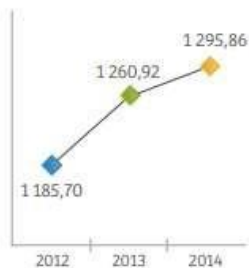
Indicador	2012	2013	2014
Población (Millones)	117,06	118,40	119,58
PBI (USD Billones)	1 185,70	1 260,92	1 295,86
PBI per Cápita (USD)	10 129,42	10 649,91	10 836,69
Inflación anual, precios consumidor fin de periodo (Var%)	3,57	3,97	4,01

Fuente: Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook Database, octubre 2014
 * Cifras estimadas al 2014

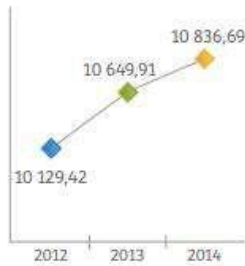
Población
(Millones)



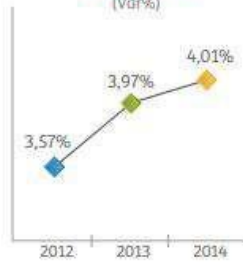
PIB
(USD Billones)



PIB, per cápita
(USD)



Inflación anual, precios consumidor
fin de periodo
(Var%)



03

Cultura de Negocios

El principal aspecto a considerar respecto a la cultura empresarial de México es que las relaciones de negocios se construyen sobre la base de relaciones personales. Por ello es necesario invertir tiempo y recursos para construir las, pues los mexicanos no establecen una relación de negocios sin conocer bien a su contraparte. En este sentido, resulta fundamental mantener contacto permanente con sus contrapartes y generar lazos de confianza. Es importante considerar que en la relación comercial, el empresario peruano establezca vínculos empresariales con un socio mexicano; y a través de él, contacte al importador / distribuidor mexicano.

Para mayor información sobre la cultura de negocios en México se puede visitar los siguientes sitios de Internet:

- Santander Trade:
<https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjera/mexico/practica-de-negocio>
- América Economía – MBA:
www.mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/guia-de-etiqueta-para-hacer-negocios-en-mexico





04

Intercambio Comercial México - Perú

Evolución del Comercio México – Mundo (millones US\$)	2012	2013	2014
Exportaciones (FOB)	370 889	380 107	397 536
Importaciones (CIF)	389 284	390 952	411 554
Saldo Comercial (X-M)	-18 395	-10 845	-14 018

Fuente: SUNA T, BCM, FMI-IFS
Elaboración: MINCETUR
OGEE-OEEI

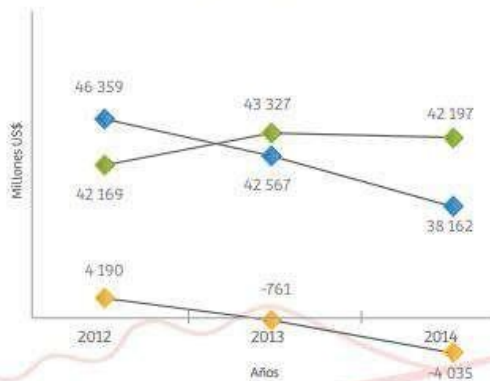
Intercambio Comercial México – Mundo
(US\$ Millones)



Evolución del Comercio Perú – Mundo (millones US\$)		2012	2013	2014
(A)	Exportaciones (FOB)	46 359	42 567	38 162
(B)	Importaciones (CIF)	42 169	43 327	42 197
	Saldo Comercial (X-M)	4 190	-761	-4 035

Fuente: SUNAT, BCM, FMI-IFS
Elaboración: MINCETUR
OGEE-OEEI

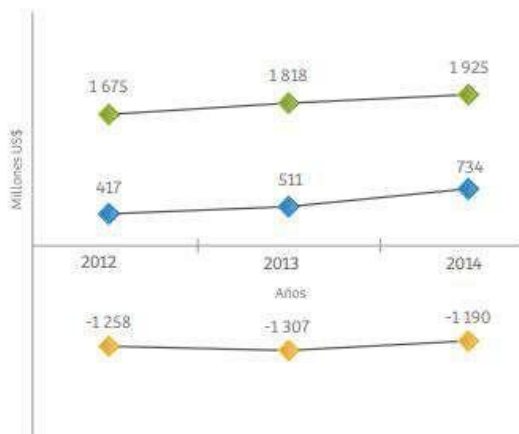
Intercambio Perú – Mundo
(US\$ Millones)



Evolución del Comercio Perú – México (millones US\$)		2012	2013	2014
(C)	Exportaciones (FOB)	417	511	734
	(C)/(A)	0,9%	1,2%	1,9%
(D)	Importaciones (CIF)	1 675	1 818	1 925
	(D)/(B)	4,0%	4,2%	4,6%
	Saldo Comercial	-1 258	-1 307	-1 190

Fuente: SUNAT, BCM, FMI-IFS
 Elaboración: MINCETUR
 OGEE-OEEI

Intercambio Perú – México
 (US\$ Millones)



Principales Productos No Tradicionales Exportados de Perú a México

El objetivo del cuadro que se presenta a continuación es tener una aproximación del posible tamaño de mercado para cada producto que se exporta actualmente a México y debe tomarse de manera ilustrativa.

Las cifras que se refieren a Exportaciones Peruanas a México están basadas en subpartidas nacionales a 10 dígitos cuya fuente es SUNAT (<http://www.sunat.gob.pe/>), mientras que las cifras que se refieren a las importaciones realizadas por México, están basadas en subpartidas a 6 dígitos cuya fuente es Global Trade Atlas (<http://www.worldtradestatistics.com/gta/>). Cabe mencionar que en algunas ocasiones las cifras del Global Trade Atlas se refieren a bolsas de productos similares y no siempre es posible identificar el producto peruano de forma exacta.



Cifras SUNAT					
Nro	Exportaciones Peruanas a México 2013-2014				
	Partido	Descripción	2013 US\$ Millones (FOB)	2014 US\$ Millones (FOB)	Var%
1	0904211090	Los demás paprika (capsicum annum l) secos sin triturar ni pulverizar excepto en trozos o rodajos.	15,37	20,13	31%
2	2510100000	Fosfatos de calcio naturales aluminocálcicos naturales y cretas fosfatados sin moler	29,70	15,18	-49%
3	4407220000	Maderas aserradas de virola imbuia y balsa.	9,40	11,57	23%
4	4011101000	Neumáticos radiales	12,85	11,49	-11%
5	0307490000	Demás jibias globitos calamares y potas congelados secos salados o en salmuera	5,83	8,62	48%
6	3920209000	Las demás placas, láminas, hojas y tiras, de plástico no celular y sin refuerzo, estratificación ni soporte o combinación.	4,96	8,02	62%
7	4412320000	Madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera de espesor unitario inferior o igual a 6 mm.	5,25	5,81	11%
8	4407990000	Demás maderas aserradas o desbastada longitudinalmente cortada o desenrollada	2,48	4,26	72%

Cifras Global Trade Atlas




Importaciones de México -2014					
Partida	Descripción	US\$ Millones	Tasa de Crecimiento Anual 2010 - 2014	Principales Países Proveedores	
090421	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta: Secos, sin tritular ni pulverizar	48,19	-	India (50%), Perú (41%), China (9%), Pakistán (1%)	 
251010	Fosfatos de calcio naturales, fosfatos aluminocálcicos naturales y cretas	0,004	-88,2%	Marruecos (82%), Perú (18%)	 
440722	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada o desarrollada, incluso cepillada	12,66	-0,5%	Perú (99%)	 
401110	Neumáticos nuevos de caucho del tipo utilizado en automoviles de turismo	1 405,97	14,6%	Estados Unidos (37%), China (20%), Corea del Sur (12%), Japón (5%), Canadá (5%)	 
30749	Jibias, globitos, calamares y pollos, congelados, secos, salados o en salmuera	15,29	21,0%	Perú (43%), China (25%), Estados Unidos (17%), Chile (11%), España(1%)	 
392020	Placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de propileno	296,86	7,4%	Estados Unidos (56%), Australia (9%), China (7%), Colombia (5%), India (4%)	
441232	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar	50,26	4,0%	China (53%), Perú (13%), Estados Unidos (12%), Italia (5%), Rusia (4%)	 
440799	Las demás maderas tropicales aserradas o desbastadas longitudinalmente	70,76	2,5%	Estados Unidos (92%), Perú (4%), Camerún (1%), Brasil (1%), Uruguay (1%)	 

Nro	Exportaciones Peruanas a México 2013-2014				
	Partido	Descripción	2013 US\$ Millones (FOB)	2014 US\$ Millones (FOB)	Var%
9	5608110000	Redes confeccionadas para la pesca de material textil sintética o artificial	2,99	4,06	36%
10	7117190000	Las demás bisuterías de metales comunes	3,58	3,91	9%
11	4412310000	Madera contrachapada, chapada o estratificada que tengan por lo menos una hoja externa de las maderas tropicales citadas en la nota de subpartida 1 de este capítulo	3,32	3,71	12%
12	7407100000	Barra y perfiles de cobre refinado	1,20	3,69	208%
13	3307909000	Depilatorias y demás preparaciones de perfumería no expresadas ni comprendidas en otra parte	1,60	3,33	107%
14	6110301000	Suéteres pullovers cardigans chatecos y artículos similares de fibras acrílicas o modacrílicas	2,74	3,26	19%
15	3923109000	Los demás artículos para el transporte o envasado de plástico; tapones tapas cápsula y demás dispositivos de cierre de plástico en cajas cajones jaulas y artículos similares a excepción para cosetes cd, dud y similares :	2,34	2,88	23%

Importaciones de México -2014					
Partida	Descripción	US\$ Millones	Tasa de Crecimiento Anual 2010 - 2014	Principales Países Proveedores	
560811	Redes confeccionadas para la pesca, de materias textiles sintéticas o artificiales	17,59	29,8%	Perú (22%), Taiwán (18%), China (14%), Tailandia (13%), Estados Unidos (9%)	■ ■
711719	Insignias de bronce	96,67	12,3%	China (64%), Estados Unidos (8%), España (6%), Tailandia (5%), Perú (4%)	■ ■
441231	Madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada similar que tengan una hoja externa de madera distinta de la de coníferas	70,65	3,0%	China (48%), Malasia (40%), Perú (8%), Indonesia (3%)	■ ■
740710	Barros y perfiles de cobre refinado	94,43	20,9%	Estados Unidos (79%), China (9%), Perú (5%), Colombia (1%), Reino Unido (1%)	■ ■
330790	Las demás preparaciones para perfumar o desodorantes de locales	32,70	19,1%	Estados Unidos (68%), Reino Unido (12%), Francia (8%), Brasil (2%), España (2%)	
611030	Suéteres, jerséis, paltovers, cardigans, chalecos y artículos similares	191,49	12,2%	China (38%), Bangladesh (13%), Honduras (11%), Estados Unidos (7%), Vietnam (6%)	
392310	Cajas, jaulas y artículos similares de plástico	975,98	4,1%	Estados Unidos (88%), Alemania (3%), Perú (2%), China (1%), Japón (1%)	■ ■

Nro	Exportaciones Peruanas a México 2013-2014				
	Partida	Descripción	2013 US\$ Millones (FOB)	2014 US\$ Millones (FOB)	Var%
16	6305332000	Los demás sacos (balsas) y talegas, para envasar, de tiras o formas similares, de propileno	4,26	2,81	-34%
17	7409190000	Los demás chapas y tiras de cobre refinado de espesor superior a 0 15 mm	1,52	2,41	59%
18	6105100051	Camisas de punto algodón con cuello y abertura delantera parcial para hombre de tejido teñido de un sólo color incluído los blanqueados	3,21	2,40	-25%
19	4408900000	Demás hojas para chapado o contrachapado y demás maderas aserradas longitudinalmente espesor <=6 mm,	2,69	2,35	-13%
20	8474900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida no 84,74	3,45	2,25	-35%
Total de Exportaciones No Tradicionales: 20 Productos			118,73	122,14	3%
Total de Exportaciones No Tradicionales			258,63	228,69	-0,12
Total de Exportaciones			511,01	735,93	0,44

Fuentes: SUNAT (<http://www.sunat.gob.pe/>) y Global Trade Atlas Navigator (<http://www.worldtradesstatistics.com/gta/>).

Importaciones de México -2014					
Partida	Descripción	US\$ Millones	Tasa de Crecimiento Anual 2010 - 2014	Principales Países Proveedores	
630533	Los demás sacos de liras o formas similares de polietileno o polipropileno	22,53	17,6%	Estados Unidos (56%), Perú (22%), India (7%), China (5%), España (3%)	
740919	Chapas y bandas de cobre refinado, de espesor superior a 0,15 mm.	20,48	8,3%	Estados Unidos (53%), China (16%), Perú (13%), Taiwán (8%), Colombia (4%)	
610510	Camisas de punto de algodón, para hombres o niños	81,30	16,3%	India (24%), China (20%), Vietnam (12%), Bangladesh (7%), Perú (5%)	
440890	Hojas para chapado y contrachapado de las demás maderas.	42,60	3,5%	Estados Unidos (56%), China (16%), República Checa (10%), Canadá (6%), Italia (5%)	
847490	Partes de máquinas y aparatos para clasificar, cribar, separar, lavar y quebrantar.	162,77	9,3%	Estados Unidos (40%), Canadá (12%), China (8%), Finlandia(5%), Japón (5%)	



05

Acuerdos Comerciales y Regulaciones de Importaciones

5.1 Acuerdos Comerciales

La capacidad que tiene México para hacer negocios internacionales y la magnitud de la apertura comercial se evidencia mediante los Acuerdos Comerciales que ha firmado:

ACUERDOS MULTILATERALES		ACUERDOS MARCO	
Acuerdo/Partes(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Acuerdo/Partes(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Miembros de la OMC	01 enero 1995 (parte contratante del GATT 1947 desde agosto 1986)	MERCOSUR (ACE 54)	05 julio 2002

ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO	
Acuerdo/Partes(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (México – Centroamérica)	22 noviembre 2011
Perú (ACE 67)	06 abril 2011
Japón	17 setiembre 2004
Uruguay	15 noviembre 2003
AELC (EFTA)	27 noviembre 2000
El Salvador, Honduras y Guatemala (México – Triángulo del Norte)	29 junio 2000
Israel	10 abril 2000
Unión Europea (EU)	23 marzo 2000
Chile (AC 41)	17 abril 1998
Nicaragua	18 diciembre 1997
Bolivia (ACE 31)	10 setiembre 1994
Bolivia (ACE 66)	17 de mayo 2010
Costa Rica	05 abril 1994
Colombia	13 junio 1994
Canadá – Estados Unidos (TLCAN)	17 diciembre 1992
Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	22 Noviembre 2011



ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL	
Acuerdo/Partes(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
MERCOSUR – Sector Automotriz (ACE 55)	27 setiembre 2002
Brasil (ACE 53)	03 julio 2002
Argentina (ACE 6)	28 noviembre 1993
Perú (ACE 8)	25 de marzo de 1987
Ecuador (AAP 29)	31 mayo 1993
Paraguay (AAP 38)	31 mayo 1993
Panamá (AAP 14)	22 mayo 1993

ACUERDOS/ FOROS REGIONALES	
Acuerdo/Partes(s) signataria(s)	Fecha de suscripción/ adhesión
Alianza del Pacífico	6 junio 2012 (suscripción)
APEC	1993 (adhesión)

5.2 Acuerdo de Integración

El Acuerdo de Integración Comercial Perú – México se firmó en Lima el 6 de abril de 2011, entró en vigencia el 1 de febrero de 2012 y reemplaza al Acuerdo de Complementación Económica N° 8 suscrita en 1995. Para mayor información sobre el AIC Perú – México puede visitar: www.acuerdoscomerciales.gob.pe.

Los compromisos comprendidos en este Acuerdo son

- Comercio de bienes: arancetes, reglas de origen, procedimientos aduaneros, reconocimiento mutuo de denominaciones de origen, salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y prácticas desleales.
- Comercio de servicios: transfronterizos, financieros, entrada temporal de personas y, reconocimiento mutuo de certificados de estudios.
- Inversión: incluye garantías a los inversionistas y acceso a un mecanismo de arbitraje internacional.

Destacan los beneficios en materia de acceso a mercado. El AIC en cuestión brinda preferencias arancelarias para más de 12 000 productos. En la siguiente tabla se muestra el tratamiento arancelario otorgado por México a los productos peruanos.



Tratamiento Arancelario Otorgado por México a Mercancías Originarias de Perú

SECTOR	MARGEN PREFERENCIAL ACE 08	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	
Agropecuario Agroindustrial (Capítulos 07, 08 y 20)	50% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)	
Pesquero (Capítulos 03, 15 y 16)	70% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)	
Textil Confecciones (Capítulos 50 al 63)	50% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B)	
Calzado (Capítulo 64)	50% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2021 (C)	
Cueros y Pieles (Capítulos 41 al 43)	100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)	
Maderas y Papel (Capítulos 44 al 49)	75% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)	

	EJEMPLOS DE PRODUCTOS CON DESGRADACIÓN ARANCELARIA INMEDIATA	Condiciones Especiales De Acceso A México Para Productos Peruanos AIC Perú - México
	<p>Papas para siembra, aceituna deshidratada, garbanzos, frijol para siembra, maca y demás raíces, auellanas con cáscara y sin cáscara, cerezas.</p> <p>Preparaciones de espárragos, jugo de limo y demás hortalizas.</p>	<p>Acceso preferencial: Cebollas, ajos, espárragos, papas, aceitunas, mangos, mandarinas, uvas.</p> <p>Cupos: Plátanos tipo cavendish, pimientos en conserva, frijol, cítricos y paltas.</p> <p>Exclusiones: Espárragos, papas, frijol, frutos de los géneros capsicum, brócoli, demás hortalizas de uaina, cebollas, zanahorios y nabos.</p>
	<p>Peces ornamentales, atunes, bogavantes, harina, polvo y pellets de crustáceos. Aceite de bacalao, margarina, glicerol, margarina, esperma de ballena. Preparaciones de caballa y sardina.</p>	<p>Prohibiciones: Depredadores, en sus estados de alevines</p>
	<p>Capítulo 60 (tejidos de punto)</p> <p>Capítulo 61 (prendas de vestir de punto)</p> <p>Capítulo 62 (prendas de vestir tejido plano), excepto: pantalones y pantalones con peto o brantes</p>	<p>Exclusiones: Artículos de prendería</p>
	<p>Calzado para niños e infantes de cuero; calzado de cuero o de material textil; botas y botines de cuero con suela de caucho o plástico</p>	<p>Cupos: México otorgará un cupo agregado anual libre de arancel de 200,000 pares. Para el monto que exceda dicho cupo preveerá el arancel correspondiente al programa de eliminación arancelaria</p>
	<p>Cueros y pieles en bruto, cueros y pieles curtidos de bovino, equino, camélida sudamericano y ovino. Cinturones de cuero natural o cuero regenerado, complementos de vestir (excepto guantes). Peletería en bruto y curtida, prendas de vestir de peletería.</p>	<p>Prohibiciones: Pieles de tortuga o caguama</p>
	<p>Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, ventanas y puertas de madera y sus marcos, obras y piezas de carpintería para construcciones. Papel o cartón Kraft crudo o papel o cartón corrugado, papel prensa en bobinas o en hojas. Libros, folletos e impresos similares.</p>	<p>Prohibiciones: Calcomanías de cualquier clase que atenten contra la niñez</p>

Tratamiento Arancelario Otorgado por México a Mercancías Originarias de Perú

SECTOR	MARGEN PREFERENCIAL ACE 08	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
Químico (Capítulos 28 al 38)	60% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)
Plástico / Caucho (Capítulos 39 y 40)	60% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)
Metal Mecánico (Capítulos 73,75,76,82,84-)	60% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2018 (B7) Libre en el 2021 (C)
Minería No Metálica (Capítulos 25, 27, 68, 69 y 70)	60% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)
Otros	60% a 100%	Libre en el 2012 (A) Libre en el 2016 (B) Libre en el 2021 (C)

Fuente: programa de eliminación arancelaria del AIC Perú – México
(http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/mexico/Anexo_1_Mexico.pdf)

NOTA: Con La Alianza del Pacífico se espera mejorar aún más las condiciones de acceso al mercado mexicano.

EJEMPLOS DE PRODUCTOS CON DESGRUACIÓN ARANCELARIA INMEDIATA	Condiciones Especiales De Acceso A México Para Productos Peruanos AIC Perú - México
<p>Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintos.</p> <p>Jabones de tocador, ceras, velas, betunes, Gelatinas, peptonas, proteínas vegetales, papaina, pepsina, pancreatina, celulosa, aminoasa.</p>	<p>Prohibiciones:</p> <p>Sulfato ferroso anhidro; Heptocloro, hexacloro, dimetanaoxtaleno; Feniltiofosfonato de O-(2,5-dicloro-4-bromofenil)-O-metilo (Leptofos); Diacetilmorfina (Heroína), base o clorhidrato. Preparaciones a base de Cannabis; preparaciones a base de acetil morfina o de sus sales o derivados.</p>
<p>Poliacrilatos, plástico en rollos de anchura inferior o igual a 20 cm; fundas, sacos y bolsas, para envase o empaque; vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina; empaquetaduras (juntas).</p>	<p>Exclusiones; Neumáticos recauchutados o usados, de caucho.</p>
<p>Accesorios de tuberías de hierro o acero; radiadores para calefacción; tubos y accesorios de tubería de níquel; recipientes para gas comprimido o licuado, de aluminio. Máquinas de sondeo o perforación autopulsadas; motores hidráulicos y sus partes; equipos hidráulicos para perforación de pozos de agua. Moldes para vidrio; máquinas y aparatos para llenar, cerrar, tapar, taponar o etiquetar botellas, latas, cajas u otros empaques.</p>	<p>Exclusiones:</p> <p>Vehículos usados.</p>
<p>Mármol, trauebrinos y alabastro; discos de embrague. Agujeros de forma cuadrada o rectangular, tosas y artículos similares, para pavimentación o revestimiento. Parabrisas, medallones y vidrios laterales, planos o curvos, sombreados y de color o polarizados, para uso automotriz; espejos retrovisores para vehículos.</p>	<p>--</p>
<p>Bisuterías de metales comunes; pelotas inflables; sombreros y demás tocados de fieltro.</p>	<p>--</p>

5.2.1 Proceso de Adjudicación de Cuotas (AIC Perú – México)

La Sección 2 del Anexo 3.4-A del Artículo 3.4 del Acuerdo de Integración entre Perú y México (AIC), dispone que éste último otorgue una preferencia arancelaria a diversos productos peruanos, por ejemplo: cebollas, ajos, espárragos, aceitunas, frijol, paltos (aguacates), mangos, naranjas, mandarinas, uvas, páprika, cacao en grano y limón, a través de cupos de importación con las modalidades y requisitos que establezca México. Para mayor información sobre las cuotas establecidas por México en el marco del Acuerdo de Integración Comercial puede visitar el siguiente enlace:

www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/mexico/03_Anexo_Articulo_3_4-A-Seccion-2-Lista_de_Mexico.pdf

Cabe destacar que corresponde a la Secretaría de Economía de México conducir las políticas generales de comercio exterior y promover la competitividad

de las cadenas productivas. Por tanto, es dicha institución la encargada de realigar los procesos de información, convocatoria, concurso y adjudicación de las mencionadas cuotas.

En ese sentido, es importante que los interesados en exportar a México los productos para los cuales dicho país haya establecido las mencionadas cuotas visiten con regularidad el sitio internet de la Secretaría de Economía a través de la cual se anuncian los procesos de licitación de cuotas (Ver enlace de CUPOS PERU en www.sicex.gob.mx/portalSicex/). A continuación se brinda un resumen de las etapas a seguir en el proceso de licitación de cuotas únicamente para páprika. No obstante, para los demás productos, el cupo se asigna bajo el mecanismo de asignación directa en su modalidad de "primero en tiempo, primero en derecho", en vigor desde el 21 de febrero del 2013.

1. Convocatoria y publicación de las bases de la licitación

Se realiza a través del diario oficial mexicano por lo menos 20 días antes de que inicie el periodo de registro y establece la fecha en que se pone a disposición de los interesados las bases conforme a las cuales se rige la licitación pública.

Pueden participar en la licitación pública las personas naturales (físicas) y jurídicas (morales) establecidos en los Estados Unidos Mexicanos que cumplen con las disposiciones establecidas en el Acuerdo de Integración Comercial vigente y los

requisitos previstos en las bases de la licitación pública.

Los participantes deben contar con la constancia de calificación para participar en licitación pública para asignación de cupos de importación y exportación. Dicho documento puede descargarse electrónicamente desde el enlace provisto en las bases de la licitación abierta, o en su defecto puede solicitarse en la ventanilla de atención al público de la Unidad de Asuntos Jurídicos de la Secretaría (UAJ).

2. Presentación y registro de ofertas

a. En caso de convocatoria para licitación documental, los interesados deben presentar su oferta en el formato SE-03-011-3 "Formato de oferta para participar en licitaciones públicas para adjudicar cupo para importar o exportar", adjuntando la documentación que corresponda conforme a las bases de la licitación, y

b. Tratándose de convocatoria para licitación electrónica, para poder presentar su oferta, los interesados deben registrarse previamente en el sistema electrónico que se establece para la ejecución de la misma, conforme a la forma y plazos señalados en las bases de la licitación.

3. Registro de ofertas

Se realiza en el lugar y fecha definidos en las bases de la licitación. El acto es presidido por un comité compuesto por funcionarios de la Secretaría de Economía de México y otras entidades públicas vinculadas. La presente etapa consta de los siguientes pasos:

- Declaración de apertura del proceso de licitación por parte del presidente del comité
- Anuncio del número de postores que registraron ofertas en los plazos previstos
- Lectura de posturas (ofertas) de los participantes en el orden que fueron registrados
- Lectura de la revisión, por parte de las autoridades, de los documentos presentados por cada postor
- Establecimiento, a través de un sistema, del orden de las posturas de acuerdo con el precio ofrecido (orden descendente)
- Adjudicación de los montos (cuotas) correspondientes de acuerdo con el precio mínimo ganador

NOTA: Es importante señalar que en el proceso de registro de ofertas, además del comité, solamente asisten los postulantes (titulares) debidamente acreditados.

4. Resultados de la adjudicación

Se dan a conocer al término del evento y pueden ser consultados en la página de Internet del Sistema Integral de Información de Comercio Exterior www.sicex.gob.mx/portalSicex/

Una vez obtenida la adjudicación, el beneficiario debe solicitar la expedición

del certificado de cupo mediante la presentación del formato SE-03-013-6 "Solicitud de certificados de cupo (Obtenido por licitación pública)", adjuntando el comprobante del pago correspondiente a la adjudicación, en la ventanilla de atención al público de la representación federal de la Secretaría de

Economía que corresponda. La Secretaría de Economía emite el certificado de cupo dentro de los cinco días hábiles siguientes a la presentación de la solicitud.

Los certificados de cupo que se expiden conforme a este Acuerdo son nominativos, transferibles y su vigencia es al 31 de diciembre del año en que se expide el certificado de cupo y serán improrrogables.

NOTAS: Los formatos citados en el AIC estarán a disposición de los interesados en las representaciones federales de la Secretaría de Economía y en la página de Internet de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, en las siguientes direcciones electrónicas:

- Formato SE-03-011-3 "Formato de oferta para participar en licitaciones públicas para adjudicar cupos para importar o exportar".

[http://207.248.177.30/tramites/Anexos-FPresentacion/102-201282118219-\(13\)Formato%20SE-03-011-3.doc](http://207.248.177.30/tramites/Anexos-FPresentacion/102-201282118219-(13)Formato%20SE-03-011-3.doc)

- Formato SE-03-013-6 "Solicitud de certificados de cupo (Obtenido por licitación pública)".

[http://207.248.177.30/tramites/Anexos-FPresentacion/102-201282118219-\(13\)Formato%20SE-03-011-3.doc](http://207.248.177.30/tramites/Anexos-FPresentacion/102-201282118219-(13)Formato%20SE-03-011-3.doc)

Los formatos antes citados corresponden a los siguientes trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios (RFTS):

- a. "Asignación de cupo de importación y exportación a través de licitación pública", para personas físicas o morales con homoclave en el RFTS SE-03-034, y
- b. "Expedición de certificado de cupo obtenido por licitación pública", para personas físicas o morales con homoclave en el RFTS SE-03-043

Cabe destacar que las autorizaciones emitidas al amparo del AIC no eximen del cumplimiento de otros requisitos y demás regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables a las mercancías en la aduana de despacho mexicana.

Sistema de Cuotas en el Marco del Acuerdo de Integración Comercial Perú - México

Producto	Cuota anual libre de arancel otorgado por México a Perú
Carne porcina	Eliminación progresiva de aranceles desde 10% en el 2011, 5 % en el 2012 y 0% a partir del 2013. Mayor detalle: Lista de México
Leche evaporada y dulce de leche	2 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Huevos y derivados	Eliminación progresiva de aranceles. Para dos fracciones arancelarias, 0% a partir del 2016 y para ocho fracciones arancelarias, 0% a partir del 2018. Lista de México
Ceballos	Acceso preferencial únicamente durante el periodo de agosto a diciembre de cada año. Los aranceles aduaneros en dicho periodo se eliminarán en 5 cortes iguales a partir de la tasa base y desde la fecha en que este Acuerdo entró en vigor, quedando libres de aranceles el año 2016. Mayor detalle: Lista de México
Espárragos	Libre de arancel durante el periodo de setiembre a diciembre de cada año. En caso contrario prevalece la tasa base.
Ajos	Libre de arancel durante el periodo de noviembre a enero de cada año. En caso contrario prevalece la tasa base.
Papas	Preferencia arancelaria de 50% sobre la tasa base, la cual se alcanzará progresivamente en 4 años. Mayor detalle: Lista de México
Aceitunas	Acceso preferencial durante el periodo de mayo a setiembre de cada año. Los aranceles aduaneros en dicho periodo se eliminarán en 5 cortes anuales iguales a partir de la tasa base y desde la fecha en que el Acuerdo entró en vigor, quedando libres de aranceles el año 2016. Mayor detalle: Lista de México
Frijol	Año 2012: 2 000 Tn. Año 2013: 2 500 Tn. Año 2014: 3 000 Tn. Año 2015: 3 500 Tn. Año 2016: 4 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Plátanos	2 000 Tn. Únicamente orgánica para la variedad Cavendish. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Aguacates	8 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Mangos y mangostanes	Acceso preferencial durante el periodo de noviembre a febrero de cada año. Los aranceles aduaneros en dicho periodo se eliminarán en 5 cortes anuales iguales a partir de la tasa base y desde la fecha en que el Acuerdo entró en vigor, quedando libres de aranceles el año 2016. Para el periodo de marzo a octubre de cada año prevalecerá la tasa base. Mayor detalle: Lista de México
Naranjas	Año 2012: 1 650 Tn. Año 2013: 1 800 Tn. A partir del Año 2021: 3 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base. Mayor detalle: Lista de México

Producto	Cuota anual libre de arancel otorgado por México a Perú
Mandarinos	Acceso preferencial libre de arancel únicamente durante el periodo de marzo a setiembre de cada año. En los periodos de octubre a diciembre y de enero a febrero de cada año, prevalecerá la tasa base.
Torrijas y Limón	Año 2012: 1 100 Tn. Incremento anual de la cuota de 100 Tn. A partir del Año 2021 la cuota será de 2000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base. Mayor detalle: Lista de México
Uuos	Acceso preferencial únicamente durante el periodo de noviembre a marzo de cada año. Los aranceles aduaneros en dicho periodo se eliminarán en 5 cortes anuales iguales a partir de la tasa base y desde la fecha en que el Acuerdo entró en vigor, quedando libres de aranceles el año 2016. Para el periodo de abril a octubre de cada año prevalecerá la tasa base. Mayor detalle: Lista de México
Papaya	México otorgará una preferencia arancelaria de 40% sobre la tasa base
Chiles secos (páprika)	Año 2012: 4 000 Tn., Año 2013: 4 225 Tn., Año 2014: 4450 Tn., Año 2015: 4 675 Tn. y Año 2016: 4 900 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Maíz	100,000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Cacao en grano	1 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Pasta, manteca, grasa, aceite de cacao y cacao en polvo	2 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Preparaciones lácteas	México otorgará un cupo agregado anual libre de arancel conforme a los montos que se establecieron en la Sección 2. Para el monto que exceda el cupo, prevalecerá el arancel que se establece en la Sección 2. A partir del año 2023, el cupo será ilimitado y el arancel será 0%. Mayor detalle: Lista de México
Pimientos en conserva	1 000 Tn. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá la tasa base.
Calzado	200,000 pares de calzado. Para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá el arancel correspondiente al programa de eliminación arancelaria.
Alcohol etílico	México otorgará una preferencia arancelaria de 28% sobre la tasa base.

Lista de México: www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/mexico/03_Annexo_Articulo_3_4-A-Seccion-2-Lista_de_Mexico.pdf

5.4 Regulaciones de Importaciones

Todas las mercancías que ingresan a México deben corresponder a un régimen aduanero, el cual depende de la función que se le va a dar en el territorio de dicho país. Esto debe informarse en la aduana al momento de iniciar los trámites para registrar su ingreso. Para esos efectos, el empresario nacional interesado en exportar a México deberá consultar la información que proporciona la Aduana Mexicana a través de su página web:

http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/normatividad/143_12006.html

Cabe destacar que la legislación mexicana contempla seis regímenes con sus respectivas variantes: definitivos; temporales, de depósito fiscal; de tránsito de mercancías; de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado y de recinto fiscalizado estratégico. Para mayor detalle se puede consultar este sitio del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda de México:

http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10052.html

5.4.1 Requisitos

Las personas naturales o jurídicas que deseen importar al territorio mexicano o exportar desde el deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. Estar registrado en el padrón de importadores (a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público: www.shcp.gob.mx) o exportadores según sea el caso. Para inscribirse en el padrón de importadores, el interesado deberá utilizar el formato oficial aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encuentra en este sitio: http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/tramites/140_21132.html y presentar copia de los siguientes documentos:

- Comprobante de domicilio fiscal.
 - Cédula de identificación fiscal, aviso o constancia de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, siempre que esta última no exceda de un mes de haber sido expedida por la autoridad competente.
 - Encontrarse al corriente de su situación fiscal.
 - Contar con firma electrónica avanzada. Para mayor información entrar al sitio de Internet: www.sat.gob.mx
 - Realizar el encargo conferido al agente aduanal.
http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/padrones_encargos_contendos/146_15559.html
 - Declaraciones de pagos provisionales del impuesto sobre la renta y del impuesto al valor agregado, por las que aún no esté obligado a presentar las declaraciones anuales correspondientes.
- Inscribirse en el padrón de sectores específicos en el siguiente sitio de Internet:
http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18131.html
 - Cumplir con el pago de las contribuciones y aprovechamiento aplicables, así como los gastos de almacenaje, carga, descarga, transportación de la mercancía.
 - Cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias que en su caso este sujeta la mercancía (avisos, normas oficiales mexicanas, permisos etc.).
http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_18091.html
2. Cumplir con las restricciones y regulaciones que la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación señalen para la mercancía (www.siiex-caaarem.org.mx).
 3. Pagar el arancel, según el Acuerdo de Integración Comercial Perú – México, y el impuesto al valor agregado (IVA) del 16%.

5.4.2 Obligaciones

- Todas las mercancías que ingresen a México están sujetas al pago de impuestos (arancel e IVA) y, según sea el caso, al cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias. A fin de identificar las obligaciones concernientes al producto de su interés, se debe identificar la fracción arancelaria mexicana que le corresponda en la Tarifa de la ley de impuestos generales a la importación y exportación: www.siicex-caaarem.org.mx.

NOTA: A partir del 1 de julio de 2012, la importación de productos de la partida 160419 originaria del Perú, está sujeta a la desgravación arancelaria que se indica en la columna correspondiente y quedará exenta de pago de arancel a partir de enero 2021.

<http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/233f0808c7f684ce862573020072b03e?OpenDocument>

5.4.3 Etiquetado

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio mexicano debe llevar las etiquetas en castellano. La etiqueta debe contener:

- La denominación del producto que debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, aparecer en forma visible y prominente en comparación al nombre, marca y denominación del producto.
- Declaración del contenido neto del envase que debe elaborarse usando el sistema métrico decimal y el sistema inglés.
- Declaración de la lista de ingredientes que debe contener todos y cada uno de los insumos presentes en el producto de forma descendente.
- Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004 (Etiquetado General de Productos)

Para una explicación detallada de este punto ver estos sitios de Internet:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004

<http://200.77.231.100/work/normas/Promocion/NOM-050-SCFI-2>

5.4.4 Norma Oficial Mexicana

Un factor vital para el exportador peruano es que su oferta cumpla con La Norma Oficial Mexicana. Para ese fin deberá ingresar y verificar La información correspondiente a su producto en el sitio internet de la Norma Oficial Mexicana: <http://www.economia-noms.gob.mx/noms/inicio.do>.

5.4.5 Certificaciones

La Evaluación de la conformidad es la determinación del grado de cumplimiento con las normas oficiales mexicanas o la conformidad con las normas mexicanas, las normas internacionales u otras especificaciones, prescripciones o características. Comprende, entre otros,

los procedimientos de muestreo, prueba, calibración, certificación y verificación. Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas.

Cuando un producto o servicio deba cumplir con una determinada norma oficial mexicana, sus similares o importarse también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización, establece la posibilidad de que entidades privadas lleven a cabo la función de evaluar la conformidad con las normas mediante constatación ocular, muestreo, medición, pruebas de laboratorio o examen de documentos.

Estos agentes evaluadores de la conformidad, de acuerdo a sus actividades y funciones, son conocidos como:

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| a) Organismos de Certificación | c) Laboratorios de Calibración |
| b) Laboratorios de Prueba | d) Unidades de Verificación |

La certificación es un procedimiento mediante el cual un tercero otorga una garantía escrita de que un producto, elaboración o servicio está en conformidad con ciertas normas. En este sitio de Internet se presenta toda la información sobre certificaciones y organismos certificadores en México:

<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/normalizacion/nacional/evaluacion-de-conformidad>

La organización que hace la certificación se llama organismo de certificación o certificador.

Listado de organismos de certificación acreditados en México se puede consultar aquí:

<http://200.57.73.228:75/NuevoOC/Principal.aspx>



06

Distribución y Transporte de Mercaderías

Las modalidades más utilizadas para la exportación de bienes desde Perú a México son la marítima (86%) y aérea (14%) respectivamente de acuerdo con los registros de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

El transporte aéreo es fundamentalmente utilizado para el envío de productos con alto valor agregado y los productos frescos de la agroindustria como es el caso de los espárragos.

La vía marítima por su parte es utilizada para la exportación de minerales y gas, así como también los productos procesados de la agroindustria (enlatados).

En cuanto al acceso Marítimo, México posee una gran infraestructura portuaria (22 puertos sobre el Océano Atlántico y Pacífico) que le facilita sus operaciones comerciales con el resto del mundo. Los 4 principales puertos del país, por los que circula el 60% del tráfico marítimo son Puerto Altamira y Puerto Veracruz (Golfo de México), Puerto Manguillo y Puerto Lázaro (Océano Pacífico). Cabe destacar que en el caso de Perú, las cargas marítimas ingresan principalmente por el puerto Manguillo.

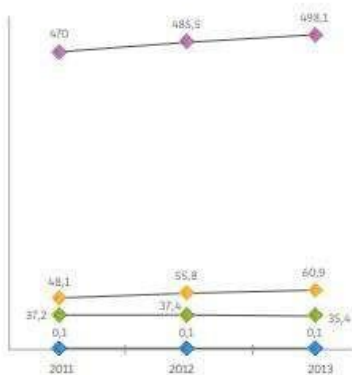
En cuanto a la distribución de la carga a nivel interno en México, esto se realiza principalmente vía terrestre y concentra más del 93% del transporte interno de carga.



**México: Tráfico doméstico de carga según modo de transporte
(Millones de toneladas métricas)**

Modalidad	2010	2011	2012
Aéreo	0,1	0,1	0,1
Cabotaje	37,2	37,4	35,4
Ferrouiario	48,1	55,8	60,9
Carretero	470,0	485,5	498,1
Total	555,4	578,8	594,5

Fuente: North American Transport Statistics
www.natsa.sct.gob.mx



Tráfico Doméstico de Carga Según Modo de Transporte
(Millones de toneladas métricas)

Instituciones que norman el transporte en México

Secretaría de Comunicaciones y Transportes:

- Dirección General de Aeronáutica Civil.
- Coordinación General de Puertos y Marina Mercante.
- Dirección General de Tarifas, Transporte Ferroviario y Multimodal.
- Dirección General de Autotransporte Federal.

Servicio de Administración Tributaria:

- Administración General de Aduanas



6.1 Operación de Líneas Navieras entre Perú y México

A continuación se lista la información sobre líneas navieras que operan entre Perú y México:

Puerto Origen	Puerto Destino	Naviera	Frec.	T/T
CLL	LAZARO CARDENAS	Hapag Lloyd	Semanal	8 días
CLL		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	14 días
PAI		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	17 días
CLL	MANZANILLO	Nippon Yusen Kaisha-NYK	Semanal	05 días
CLL		Evergreen	Semanal	07 días
CLL		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	17 días
PAI		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	20 días
CLL		Pacific International Lines - PIL	Semanal	07 días
CLL		Wa Hai Lines	Semanal	07 días
CLL		Hyundai Merchant Marine	Semanal	15 días
CLL		Hanjin Shipping	Semanal	16 días
CLL		CMA CGM	Semanal	06 días

	Servicio*	Agente	Teléfono	Web
	<p>Las líneas cuentan con naues portacontenedores de servicio regular.</p> <p>Los servicios que ofrecen son transporte de mercancías en contenedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20' • 40' • Standard • 40' high cube • 40' high cube reefer, • Open top (sujeto a disponibilidad), • Flat rack (sujeto a disponibilidad) 	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
		MSC Perú	221-7561	www.msccperu.com
		MSC Perú	221-7561	www.msccperu.com
		Transmeridian	612-3000	www.transmeridian.net
		Geenandes	616-8000	www.geenandes.com.pe
		MSC Perú	221-7561	www.msccperu.com
		MSC Perú	221-7561	www.msccperu.com
		Hansermar	219-3839	www.gilship.com
		Transtotal	512-4900	www.wanhai.com
		Transtotal	512-4900	www.him21.com
	Transtotal	512-4900	www.hanjin.com	
	CMA CGM Peru	611-3400	www.cma-cgm.com	

Puerto Origen	Puerto Destino	Nauiera	Frec.	T/T
CLL	MANZANILLO	China Shipping Company Line - CSCL	Semanal	20 días
CLL		Hapag Lloyd	Semanal	07 días
CLL		Compañía Chilena de Navegación In-teroceánica - CCNI	Semanal Vía Cartagena	24 días
CLL		Hapag Lloyd	Semanal	9 días
CLL	MAZATLAN	Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	29 días
PAI		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	32 días
CLL	VERACRUZ	Seaboard Marine	Decenal	12 días
CLL		Hapag Lloyd	Semanal	15 días
CLL		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	20 días
PAI		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	23 días
CLL	ALTAMIRA	Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	18 días
CLL		Hapag Lloyd	Semanal	14 días
PAI		Mediterranean Shipping Company - MSC	Semanal	21 días

Fuente: ASMARPE

Elaboración: Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior - MINCETUR

* Para mayor información sobre servicios y otros, contactar al agente indicado.

Servicio*	Agente	Teléfono	Web
<p>Las líneas cuentan con naves portacontenedores de servicio regular.</p> <p>Los servicios que ofrecen son transporte de mercancías en contenedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20' • 40' • Standard • 40' high cube • 40' high cube reefer, • Open top (sujeto a disponibilidad), • Flat rack (sujeto a disponibilidad) 	Broom Perú	620-6020	www.csd.com.cn/english/
	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
	Agunsa	626-0700	www.agunsa.com
	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	Seaboard Perú	614-7070	www.seaboardmarine.com
	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com	

6.2 Operación de Líneas Aéreas entre Perú (Lima) y México*

A continuación se lista la información sobre líneas navieras que operan entre Perú y México:

Nínea Aérea	Tipo de Operación	Tiempo Estimado de Vuelo
Aeroméxico	Directa	5 horas
LAN Perú		
Copa Airlines	En conexión	Varía según punto de conexión (Aprox. + 1.5 a 2 sobre el tiempo de vuelo directo)
Azulanca		

Fuente: programa de eliminación arancelaria del AIC Perú – México
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/imagenes/stories/mexico/Anexo_1_Mexico.pdf

Cabe resaltar que los servicios descritos corresponden a operaciones regulares. En temporadas altas de exportación (perecibles) se encuentra una mayor oferta de vuelos no regulares brindados por aerolíneas de carga exclusiva a los principales mercados de EEUU y Europa.



	Servicios	Frecuencia Semanal	Página Web (Servicio De Carga)
	Pasajeros Carga Correo	07 vuelos	Aeroméxico Cargo www.aeromexpress.com.mx
		09 vuelos	LAN Cargo www.lanCargo.com/es
		06 vuelos con conexión en Panamá	Copa Airlines Cargo www.copacargo.com
		07 vuelos con conexión en Bogotá	Deprisa http://www.deprisa.com

Por otra parte, en cuanto a la modalidad de operación denominada "en conexión" se han considerado solamente las operaciones en conexión de una misma aerolínea. No se consideran vuelos en código compartido, ni que contengan acuerdos interlineas u otras formas de cooperación entre aerolíneas.

07

Canales de comercialización

Existen diversos canales y su selección dependerá de la experiencia que se posea en los negocios con contrapartes mexicanas, el control y el conocimiento que interesa tener sobre el negocio, los costos

de comercialización de cada canal, el tipo de cliente final y el canal que usualmente se utiliza en el tipo de producto que se quiere vender.

Canales	Características	Productos	Cliente (objetivo)
Representantes / Agentes	Posee conocimiento especializado (producto, mercado, exigencias, precios y competencia) Modo de trabajo: comisiones	Industriales De alto valor Especializadas	Grandes compradores: Cadenas de supermercados y grandes distribuidores (algunos compran directamente)
Distribuidor (importadores / distribuidores)	Importa mercadería y la revende a clientes minoristas Exportador no influye sobre el precio final ni estrategias de promoción de su producto	Agroindustriales Bienes de consumo en general	Minoristas
Minoristas	No existen intermediarios	-	-

Independientemente del canal de comercialización que se elija, es preciso formalizar un acuerdo, el cual debe ser preciso y sin ambigüedades. En caso de elegirse a un representante o agente, es recomendable contar con asesoría legal por parte de un abogado local especialista en el tema.

Cabe resaltar que dicho contrato debe incluir aspectos tales como exclusividad, alcance geográfico, líneas de productos, metas exigidas, cláusulas de salida, formas de arbitraje, entre otros.

7.1 Alimentos y Bebidas

7.1.1 Descripción del sector

a) El crecimiento de la industria de alimentos procesados en México se basa en su capacidad productiva, generación de bienes de alto valor agregado, disponibilidad de mano de obra especializada y materias primas suficientes para el abasto. La industria posee costos de manufactura competitivos y finalmente el tamaño del mercado interno es atractivo para que empresas extranjeras busquen exportar sus productos a México.

b) El valor de la producción anual de alimentos procesados en México es de alrededor de 123 mil millones de dólares. La industria de alimentos representa el 23,2% del PIB manufacturero y el 4,1% del PIB total. Se prevé que para los próximos 5 años, la producción de la industria en México crezca a una tasa media anual del 7,6%.

c) Las importaciones de alimentos procesados que realiza México son de más de 9 mil millones de dólares anuales. Los principales proveedores de alimentos procesados de México en el 2013 fueron EEUU. (69,3%), Chile (3,6%), Guatemala (3,4%), Canadá (3,3%), Nueva Zelanda (2,2%) y China (2,1%).

d) En México, la distribución alimentaria moderna está establecida y se concentra en las grandes ciudades, no obstante los pequeños núcleos de población continúan aún abasteciéndose a través de canales tradicionales, como son por ejemplo los mercados de abastos y los pequeños establecimientos.

e) Las cadenas de distribución de productos de alimentación abarcan un 35% de la distribución mexicana, mientras que el canal tradicional todavía poseen una participación de mercado del 30%. En México también tienen un papel importante los mercados públicos, en los que se incluyen las centrales de abastos y los mercados sobre ruedas (tianguis), los cuales realizan la distribución del 25% de los productos de alimentación. El 10% restante se atribuye al canal de Hoteles, Restaurantes y Cafeterías.



f) En México, los principales núcleos comerciales corresponden, como en la mayoría de los países, a las principales ciudades (Ciudad de México y su zona conurbana, Guadalajara, Monterrey y Puebla).

- Ciudad de México y su Zona Conurbana. Es una de las ciudades más grandes y pobladas del mundo. Ciudad de México es el centro comercial, industrial y cultural del país. La población, según el censo de 2010, ascendía a 8,8 millones de habitantes en Distrito Federal, y 15,2 millones en su zona conurbana.
- Guadalajara, capital del Estado de Jalisco, al oeste del país, tiene una población cercana a 1,5 millones de personas y su área metropolitana es de 4,6 millones.
- Monterrey, capital del Estado de Nuevo León, situada en el norte, próxima a la frontera con los EE.UU., es una importante ciudad industrial, con una población de 1,2 millones y su zona conurbana es de 4 millones de personas.
- Puebla, capital del Estado del mismo nombre, situada en la parte central de la República, al este del Valle de México, con una población cercana a los 1,6 millones de personas y su conurbanización de 2,6.

7.1.2 Tipos de Canales de Comercialización

Los canales de distribución que intervienen en el comercio de alimentos importados en México se resumen a continuación:

7.1.2.1 Importadores /distribuidores

- Son empresas que importan directamente de proveedores en el exterior y distribuyen y comercializan dichos productos directamente a cadenas de supermercados, tiendas de departamentos y tiendas especializadas no obstante que estas hacen también importaciones directas en algunos casos. Los importadores/ distribuidores dan servicio también a las cadenas de hoteles y restaurantes.



7.1.2.2 Cadenas de autoservicio (supermercados):

- En la cadena de distribución podemos distinguir a los autoservicios, integrados por las tiendas de grandes superficies, las cadenas de supermercados y los clubes de descuento, estos últimos sólo son accesibles para los socios inscritos, ofreciendo la mayoría de los productos en grandes volúmenes, al medio mayoreo. En México, este tipo de tiendas se consideran más exclusivas, de mayor nivel que los supermercados tradicionales, ofreciendo una gama de productos de alta calidad por lo que son un canal importante para los productos importados.
- Las ventas de alimentos al detalle en México siguen siendo bastante fragmentadas y atomizadas. Si bien es cierto, existe una tendencia creciente hacia una concentración en la distribución, gracias principalmente al crecimiento de grupos, tanto nacionales como internacionales, que van captando mercado dentro de las principales ciudades mexicanas. Actualmente este canal representa aproximadamente el 35% del total de las ventas de alimentos.

7.1.2.3 Tiendas de departamentos

- Incluyen una amplia variedad de grupos de productos, aunque todo se encuentra en el mismo almacén. Cada línea ocupa un departamento independiente.

7.1.2.4 Tiendas de conveniencia

- En México existen dos tipos de tiendas de conveniencia, las de formato tradicional y formato internacional. Las de formato tradicional se encuentran sobre todo en pueblos y pequeñas ciudades, donde se emplea una parte de la vivienda particular a vender productos variados, sobre todo de compra impulsiva como refrescos, snacks y dulces entre otros. Y las de formato internacional que han tenido un crecimiento impresionante y que proporcionan un mejor servicio al consumidor en establecimientos modernos, limpios y que ofrecen una amplia gama de productos y servicios.



7.1.2.5 Tiendas especializadas

- En ellas se puede encontrar toda clase de productos gourmet tanto nacionales como importados. Se proveen de sus productos a través de importadores/distribuidores o también mediante la importación directa. Después, distribuyen sus productos tanto al canal de hoteles, restaurantes y cafeterías y detallistas como a las grandes superficies y consumidor final.

7.1.3 Principales Grupos Empresariales

7.1.3.1 Importadores/distribuidores

Empresa	Tipo de Empresa	
GVM Comercial de Alimentos, S.A.	Empresa dedicada a la importación de dulces, alimentos y cervezas gourmet	
Importaciones Interamericanas, S.A. de C.V.	Importación y distribución a mayoreo de vinos y licores	
La Castellana	Importador de alimentos gourmet y vinos y licores	
Vinoteca México, S.A.	Importador de vinos y licores	
Alimentos Convenientes San Patric, S.A.	Distribuidor de productos alimenticios	
Distribuidora de Alimentos MGA, S.A.	Almacenamiento y venta de roductos congelados	
Grupo Novelda	Importación y comercialización de productos gourmet	
Salud y Sabor, S.A.	Empresa que brinda proveeduría a la industria de foodservice en el sureste del país principalmente de productos congelados	
Advance Food de México, S. de R.L.	Distribuidor de productos perecederos para retail y clubes de precio y foodservice.	



	Notas	Datos de Contacto
	Le vende al Palacio de Hierro, Liverpool, City Market y bares y restaurantes en La Ciudad de México.	www.e-gym.com
	Le vende a La Europea, Liverpool, City Market, Chedraui y Hotel Presidente.	www.inferamericana.mx
	Vende a través de tiendas propias en D.F., Monterrey, Querétaro, Baja California Sur y Quintana Roo. Empresa establecida en 1936.	www.lacastellana.com
	Distribuye en Nuevo Leon, Jalisco, Baja California, Sinaloa, Quintana Roo, Querétaro, Coahuila, Puebla. Vende e tiendas Vinoteca, Liverpool, Palacio de Hierro y restaurantes.	www.vinoteca.com
	Le vende a hoteles como Sheraton, Camino Real, a tiendas de departamentos como Palacio de Hierro y a tiendas de membresías como Sam's Club.	www.alimentosconvenientes.com.mx
	Distribuye en Sonora, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur. A hoteles y restaurantes.	www.distribuidoranga.com
	Le vende a La Europea, Walmart, La Castellana, Soriana, Palacio de Hierro, Liverpool y hoteles y restaurantes en todo el país.	www.guaponovelda.com.mx
	Vende en Querétaro, Morelos, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Veracruz, Tabasco, Campeche, Chiapas, Yucatán y Quintana Roo. Le vende a cadenas de hoteles y restaurantes.	aitor@hotmail.com
	Le vende a Sam's, Walmart, Soriana, City Club, H.E.B., Comercial Mexicana, Chedraui, VIPs, Sanborn's, Toks, Wings, etc.	www.advancefooddemexico.com

Empresa	Tipo de Empresa	
Corporación de Importaciones y Exportaciones Mexicanas, S.A.	Comercializa productos importados de la más alta calidad, representando a varios de las marcas más importantes a nivel internacional en productos lácteos, helados, salsas, bases para pizza entre otros	
Hanseatic, S.A.	Empresa especializada en la importación y distribución de productos gourmet. Representa 40 marcas de 12 países de forma exclusiva y ofrece una gama muy amplia que cuenta con más de 300 productos	
Strategia Interamericana, S.A.	Empresa dedicada a la importación y distribución de productos en retail y otros	
Bodega de Granos El Alagán y el Rocío, S.A.	Empresa comercializadora de granos de más de 40 años de experiencia. Establecida en la Central de Abastos de la Ciudad de México. Manejan Cereales, chiles secos, especias, frutas enlatadas, fritos secos, leguminosas y oleaginosas	
Elizonda Agroalimentos, S.A.	Empresa de más de 50 años de experiencia en la comercialización de granos, semillas y especias	
Grupo Industrial Vida, S.A.	Empresa distribuidora de avenas, harinas de avenas, granola, salsas y chile en polvo, cereales, barras, mielés, galletas, etc.	
Grupo Premier de Occidente, S.A.	Empresa procesadora y comercializadora de granos, cereales, legumbres, especias y frutos secos.	
Noriega y Lavalle, S.A.	Representante de firmas extranjeras exportadoras de granos, cereales, semillas, frutos secos y conservas.	
Distribuidora New York Deli and Bagel, S.A.	Empresa dedicada a la fabricación, comercialización, importación, distribución y representaciones de alimentos selectos para autoservicio y food service con cobertura nacional.	
Industria Agrícola Carredana, S.A.	Se dedica al envasado y distribución de semillas, así como también a la importación de una amplia gama de productos alimenticios de diferentes países. Es líder en México en el sector de la comercialización y distribución de abarrotes, granos y semillas para tiendas de autoservicio, tiendas departamentales, tiendas especializadas, mayorista, restaurantes.	
Mercantil Cuautitlán, S.A.	Empresa con más de 23 años de experiencia en el mercado dedicada a la importación, distribución y comercialización de productos agroalimentarios	
Comercial Hispana, S. de RL.	Empresa dedicada a la importación y distribución de productos gourmet	
Distribuidora El Sargazo, S.A.	Importador y distribuidor de productos del mar	
Gopa Food Service, S.A.	Importación, distribución y comercialización de pescados, mariscos, carnes y productos gourmet	
Land and Sea, S.A.	Importación y comercialización de carnes, mariscos y pescados frescos y congelados	

	Notas	Datos de Contacto
	Distribuye a todo el país	www.ciemsamexico.com.mx
	Le vende a Prissa, La Castellana, La Europea, Liverpool, Chedraui, Superama, Soriana y Sam's.	www.hanseatik.com
	Le vende a El Palacio de Hierro, Liverpool, La Europea, La Castellana, La Naval, City Market, Fresko, Comercial Mexicana, Chedraui, entre otras	www.strategia-intar.com.mx
	Venden en las principales centrales de abastos, a abarrotereros mayoristas y comercializadoras de granos	www.alazan.com.mx
	Vende en las centrales de abastos del D.F., Guadalajara, Bajío, Aguascalientes, León, San Luis Potosí y Toluca	www.elizondomexico.com
	Le vende a Walmart, Sam's Club, Comercial Mexicana, Chedraui, Soriana, Superama entre otras.	www.grupovida.com
	Vende en las centrales de abastos del D.F. y Guadalajara	www.gpopremier.com
	Vende en la Central de Abastos	www.prodigy.net.mx
	Le vende a Walmart, Sam's Club, Superama, Comercial Mexicana, Soriana, City Club, Chedraui, H.E.B., y hoteles y restaurantes	www.newyorkidelibagel.com.mx
	Le vende a Walmart, Comercial Mexicana, City Market, Chedraui, HEB, Soriana, City Club, Sam's Club, Liverpool, El Palacio de Hierro, La Europea, Sanborn's, y hoteles.	www.la-pasiega.com
	Le vende a Liverpool, Chedraui, Comercial Mexicana, Superama, Soriana y HEB	www.mercantilcuauhtlan.com
	Le vende a COSTCO	www.comercialhispana.com
	Le vende a restaurantes y hoteles	www.prodigy.net.mx
	Le vende a hoteles y restaurantes	www.gapa.mx
	Le vende a restaurantes	www.landsea.com.mx

Empresa	Tipo de Empresa
Pinsa Comercial, S.A.	Empresa atunera más grande de Latinoamérica. Controla un poco más del 50% de la venta de atún a nivel nacional.
Grupo Operadora Persam, S.A.	Empresa importadora y comercializadora de productos alimenticios.
Comercializadora IET, S.A.	Empresa comercializadora de pescado fresco y congelado.
Deligia Food Service, S.A.	Importador y distribuidor de alimentos tipo gourmet y materias primas para la industria alimentaria.
Ernesto Ibarra y Cia. S.A.	Es distribuidor de: alimentos gourmet; especias, hierbas finas, sagonadores, salsas, caldo de pollo, ocote, tapioca, corababo y congelados y refrigerados. Es importador de poella empaquetada, galletas, condimentos, les, pimienta, dulces, salsas, etc.
El Arrecife Pescados y Mariscos, S.A.	Importador y distribución de pescados y mariscos en todas sus presentaciones. Especializado en el área de la importación de producto fresco y congelado de diversas partes del mundo, contando con especies únicas en el mercado.
Granos de Sinaloa, S.A.	Comercializadora de granos y semillas a nivel nacional e internacional.
Tataana, S.A. de C.V.	Importador productos enlatados y procesados.
Grupo Puma Abarrotera, S.A. de C.V.	Comercializador y distribuidor mayorista de vinos, licores y abarrotes en general. Comercializa bebidas y licores, confitería y snacks, especias, pastas, harinas, semillas, cereales, aceites, grasas y salsas.
Agroindustrias Unidas de México, S.A. de C.V.	Importadora de cacao y comercializadora de granos, algodón y café.
La Puerta del Sol, S.A.	Importadores de: Vegetales: espárrago verde, frijoles, col agria, chicharas, espinacos, elotitos, ejotes y aceitunas negras. Vinagres: de vino tinto, de vino tinto con ajo, a la italiana y con estragón. Jugos y frutas: de ciruela, de manzana, peras, puré de manzana, coctel de frutas, etc. Manejan una gran variedad de conservas vegetales importadas desde diferentes países del mundo como: España, India, China, Estados Unidos, Costa Rica, etc.
Simplot, S.A.	Empresa líder en la distribución de alimentos congelados. Manejan papas y puré de papa, vegetales, pulpa de aguacate y guacamole, botanas americanas, orientales y mexicanas, pastas italianas.

Notas	Datos de Contacto
Le vende a Walmart, Sams Club, Superama, Mego Comercial Mexicana, Comercial Mexicana, Sumesa, City Market, Fresco, Soriana y HEB	www.pinsa.mx
Le vende a Soriana, Chedraui y City Market	www.grupopersam.com
Vende a supermercados	www.prodigy.net.mx
Le vende a hoteles, restaurantes y banqueteros de alto y muy alto nivel con materias primas y productos gourmet. Mandan desde la Ciudad de México a todas las zonas turísticas y comerciales de México. En Monterrey, Cabo San Lucas y Puerto Vallarta trabajan con distribuidores exclusivos. También actúa como food broker donde representan fabricantes de alimentos gourmet hacia cadenas de supermercados, cadenas de tiendas gourmet y tiendas departamentales.	www.gmx.net
Le vende a cadenas de supermercados y de tiendas gourmet	www.escoosa.com.mx
Le vende a cadenas de supermercados y restaurantes	www.anecefe.com.mx
Distribuye a la industria procesadora de alimentos	www.granos.com.mx
Vende a cadenas de supermercados como Chedraui	www.tataana.com.mx
Distribuidor mayorista que le vende a tiendas de alimentos	www.gpopuma.net
Le vende a la industria procesadora de alimentos	www.econtrading.com
Tienen tiendas propias	www.lapuertadelaol.com.mx
Le vende a la industria de alimentos, supermercados y tiendas gourmet	www.simplifit.com.mx

7.1.3.2 Cadenas de Autoservicio

Cadena	Descripción	Contacto
Walmart	Su concepto de negocio es la tienda de autoservicio de bajo precio y alto volumen. Wal-Mart en México posee más de un 40% del mercado en la venta de alimentación entre todos sus formatos. Actualmente opera más de 2000 tiendas en el país, incluyendo restaurantes y supermercados.	<p>Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores de importación por Internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender.</p> <p>http://corporativo.walmart.com/proveedores/c%C3%B3mo-ser-proveedor/42p?importaci%C3%B3n=directa-proveedores-globales</p> <p>Adicionalmente se puede entrar en contacto con el área de importación de Walmart en el siguiente correo: gsnwpdm@wal-mart.com</p>

Formatos bajo los que opera WALMART

- Wal-Mart Supercenters: los clientes encuentran la más amplia variedad de mercancía como abarrotes, perecederos, ropa, computo, juguetes y mercancías generales.
- Superama: es un concepto que ofrece a sus clientes artículos básicos y comunes de gran frescura, calidad y servicio con las opciones de una tienda gourmet y el beneficio adicional de poder recibirlos en su hogar.
- Suburbia: es una tienda departamental de ropa, calzado y accesorios para toda la familia caracterizándose por la inmediata adopción de tendencias de moda internacional a un precio accesible.
- Bodega Aurrerá: es el que representa las mayores ventas del grupo. Se trata de una tienda de descuento que maneja alimentos y ropa.

- Restaurantes El Portón y VIPS: cadena de restaurantes-cafetería que ofrece al público menús variados, servicio rápido y calidad. VIPS está presente en la mayor parte de los centros comerciales de la República Mexicana.
- Sams Club: es un club de membresía, productos básicos a precios al mayoreo, lo último en tecnología al mejor precio, novedades únicas por tiempo limitado y marcas exclusivas.

Cadena	Descripción	Contacto
Chedraui	Cadena de supermercados en México enfocada a segmentos de bajo a mediano ingreso de la población mexicana. Grupo Comercial Chedraui, opera bajo distintos formatos: Tiendas Chedraui, Super Che, Super Chedraui, Almacenes Chedraui, Selecto Chedraui.	Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores por Internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender http://chedraui4.random-interactive.com/index.php?r=provider/rendercontent&content=pages/identificacion www.chedraui.com.mx
Comercial Mexicana	Las tiendas de la empresa están localizadas a lo largo de la República Mexicana, sin embargo, la mayor parte de ellas están concentradas en dos de las regiones más importantes del país: el área metropolitana de la Ciudad de México y la Región Centro. Comercial Mexicana, cuenta con diferentes formatos de distribución mediante los cuales la empresa atiende prácticamente a todos los segmentos de la población de la Ciudad de México y de las restantes áreas en donde la Compañía tiene presencia. Dichos formatos son: Comercial Mexicana, Mega Comercial, City Market, Sumesa, Bodega Comercial Mexicana, Fresko, ALPrecio y California (restaurante).	www.comerci.com.mx

Cadena	Descripción	Contacto
COSTCO	Es una cadena de tiendas de membresía que maneja productos de todas las categorías muchos de ellos de importación con marcas reconocidas y también maneja su marca propia que es Kirland Signature. Dan servicio por Internet y entregan en el domicilio del cliente.	www.costco.com.mx
SORIANA	Comercializan una extensa y completa línea de alimentos, ropa, mercancías generales, productos para la salud y servicios básicos bajo una estrategia multiformato que les permite adaptarse a las necesidades específicas de sus clientes. La empresa opera los siguientes formatos de tienda: hipermercados Soriana y Soriana Plus, las tiendas Soriana Mercado, City Club, Soriana Supermercado y tiendas de conveniencia Súper City.	Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores por Internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender. http://www1.soriana.com/site/default.aspx?p=3029
Supermercados H.E.B.	H-E-B México se ubica dentro de los 6 retailers más importantes del país. Opera bajo dos formatos supermercados HEB y Mi tienda de ahorro. HEB realiga compras de productos de otros países a través de importaciones directas y también se abastece de importadores y distribuidores locales. No hay un importador o distribuidor habitual sino que trabajan con varios.	Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores por Internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender. https://www.hebmexico.com/Eres-Proveedor



7.1.3.3 Tiendas de Conveniencia

Cadena	Descripción	Contacto
OXXO	<p>Es una tienda que forma parte del estilo de vida de muchas personas, ya que OXXO se preocupa por brindar una amplia oferta de productos y servicios que sean útiles y prácticos para la vida diaria ya que además de productos, en OXXO se ofrecen servicios que la comunidad requiere para su vida cotidiana como el pago de servicios públicos, teléfonos públicos, áreas de comida y en algunos lugares, cajeros automáticos.</p> <p>Es la cadena de tiendas de conveniencia más grande de México y América Latina. Tiene más de 7 mil tiendas a nivel nacional.</p> <p>Oxxo forma parte del Grupo FEMSA que es el embotellador independiente más grande de productos Coca-Cola en el mundo en términos de volumen de venta.</p>	<p>Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores por internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender.</p> <p>http://www.oxxo.com/proveedores/</p>
7-ELEVEN	<p>Es la segunda cadena más grande de este formato con aproximadamente mil cien tiendas en toda la república.</p>	<p>Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores por internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender.</p> <p>http://www.7-eleven.com.mx/index.php/oportunidades/comercializacion</p>
Extra y Circle K	<p>Son las otras dos cadenas de tiendas de conveniencia 24 horas presentes en México. El número de establecimientos es muy inferior a las de Oxxo y 7-Eleven.</p>	<p>Esta empresa maneja toda la relación con sus posibles proveedores por internet. En el sitio que se presenta a continuación se encuentran todos los formatos que un proveedor interesado debe de llenar y explica paso a paso todo el proceso para presentar la empresa y los productos que les interesa vender.</p> <p>https://www.extra.com.mx/rj/porta/anonymous?guest_user=webextra</p>

7.1.3.4. Cadenas de tiendas de departamentos

Cadena	Descripción	Contacto
El Palacio de Hierro	<p>El Palacio de Hierro abrió sus puertas en 1891 con propósito claro de dotar a México de una tienda de departamentos a la altura de los mejores del mundo y que sería la primera de esta clase en México. Comparable al Corte Inglés en España, Palacio de Hierro es la tienda departamental de mayor prestigio en México, distinguiéndose por ofrecer a sus clientes servicios y productos de las más prestigiadas marcas nacionales e internacionales a precios competitivos, proporcionando así el más alto nivel de valor al cliente en el mercado.</p> <p>Palacio de Hierro cuenta con su propia importadora, con sede en México (Importadora Palacio de Hierro), cuando les es interesante por el tipo de producto y los costos de importación ellos hacen la importación directamente. Pero también suelen hacerlo a través de importadores que están establecidos en México.</p>	<p>www.ph.com.mx</p>
Liverpool	<p>La participación de mercado de Liverpool es de aproximadamente 65%, contra 17% de El Palacio de Hierro y 20% de Sears.</p> <p>Cuenta con más de 4 600 proveedores de tamaño diverso y de una gama de productos muy variados que se categorizan por los departamentos de Muebles, Hogar, Multimedia, Damas, Caballeros, Infantiles y Cosméticos.</p>	<p>www.liverpool.com.mx</p>



7.1.3.5. Tiendas especializadas

Cadena	Descripción	Contacto
Grupo La Europea	Es el principal distribuidor en México DF dentro de esta categoría. Cuenta con más de 30 tiendas. Posee su propia importadora, Importaciones Colombres, que es quien abastece directamente a todos los puntos de venta de La Europea, además de a otros clientes como hoteles y restaurantes.	www.laeuropea.com.mx
La Castellana	Cuenta con una presencia de más de 40 años en el mercado mexicano. Actualmente, posee 8 tiendas detallistas, de las cuales 5 están localizadas en la Ciudad de México. La Castellana es también una importadora de alimentos y bebidas.	www.lacastellana.com

7.1.4 Volumen de ventas

- Las tiendas departamentales, de autoservicio y especializadas asociadas en torno a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, ANTAD tienen un peso considerable respecto de lo que ocurre en el sector. De acuerdo con datos de la propia Asociación, del total de ventas nacionales en el 2013, el 47,6 % ocurrió a través de alguno de los miembros de ésta (9,7% tiendas especializadas, 8,8% tiendas departamentales y 29,1% tiendas de autoservicio).
- Las ventas totales generadas en 2013 por la totalidad de estos establecimientos comerciales fueron de USD 83 192 millones que equivalió a USD 15 340 millones en las tiendas departamentales, USD 50 889 millones en las tiendas de autoservicio, y a USD 16 963 millones en las especializadas.
- De manera específica, en el 2013, la venta de alimentos (abarrotes comestibles y perecederos) alcanzaron la cifra de USD 42 260 millones, la de mercancías generales USD 31 713 millones y la de ropa y calzada USD 9 218 millones.
- En el año 2013 las empresas miembros de la ANTAD tenían 34 696 tiendas de las cuales el 80% son especializadas (27 647); el 15% son de autoservicio (5 183) y el 5% tiendas departamentales (1 866)

7.1.5 Segmentos de mercado

- Para los productos alimenticios peruanos con posibilidades de exportación a México como uva fresca, ajo fresco, harina de maca, pisco, conchas de abanico, papa, anchoeta entre otros la segmentación de mercado que se recomienda hacer está relacionada con el estilo de vida, hábitos de consumo, con los ingresos, con el tipo de supermercados y tiendas de especialidad que frecuentan y con la disponibilidad del producto en tiendas muy especializadas.
- A manera de ejemplo, el consumo de pescados y mariscos en México no está muy generalizado entre todas las clases sociales por su alto costo. Tiene también mucho que ver con condiciones estacionales y creencias religiosas como la Cuaresma. Asimismo lo compran segmentos de la población que consideran que es saludable comer productos del mar mientras que la mayoría de la población en México prefiere consumir carne.

7.1.6 Características y recomendaciones para exportar productos alimenticios en México

1	El mercado de alimento es muy grande en México y debido a la apertura económica se encuentra a disposición del consumidor todo tipo de alimentos importados lo que presenta una gran oportunidad para el exportador peruano que además goza de los beneficios del acuerdo comercial con México que facilita el acceso al mercado mexicano.
2	Perú es un país atractivo para México por lo que el empresario mexicano está muy dispuesto a hacer negocios con empresarios del Perú. El ambiente de negocios en México hacia Perú es muy positivo.
3	En el medio, Perú es bien conocido como un país proveedor de productos pesqueros por lo que el ambiente es favorable a que empresas peruanas se acerquen con los importadores mexicanos.
4	En productos como el pisco si bien es ampliamente conocido que es la bebida nacional del Perú la bebida entre los consumidores es poco conocida ya que difícilmente se encuentra en el mercado. Se considera que con una buena estrategia de penetración y promoción se puede conseguir ampliar el mercado.
5	Existe un mercado de mayoreo conocido como La Viga en la Ciudad de México en donde se comercializa todo tipo de productos del mar durante todo el año. Ahí se ubican un gran número de empresas mayoristas y distribuidoras que compran productos nacionales e importados. Dichos mayoristas y distribuidores le venden a las cadenas de tiendas de alimentos y a los restaurantes y hoteles.

- México es el tercer país en el mundo con el mayor número de productores agrícolas orgánicos (169 570 productores), después de India y Uganda, dentro de los considerados como países emergentes. Los principales estados productores son Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Michoacán y Chihuahua quienes concentran el 80% de la superficie orgánica total.
 - México como abastecedor de productos orgánicos en el mercado mundial se limita a tres clases; productos tropicales que no se cultivan en los países desarrollados (café, cacao, mango, plátano, vainilla, etc.), hortalizas de invernadero cuando por cuestiones climáticas los países de clima templado tienen un faltante temporal y productos que requieren mucha mano de obra como el ajonjolí.
 - La comercialización de los productos orgánicos implica la inspección y la certificación de los métodos de producción empleados, la cual la realizan principalmente entidades de los países importadores.
 - El Servicio Nacional de Calidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, SENASICA ha publicado en su portal <http://senasica.gob.mx/default.asp?id=6171>
- un documento con preguntas frecuentes relacionadas con la producción, distribución, comercialización e importación de productos orgánicos que resulta muy importante para cualquier empresa peruana interesada en ingresar al mercado mexicano de productos orgánicos. En dicho documento se indica que los productos orgánicos importados no deben ser certificados nuevamente bajo la regulación mexicana. Los productos importados deben acompañarse de la copia de su certificado y del documento de transacción o de control de que se trata de un producto orgánico.
- A fin de evitar sanciones ante la verificación de la Procuraduría Federal del Consumidor, PROFECO los productos importados cuyas presentaciones finales sean para distribución del consumidor, tendrán que gestionar la recertificación a fin de contar con respaldo. <http://senasica.gob.mx/default.asp?id=6171>
 - El Consejo Nacional de Producción Orgánica publica en su página en Internet todos los documentos relacionados con la normatividad vigente en México para la producción y comercialización de alimentos orgánicos el cual puede ser consultado en: http://www.cnpo.org.mx/doc_interes.html

7.2.2 Tipos de Canales de Comercialización

- Existen en México un importante número de empresas que se dedican a la importación, distribución y comercialización de alimentos orgánicos. El canal tradicional es la importación directa por este tipo de empresas especializadas en la venta de productos orgánicos. Estos importadores le venden a tiendas especializadas, tiendas de departamentos, supermercados y tiendas gourmet.
- La distribución de productos orgánicos se lleva a cabo principalmente en tiendas especializadas en este tipo de productos que venden directamente al consumidor final y por empresas que importan productos orgánicos o compran de productores nacionales y que venden por Internet al consumidor final o a tiendas de productos orgánicos.



7.2.3 Principales Grupos Empresariales

- Las Páginas Verdes es una organización que tiene como objetivo el cuidado del medio ambiente a través del fomento del consumo sustentable. Ellos publican en Internet un directorio de casi 800 empresas mexicanas que son productoras, distribuidoras, comercializadoras e importadoras de productos alimenticios orgánicos el cual puede ser consultado en: http://laspaginasverdes.com/categoria/alimentos_bebidas/page/5/
- Asimismo la empresa Organics, S.A. publica en su sitio e Internet un directorio de 195 empresas productoras, distribuidoras, comercializadoras e importadoras de productos alimenticio orgánicos de México el cual puede ser consultado en: <http://organicsa.net/directorio-empresas-organicas/mexico.htm>
- A continuación se presenta un cuadro de los principales grupos que se dedican a la importación de alimentos orgánicos:

Aires de Campo, S.A.	Empresa dedicada a la importación y distribución de productos orgánicos certificados. Es la primera distribuidora Certificada de Productos Orgánicos en México con 10 años de experiencia en el mercado.	Vende en tiendas Aires del Campo, venta on-line, tiendas de especialidades orgánicas y gourmet, Comercial Mexicana, Chodraul, Superama, entre otros.	www.airesdecampo.com
St. Jerome Gourmet	Empresa dedicada a la importación y distribución de productos gourmet orgánicos y vinos	Distribuye en la Ciudad de México, Atlixco y Puebla. Le vende a tiendas especializadas gourmet, restaurantes y directamente al consumidos final.	sgmexico@gmail.com
Grupo Luum	Es importador y distribuidor y comercializa productos gourmet, orgánicos y cerveza artesanal	Vende por Internet	info@grupolum.com
Ki An Eco	Distribuyen y comercializan productos orgánicos, naturales y biodegradables a nivel nacional (Mayoreo y menudeo)	Atienden a tiendas, cafeterías, hoteles, restaurantes, tiendas especializadas gourmet y orgánicas, tiendas departamentales, gimnasios, spas, centros de nutrición entre otros.	www.kian.com.mx



DELA Tierra. com	De La Tierra crea un vínculo entre los productores de Alimentos Orgánicos y los consumidores, impulsamos el desarrollo económico, social así como el bienestar de las personas y regiones que interactúan o actúan con y en De La Tierra.	Vende por Internet	operaciones@delatierra.com
Smart Holding México, S. de R.L. de C.V.	Comercialización y Venta al Mayoreo y Menudeo de Alimentos Especializados. (Orgánicos, Libres de Gluten). Importador y comercializador de productos gourmet, orgánicos, naturales, libres de gluten, sin azúcar, kosher. Más de 1000 productos de las marcas más reconocidas tanto nacionales como de importación.	Dan servicio a toda la República Mexicana.	www.smartmexico.com.mx

7.2.4 Volumen de ventas

En México se cultivan más de 45 productos orgánicos, de los cuales el café es el más importante. El 85% de la producción orgánica de México se destina a la exportación, principalmente a Alemania, Francia, Estados Unidos y Canadá. La Secretaría de Agricultura de México, SAGARPA estima que la venta de productos mexicanos a esos mercados fue de 400 millones de dólares el año pasado. La mayor producción va al mercado de Estados Unidos seguido de Europa.

7.2.5 Segmentos de mercado

Los productos orgánicos van dirigidos al consumidor joven y de clase social alta que le preocupan los temas ecológicos, del medio ambiente, de la naturaleza y por tener conciencia de que están comiendo productos saludables. Dichos consumidores se ubican principalmente en las ciudades más cosmopolitas del país como la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. También hay un segmento que los prefiere solo por moda y porque consideran que les da status social por lo que están dispuestos a consumirlos sin importar el precio.

7.2.6 Características y recomendaciones para exportadores peruanos a México de alimentos orgánicos:

1	Establecer contacto inicial por correo electrónico con las empresas listadas en este documento a fin de conocer si en principio les interesa explorar con productos peruanos orgánicos.
2	Asegurarse que cuenta con los certificados de producción orgánica que pueden ser requeridos en mercado mexicano según se explica en este documento.
3	Hacer un viaje de prospección una vez que se hayan establecido los contactos iniciales por correo electrónico y apoyarse en la Oficina Comercial del Perú en México – OCEX Perú México.
4	Antes de efectuar el viaje asegurarse de que el producto cuenta con una presentación atractiva en su etiqueta y empaque que sea un plus a la hora de presentar el producto a un posible comprador.
5	Asegurarse que el producto cuenta con un etiquetado que reúne las características que exige la norma establecida en México y que se explica en este documento.
6	Resaltar tanto en la etiqueta como en material promocional del producto alguna característica que lo haga más atractivo al consumidor final tal como algún ingrediente característico del Perú, una zona en donde se produjo dicho ingrediente y que sea producido por comunidades marginadas o minorías.
7	Programar la participación en eventos especializados en México en donde acudan las principales empresas productoras, comercializadoras y detallistas dedicados al negocio orgánico como la EXPO ORGANICOS que se realiza año a año en la Ciudad de México.
8	Tener toda la información disponible sobre la manera en que se enviará el producto a México, tiempos de entrega y un precio final para que la negociación sea mucho más ágil y los resultados sean mejores.
9	Cultivar las relaciones con los posibles clientes y cumplir con todos los ofrecimientos que se hagan durante el viaje y dar un seguimiento puntual.



7.3 Prendas de vestir y confecciones

7.3.1 Descripción del sector

En México, la industria del vestido está integrada por más de 20 000 empresas micro, pequeñas y medianas en su gran mayoría que emplean a más de un millón de personas. El 90% de las compañías son pequeñas y medianas. Las empresas de la confección en México se dividen de la siguiente manera:

- Empresas maquiladoras de exportación que cuentan con plantas propias de confección. Reciben tela, maquilan diversos servicios (desarrollo del producto, corte, lavado, ensamble) o solo ensamblan a empresas extranjeras.
- Empresas que hacen trabajo de maquila para empresas mexicanas. Normalmente estas empresas no comercializan directo, ni financian la tela.
- Empresas verticales. Empresas textiles que producen su propia tela o la compran en el mercado nacional o de importación, confeccionan y/o mandan a maquilar y comercializan prendas de vestir.
- La empresa textil mexicana tiene dos temporadas de venta: invierno (diciembre y enero) y verano (julio y agosto), las preparaciones para la temporada de invierno empiezan en septiembre y en febrero empiezan las de la temporada de verano. Debido a la importancia de las tendencias de moda y estación los plazos de entregas son fundamentales.



7.3.2 Estructura de la distribución

En la industria de la confección en México participan los siguientes canales:

a) Fabricante nacional

Le vende directamente al detallista que puede ser:

- Empresas comercializadoras de prendas. Son empresas privadas que venden mayoreo o menudeo
- Tiendas especializadas. Son empresas privadas que cuentan con varias tiendas.
- Cadenas de departamentos
- Tiendas de autoservicio y descuento

b) Fabricante extranjero

- Le vende directamente a tiendas de ropa y tiendas de departamentos
- Le vende a un importador que a su vez comercializa y distribuye el producto a detallistas.
- Le vende directamente al detallista
- Tiene sus propias tiendas en México como el caso de la española INDITEX



7.3.3 Principales grupos

Cadena	Descripción	Contacto
El Palacio de Hierro	<p>El Palacio de Hierro abrió sus puertas en 1891 con propósito de dotar a México de una tienda de departamentos a la altura de las mejores del mundo y que sería la primera de esta clase en México. Comparable al Corte Inglés en España, Palacio de Hierro es la tienda departamental de mayor prestigio en México, distinguiéndose por ofrecer a sus clientes servicios y productos de los más prestigiados marcas nacionales e internacionales a precios competitivos, proporcionando así el más alto nivel de valor al cliente en el mercado.</p> <p>Palacio de Hierro cuenta con su propia importadora, con sede en México (Importadora Palacio de Hierro), cuando les es interesante por el tipo de producto y los costes de importación, ellos hacen la importación directamente. Pero también suelen hacerlo a través de importadores que están establecidos en México.</p>	<p>www.ph.corti.mx</p>
Liverpool	<p>La participación de mercado de Liverpool es de aproximadamente 65%, contra 17% de El Palacio de Hierro y 20% de Sears.</p> <p>Cuenta con más de 4 600 proveedores de tamaño diverso y de una gama de productos muy variados que se categorizan por los departamentos de Muebles, Hogar, Multimedia, Damas, Caballeros, Infantiles y Cosméticos.</p>	<p>www.liverpool.com.mx</p>
Sears	<p>En 1997, Grupo CARSO compra el 85% de las acciones de Sears en México. En la actualidad Sears es una empresa 100% mexicana y cuenta con más de setenta y cinco tiendas en todo el país. El abastecimiento de mercancías lo obtiene en su gran mayoría de proveedores nacionales. La selección de los mismos, se realiza con base en factores de calidad, servicio y precio. Básicamente las industrias con mayor prestigio en ropa, calzado, muebles y aparatos para el hogar, son proveedores de Sears México.</p>	<p>www.sears.com.mx</p>

7.3.4 Volumen de ventas

El mercado de la industria de la confección en México tiene un valor cercano a los USD 7 375 millones. Aporta medio punto del PIB nacional y emplea a más de 170 mil personas. Existen en México más de mil empresas dedicadas a este sector. El sector de la confección exporta más de USD 4 000 millones e importa cerca de USD 3 000 millones al año.

7.3.5 Segmentos de mercado

- La industria de la confección en México tiene muy bien marcados sus segmentos de mercado. El consumidor en México puede encontrar prendas de vestir desde un tianguis o mercado de comercio informal hasta las boutiques más exclusivas y caras del mundo.
- La clase de menor ingreso compra sus prendas de vestir en el comercio informal, en tiendas de descuento, en mercados y tianguis.
- La clase media y media alta adquiere sus prendas de vestir en cadenas de supermercados, departamentales y tiendas tipo boutique. Es el mercado más grande del sector.
- Existen como en otras partes del mundo tiendas de ropa tipo boutique que se localizan en los centros comerciales que conviven con las tiendas de departamentos que manejan marcas propias y marcas exclusivas.



7.3.6 Características y recomendaciones para el exportador peruano de prendas de vestir

1	Definir el segmento de mercado al cual se quiere atacar. Es recomendable que el exportador peruano intente llegar al segmento de clase media alta con diseños y telas exclusivas y de preferencia con una marca propia presentando toda una colección a una cadena de tiendas de departamentos.
2	Para que una cadena de departamentos ponga atención a un nuevo proveedor, este tiene que ofrecer algo diferente, con todo un concepto novedoso y atractivo para poner en sus tiendas.
3	Asimismo tiene que ofrecer condiciones de entrega muy precisas en cuanto a tiempos
4	Estar dispuesto a invertir en viajes para presentar el proyecto y en envío de muestras
5	El consumidor mexicano está al tanto de la moda y dispone de una oferta muy amplia de productos a elegir a precios competitivos por tratarse de un mercado totalmente abierto a las importaciones por lo que el exportador peruano tiene que estar dispuesto a una competencia muy fuerte en el mercado.
6	En el mercado mexicano está disponible una gran variedad de productos de la confección de moda rápida que ofrece productos accesibles al consumidor pero que cambia rápidamente como los productos que ofrecen las cadenas españolas.
7	Las cadenas de departamentos en México son extremadamente exigentes y demandantes por lo que hay que analizar muy bien las condiciones antes de hacer cualquier compromiso.

7.4 Manufacturas

7.4.1 Descripción del sector

- México se ubica entre los 10 principales productores de 16 diferentes minerales: oro, plomo, cobre, zinc, bismuto, fluorita, celestita, wollastonita, cadmio, diatomita, molibdeno, barita grafito, sal, yeso, manganeso, principalmente.
- Ocupa el primer lugar de productor de plata a nivel mundial.
- Es el primer destino en inversión en exploración minera en América Latina y el cuarto en el mundo de acuerdo con el reporte publicado por Metal Economics Group en 2013.
- Es el quinto país con el mejor ambiente para hacer negocios mineros, de acuerdo al reporte de la consultora Behre Dolbear publicado en abril 2013.
- Contribuye con el 4,9 del producto interno bruto nacional.
- Genera 337 mil empleos directos y más de 1,6 millones de empleos indirectos.

7.4.2 Tipos de Canales de Comercialización

En un estudio reciente elaborado por encargo de PromPerú sobre la minería en México denominado Perfil de Mercado y Compradores Para Productos de Minería en México que puede ser consultado en: <http://www.sicex.gob.pe/sicex/resources/estudio/187135498rad10774.pdf> se describen diversos tipos de canales de comercialización para maquinaria y equipo para la industria minera:

1. El primero va del fabricante en Perú directamente a la empresa minera
2. El segundo va del fabricante en Perú a un fabricante de maquinaria y equipo que le vende a la empresa minera
3. El tercero va del fabricante en Perú a un distribuidor de maquinaria y equipo que le vende a la empresa minera

En el mencionado estudio se muestran los resultados de una encuesta realizada a 15 empresas de la industria minera en México sobre tendencias en sus importaciones así como un análisis sobre 32 partidos que representan oportunidades de exportación a México de productos originarios de Perú.

7.4.3 Principales Grupos Empresariales

- Existen en México más de 660 empresas mineras siendo los siguientes grupos los más importantes: Minera Frisco, Grupo México y Peñoles que son empresas de capital mexicano. Asimismo hay inversiones de empresas de origen canadiense y de los Estados Unidos como Gold Corp, Mexichem y Endeavor Silver.
- Por otra parte la empresa INSETEC, S.A que es la editora de la prestigiosa revista de la minería en México, "Mundo Minero" publica asimismo un directorio en Internet de todas las empresas mineras de México. Para cada empresa se presenta en el directorio toda su información de contacto. Adicionalmente INSETEC publica en Internet un directorio que resulta de enorme interés para empresas peruanas interesadas en vender sus productos en México. Se trata del directorio de todas las empresas distribuidoras y comercializadoras de maquinaria y equipo para la industria minera. En el mismo se puede encontrar toda la información de contacto de cada empresa así como el tipo de maquinaria y equipo que distribuyen y comercializan. Se puede consultar en: <http://directoriominero.mx/>



A continuación se presenta una relación de empresas que se dedican a la comercialización y distribución de maquinaria y componentes para la industria de la minería:

Cadena	Descripción	Contacto
CASA MYERS	Maneja todo tipo de maquinaria y equipo para la industria minera. Cuenta con 14 tiendas en Chihuahua, y una tienda en Sonora	Tel: (614) 414-8880 www.casamyers.com.mx
Altas Copco	Equipos para excavación y carga, equipos móviles de superficie y componentes compresores de aire.	Tel: 52 5 53 21 06 00 www.aftascopco.com.mx/mx/es
Cribas y Productos Metálicos, S.A	Servicios de Soporte - Otros Fabricación de Metales	Tel: 61 8358-3800 www.cribas.mx
MADISA	Maquinaria pesada para la minería, grúas, perforación Armado de Mangueras, Refacciones, Renta de maquinaria. Servicio. Venta de maquinaria	www.madisa.com/ 52 (81) 8400 4000 52 (81) 8400 2000
ZEPEDA STRUCTURAL	Mangueras Refacciones Renta de maquinaria Servicio Venta de maquinaria	www.zepeda-structural.com/contact.php 52 (81) 8400 4000 52 (81) 8400 2000
REYNA MINING	Soluciones en minería e ingeniería	www.reynamining.com/nuevositio 52 (55) 5553 3708
Comercio- ligadora y Distribuidora de Minería S.A. de C.V. - CODIMIN	Comercialización y distribución de maquinaria y equipo para la industria minera	www.codimin.com jorge.dalarosa@codimin.com 52 (614) 290-10-96
EUROREPRESENTACIONES	Maquinaria para la industria minera y trituraciones	Tel: 525553950305 www.eurorep.com.mx

7.4.4 Volumen de ventas

- En las actuales circunstancias, con los precios internacionales de los minerales en descenso, así como la aplicación de nuevos derechos mineros, la actividad minera tendrá que esforzarse para conservar los actuales empleos que benefician a millones de familias mexicanas en 24 estados donde opera, así como mantener su importante aportación a las finanzas públicas del país.
- Las exportaciones de la industria minera en el 2013 alcanzaron los 18 mil 356 millones de dólares. Con este resultado, la industria minera descendió una posición como sector con más divisas generadas.

7.4.5 Segmentos de mercado

Podríamos clasificar los segmentos de mercado de la industria minera de la siguiente manera:

1. Grandes grupos mineros
2. Empresas mineras medianas
3. Fabricantes de maquinaria y equipo minero
4. Detallistas que venden maquinaria y equipo para la industria de la minería

De acuerdo a las conclusiones del estudio mencionado anteriormente y que fue encargado por PromPerú la principal oportunidad de negociación para empresas peruanas se presenta con empresas mineras mexicanas de tamaño medio así como la negociación de alianzas con intermediarios de la cadena de suministro ya sea en el canal detallista o de forma directa como proveedor de empresas fabricantes del sector minero.



7.4.6 Características y recomendaciones para Los exportadores peruanos de maquinaria y equipo para la industria minera.

1.	Existen innumerables fuentes de información que un exportador peruano de maquinaria y equipo para la industria minera pueden consultar. Ya se hizo referencia al reciente estudio de mercado sobre minería en México elaborado por PromPerú y a los detallados directorios de empresas mineras en México y de empresas que comercializan y distribuyen maquinaria y equipo para la industria de la minería en México. Se recomienda estudiarlos con detenimiento a fin de diseñar una estrategia de acercamiento al mercado mexicano.
2.	De acuerdo al informe del 2014 de La Cámara Minera de México durante el 2013 se iniciaron 23 proyectos y se espera que para el 2014 se puedan iniciar 30 nuevos proyectos mineros. Esto representa un crecimiento importante que puede traer oportunidades para exportadores peruanos ya que la venta de maquinaria y equipo dependerá de los planes de expansión de los grandes y medianos proyectos mineros. En esta liga del Servicio Geológico Mexicano de la Secretaría de Economía, se puede encontrar el listado completo de todos los proyectos mineros de México por etapa ya sea producción, desarrollo o exploración. Asimismo se encuentra una lista completa de las empresas mineras y su localización que están desarrollando dichos proyectos: http://portalweb.sgm.gob.mx/economia/es/mineria-en-mexico/proy-exploracion.html
3.	Asimismo se recomienda al exportador peruano consultar el directorio de empresas en Internet publicado por la empresa Mexico InfoMine que lista a todas las empresas mexicanas proveedoras de la industria minera. Estas empresas podrían interesarse en manejar la maquinaria y equipo hecho en Perú. http://mexico.infomine.com/suppliers/categories.asp
4.	Por otra parte se recomienda estudiar los canales de comercialización descritos en este documento a fin de tomarlos en cuenta en el diseño de la estrategia de promoción. Habrá que analizar si conviene nombrar a un agente de ventas para que promueva los productos en el mercado mexicano.
5.	Un viaje de prospección a México para entrevistarse con algunos distribuidores de maquinaria y equipo para la industria minera sería un primer paso para identificar las posibilidades reales de venta en el mercado mexicano.

7.5 Recomendaciones a los Exportadores Peruanos en general

1	Establecer contacto inicial por correo electrónico con las empresas listadas en este documento a fin de presentar su producto e iniciar una relación que pueda ser continuada durante la visita de prospección a México.
2	Haga un viaje de prospección a México.
3	Apóyese en la Oficina Comercial del Perú en México – OCEX Perú México.
4	Acuda a sus citas con toda la información del producto que desea exportar incluyendo los precios del producto puesto en México y la forma de transporte.
5	Dé seguimiento puntual a todas las entrevistas que tuvo durante la visita de prospección sin retrasos.
6	Estudie las opciones de ingreso al mercado que mejor se adapten a su producto.
7	Analice cuál es el canal de distribución más adecuado y si le conviene tener un representante de ventas que dé seguimiento a sus prospectos para concretar ventas y supervisar la operación.
8	Cultive las relaciones que hizo durante la visita de prospección. Acuérdesse que en México las relaciones personales son muy importantes.
9	Asegúrese de que la calidad y tiempos de entrega de su producto sean de acuerdo a lo ofrecido.
10	No dé la exclusividad de la distribución en México a ningún importador, puesto que el país es muy grande y muy diferenciado, por lo que es difícil que puedan cubrir toda la República.

7.6 Principales Compradores Mexicanos

N°	Empresa	Tipo de empresa	
1	Aires de Campo S.A. de CV	Distribuidor, importador, minorista	
2	Costco México	Distribuidor, importador, minorista	
3	Supermercados Internacionales H.E.B., S.A de CV.	Importador, autoservicio, minorista	
4	The Green Corner	Distribuidor, importador, autoservicio, minorista	
5	Tiendas Chedraui S.A. de C.V.	Distribuidor, importador, autoservicio, minorista	
6	Wal Mart México	Distribuidor, importador, minorista	
7	El Palacio de Hierro	Distribuidor, importador, minorista	



	Notas	Dato de contacto
	Identificada con el desarrollo sustentable	www.airesdecampo.com
	Compra de grandes volúmenes a bajos precios (variedad muy limitada de productos). Posee marca propia	www.casico.com.mx
	Posee marca propia No asume riesgo ni costos por daños y perjuicios en la mercadería	www.hebmexico.com
	Especializada en productos orgánicos. 30% de productos importados. Importa a través de terceros.	www.thegreencorner.org
	Competencia directa de Wal-Mart México.	www.chedraui.com.mx
	Posee su propia red logística y centros de distribución	www.walmartmexico.com.mx
	Posicionada como una tienda departamental de lujo y prestigio. 30% de sus productos son importados. Posee su propio centro de distribución.	www.elpalaciodehierro.com.mx



08

Tendencias del Consumidor y Características del Mercado

De acuerdo con el estudio "El futuro del gasto de los consumidores: La nueva era de la pausa y de la compra", realizado el 2010 por The Future Laboratory para American Express, cuatro de cada 10 mexicanos prefieren realizar compras que apoyen la economía nacional y local mientras que uno de cada tres indica que sus compras se orientan a productos fabricados con insumos nacionales y por productores locales.

También destaca la creciente conciencia ambiental del nuevo consumidor mexicano (preservación del medio ambiente y consumo ético). El 60% de los mexicanos encuestados considera la disponibilidad de productos reciclables; 55% afirma que busca productos 100% biodegradables; y un 50% se inclina por productos orgánicos y/o naturales. Destaca también la creciente preferencia por realizar compras por internet, muchas veces en forma conjunta a fin de aminorar costos. El factor económico no deja de ser relevante dada la mayor conciencia del impacto de las crisis internacionales y del desempeño de la economía doméstica.

Por otra parte, el Estudio Global del Consumidor 2009 de la Consultoría Accenture, revela que 54% de los mexicanos encuestados están en proceso de búsqueda y abiertos a cambiar de proveedor y que sólo el 29% está satisfecho con sus actuales proveedores. Los mexicanos buscan que sus proveedores se enfoquen en cuatro aspectos fundamentales: la alta calidad de los productos y servicios la innovación, amplia gama de productos y servicios, y un alto nivel de confianza.

Los datos provistos indican que las empresas se encuentran en un momento clave para captar nuevos clientes en un mercado potencial de más de 110 millones de consumidores, mediante una oferta competitiva (calidad, precio, uso de tecnologías, respeto por el medio ambiente y mejores condiciones de pago), mayor contacto con el cliente y realizando una promoción más agresiva.

8.1. Alimentos y bebidas

8.1.1. Descripción de las tendencias del mercado mexicano de alimentos y bebidas

Tendencia a lo saludable

- Los consumidores están más conscientes de la correlación entre los problemas de salud y una alimentación poco saludable. La obesidad se ha convertido en un problema en México. Un 40,8% de los mexicanos mayores de 15 años tienen sobrepeso y un 32,2% tiene obesidad para un gran total del 73%, ubicando al país en segundo lugar mundial.
- México ocupa el primer lugar en obesidad infantil con un 30% aproximado del total de menores de 15 años.
- Una de las causas que han llevado al país a esta situación es el consumo excesivo de comida empacada, fuera del marco de una dieta balanceada, donde el país ocupa el décimo lugar a nivel mundial. De los productos procesados, más del 40% del total de ventas de comida empacada son productos panificados: Pan, tortillas, pasteles, galletas, pastelitos. Si bien ningún producto es responsable por sí mismo, sino su consumo en cantidades excesivas, el crecimiento del mercado de bebidas carbonatas, tendencia que se mantendrá hasta el año 2015, no ayuda a mejorar la situación.
- En cuanto a la ingesta de alimentos frescos en el país (incluyendo vegetales), es de tan sólo 272,6 kilogramos anuales por persona, lo que ubica al país en el lugar 74, de un ranking de 207 países.
- Ante la problemática, la industria ha tenido una respuesta que va desde la reformulación de productos y/o sustitución de ingredientes, la reducción en el tamaño de los empaques y enfoque en canales de distribución que apuntan a consumidores de bajo nivel adquisitivo.



Avance de las tiendas de conveniencia

- Otra tendencia es el avance de las tiendas de conveniencia como OXXO. Si mantiene las tasas de crecimiento de 2013, la cadena de tiendas de conveniencia Oxxo alcanzaría el 60% del volumen de ventas de Walmart en México en 2020. En siete años, los ingresos de Oxxo pasarían de representar 26% de los ingresos de Walmart a 65% del volumen de ventas, equivalente a un incremento de casi tres veces. La estrategia de Oxxo se mantiene en abrir mil tiendas por año.

Inocuidad alimentaria

- Otro tema en México en este sector es la gran preocupación por la inocuidad de los alimentos desde la granja al plato. No sólo para el consumo doméstico, sino también para todas aquellas empresas que importan productos a fin de que los consumidores puedan tener un grado adicional de confianza.

Bebidas

- En el sector de bebidas destaca la consolidación de grandes fusiones y ventas dentro del sector cervecero, finalizando con la consolidación de la marca Corona como la más valiosa de América Latina superando a Petrobras. Se vislumbra un período en el que se abren las puertas a nuevas oportunidades para el sector de las bebidas. Con México en tercera posición mundial en consumo de refrescos y ante la tasa de diabetes más alta del mundo y una de las más altas también en cuanto a obesidad, las refresqueras ven en los productos sin azúcar una fuente importante de ingresos. Bebidas como el té listo para consumir creció en un 13% el último año. Esta bebida es sólo un ejemplo ya que se registraron importantes crecimientos en las categorías de jugos naturales y otras bebidas con menores cantidades de azúcar. Las empresas tienden a la ampliación de sus carteras de marcas de bebidas sin azúcar, utilizando los canales de distribución para imponerlas en diversas partes del país.

- Las grandes embotelladoras de México, FEMSA Coca-Cola y Arca Continental presentaron aumentos importantes en los porcentajes de ingresos provenientes de refrescos. El mercado sigue dominado por las grandes marcas, y aunque existen algunas empresas más pequeñas con productos más regionales o minoritarios, se estima que el 61% del mercado pertenece a Pepsico, Danone y Coca-Cola
- México es también uno de los líderes mundiales en el consumo de agua embotellada. El gobierno mexicano intenta impulsar el agua embotellada como sustituto del refresco, tiene como objetivo llevar al país a las cifra de USD 13 000 millones para el año 2015. El mercado sigue dominada por Bonafont de Danone captando un 29% del mercado. Aún así, se estima que existen unas 7 500 pequeñas embotelladoras de agua en México y la presencia de la pequeña empresa es cada vez más común dentro del mercado, en formatos genéricos como grandes garrafrones que se llevan directamente a hogares u oficinas a un precio menor que las marcas establecidas. La mayoría de la población carece de la confianza para el consumo de agua del grifo común, y por tanto es, para muchos hogares mexicanos, un bien de primera necesidad. Coca-Cola, Nestlé y Pepsico con sus marcas de H2O embotellada también empujan por alcanzar más grandes cuotas de un mercado de gran potencial.
- En México predomina en consumo de la cerveza, seguido del tequila y mezcal, y dejando otros licores como el whisky, ron o vodka para un lugar casi terciario. Igualmente el uino se muestra como una bebida en auge por parte del consumidor mexicano.



Botanas y snacks

- El segmento de botanas (aperitivo) y snacks es uno de los segmentos del sector de alimentos que más crece en porcentaje en México. Se estima que el crecimiento en los últimos 5 años ha sido de un 40%. Este sector, junto con el de refrescos y bebidas carbonatadas es uno de los que está bajo escrutinio por parte no sólo de las autoridades del país, sino también por grupos de presión, ya que el aporte calórico de muchos de productos por pesaje es mayor al de otros alimentos. Esto supone que se le aplique parte de la culpa de los altos porcentajes de obesidad y en especial de obesidad infantil, ya que muchos están dirigidos a los consumidores más pequeños por edad. Los hábitos de consumo están fuertemente arraigados dentro de los hogares mexicanos, y casi el 97% de los hogares tienen este tipo de productos presentes. El consumo durante el año 2012 aumentó en 100 gramos por persona, llegando a los 2,8kgs.
- Al igual que sucede en el segmento de refrescos, el mercado está captado por tres principales compañías al 90%. Sabritas de Pepsico (69,7%), Barcel de Grupo Bimbo (20,3%) y Bokados de Arca Continental (10%).

Alimentos preparados y congelados

- El consumo de alimentos procesados en México es de alrededor de 19 mil millones de toneladas, tercer país americano en valor de consumo. Las tortillas y el pan son los alimentos más consumidos. Se espera que el consumo aumente un 6,1% anual en los próximos diez años.
- Más del 50% de los alimentos procesados en México provienen de productos agrícolas como papas o vegetales y el porcentaje aumenta ligeramente si se añaden los productos de panificación y otros productos hechos a base de trigo. De acuerdo con la información de Euromonitor, el consumidor mexicano tiene la imagen de que los alimentos congelados tienen menor valor nutritivo y un peor sabor que el de los productos frescos. El elevado precio de estos productos y la abundancia de productos frescos disponibles en México hacen que este segmento no tenga perspectivas reales de crecimiento.

Pescados y mariscos

- Los pescados y mariscos son un alimento poco popular en el gusto de los mexicanos, debido a que se cree que son caros o riesgosos para la salud, haciendo notorio que desconocen el gran aporte nutrimental que dan a los consumidores. En Japón el consumo de pescado por persona es de 70 kilos al año, en Perú 22 kilos y en México es de 12 kilos al año. En general el consumo de productos pesqueros, sigue siendo marcadamente estacional. El congelado y conserva son las variedades preferidas, seguidas del fresco, el consumo de pescado vivo en inexistente. La frecuencia de consumo es muy baja.
- Dentro de los hábitos de consumo de pescados y mariscos de los mexicanos, la época más importante es en cuaresma y Semana Santa, recalcando que la causa principal de consumo es por su sabor, y prefieren consumirlo fresco en esta época que hay más oferta, comprándolo principalmente en el autoservicio, por comodidad. Las variedades más populares son la mojarra y el camarón, entre los más de 100 diversas variedades de pescados y mariscos que se ofrecen en el mercado. También se consume merluza, curvina, cojinuda, gurrubata, jurel, boquilla, carpa, lisa, lebrancho, cintilla, calamar gigante (pota) y sardina (anchoveta). El mercado de pescados y mariscos de la Nueva Viga en la Ciudad de México comercializa diariamente más de mil quinientas toneladas de diversas especies en la temporada de vigilia.



8.2. Alimentos orgánicos

8.2.1. Descripción de las tendencias del mercado mexicano de alimentos orgánicos

- En México la producción de alimentos orgánicos ha crecido de una manera importante principalmente debido a la atractivo del mercado de exportación en Estados Unidos y Europa que cada día demandan más productos orgánicos y para los cuales están dispuestos a pagar un precio superior comparado con los productos no orgánicos. Esta situación ha hecho que proliferen en México los productores de orgánicos principalmente café a fin de atacar el mercado de exportación que como se explicó anteriormente alcanza los 400 millones de dólares.
- Sin embargo se ha desarrollado en México principalmente entre la gente joven y entre la gente de la clase social alta interés por consumir cada vez más productos orgánicos. Son consumidores preocupados por el medio ambiente y los temas ecológicos y que además se preocupan por su salud y disfrutan de convivir con la naturaleza. A estos consumidores se les conoce como los héroes ecológicos o bioconsumidores y son altamente políticos, en el sentido de que buscan transformar el mundo a través de sus decisiones de compra. Para ellos el consumo es una estrategia de renovación social. Se preocupan por el calentamiento global, por la tala de árboles, por salvar a animales en peligro de extinción y por disminuir las diferencias sociales. No están de acuerdo con la manipulación genética y los aditivos químicos de los alimentos. Están convencidos de que las empresas deben ofrecer productos que no contaminen y cuyos desechos se puedan reciclar en su totalidad.
- También existe un grupo de consumidores que se identifican como héroes ecológicos, pero no tanto por conciencia social, sino por moda. Y es que los temas de medio ambiente están "in". Muchos ven en los productos orgánicos un símbolo de estatus, ya que suelen ser un poco más caros que los demás.
- En los directorios que se presentan en el capítulo anterior se puede ver que existe ya en México un importante número de empresas que se dedican a producir y comercializar alimentos orgánicos.
- Resalta el hecho del comercio por Internet que se está volviendo característico de este sector.

8.3. Prendas de vestir y confecciones

8.3.1 Descripción de las tendencias del mercado mexicano para el sector de confecciones

- El consumidor mexicano ha evolucionado de un interés superficial por un verdadero conocimiento de la moda, es un fenómeno global promovido por los medios de comunicación y muy especialmente por los canales de televisión de señal cerrada de cable que pasan programas de moda y estilos de vida.

- De acuerdo a la experta en moda Ana Fugoni, el mexicano padece marquitis aguda y esto no ha cambiado mucho. Aun se compran a 12 meses sin intereses, bolsas de marca encabezando la lista, en productos de lujo y muy de cerca le sigue el calzado de alta moda con firma de diseñador. La consumidora de moda en México no se arriesga y prefiere ir a lo seguro con las marcas. Los mexicanos se han convertido más demandantes en cuanto a calidad y más exigentes en relación calidad-precio.

- El mercado de la moda y el vestido en México registra un mayor dinamismo en los últimos años, gracias a la entrada de nuevas marcas y jugadores en todos los segmentos, así como mayores opciones de crédito a los consumidores, también el aumento de las mujeres que entran al mercado laboral.



- Un mercado importante es el de la "Moda Rápida" que ofrece productos accesibles, pero que cambia rápidamente, con lo que aumenta la frecuencia de compra e impulsa el crecimiento de mercado.

- México vive un momento clave en la venta en línea, en el 2016 el mercado valdrá 13 000 millones de dólares y cada vez son más las empresas que se suben al barco. Según datos de la AMIPCI la industria de la ropa y los accesorios es la quinta que más vendió en México en el 2012 y continuará así en los próximos años.

La empresa Bossa elaboró un ranking de las empresas en México que venden en línea prendas de vestir. La única restricción de que estuvieran instaladas en México. Midieron sus políticas de devoluciones, la cantidad de productos que tiene, los descuentos que ofrecen, la calidad del soporte por redes sociales, los métodos de pago, el tiempo de entrega y hasta si ofrecen consejos de vestimenta por medio de un blog. A cada métrica se le dio un peso y así obtuvieron las mejores tiendas en línea de moda en México. En esta liga se puede ver las primeras 20 tiendas en línea de este Ranking. <http://www.bossa.mx/2013/08/las-40-mejores-tiendas-en-linea-de-moda-en-mexico/>

- El consumidor mexicano compra ropa en promedio de tres a cuatro veces al año. Más de la mitad de las compras que realiza son espontáneas.
- Los lugares donde más se acostumbra a comprar ropa en México son tiendas departamentales. Les siguen centros comerciales, mercados y tianguis. Boutiques, tiendas de diseñador y el extranjero son lugares donde las compras son más limitadas.
- Para actualizarse en moda la gente toma como fuentes de información la televisión, las revistas, las tiendas e internet.
- Más del 50 por ciento de los consumidores es influido por los aparadores de las tiendas en su decisión de compra.
- Más de la mitad de los consumidores considera que las prendas nacionales son mejores que las importadas, ya que tienen mejor calidad o son iguales en calidad y se maquilan en México.



8.4. Manufacturas

8.4.1 Descripción de las tendencias de la industria minera en México

- En 2013, se registraron producciones mineras y metalúrgicas récord de los últimos 20 años para minerales como: oro, plata, plomo, molibdeno, hierro, pellets, coque, manganeso, dolomita, caolín, fosforita, wollastonita, sulfato de sodio y sulfato de magnesio. Sin embargo después de 10 años de crecimientos sostenidos, en 2013 el valor de la producción minero-metalúrgica descendió 14% con respecto a 2012, con ello dos de los cuatro grupos de productores disminuyeron en sus valores de producción.
- El Producto Interno Bruto del sector minero-metalúrgico representó 8.5% del PIB Industrial y 2.9% del Nacional. La minería representa así un sector primordial para la economía mexicana en su proceso de crecimiento a corto y largo plazo.
- El SNL Mining and Metals indica que a pesar de la disminución de 26% en la inversión mundial en exploración, América Latina se mantiene a la cabeza en la atracción de esta inversión. México, Chile y Perú encabezan conjuntamente la región con 17%.
- El número y valor de proyectos en etapa de factibilidad en el mundo ha crecido en los dos últimos años, representando el 24% del total de proyectos y más del 20% de las inversiones en desarrollo, sin embargo los proyectos en etapa conceptual y de pre-factibilidad se han contraído, por la situación financiera a nivel corporativo, lo que significaría que en algunos años no existirán suficientes minas para satisfacer la demanda mundial de metales.
- En 2013, 23 proyectos iniciaron operaciones y cerca de 30 si las condiciones lo permiten harán lo propio entre los años 2014-2018. El informe detallado de la industria minera en México 2014 elaborado por la Cámara Minera de México puede ser consultado en: http://www.camimex.org.mx/files/9714/0544/1072/situacion_de_la_mineria.pdf



09

Oportunidades de productos peruanos

9.1. Alimentos y bebidas

Alimentos Gourmet

- Recientemente han proliferado en las principales cadenas de supermercados y en las tiendas de departamentos secciones donde se venden alimentos considerados gourmet en una gran mayoría importados. En cadenas de tiendas como Liverpool, El Palacio de Hierro, La Comercial Mexicana y su modalidad City Market o Costco son ahora centros en donde se pueden encontrar todo tipo de alimentos gourmet. Asimismo en tiendas especializadas como La Europea y La Costeña se expenden alimentos principalmente importados. Es así que el mercado gourmet en la Ciudad de México está creciendo muy rápidamente ya que cierto sector de la población tiene alto poder adquisitivo y constantemente busca nuevos productos más sofisticados.

Pisco

- El Pisco es la bebida bandera del Perú. Este producto se comercializa en México en muy pocas tiendas especializadas en venta de productos latinoamericanos y más escasamente en restaurantes que adquieren el producto importado por terceros. El costo por botella de 750cc oscila entre US \$20 y los US \$40.
- En términos generales los consumidores mexicanos no conocen esta bebida y los pocos que la identifican, tienden a asociarla con producto peruano.
- El pisco se regula mediante la NOM 120-SSA, relativa al etiquetado de las bebidas alcohólicas destinadas al mercado mexicano requieren de un marbete (sello oficial) gestionado ante el Servicio de Administración Tributaria de México.
- La exportación a México de este producto muy representativo del Perú tiene mucho potencial en la medida que se promueve el producto en el mercado. Las cadenas

de tiendas de departamentos, supermercados y tiendas gourmet están ahora organizando catas y promociones para introducir nuevos productos entre su clientela que siempre está en busca de nuevos productos. Asimismo en los restaurantes y bares se podría hacer promociones para introducir la bebida entre la gente joven.

- El 26,6% de los mexicanos son consumidores recurrentes de alcohol, el contexto en el que más ingieren bebidas alcohólicas son las reuniones en domicilios particulares, seguidas por bares y restaurantes. El mexicano es un mercado que se diversifica regionalmente. La cerveza se consume más en el norte y en la costa, mientras que en el sureste, el occidente y el bajo se prefieren los destilados con identidad local (mezcal, tequila), en la zona centro prolifera la mixiología molecular, que permite acceder a bebidas conocidas en presentaciones innovadoras: gelatinas, microcápsulas, espumas, flameados etc.
- Se recomienda la introducción del pisco en diversas modalidades de mixiología para el segmento de mediana edad con capacidad adquisitiva alta, primero como complemento de vodka, luego como bebida de identidad propia. También mediante catas, ferias especializadas en alimentos y bebidas.



Harina de Maca

- La maca es uno de los tubérculos más beneficiosos que existen en el mundo, con gran cantidad de propiedades y beneficios para el ser humano. El Perú es un país que desde siempre ha producido gran cantidad de maca, tiene diferentes presentaciones: harina, harina gelatinizada (Premium), extracto hidroalcohólico, tabletas y capsulas. El principal mercado de exportación de la maca es Estados Unidos, a México se exporta muy poco volumen.

- Se debe de buscar una alternativa de marketing de la maca, realizar serios estudios de mercado para posicionar el producto en la mente de los consumidores, resaltando las propiedades del producto tales como ser un producto nutricional, energizantes y funcionales tales como disminución del estrés, aumento del vigor y resistencia física así como mejorar la percepción y el estado de ánimo. Los consumidores buscan ahora productos naturales, ecológicos y orgánicos.
- Las tendencias internacionales para productos naturales como la maca, las podemos resumir en los siguientes puntos:
 - Incursión en el mercado de nuevas industrias de suplementos alimenticios y medicinales a base de maca
 - Ascendente rentabilidad de productos a base de plantas naturales

Aceite de Palma

- El Aceite de Palma, actualmente, es la segunda fuente más importante de aceite vegetal en el mundo, después de la soya.
- En México, la producción de aceite obtenido de la copra y granos de oleaginosas es insuficiente para cubrir la demanda nacional.
- México importa alrededor de 462 000 toneladas de aceite de palma al año, equivalente al 82% de su consumo. Para satisfacer su demanda interna, México debería contar con 200 850 hectáreas de palma; sin embargo, hoy en día solo cuenta con 24 434 hectáreas en producción y 30 000 más en etapa pre-productiva.
- Se utiliza como aceite comestible, así como en aceites lubricantes, en materiales impermeables, como secante de pinturas y en la fabricación de jabón.
- El precio promedio de los últimos 5 años del aceite crudo es de \$11 500 por tonelada y se cotiza diariamente en el mercado de Rotterdam, Holanda.
- Tiene gran mercado en México, debido a la sustitución que se está haciendo en la elaboración de productos, y el cuidado de la salud. Este aceite es más natural y con mayores elementos nutritivos sus usos son: cosméticos, en la industria alimenticia, productos de limpieza, uelas, en el chocolate etc.

Quinoa y Chia

- Estos dos semillas tienen muchos nutrientes. En el mercado mexicano no son tan consumidos, debido a su alto costo, por lo que solo se limita a un producto gourmet. Pero que a través de mejor comercialización podría tener grandes ventas.
- El precio de la chia ha aumentado en un 400 por ciento en los últimos ocho años. De acuerdo con cifras del Consejo de Productores de la Chia de Jalisco este cultivo ha crecido de manera exponencial. En 2005 sembraban 300 hectáreas y en el 2014 casi 50 mil, con rendimiento promedio de media tonelada por hectárea.
- El estado de Jalisco es donde actualmente se obtiene 99% de la producción en México, la misma que en el 2011 llegó a 3 449 toneladas.
- El precio medio rural es de USD 1 475 por tonelada y el costo de producción está alrededor de USD 752 permitiendo una utilidad de USD 1 018 por hectárea, lo cual es muy superior a lo que se obtiene con maíz o sorgo de temporal.
- Tiene un alto nivel de omega 3, controla la presión alta y el colesterol. Se le atribuye, además, dos veces más proteína que otras semillas, cinco veces más calcio que la leche entera, dos veces más potasio que el plátano.
- En los últimos años se ha elevado la demanda de la quinoa en México, propiciando que vayan en aumento los centros que la importan y distribuyen. Así, hoy es cada vez más fácil encontrarla en supermercados, si bien todavía es más común hallarla en tiendas naturistas. Tomando en cuenta que el país aún no se suma a su producción, se comercializa a un alto costo; como ejemplo basta citar que los distribuidores ofrecen un empaque de 500 gramos de quinoa no orgánica procedente de Perú a USD 7,6.



Papas

- En Perú existe una gran variedad de producción de papas de diversas variedades, por lo que podrían entrar fácilmente dentro de la comida gourmet y los restaurantes de este tipo, que explotan mucho la presentación de sus platillos.
- La papa es una de las principales hortalizas producidas en México, en 2013 la producción fue de un 1,6 millones de toneladas con un valor de producción de USD 811 millones.
- El consumo mexicano está orientado hacia la variedad Alpha y la variedad rosita, el producto en México se cosecha durante todo el año. Las empresas agroindustriales de papa se abastecen principalmente de la producción nacional, las empresas importadoras de papa destinan dicha mercancía importada directamente para la distribución al consumo final.
- En 2013 México importó más de 94 mil toneladas por valor superior a los 42 millones de dólares.
- A manera de ejemplo, la empresa Pepsico que maneja la marca Sabritas, líder en la categoría de botanas saladas en México, se ha consolidado como el principal consumidor de papa industrializada de México con un consumo anual de 245 mil toneladas.
- Según ASERCA existen cinco canales de comercialización: (a) los productores bodegueros, que son aquellos que por sus grandes volúmenes de producción cuentan con locales en la central de abasto, (b) los productores que no cuentan con bodega, pero que envían su producto a las centrales de abasto, en donde previamente se ha definido el precio, el cual depende de las condiciones en que se encuentra el mercado. En este caso los agricultores corren con el gasto de transportación del producto. (c) los comercializadores independientes o aquellos que compran la producción de papa en el campo, (d) el cliente industrial que es el que compra directamente a los productores



para la industria de la frituras, en este caso hablamos de las grandes firmas o bien de industrializadores locales y (e) el cliente institucional, que comprende aquellos que compran de manera directa a productores para satisfacer la demanda de escuelas, y hospitales, etc.

- Las más importantes centrales de abasto, cercanas a las principales regiones productoras y cuyos precios son líderes en el mercado, son: la Central de Abastos de la Ciudad de México, la de Guadalajara (Pacífico del Norte), la de Puebla (Centro Sur), y la de Monterrey (Noreste).

Arándanos

- El mercado de arándanos o berries o moras azules, que se pueden encontrar casi todo el año pero con propiedades nutritivas poco conocidas, además de considerarse un producto gourmet por su alto costo.
- México se perfila como un actor relevante en la industria productora de arándanos. Su cultivo hacen que sea uno de los de mayor rentabilidad en la industria hortícola, además de que se produce en la época de mayor consumo de la población en todo el año (noviembre a marzo). Su producción en el 2013 fue de más de 10 mil toneladas con un valor de 466 millones de pesos.
- La tendencia del consumo es fresco, comparada con la del congelado. Existen alianzas con empresas especializadas para el empaque y la comercialización del producto.
- La transportación del producto se realiza por vía aérea o en atmósfera controlada si es por vía marítima.
- El arándano es un fruto que por sus propiedades es muy apreciado, goza de una gran demanda. El mercado de arándano ha encontrado sus nichos específicos en las distintas industrias procesadoras de alimentos, tales como la de elaboradores de mermeladas, y yogures. La industria repostera y la de fabricantes de polvos para preparaciones o saborizantes quienes lo utilizan en la confección de confituras.
- Prácticamente el total de la producción se vende a través de comercializadores, que a su vez exportan la fruta. Estos comercializadores además de contar con planta-

ciones propias, compran a los productores locales su producción, mediante la firma de contratos a consignación.

- La fruta que no aprueba los parámetros de calidad intrínsecos o extrínsecos requeridos para su exportación y que se encuentra en buen estado, se destina a la venta al medio mayorero en el mercado nacional a través de supermercados, mercados, tianguis y fruterías.
- El mercado de arándano cuenta con un público con alto poder adquisitivo, con hábito de consumo tradicional arraigados en la sociedad, donde la decisión de compra está dada por factores no económicos, influenciados por altas campañas de difusión de las propiedades saludables del arándano, haciéndolo muy atractivo y solicitado, especialmente por su capacidad antioxidante, frente a los demás frutos y vegetales. Además de un considerable aumento por frutas frescas en comparación con las procesadas.

Cerveza

- México es un gran consumidor de cerveza, y actualmente hay muchas tiendas especializadas en ofrecer cerveza artesanal o gourmet, igual que muchos restaurantes.
- México está a punto de convertirse en el próximo rey de la cerveza artesanal. Esta la idea que ocupa en este momento la mente de algunos productores y comercializadores de esta bebida en el país, con la reciente determinación de la Comisión Federal de Competencia de restringir los contratos de exclusividad de las dos principales cerveceras en el país, Grupo Modelo y Cuauhtémoc Moctezuma, para distribuir sus productos en los establecimientos, abre la puerta para que las cervezas artesanales se lancen a una competencia abierta contra los gigantes.
- En los últimos años la cerveza artesanal ha cobrado relevancia en el mercado. De acuerdo a los datos de



La asociación de cerveceros de México, la producción de cerveza artesanal en México aumento un 36% por ciento en 2013 con respecto al 2012, actualmente hay más de 63 empresas productoras cerveceras, con cerca de 400 etiquetas distintas, mayormente producidas en México, aunque también vendrán algunas marcas extranjeras, dedicadas a producir cerveza artesanal, lo que ha incrementado su oferta.

- Productores artesanales de cerveza de diferentes partes del país, buscarán alianzas estratégicas para apoyarse mutuamente en la distribución de sus productos en diferentes partes, la idea es utilizar las redes de distribución que cada productor tiene, para que sus cervezas penetren en otros mercados, más allá de su limitado ámbito geográfico.
- Además su consumo de este tipo de productos va al alza, luego de que en 2013 se les permitió el acceso abierto a bares, restaurantes y cantinas del país.
- Desde hace aproximadamente 8 años se han abierto en México un número importante de cervecerías artesanales, los maestros cerveceros ven un incremento en la cultura cervecera del país y en la demanda de los consumidores, el público busca alternativas a lo que ya existe, que no sean tan comerciales, es como una reacción a la globalización.

Condimentos y Especies

- Debido a la cocina mexicana que usa gran variedad de especias, es un gran mercado, así mismo en los restaurantes, con la improvisación de nuevos sabores.
- México importa alrededor de 2 500 toneladas de especias por un valor superior a los 20 millones de dólares.
- El uso de las especias en México tiene gran auge debido a que la comida mexicana es muy condimentada. La tendencia hacia comidas saludables con poca grasa, sal, calorías y azúcar, puede incrementar la demanda de especias naturales que dan un buen sabor a los alimentos.



- La paprika extraída de las oleorresinas capsium, son extractos totales de los frutos capsicum.
- El mercado potencial de este producto es la industria de alimentos donde se requiere la oleorresina como colorante y/o saborizante natural, algunas de las industrias que demandan la oleorresina a nivel nacional son: producción de embutidos y conservas de carnes, elaboración de sopas y guisos preparados, producción de concentrados para caldos, elaboración de pastas para sopas, panaderías industriales, producción de dulces y caramelos, fabricación de chicles, producción de botanas, frituras y similares, producción de alimentos preparados para animales, fabricación de cigarros.
- También se utiliza en la industria farmacéutica para la elaboración de cosméticos, lápices labiales, aceites esenciales entre otros.
- Los canales de distribución son: menudeo, a través de los principales cadenas de auto-servicio y departamentales del país, tiendas de club de precios; mayoreo: con amplia distribución a toda La República y food service: a importantes cadenas hoteleras, restaurantes de prestigio y exclusivos restaurantes de especialidad.



Uña de Gato

- Podría aumentar su comercialización a través de una campaña de promoción e información de las propiedades de estos productos, así mismo su presentación que podría ser de diversas maneras, pero actualmente el consumo de medicinas naturales para la salud, tiene gran mercado en México.
- El potencial de uso de esta planta es muy amplio y muy importante, sin embargo a pesar que la uña de gato es una de las plantas medicinales que más trabajo de investigación presenta, especialmente por investigadores de Austria, Alemania, Italia, Japón y Perú, aún queda pendiente el realizar y difundir estudios clínicos en sus distintas fases que avalen fehacientemente sus beneficios observados y descritos su uso en el ejercicio profesional.

- En el Perú es una de las plantas medicinales más utilizadas y comercializadas, se presenta en forma de corteza seca, para prepararla en forma de cocción y en forma de extractos hidroalcohólicos, liofilizados etc.
- Se comercializa en México a través de tiendas especializadas (herbolarias), a través de internet, y en algunos mercados que venden hierbas medicinales.

9.2. Forestal

Orquídeas

- Es una flor demanda en el mercado internacional y debido al tipo de comercialización, la cual es a través de varios intermediarios, su costo es elevado, además de ser muy elitista, pero con la cantidad de variedades que hay en Perú y con la comercialización adecuada tiene gran potencialidad en México.
- El mercado de importación de orquídeas es cubierto en casi su totalidad por Holanda de donde México importa un poco más de un millón de dólares. Existen importaciones también de Costa Rica.
- Sin embargo distribuidores de plantas ornamentales entrevistados se mostraron interesados en las orquídeas peruanas, reconociendo la existencia de una gran variedad.
- Por lo anterior se considera que el mexicano puede representar un nicho interesante para empresas exportadoras de orquídeas del Perú quienes tendrán que hacer un acercamiento para establecer contacto con empresas distribuidoras de plantas ornamentales a fin de iniciar sus envíos a México.
- En México las especies de orquídeas más comercializadas corresponden a los géneros *Phalaenopsis*, *Cattleya*, *Laelia* y *Cymbidium*, sin embargo existe un mercado integrado por coleccionistas que adquieren otras especies.



- El mercado doméstico está integrado por los consumidores finales que habitan en el Distrito Federal, donde cada vez se vuelve más difícil disponer de un lugar adecuado en los hogares para construir un jardín o que viven en un departamento o casa pequeña y que desean disfrutar de plantas y flores.
- Actualmente las importaciones de orquídeas Phalaenopsis en México son básicamente en plántulas que se desarrollan en los invernaderos como venta de planta madura.
- En México los precios al detalle de las orquídeas pueden ser bastante elevados pudiendo llegar hasta los USD 36,9. También se ofrece en México la venta por Internet por parte de empresas internacionales.

9.3. Construcción

Pisos de Madera (tablillas, frisas y tableros)

- En México existe gran demanda en la construcción por los pisos de madera, además de ser un factor de moda y diseño, por lo que se ve un mercado con bastante potencial para este tipo de producto.
- Existe en México una feria de la industria de la construcción que se lleva a cabo anualmente denominada Expo CIHAC que reúne cada año a más de 500 expositores y a la cual es visitada por miles de empresas dedicadas a la comercialización y venta de materiales de construcción, arquitectos y diseñadores. Es un buen escaparate para promover la venta de pisos de madera del Perú.



- El mercado de los pisos en México en la zona metropolitana de la Ciudad de México se caracteriza por ser variante en cuanto a los tipos de empresas que se dedican a este producto ya que se pueden encontrar fabricantes, vendedoras, comercializadoras e intermediarias que hacen más complicado los canales de comercialización. Por otro lado también existen una gran variedad de diseños de pisos que convierten en abundante el mercado para los clientes.
- Según el mercado de pisos, existe una fuerte tendencia hacia el uso de pisos de maderas importadas.
- La dueta es el tipo de piso más demandado con un 38% de participación seguida por el tablón en un 21%, el parquet en un 20%, la dueta laminada en un 13 % y la parqueteria en un 8%.

9.4. Servicios

Servicio de Diseñadores Peruanos

- México es un gran mercado para la moda, las tendencias, y los diseños tiene un gran mercado dentro de este segmento.
- El diseño parece ser el elemento que determina el éxito o fracaso de los productores nacionales de prendas de vestir, los industriales deben generar productos con alto valor. Alrededor del 80 % de las empresas mexicanas ya cuentan con un departamento de diseño, Los que copian tienden a ser poco competitivos ante los que vienen de fuera con precios más baratos o diseños más elaborados, mientras quienes ya desarrollan conceptos en el ramo logran colocar sus productos entre los consumidores que buscan moda.
- Firmas como Inditex tienen aceptación entre los consumidores mexicanos porque ofrecen productos de calidad, diseño y buen precio, gracias a que conocen los gustos de los compradores.
- Es necesario pasar de una industria tradicional a una industria de la moda, para ello la industria debe incorporar al diseño en sus procesos productivos.

- El comprador es leal a una marca, informado al realizar una compra, e impulsado mayormente por el precio. La realidad económica y el creciente dinero disponible que tienen los consumidores en los mercados en crecimiento fueron factores determinantes en los resultados de estudio de mercado, los cuales se basan en participantes con acceso a internet, y es un grupo demográfico más joven y con mayor poder adquisitivo; estos representan a los consumidores con ingreso creciente y alta movilidad en los mercados en desarrollo.
- El consumidor tiene una preocupación primordial por el precio, y están al tanto de promociones y descuentos; y consideran que los productos con algún tipo de regalo son un buen incentivo, y están interesados en comprar productos en promoción en las tiendas, los consumidores les gusta comparar antes de comprar y prueban el producto antes de realizar la compra. Para ropa el diseño y el precio en la compra son muy importantes.



10

Priorización de productos y servicios

Para la priorización de productos y servicios peruanos con potencial en el mercado mexicano, se estudiaron aquellos productos con acceso inmediato o un cronograma de desgravación rápida, excluyéndose productos cuyas importaciones mexicanas son reducidas y productos cuya cadena de distribución y comercialización es similar.

De esta lista, se seleccionaron un grupo inicial de 10 productos para realizar perfiles que ofreciesen una visión integral del mercado existente para estos mismos en México. Los productos elegidos fueron seleccionados según su potencial a corto, mediano y largo plazo, la oferta exportable disponible en el Perú y la demanda y/o interés que estos productos generan en el mercado mexicano.

Los perfiles de productos seleccionados son:

SH6	PRODUCTO	SECTOR
220820	PISCO	Agro
110620	HARINA DE MACA	Biocomercio
080610	UVAS FRESCAS	Agro
070320	AJÓ FRESCO	Agro
030729	CONCHAS DE ABANICO	Pesca
030749	POTA	Pesca

SH6	PRODUCTO	SECTOR
160419	ANCHOVETA (SARDINA PERUANA)	Pesca
640351 / 6403.91	BOTAS Y BOTINES DE CUERO PARA DAMAS	Confecciones
847490	MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA DE LA MINERÍA	Manufactura
843049	PERFORADORAS AUTOPROPULSADAS	Manufactura

A futuro se espera ampliar la lista de perfiles de productos, ofreciendo a los exportadores peruanos información detallada de los productos peruanos con potenciales en el mercado mexicano.



11

Plan de Acción

En el marco de las seis políticas establecidas en el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) se han definido las siguientes acciones de corto y mediano plazo:

POLÍTICA	ACCIONES
Fortalecer la presencia del Perú en los mercados de destino	<ul style="list-style-type: none"> • Crear y/o fortalecer los mecanismos necesarios del Estado para promover el desarrollo del sector exportador peruano en México. • Desarrollar acciones de vinculación institucional (Gobiernos estatales, cámaras de comercio, etc.) en los principales estados del interior de México (Guadalajara, Monterrey y Puebla). <p>Sector Privado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promover entre los gremios empresariales la difusión y participación en las actividades de desarrollo de comercio exterior que involucre prospectiva e investigación de mercado, promoción comercial, asesoría empresarial, entre otros. • Impulsar las actividades de las Pymes en la Alianza del Pacífico en materia de emprendimiento e innovación para impulsar las exportaciones.
Estrategias de posicionamiento de la oferta exportable peruana	<ul style="list-style-type: none"> • Concretar la visita de representantes de los principales gremios empresariales mexicanos y entidades reguladoras en materia sanitaria y fitosanitaria a sus pares en Perú, así como a los principales centros de producción de la oferta exportable nacional con potencial en México (eliminar sensibilidades) • Realizar seguimiento al sistema y procedimientos establecidos para la licitación de cuotas en el marco del Acuerdo de Integración Comercial (AIC) Perú - México. • Realizar e impulsar las gestiones necesarias para la obtención de certificaciones sanitarias (productos agropecuarios e hidrobiológicos)

POLÍTICA	ACCIONES
Acciones de promoción comercial.	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsar la realización de misiones comerciales sectoriales (agroindustria, textiles, hidrobiológicos, materiales de construcción, manufacturas y servicios) • Difusión de las oportunidades comerciales para la oferta exportable peruana en México (nuevos perfiles de producto) • Identificación de oportunidades comerciales en los principales estados de México (productos agroindustriales, textiles, hidrobiológicos y de manufacturas diversos entre otros) • Participación sostenida en las principales ferias que se desarrollan en la capital y en las principales ciudades del interior de México (Guadalajara, Monterrey y Puebla) orientadas, especialmente en aquellos sectores con oportunidades para la oferta exportable peruana. • Realizar misiones comerciales inversas para que traders e importadores mexicanos conozcan, contacten y desarrollen relaciones comerciales con sus pares peruanos. • Desarrollar actividades conjuntas (Proméxico - Promperú) para identificar y aprovechar el acuerdo comercial y las complementariedades de ambas economías. • Aprovechar la presencia de peruanos notables para difundir la imagen país.
Inteligencia de mercados a nivel sectorial y de producto	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar estudios sobre las cadenas logísticas en México (DF y principales estados) • Realizar y actualizar estudios de prospección en las principales ciudades de México (Guadalajara, Monterrey, etc.) a fin de identificar nuevas oportunidades comerciales.
Facilitación del Comercio Exterior	<ul style="list-style-type: none"> • Continuar las actividades de cooperación entre las VUCEs de ambos países con miras a desarrollar e implementar a futuro la operabilidad. • Elaborar cartillas informativas sobre procesos de importación y exportación Perú – México.
Fomentar cultura Exportadora	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener la difusión del AIC Perú – México así como de las normativas y regulaciones exigidas por México para el ingreso de productos y servicios (convocar participación de expertos mexicanos) • Especial atención a la cultura de negocios en México y al desarrollo de relaciones de confianza como base de los negocios exitosos,

12

Ferias

Sector	Feria	Lugar	Fecha	Enlace
Alimentación	Gourmet Show México	México DF	Seiembre	www.tradex.mx/web/guest/gourmet-show/home.html
Alimentación	Alimentaria México	México DF	Junio	www.alimentaria-mexico.com
Alimentos naturales y ecológicos. Terapias naturales y medicina alternativa	Expo Esotérica de Monterrey	Monterrey	Agosto	www.expoesoterica.com.mx
Alimentos naturales y ecológicos. Terapias naturales y medicina alternativa	Expo Siempre Saludable	Guadajuara	Junio	www.exposiempreasaludable.com.mx
Alimentos naturales y ecológicos. Terapias naturales y medicina alternativa	Expo Internacional Naturista ANIPRON México D.F.	México DF	Febrero	www.anipron.org.mx
Alimentos orgánicos, ecológicos y naturales. Medicina alternativa y moda	Expo 100% Natural Monterrey	Monterrey	Por confirmar	www.nferias.com/expo-100-natural-monterrey
Alimentos orgánicos y naturales. Medicina alternativa	Expo Vida Natural	Monterrey	Mayo	www.expovidanatural.blogspot.com

Sector	Feria	Lugar	Fecha	Enlace
Alimentación	Tecno Alimentos Expo México	México DF	Junio	www.expotecnoalimentos.com
Alimentación - Gastronomía	LAFS Cancún: Feria de alimentos y bebidas, México	Cancún	Setiembre	www.portalferias.com/lafs-2012-cancun_10320.htm
Conservas, aderezos, té, café, chocolate, vainilla, carnes, quesos, productos del mar.	Expo Elgourmet	México DF	Setiembre	www.expoelgourmet.com.mx
Alimentación - Gastronomía	Mexicalimentos Monterrey	Monterrey	Setiembre	www.mexicalimentos.com.mx
Alimentación - Gastronomía	International Food Technology Summit & Expo México	México DF	Setiembre	www.foodtechnology-summit.com
Alimentos, Restaurantes.	Millesime México: Feria Gastronómica	México DF	Noviembre	www.millesimemexico.com
Alimentación, Pescado, Mariscos, Industria de la alimentación	Pescamar	México DF	Junio	www.mfarias.com/pescamar
Artesanías, regalo y decoración	TlaqueArte	Tlaquepaque - Jalisco	Margo	www.tlaquearte.com
Envasés y Embalajes	Expo Pack	México DF	Febrero	www.expopack.com.mx
Exposición Internacional De La Edificación	SAIE México	México DF	Febrero	www.saiemexico.com.mx/
Construcción y vivienda	Expo Construcción Coatzacoahuaco	Coatzacoahuaco, México.	Noviembre	www.expo.cniccoatzacoahuaco.org

Sector	Feria	Lugar	Fecha	Enlace
Construcción y vivienda	Construexpo Guadalajara	Guadalajara - México	Octubre	www.construforexpo.com
Construcción	Expo Construcción CMIC Oaxaca	Ocotlán de Juárez - Oaxaca	Julio	www.expoconstrucomaxaca.com
Construcción	Construshow Puebla	Puebla - Puebla - México	Agosto	www.cmicpuebla.org.mx/construshow
Construcción y vivienda	Congreso AMCI Expo Concreto	Santa Fe, México	Setiembre	www.expoconcreto.com
Construcción y vivienda	Feria de construcción CIHAC	México DF	Octubre	www.cihac.com.mx
Construcción	Expo Construcción Yucatán	Mérida, México	Junio	www.expoconstruccion-yucatan.com
	Expo Construyendo Chiapas	Chiapas, México	Por confirmar	www.expoconstruyendo.com
	Expo Desarrollo Inmobiliario	México DF	Mayo	www.expodesarrolloinmobiliario.com
	Constructo	Monterrey, México	Agosto	www.constructo.com.mx
Productos y servicios para la operación y mantenimiento de empresas	Expo Oficinas	México DF	Junio	www.expo-oficinas.com
Productos y servicios para el hogar	Expo Tu Casa	Monterrey	Julio	www.expotucasa monterrey.com
Proveedores para la industria de hoteles y restaurantes	Abastur	México DF	Agosto	www.abastur.com
Hostelería, bebidas alcohólicas.	Expo Bar & Casino	Monterrey	Agosto	www.expobarycdo.com/home.html

Sector	Feria	Lugar	Fecha	Enlace
Piel y calzado	Sapica	León - Guanajuato	Agosto	www.sapica.com
Moda	Mercedes Benz Fashion Week México	México DF	Marzo	www.mercedes-benz-fashionweek.mx/mbfwmx
Joyería	Expo Joya Guadalajara	Guadalajara	Octubre	www.expojoya.com.mx
Moda	Intermoda Guadalajara	Guadalajara	Setiembre	www.intermoda.com.mx
Calzado, zapatos, accesorios, textiles, equipos y productos químicos	ANPIC Guadalajara	Guadalajara	Noviembre	www.anpic.com
Moda para dama en calzado, marroquinería y accesorios,	Modama	Guadalajara	Octubre	www.modama.com.mx
Comercial en general (mayoristas y minoristas)	Expo Antad	Guadalajara	Marzo	www.antad.net/
Franquicias	Feria Internacional de Franquicias (FIF)	México DF	Marzo	www.franchisestore.mx/

Fuente: Mundo ferial – Ferias y congresos
www.mundoferial.com

13

Fuentes de Información

ANIERM

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de La República Mexicana
www.anierm.org.mx

COMCE

Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, inversión y Tecnología
www.comce.org.mx

COPARMEX

Confederación Patronal de La República Mexicana
www.coparmex.org.mx

CCE

Consejo coordinador Empresarial
www.cce.org.mx

CONCAMIN

Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
www.concamin.org.mx

CANACINTRA

Cámara Nacional de la Industria de transformación
www.canacindra.org.mx

CANAINCA

Cámara Nacional de la Industria de las Conservas Alimenticias
www.canainca.org

IMEXFOR

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de Productos Forestales
www.imexfor.com

SEMARNAT

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
www.semarnat.gob.mx

CNA

Consejo Nacional Agropecuario
www.cna.org.mx

Central de Abastos DF

APEAM

Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Aguacate de Michoacán
www.apeamac.com

PROMEXICO

www.promexico.gob.mx

SAGARPA

Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación
www.sagarpa.gob.mx

BANCOMEXT

Banco de Comercio Exterior de México
www.bancomext.com



COFEPRIS

Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios

www.cofepris.gob.mx

Secretaría de Economía

www.economia.gob.mx

Cámara Nacional de la Industria del Vestido

www.canalve.org.mx

Cámara Nacional de la Industria Textil

www.canaintex.org.mx

WALMART MEXICO

www.walmartmexico.com.mx

CHEDRAUI

www.chedraui.com.mx

COSTCO MEXICO

www.costco.com.mx

LA COMERCIAL MEXICANA

www.comercialmexicana.com

Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales

www.antad.net

CONCANACO

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio

www.concanaco.com.mx

CANACO

Cámara Nacional de Comercio
www.camaradecomerciodemexico.com.mx

SAT

Servicio de Administración Tributaria
www.sat.gob.mx

Aduana de México

Información actualizada de impuestos aplicados a los productos importados
www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_mexico/2007/A_Body_imp_exp.htm

GUÍA DE IMPORTACIÓN - ADUANAS MÉXICO

www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10068.html

TRANSPORTE MARÍTIMO PERÚ – MÉXICO

www.alphaliner.com/top100/index.php
www.oceanschedules.com/schedules/search.do
www.guiamaritima.com.pe

DISTRIBUIDORES MEXICANOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

www.ats-sea_agr.gc.ca/lat/4285-spa.htm

CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES DE ADUANAS DE LA REPÚBLICA MEXICANA

www.caaarem.mx



**TARIFA DE LA LEY DE IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN
Y DE EXPORTACIÓN**

www.siiicex-caaarem.org.mx

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA

www.inegi.gob.mx

**SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD, INOCUIDAD
Y CALIDAD AGROALIMENTARIA**

www.senasica.gob.mx

SERVICIO DE INFORMACIÓN AGROALIMENTARIA Y PESQUERA

www.siap.gob.mx

PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR

www.profeco.gob.mx



Plan de Desarrollo de Mercado México



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo





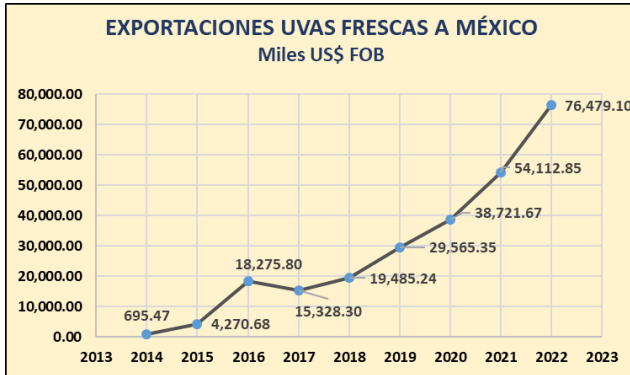
Perfil de mercado -Uvas Frescas-



Índice

01. Mercado	4
02. Condiciones de Acceso	19
03. Distribución y Canales de Comercialización	27
04. Datos de Contacto de Importadores	29
05. Fuentes de Información	30





Año	Peso Neto (Miles Kg.)	US\$ FOB (Miles)
2014	306.78	695.47
2015	2,445.92	4,270.68
2016	9,219.09	18,275.80
2017	6,824.42	15,328.30
2018	9,491.70	19,485.24
2019	16,278.99	29,565.35
2020	19,618.33	38,721.67
2021	24,235.37	54,112.85
2022	34,521.52	76,479.10

01

Mercado

1.1. Tamaño

México ocupa el decimo cuarto lugar como productor de uva en el mundo. Las principales variedades que se cultivan son Perlette, Flame, Sagraone y Red Globe. En el mercado mexicano el consumo per cápita de uva fresca es de 2,5 kg anual, siendo en las festividades de año nuevo cuando se consume más este producto porque en el brindis de fin de año se acostumbra ingerir 12 uvas (cada una representa los meses del nuevo año y un deseo en cada ingesta). Cabe destacar que México importa uvas de varios países líderes a través de empresas concentradas en la Central de abasto de La Ciudad de México, siendo éste su principal canal de distribución para los consumidores finales.

México está compuesto por casi 25 millones de hogares, resultando que cada hogar en promedio alberga a 4 integrantes. Esto constituye aproximadamente 280 000 toneladas de uvas frescas consumidas al año.



1.2. Producción local

En México la producción de uva está compuesta por uva para uso industrial, uva fruta o fresca y uva pasa. A la uva fresca también se le conoce como uva de mesa. La producción de uva fresca en México está regionalizada debido a que el 70% se cultiva en el Estado de Sonora, otra parte se localiza en los Estados de Baja California tanto Norte como Sur, también hay cosechas en Zacatecas, Aguascalientes, Chihuahua, Coahuila, Durango, Guanajuato, Jalisco, Puebla, San Luis Potosí y Querétaro. El 95% de la superficie cosechada se ubica en Sonora, Zacatecas, Baja California, Aguascalientes y Coahuila.

Producción Nacional de Uva por Entidad en 2012

Estado	Volumen		Valor	
	Miles de Toneladas	Participación	USD millones	Participación
Sonora	303,1	80,8%	480,7	91,9%
Zacatecas	28,6	7,6%	14,8	2,8%
Baja California	25,3	6,8%	19,7	3,8%
Aguascalientes	11,4	3,0%	3,1	0,6%
Coahuila	2,7	0,7%	2,1	0,4%
Querétaro	1,8	0,5%	1,6	0,3%
Resto del país	2,3	0,6%	1,2	0,2%
Total Nacional	375,3	100,0%	523,2	100,0%

Principales productores

- Agrícola Terrasanta, S.A. de C.V.
- Agroindustrial La Sierpe S.A. de C.V.
- Agropecuaria Jam S.A. de C.V.
- Agrícola Terramara S. de RL de CV
- Agroexport de Sonora S.A. de C.V.
- Agroexportaciones del Desierto S.A. de C.V.
- Agrícola Don Roberto S.A. de C.V.
- Agrícola Talo S.A. de C.V.
- Agropecuaria Las Mercedes S.A. de C.V.
- Agropecuaria San Alberto
- Agrícola Cactus S.A. de CV/ Agrícola Santa Gabriela SA de CV
- Agrícola La Macarena S.A. de C.V.
- Agropecuaria Rosa S.A. de C.V.



- Agrícola Bay Hermanos S.A. de C.V.
- Agrícola Montecristo S.A. de C.V.
- Compañía Hortofrutícola Siglo 21
- Empresas Heras SA de CV
- El Pañuelito SPR de RL
- Giadela SPR de RL
- Green Stripe de Mexico S de RL de CV
- Grupo Agropecuario El Diamante
- La Perlet SPR de RL
- Los Arroyos SPR de RI
- Viñedos Costa



Zonas de mayor producción



Producción de Uva en México

	Superficie (miles de ha)		Volumen	Rendimiento	Precio Medio	Valor
	Sembrada	Cosechada	(miles de ton)	(ton/ha)	(\$/ton)	(mdp)
2000	40,2	39,2	371,8	9,5	5 080,9	1 889,1
2201	40,5	37,3	435,7	11,7	5 794,0	2 524,4
2002	39,9	32,9	363,0	11,0	8 513,0	3 090,2
2003	35,0	30,7	331,3	10,8	10 820,4	3 584,3
2004	35,4	33,0	305,3	10,8	10 820,4	3 584,3
2005	31,2	30,0	331,9	11,1	9 131,3	3 030,7
2006	30,6	29,3	244,1	8,3	10 849,1	2 648,0
2007	29,8	29,3	356,3	12,2	12 683,1	4 518,5
2008	28,2	26,5	356,3	12,2	12 683,1	4 518,5
2009	27,9	25,8	274,8	10,7	17 881,6	4 914,4
2010	27,7	27,1	307,1	11,3	13 740,6	4 220,4
2011	27,8	27,2	281,1	10,3	16 848,4	4 736,8
2012	28,9	26,9	375,3	13,9	18 901,5	7 093,7
2013/p	29,4	27,4	348,3	12,7	N/D	N/D

Fuente: SAGARPA



1.3. Importaciones

Importación de uva fresca (Valor en miles de dólares y Volumen en kilogramos)

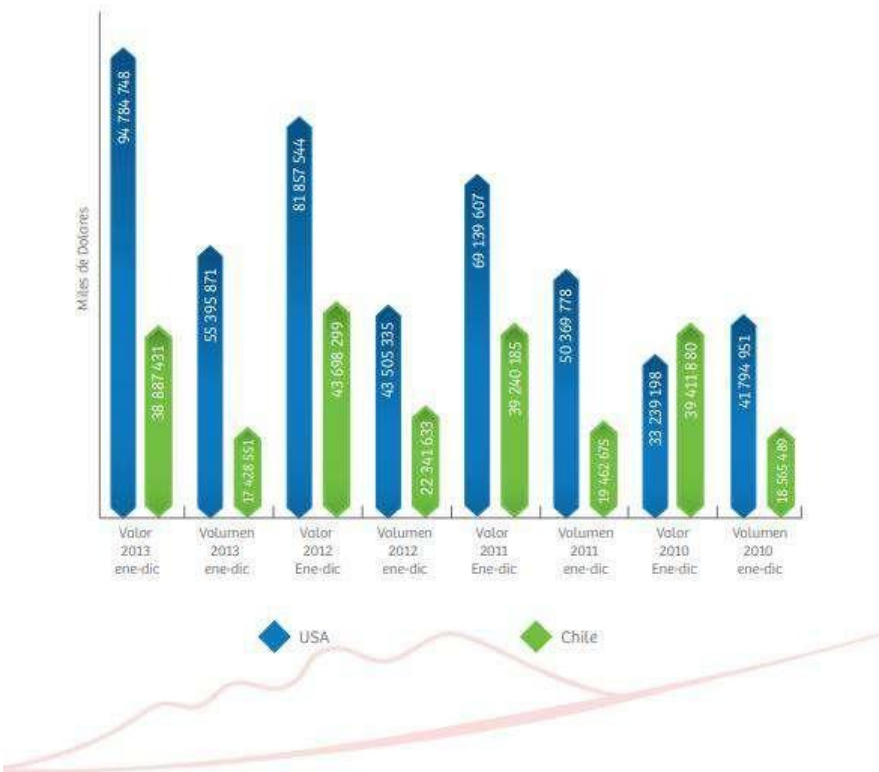
IMPOR- TACIO- NES	2013 ene-dic		2012 ene-dic		2011 ene-dic		2010 ene-dic	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
Total	133 672 179	72 824 422	125 555 443	65 846 969	108 379 453	69 832 453	72 651 078	60 360 440
USA	94 784 748	55 395 871	81 857 544	43 505 335	69 139 607	50 369 778	33 239 198	41 794 951
Chile	38 887 431	17 428 551	43 698 299	22 341 633	39 240 185	19 462 675	39 411 880	18 565 489

Fuente: Elaborado por la Secretaría de Economía con datos de Banco de México y la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación

En los últimos 8 años, solamente se han realizado importaciones de uva fresca proveniente de Estados Unidos y Chile. El 63,79% proviene de los Estados Unidos debido principalmente a la cercanía geográfica que se tiene con México.



Importación de uva fresca
(Valor en miles de dólares y Volumen en kilogramos)



1.4. Exportaciones

Exportación de uva fresca
(Valor en dólares y Volumen en kilogramos)

Exportaciones	2013 ene-dic		2012 ene-dic
	Valor	Volumen	Valor
Total	150 268 758	149 646 787	150 108 344
USA	145 648 798	147 991 247	156 052 107
Costa Rica	613 380	392 253	1 036 350
Guatemala	285 008	176 162	680 408
Honduras	210 364	146 875	343 880
Brasil	249 612	97 920	248 395
Canadá	0	0	12 441
El Salvador	218 524	138 956	308 476
Belize	285 134	86 452	332 543
Panamá	109 996	83 436	77 579
Nicaragua	0	0	179 642
Guadalupe	0	0	0
Guyana Francesa	0	0	0
Martinica	0	0	0
Japón	53 446	16 728	362 190
Cuba	0	0	0
Alemania	0	0	0
Reino Unido	0	0	0
Guyana	0	0	0
Hong Kong	0	0	47 519

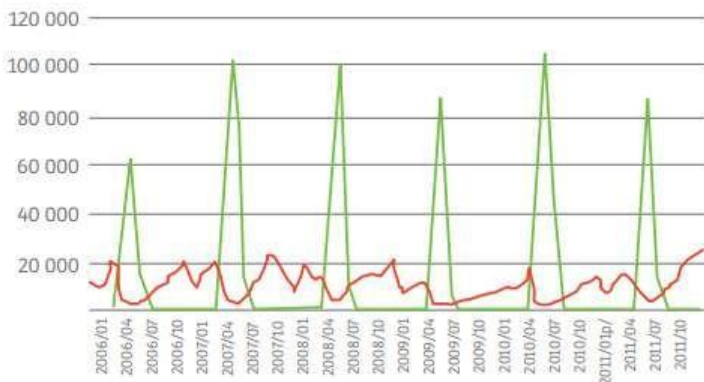
Fuente: Elaborado por la Secretaría de Economía con datos de Banco de México y la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación

	2012 ene - dic	2011 Ene-dic		2010 ene-dic	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
	167 854 220	140 223 291	137 530 775	156 896 690	171 324 926
	166 063 847	136 512 513	135 332 102	154 244 661	159 747 043
	477 340	763 195	308 887	640 954	376 204
	329 958	675 121	279 058	652 937	380 704
	178 108	657 356	302 434	341 200	205 922
	106 272	422 261	169 311	210 026	124 640
	7 776	308 229	427 068	0	0
	177 301	269 574	103 858	130 086	77 889
	87 009	224 379	115 445	242 331	153 342
	34 440	179 872	76 031	366 435	226 510
	75 144	47 090	18 122	31 260	17 908
	0	41 040	17 712	37 800	14 760
	0	41 040	17 712	0	0
	0	41 040	17 712	0	0
	122 190	40 581	15 320	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	17 712	0	0	0	0

El principal mercado de exportación de Las uvas mexicanas es el de Estados Unidos, donde en su mayoría se exportan uvas Perlette, Flame, Sugraone y Red Globe, mismas que son consumidas en las mesas de los hogares estadounidenses y en su industria uvinícola.

Como se puede apreciar en esta gráfica, los aumentos en las exportaciones de uva obedecen a que la cosecha más fuerte de uva fresca se realiza en los meses de mayo, junio y julio. Cabe señalar que casi el 80% de la producción doméstica, se destina a la exportación, está situación se ve compensada con las importaciones de uva fresca provenientes de Chile y Estados Unidos.

Balanza comercial de la uva fresca





1.5. Características Generales

Después de la crisis en la que está sumergida la citricultura mexicana por la presencia de la plaga del Dragón Amarillo y las pérdidas económicas por la sobreproducción, que asciende a más de 90 millones de pesos, el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) estudia cultivos alternativos que puedan sustituir las parcelas de limón, y existen condiciones climatológicas para que se produzca uva en

territorio del Estado de Michoacán, que sería el único a nivel nacional, reportó el diario mexicano "Cambio de Michoacán". El cultivo de uva podría sustituir una cantidad importante de superficie limonera, la uva es de los más rentables. Las ganancias son de 1 peso sobre cuatro pesos, mientras que en la citricultura apenas alcanza los 2,50 pesos, es decir, con la producción de uva se cuadruplicarían las ganancias en el estado de Michoacán.



1.6. Usos, formas de consumo, presentaciones, precios, competencia

Presentaciones de Uva fresca

- Cajas de 9 a 10 kg
- Envoladura: Bolsas de Polybag
- Caja de cartón estándar
- Parihuelas de madera

Otras Presentaciones de Cajas

- | | |
|-----------|-------------|
| • Cartón: | • Plástico: |
| • 4,5 | • 8,2 |
| • 5 | • 9 |
| • 8,2 | • 16,5 kg |
| • 9 | |
| • 10 kg | |

Presentaciones en envoltorios

- Zipper bags
- Slider bags
- Clamshells / Punnets

La temporalidad del producto y la escasa producción de uva de calidad para el consumo doméstico ha motivado que para satisfacer la demanda de la población se recurra a la importación de la proveniente de Estados Unidos y Chile, principalmente, y que los precios actuales, ya de por sí elevados -de \$ 3,3 a \$ 3,75 usd el kilogramo-, sufran un incremento generalizado todavía mayor a final de año siendo ofertado el producto a \$ 5 ó \$ 6 usd el kilogramo. Esta variación en los precios se debe tanto a la crisis económica, el cambio climático, la falta de estímulo a productores del país, así como a otros factores regionales diversos como la falta de cumplimiento de promesas de la autoridad para fomentar el comercio y el ordenamiento urbano.

Entre las variedades de uva que más se comercializan en México están la blanca, la negra, la Thompson, Red Globe, Chris-

ma, Rubi, y las que se importan en Estados Unidos y Chile se pagan en dólares, divisa que ha tenido grandes variaciones a últimas fechas, a lo cual deben sumarse costos de flete por traslado, pago aduanal, entre otros.

En 2011 en la Central de Abastos capitalina, cuando no es temporada decembrina la caja de diez kilogramos de uva importada se vendía entre \$ 20 y \$ 21,50 usd, es decir, a \$ 2,0 y \$ 2,15 usd por kilogramo, pero conforme se acercaba diciembre su costo subió hasta \$ 3,3 y \$ 3,75 usd por kilogramo, pero a unos días del fin de año súbitamente subió hasta más de \$ 6 usd; esto afecta directamente porque la familia mexicana puede consumir uvas, pero no en la misma cantidad, sino que disminuye significativamente su consumo al ver los dramáticos cambios en el precio de las uvas frescas.



Precios de acuerdo con el canal de distribución

TIPO DE UVA	AUTOSERVICIO USD/KG	MERCADO USD/KG	MERCADOS NACIONALES (MAYOREO) USD/KG
Uva blanca sin semilla	4,67-5,25	5,83-6,67	3,70-3,90
Uva roja globo	4,66		
Uva roja sin semilla	4,67-5,75	5,00	
Uva catmeria			2,50
Uva cardenal			3,35
Uva flame			1,88-2,30
Uva globo			1,80-3,65
Uva pasa			3,00-3,30
Uva perlete			1,88-2,30



02

Condiciones de Acceso

2.1. Requisitos Específicos para los importadores

2.1.1. Aranceles: Preferencias por TLC, competidores, NMF

Arancel General	Unidad de medida	ALADI PAR \$
45%	Kilogramo	Excluido

*** Producto exento del pago del Impuesto al Valor Agregado.

Desde el 1 de febrero de 2012, la importación de esta mercancía originaria de Perú, está sujeta al arancel del 45% (Apéndice III del Decreto por el que se establece la Tasa Aplicable del IGI para las mercancías originarias de Perú, DOF 1/II/2012). Sin embargo, del 1 de noviembre al 31 de marzo de cada año, se aplicará la preferencia arancelaria que se indica en la columna correspondiente para cada año (Punto Décimo Tercero del Decreto por el que se establece la Tasa Aplicable del IGI para las mercancías originarias de Perú, DOF 1/II/2012):

Arancel del 1 de noviembre al 31 de enero del año respectivo				
A partir del 1/febrero/ 2012	2013	2014	2015	A partir de 2016
36,0	27,0	18,0	9,0	Ex.



Otros países con ventaja arancelaria

Otros Países con Ventaja Arancelaria				
				
E.U.A.	Canadá	Costa Rica	El Salvador	Guatemala
Exento	Exento	Exento	Exento	Exento
				
Honduras	Nicaragua	Colombia	Bolivia	Japón
Exento	Exento	Excluido ^a	Exento	Exento
				
Unión Europea	Noruega	Suiza	Islandia	Israel
Exento	Excluido ^a	Excluido ^a	Excluido ^a	Excluido ^a

Fuente: Secretaría de Economía



2.1.2. Requisitos específicos del importador

- Estar inscrito en el Padrón de Importadores
- Ser una empresa legalmente constituida
- Llevar control de inventarios

2.1.3. Barreras/estándares/normas (resúmenes y enlaces)

Certificado Fitosanitario de la SAGARPA, previa inspección con el objeto de revisar y certificar que el producto se encuentre libre de plagas y enfermedades (el certificado se otorga en términos del Art. 9 del Acuerdo, previa comprobación del cumplimiento de la NOM fitosanitaria o de la HRF) ; Permiso previo de la SE (Únicamente cuando se importen en definitiva al amparo de un Acuerdo de Alcance Parcial negociado conforme al Tratado de Montevideo 1980 y sea originarias y procedentes de Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Perú, Panamá o Paraguay. Los criterios y requisitos para otorgar el permiso están contenidos en la fracción III del Anexo 2.2.2 del Acuerdo

por el que la SE emite reglas y criterios de carácter general en materia de comercio exterior, DOF 6/VII/2007) ; Capítulo 5 (Etiquetado) de la NOM-120-SCFI-1996 (Únicamente uvas de mesa empacadas para comercialización al mayoreo y medio mayoreo. El importador podrá optar por cualquiera de las alternativas previstas en el Art. 6 para comprobar el cumplimiento de la NOM).

El ingreso de fruta fresca a México, está regulado por la NOM-008-FITO, que los usuarios pueden solicitar a la SAGARPA o descargar del catálogo de normas de la Secretaría de Economía.

Durante el periodo comprendido entre el 15 de abril hasta el 31 de mayo de cada año
<http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/08/Tratado.pdf>

2.1.4. Régimen Legal y arancelario en país de destino

Sección	II	Productos del reino vegetal
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida	0806	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas
SubPartida	080610	Frescas
Fracción	08061001	Frescas

2.2. Requisitos del Consumidor

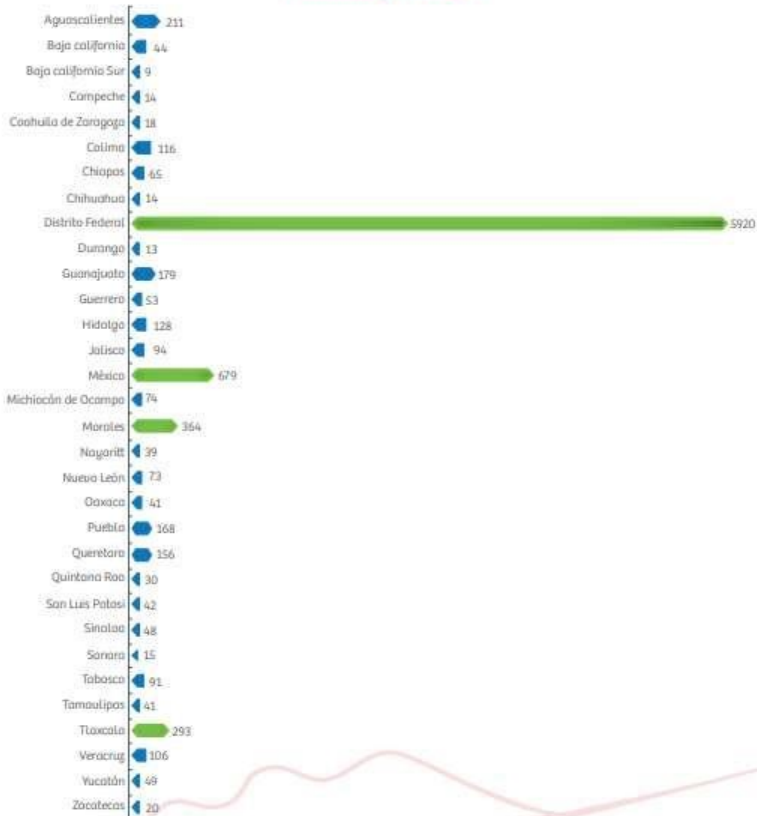
2.2.1. Regiones/Sectores de mayor consumo dentro del mercado

La distribución de los hogares mexicanos por entidad federativa, destacando los lugares con más afluencia de hogares como el Estado de México (3 221 617 hogares), el Distrito Federal (2 292 069 hogares), Veracruz (1 798 554 hogares), Jalisco (1 598 029 hogares), Puebla (1 222 966 hogares), Guanajuato (1 105 564 hogares), y Nuevo León (1 031 637 hogares), siendo estos lugares los más densamente poblados donde la mayoría de estos hogares se ubican dentro de las ciudades más importantes de México. Según datos del INEGI el total de hogares en México es de 24 803 625.

La ciudad de México sin duda es la más densamente poblada, aunque existen varios municipios del Estado de México como Ecatepec, Naucalpan, Cuautitlán, y Nezahualcoyotl que por la densidad

de hogares que albergan juntos, superan al Distrito Federal, considerándose parte del Área Metropolitana o Valle de México que se establece de manera periférica a la ciudad de México con 21,5 millones de habitantes, otra gran ciudad es Guadalajara con 4,1 millones de habitantes, Monterrey con 3,7 millones de habitantes, Puebla-Tlaxcala con 2,1 millones de habitantes, Toluca con 1,6 millones de habitantes, Tijuana con 1,5 millones de habitantes, León con 1,4 millones de habitantes, Ciudad Juárez con 1,3 millones de habitantes, Torreón o Comarca Lagunera con 1,2 millones de habitantes, y San Luis Potosí con un millón de habitantes aproximadamente, según el último censo de población practicado por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI).

Densidad de Población por Entidad Federativa 2010 (Habitantes/Km²)



Fuente: Elaborada con datos del INEGI

2.2.2. Tendencias del consumidor / perspectivas del mercado / competencia

Las amas de casa mexicanas son tomadoras de decisión clave y la uva de mesa forma parte de la lista de compras promedio de la clase media. Por lo tanto, se deben focalizar las estrategias dirigidas a este sector porque pueden ser cruciales para una comercialización efectiva del producto. Existe un segmento de gente saludable denominada "healthy" en México que tiende a expandirse y es un ávido consumidor de fruta fresca, por lo que sugerimos considerar estrategias de mercado específicas para este sector.

En términos per cápita, se observa que el consumo de frutas se correlaciona directamente con el nivel de vida donde el gasto en frutas responde positivamente a mayores ingresos, así como a patrones crecientes

de gasto total y consumo de alimentos. Los productos con los que el consumo de frutas está más correlacionado son: verduras, leche, carnes, cereales, tubérculos, y pescado. Se observa que a mayor ingreso mayor gasto en fruta, y a medida que aumenta el nivel de gastos así como de ingresos, también sucede que es mayor el gasto efectuado para comprar fruta.

De acuerdo con la información más reciente, se observa en las ciudades grandes una tendencia a aumentar el gasto en frutas a medida que la proporción de gastos en alimentos respecto a los gastos totales aumenta. Este efecto redundará necesariamente, de manera positiva, sobre el consumo de todas las frutas, particularmente de las uvas de mesa.

2.2.3 Recomendaciones

Las uvas frescas tienen dos formas de comercializarse en México, la primera es como uva de mesa destinada a los consumidores finales y como uva para ser procesada ya sea en jugo o como vino de mesa, por lo que la estrategia de comercialización varía de acuerdo al destino. Sin embargo, el agregar valor a los productos, redundará en mejores beneficios en cuanto a las utilidades.

Los exportadores peruanos deben hacer más eficientes y rentables los procesos de transportación, de tal forma que permita encontrar esquemas de transportación que incrementen

Las ventajas competitivas frente a países productores en otras partes del mundo, en donde países como Estados Unidos de América cuentan con los costos de transporte más bajos, por ende pueden competir en mejores condiciones. Un promedio del costo de autotransporte de los Estados Unidos de América es de \$ 2 USD por milla recorrida.

El productor peruano debe conocer cuál es el precio que ofrece la competencia. En cuanto a las formas de pago, se identifican tres principalmente, las cuales se muestran en la tabla a continuación. Tanto los precios como la forma de pago deben ser negociados con el comprador.

I. Comisiones

- Se fija el volumen de intercambio
- El precio queda a la oferta y la demanda
- Los costos de logística generalmente los absorbe el productor
- El importador cobra entre 8% - 10% de comisión de la venta total



II. Esquema mixto

- El importador realiza un pago por anticipado para ayudar al productor a cubrir costos iniciales
- A la venta final del producto, se distribuye la ganancia de acuerdo con porcentajes acordados previamente.

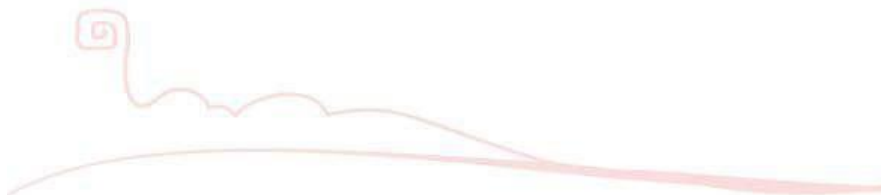
III. Precios fijos

- Se establece un precio fijo de garantía desde que se establece el volumen del intercambio
- Puede establecerse un pago anticipado y el resto al colocar el producto
- Los costos de logística generalmente los absorbe el productor
- Sólo funciona de manera semanal



Algunos de los requisitos fundamentales tienen que ver con que los productos cumplan requisitos de calidad, en cuestión de tamaño, peso, apariencia y etiquetado. Otros requisitos tienen que ver más con la sanidad de los productos y todo lo que está alrededor de la seguridad alimentaria. Tanto consumidores, empresarios y políticos en México, se preocupan cada vez más por disminuir los riesgos en materia de propagación de plagas y enfermedades. Por esto, las certificaciones sanitarias

en México garantizan la seguridad de los alimentos. Algunos de estos controles se relacionan con el nivel máximo de residuos, la contaminación biológica y la tragabilidad del producto. Esto último es de gran importancia y se han desarrollado varios controles con el fin de identificar todas las etapas de producción, el procesamiento y la distribución de los alimentos, sobre todo si los exportadores peruanos deciden comercializar con retailers como Wal-Mart, Chedraui, Soriana y Comercial Mexicana.



03

Distribución y Canales de Comercialización

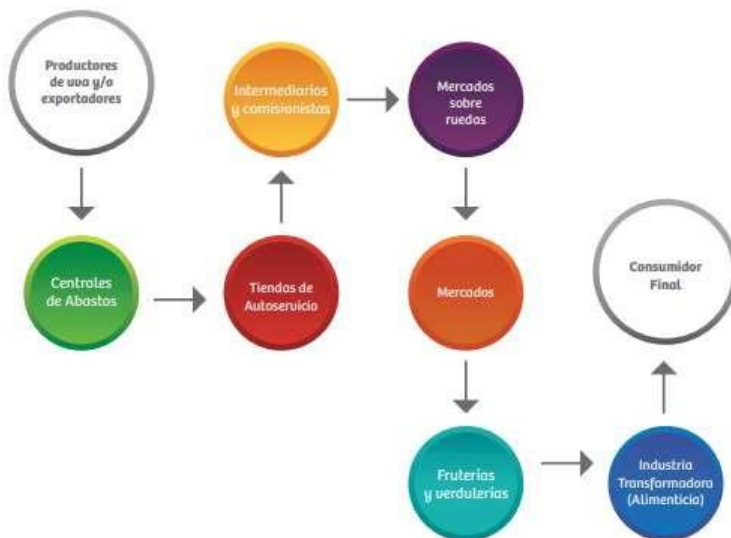
México en este sector es un mercado semi regulado. Los grandes mayoristas e importadores se encuentran en su mayoría en las Centrales de Abasto, aunque los grandes retailers se están convirtiendo en un canal de distribución fuerte.

Es recomendable que la uva fresca peruana se comercialice por un medio propio, es decir, estableciendo una comercializadora que distribuya directamente el producto con la finalidad de controlar, calidad, precio, servicio y mercado. Solo a través de estos cuatro elementos diferenciadores podrá competir directamente con los canales de comercialización preestablecidos. A continuación se muestra la estructura comercial en el mercado mexicano de uva fresca:

La presentación de las uvas en tiendas supermercados es de dos formas:

- En racimos, los cuales varían en tamaño y peso.
- En pequeños contenedores plásticos (rejillas) de no más de 500 grs. de peso cada uno. Esta presentación trae las uvas sueltas y lavadas, con una película plástica que cubre el total del envase para proteger la uva del exterior.





El esquema de comercialización en México está encabezado por las Centrales de Abasto de las principales ciudades. Los locatarios de estas centrales de abasto son grandes mayoristas que rigen el mercado de precios a nivel, regional y nacional. Existen grandes esfuerzos por retailers (tiendas de autoservicio) para desarrollar proveedores directos, es decir, comprar directamente de los negocios agroindustriales. Con ello, los precios impuestos por los mayoristas han tendido a disminuir al mejorar este sistema de abasto oligárquico. Existen canales directos pero deben ser desarrollados por el comercializador, absorbiendo costos como almacenaje, transporte y sucedáneos del proceso de venta.

04

Datos de Contacto de Importadores

Grupo Bebo, S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5640 0170

Casa Quintana, S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5694-7761

Frutas Maya
TEL.: +52 55 5694-3620 / 5694-7695

Vidimport, S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5694-9972

Fresa Mex Carlos Gutiérrez, S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5600-1911

Grupo G.R. S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5694-2107

Promotora Mexicana Gaitán, S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5694-3764

Garfrumex, S.A. de C.V.
TEL.: +52 55 5694-801



05

Fuentes de Información

5.1. Instituciones y Entidades

- Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A. C.
www.antad.net
- Central de Abasto de La Ciudad de México, A.C. (CEDAAC)
<http://uneabasto.com>
- Cámara Nacional de La Industria de Restaurantes (CANIRAC)
www.caniracnacional.com.mx
- Asociación Mexicana de Restaurantes
www.amr.org.mx

5.2. Ferias comerciales

- LATIN AMERICAN FOOD SHOW (LAFS)
www.lafs.com.mx
- Alimentaria México 2012: Feria de alimentos y bebidas
www.alimentaria-mexico.com
- International Food Technology Summit & Expo México 2012
<http://foodtechnologysummit.com>

- FIGAP Guadalajara
www.figap.com
- XXXI FERIA DEL PLATILLO MEXICANO - www.caniractijuana.com.mx

5.3. Fuentes de información Adicional

- Secretaría de Economía
www.economia.gob.mx
- Aduana México
www.aduanas.sat.gob.mx
- Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA-SAGARPA)
www.senasica.sagarpa.gob.mx
- Secretaría de Agricultura (SAGARPA)
www.sagarpa.gob.mx
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)
www.semarnat.gob.mx
- Secretaría de Salud (SSA)
www.salud.gob.mx
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)
www.inegi.gob.mx



Plan de Desarrollo de Mercado México



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



PARTE II

SUSCRIPCIÓN DEL ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ – MÉXICO

CAPÍTULO V

Texto del Acuerdo de Integración Comercial Perú – México

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL ENTRE LA REPÚBLICA DEL PERÚ Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

PREÁMBULO

La República del Perú (Perú) y los Estados Unidos Mexicanos (México) decididos a:

REAFIRMAR los lazos especiales de amistad y cooperación entre sus naciones;

FORTALECER la integración económica regional, que constituye uno de los instrumentos esenciales para que los países de América Latina avancen en su desarrollo económico y social, promoviendo una mejor calidad de vida para sus pueblos;

DESARROLLAR sus respectivos derechos y obligaciones derivados de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del Tratado de Montevideo de 1980;

ESTABLECER reglas claras y de beneficio mutuo en su intercambio comercial que propicie las condiciones necesarias para el crecimiento y la diversificación de las corrientes de comercio, en forma compatible con las potencialidades existentes;

OFRECER a los agentes económicos un marco jurídico y comercial previsible para el desarrollo del comercio y la inversión, a fin de propiciar su participación activa en las relaciones económicas y comerciales entre los dos países;

EVITAR las distorsiones en su comercio recíproco;

PROMOVER el comercio en los sectores innovadores de nuestras economías; y

CREAR un mercado más extenso y seguro para el comercio de las mercancías y de los servicios entre las Partes;

HAN ACORDADO lo siguiente:

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES INICIALES

Artículo 1.1: Establecimiento de la zona de libre comercio

Las Partes establecen una zona de libre comercio de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del GATT de 1994 y el Artículo V del AGCS.

Artículo 1.2: Objetivos

Los objetivos de este Acuerdo, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios entre las Partes;

- promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
- mejorar las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Acuerdo; y
- crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Acuerdo, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Acuerdo a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Artículo 1.3: Relación con otros tratados y acuerdos internacionales

Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y otros tratados o acuerdos de los que sean parte.

En caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados y acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Acuerdo, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 1.4: Observancia del Acuerdo

Cada Parte asegurará, de conformidad con sus normas internas, el cumplimiento de las disposiciones de este Acuerdo en todo su territorio en el ámbito federal o nacional, estatal o regional, y municipal o local, respectivamente, salvo en los casos en que este Acuerdo disponga algo distinto.¹

Artículo 1.5: Sucesión de tratados

Toda referencia que se efectúe a otros tratados o acuerdos internacionales en los que sean partes las Partes de este Acuerdo, se entenderá hecha a los tratados o acuerdos que les sucedan.

Un gobierno federal o nacional, estatal o regional, municipal o local, incluye cualquier organismo no gubernamental en el ejercicio de cualquier facultad regulatoria, administrativa o de otro tipo que le haya delegado el gobierno federal o nacional, estatal o regional, municipal o local.

CAPÍTULO II

DEFINICIONES GENERALES

Artículo 2.1: Definiciones generales

Para efectos de este Acuerdo, salvo que se disponga algo distinto, se entenderá por:

Acuerdo sobre la OMC: el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de fecha 15 de abril de 1994;

AGCS: el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la Organización Mundial del Comercio;

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración;

arancel aduanero: cualquier impuesto, arancel o tributo a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado en relación a la importación de mercancías, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones, excepto:

- cualquier cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el párrafo 2 del Artículo III del GATT de 1994, respecto a mercancías similares, competidoras directas o sustitutas de la Parte, o respecto a mercancías a partir de las cuales se haya manufacturado o producido total o parcialmente la mercancía importada;
- derecho antidumping o compensatorio que se aplique de acuerdo con la legislación interna de una Parte;

- cualquier derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados; y
- cualquier prima ofrecida, pagada o recaudada sobre mercancías importadas, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación o de aranceles-cuota o cupos de preferencia arancelaria;

Comisión: la Comisión Administradora establecida de conformidad con el Artículo 17.1 (Comisión Administradora);

días: días naturales o calendario;

empresa: cualquier entidad constituida u organizada conforme al derecho aplicable, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas sociedades, fideicomisos, asociaciones (*partnerships*), empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones;

empresa de una Parte: una empresa constituida u organizada conforme a la legislación de una Parte;

empresa del Estado: una empresa que es propiedad de una Parte o que está bajo el control de la misma mediante derechos de dominio;

existente: vigente a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo;

GATT de 1994: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la Organización Mundial del Comercio;

medida: cualquier ley, reglamento, procedimiento, disposición, requisito o práctica;

mercancía de una Parte: un producto nacional como se entiende en el GATT de 1994 de la Organización Mundial del Comercio, o aquella mercancía que las Partes convengan, e incluye una mercancía originaria de esa Parte. Una mercancía de una Parte puede incorporar materiales de otros países;

mercancía originaria o material originario: una mercancía o material que cumpla con las normas establecidas en el Capítulo IV (Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen);

nacional: una persona física o natural que tiene la nacionalidad de una Parte conforme a su legislación aplicable;

Parte: los Estados Unidos Mexicanos, la República del Perú y todo Estado respecto del cual haya entrado en vigor este Acuerdo;

partida: los primeros 4 dígitos del código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado;

persona: una persona física o natural o una empresa;

persona de una Parte: un nacional o una empresa de una Parte;

Sistema Armonizado: el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, tal y como se define en la Convención Internacional sobre el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (realizado en Bruselas el 14 de junio de 1938), incluyendo los capítulos, las partidas, subpartidas y los códigos numéricos correspondientes, así como las notas legales que estén vigentes e incluidas las modificaciones, en la forma en que las Partes lo hayan adoptado y aplicado en su respectiva legislación interna;

subpartida: los primeros 6 dígitos del código de clasificación arancelaria del Sistema Armonizado;

territorio: el territorio de cada Parte según se define en el Anexo al Artículo 2.1; y

Tratado de Montevideo 1980: el Tratado por el que se instituye la Asociación Latinoamericana de Integración.

Anexo al Artículo 2.1

Definiciones específicas por país

Para efectos de este Acuerdo, salvo que se especifique otra cosa, se entenderá por:

territorio:

respecto a México:

los estados de la Federación y el Distrito Federal;

ii) las islas, incluidos los arrecifes y cayos en los mares adyacentes;

iii) las islas de Guadalupe y las de Revillagigedo, situadas en el Océano Pacífico;

iv) la plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas, cayos y arrecifes;

v) las aguas de los mares territoriales, en la extensión y términos que fije el derecho internacional, y las aguas marítimas interiores;

vi) el espacio situado sobre el territorio nacional, con la extensión y modalidades que establece el propio derecho internacional; y

vii) toda zona más allá de los mares territoriales de México dentro de la cual México pueda ejercer derechos sobre el fondo y el subsuelo marinos y sobre los recursos naturales que éstos contengan, de conformidad con el derecho internacional, incluida la Convención de las Naciones Unidas sobre Derecho del Mar, así como con su legislación interna; y

respecto al Perú:

El territorio continental, las islas, los espacios marítimos y el espacio aéreo que los cubre, bajo soberanía o derechos de soberanía y jurisdicción del Perú de acuerdo con su legislación nacional y el derecho internacional.

CAPÍTULO III

ACCESO A MERCADOS

Artículo 3.1: **Ámbito de aplicación**

Salvo disposición distinta en este Acuerdo, este Capítulo se aplica al comercio de mercancías entre las Partes.

Sección A: **Definiciones**

Artículo 3.2: **Definiciones**

Para efectos de este Capítulo, se entenderá por:

Acuerdo de Valoración Aduanera: Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994;

licencia o permiso de importación: es el documento otorgado por el órgano administrativo pertinente, como una condición previa a la importación en el territorio de la Parte importadora, expedido en el marco de un procedimiento administrativo utilizado para los regímenes de licencia de importación, que requiere la presentación de una solicitud u otros documentos (que no sean los que se requieren generalmente para los efectos del despacho aduanero);

materiales de publicidad impresos: aquellas mercancías clasificadas en el capítulo 49 del Sistema Armonizado incluyendo folletos, impresos, hojas sueltas, catálogos comerciales, anuarios de asociaciones comerciales, materiales de promoción turística y carteles, utilizados para promover, publicar o anunciar una mercancía o servicio, con la intención de hacer publicidad de una mercancía o servicio, y ser distribuidos sin cargo alguno;

mercancías admitidas temporalmente para propósitos deportivos: el equipo deportivo para uso en competencias, eventos o entrenamientos deportivos en el territorio de la Parte a la cual son admitidas;

mercancías remanufacturadas: mercancías industriales, ensambladas en el territorio de una Parte que:

están compuestas completa o parcialmente de mercancías recuperadas; y

tengan una expectativa de vida similar y gocen de una garantía de fábrica similar a la de una mercancía nueva;

muestras comerciales de valor insignificante: muestras comerciales valuadas, individualmente o en el conjunto enviado, en no más de un dólar de Estados Unidos de América o en el monto equivalente en la moneda de otra Parte, o que estén marcadas, rotas, perforadas o tratadas de modo que las descalifique para su venta o para cualquier uso que no sea el de muestras;

películas y grabaciones publicitarias: los medios de comunicación visual o materiales de audio grabados, que consisten esencialmente de imágenes y/o sonido que muestran la naturaleza o el funcionamiento de mercancías o servicios ofrecidos en venta o en alquiler por una persona establecida o residente en el territorio de una Parte, siempre que tales materiales sean adecuados para su exhibición a clientes potenciales, pero no para su difusión al público en general, y sean importados en paquetes que no contengan cada uno más de una copia de cada película o grabación y que no formen parte de una remesa mayor;

requisito de desempeño: el requisito de:

exportar un determinado volumen o porcentaje de mercancías o servicios;

sustituir mercancías o servicios importados con mercancías o servicios de la Parte que otorga la exención de aranceles aduaneros o licencia de importación;

que una persona beneficiada con una exención de aranceles aduaneros o una licencia de importación compre otras mercancías o servicios en el territorio de la Parte que otorga la exención de aranceles aduaneros o la licencia de importación, u otorgue una preferencia a las mercancías producidas en el territorio de esa Parte;

que una persona que se beneficie de una exención de aranceles aduaneros o licencia de importación produzca mercancías o servicios en el territorio de la Parte que otorga la

exención de aranceles aduaneros o la licencia de importación, con un determinado nivel o porcentaje de contenido nacional; o

relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones o con el monto de entrada de divisas;

pero no incluye un requisito de que una mercancía importada sea:

posteriormente exportada;

utilizada como material en la producción de otra mercancía que posteriormente es exportada;

sustituída por una mercancía idéntica o similar utilizada como un material en la producción de otra mercancía que posteriormente es exportada; o

sustituída por una mercancía idéntica o similar que posteriormente es exportada.

requisitos o transacciones consulares: requisitos por los que las mercancías de una Parte destinadas a la exportación al territorio de otra Parte se deban presentar primero a la supervisión del cónsul de la Parte importadora en el territorio de la Parte exportadora para los efectos de obtener facturas consulares o visas consulares para las facturas comerciales, certificados de origen, manifiestos, declaraciones de exportación del embarcador o cualquier otro documento aduanero requerido para la importación o en relación con la misma.

Sección B: Trato nacional

Artículo 3.3: Trato nacional

Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra Parte de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas. Para tal efecto, el Artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Acuerdo y son parte integrante del mismo.

Las disposiciones del párrafo 1 referentes a trato nacional significan, respecto a un estado, región o cualquier otro nivel de gobierno un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicho estado, región o cualquier otro nivel de gobierno conceda a cualesquiera mercancías similares, competidoras directas o sustitutas, según el caso, de la Parte de la cual sea integrante dicho estado, región o cualquier otro nivel de gobierno.

Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas establecidas en el Anexo a los Artículos 3.3 y 3.6.

Sección C: Eliminación arancelaria

Artículo 3.4: Eliminación de aranceles aduaneros

Salvo disposición distinta en este Acuerdo, ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre mercancías originarias, sujetas al Programa de Eliminación Arancelaria.

Respecto a las mercancías excluidas del Programa de Eliminación Arancelaria, cualquier Parte podrá mantener o adoptar medidas de conformidad con sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo sobre la OMC y de este Acuerdo.

Salvo disposición distinta en este Acuerdo, cada Parte eliminará sus aranceles aduaneros a mercancías originarias de conformidad con lo establecido en el Programa de Eliminación Arancelaria contenido en el Anexo al Artículo 3.4 - A.

Las Partes realizarán consultas, a solicitud de cualquiera de ellas, para examinar la posibilidad de mejorar las condiciones arancelarias de acceso a mercados para las mercancías originarias comprendidas en el Anexo al Artículo 3.4-A. Cuando las Partes aprueben un acuerdo en este sentido, éste prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o categoría de desgravación establecida en su Anexo al Artículo 3.4-A. Estos acuerdos se adoptarán mediante decisiones de la Comisión.

Salvo lo dispuesto en el Anexo al Artículo 3.4-B, las Partes podrán negar el trato arancelario preferencial conforme a este Acuerdo a mercancías usadas. Para efectos de este párrafo, mercancías usadas incluyen aquellas identificadas como tales en partidas o subpartidas del Sistema Armonizado y aquellas reconstruidas, reparadas, recuperadas, remanufacturadas, o cualquier otra mercancía similar que, después de haber sido utilizadas, han sido sujetas a un proceso para restaurar sus características o especificaciones originales, o para restaurar la funcionalidad que tenían cuando eran nuevas.

Una Parte podrá:

incrementar un arancel aduanero a una mercancía originaria a un nivel no mayor al que establece su Lista en el Anexo al Artículo 3.4-A, tras una reducción unilateral de dicho arancel aduanero; o

mantener o incrementar un arancel aduanero a una mercancía originaria, cuando sea autorizado por cualquier disposición en materia de solución de diferencias del Acuerdo sobre la OMC.

Artículo 3.5: Valoración aduanera

En la aplicación de la valoración aduanera, las Partes se regirán por las disposiciones del Acuerdo de Valoración Aduanera. A tal efecto, dicho Acuerdo se incorpora a este Acuerdo y es parte integrante del mismo.

Sección D: Medidas no arancelarias

Artículo 3.6: Restricciones a la importación y exportación

Salvo disposición distinta en este Acuerdo, ninguna Parte podrá adoptar o mantener una medida no arancelaria que prohíba o restrinja la importación de cualquier mercancía de la otra Parte o a la exportación o venta para exportación de cualquier mercancía destinada al territorio de la otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas. Para tal efecto, el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, se incorporan a este Acuerdo y son parte integrante del mismo.

Las Partes entienden que los derechos y obligaciones del GATT de 1994 incorporados en el párrafo 1 prohíben que una Parte adopte o mantenga:

requisitos de precios de exportación e importación, salvo lo permitido para la ejecución de las disposiciones y compromisos en materia de derechos antidumping y compensatorios;

concesión de licencias de importación condicionadas al cumplimiento de un requisito de desempeño; o

restricciones voluntarias a la exportación salvo lo permitido en el Artículo VI del GATT de 1994, tal y como fueron implementadas mediante el Artículo 18 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Artículo 8.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Los párrafos 1 y 2 no se aplicarán a las medidas establecidas en el Anexo a los Artículos 3.3 y 3.6.

Artículo 3.7: Licencias o permisos de importación

El Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación se incorpora a este Acuerdo y forma parte integrante del mismo. Ninguna Parte mantendrá o adoptará una medida que sea incompatible con dicho Acuerdo.

Salvo disposición distinta en este Acuerdo, las licencias o permisos de importación serán concedidos y expedidos dentro del plazo máximo de 20 días hábiles, contados a partir de que la Parte importadora reciba la solicitud de acuerdo a la legislación nacional que las regula.

Artículo 3.8: Cargas y formalidades administrativas

Cada Parte garantizará, de conformidad con el párrafo 1 del Artículo VIII del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, que todas las tasas y cargos de cualquier naturaleza (distintos de los aranceles aduaneros, los cargos equivalentes a un impuesto interno u otros cargos nacionales aplicados de conformidad con el párrafo 2 del Artículo III del GATT de 1994, y los

derechos antidumping y compensatorios), impuestos a la importación o exportación o en relación con las mismas, se limiten al costo aproximado de los servicios prestados y no representen una protección indirecta a las mercancías nacionales ni un impuesto a las importaciones o exportaciones para propósitos fiscales.

Ninguna Parte exigirá transacciones o requisitos consulares, incluidos los derechos y cargos conexos, en relación con la importación de cualquier mercancía de otra Parte.

Cada Parte pondrá a disposición y mantendrá, a través de Internet las tasas o cargos impuestos en relación con la importación o exportación.

Artículo 3.9: Impuestos a la exportación

Salvo lo dispuesto en el Anexo al Artículo 3.9, ninguna Parte adoptará o mantendrá un impuesto, gravamen o cargo alguno sobre la exportación de mercancías destinadas al territorio de la otra Parte, a menos que éstos se adopten o mantengan sobre dicha mercancía, cuando esté destinada al consumo interno.

Las Partes podrán celebrar consultas en relación con la aplicación de las disposiciones de este Artículo, orientadas a la aplicación de medidas que busquen evitar efectos no deseados en la aplicación de un programa de ayuda alimentaria interna.

Sección E: Regímenes aduaneros especiales

Artículo 3.10: Exención de aranceles aduaneros

Ninguna Parte adoptará una nueva exención de aranceles aduaneros, o ampliará la aplicación de una exención de aranceles aduaneros existentes respecto de los beneficiarios actuales, o la extenderá a nuevos beneficiarios, cuando la exención esté condicionada, explícita o implícitamente, al cumplimiento de un requisito de desempeño.

Ninguna Parte condicionará, explícita o implícitamente, la continuación de cualquier exención de aranceles aduaneros existentes al cumplimiento de un requisito de desempeño.

Artículo 3.11: Admisión o importación temporal de mercancías

Cada Parte autorizará la importación o admisión temporal libre de aranceles aduaneros para las siguientes mercancías, que se admitan al territorio de la otra Parte, independientemente de su origen:

equipo profesional, incluidos equipo de prensa o televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía, necesario para el ejercicio de la actividad de negocios, oficio o profesión de la persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora;

mercancías destinadas a exhibición o demostración que incluyen sus partes componentes, aparatos auxiliares y accesorios;

muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias; y

mercancías importadas o admitidas para propósitos deportivos.

Ninguna Parte condicionará la importación o admisión temporal libre de aranceles aduaneros a una mercancía señalada en el párrafo 1, a condiciones distintas a que la mercancía:

se importe o admita por la autoridad aduanera a solicitud de un nacional o residente de la otra Parte;

sea utilizada únicamente por o bajo la supervisión personal de un nacional o residente de la otra Parte en el ejercicio de la actividad de negocios, oficio, profesional o deportiva de esa persona;

no sea objeto de venta o arrendamiento mientras permanezca en su territorio;

vaya acompañada de una fianza, si la Parte importadora lo exige, en un monto que no exceda los cargos que se adeudarían en su caso por la entrada o importación definitiva, reembolsables al momento de la salida de la mercancía;

sea susceptible de identificación al exportarse;

sea exportada dentro del plazo establecido por la Parte en su legislación;

sea importada o admitida en cantidades no mayores a lo razonable de acuerdo con el uso que se le pretende dar; y

sea importada o admisible de otro modo en el territorio de la Parte conforme a su legislación.

Tratándose de las mercancías señaladas en el párrafo 1 (c) y adicionalmente a las condiciones establecidas en el párrafo 2, las mercancías sólo deben ser importadas para efectos de levantamiento de futuros pedidos o para el suministro de servicios.

Si no se ha cumplido cualquiera de las condiciones impuestas por una Parte en virtud de los párrafos 2 y 3, la Parte podrá aplicar el arancel aduanero y cualquier otro cargo que se adeudaría normalmente por la importación o admisión definitiva de la mercancía más cualquier otro cargo o sanción establecido conforme a su legislación.

Cada Parte, por medio de su autoridad aduanera, adoptará procedimientos que faciliten el despacho expedito de las mercancías importadas conforme a este Artículo. En la medida de lo posible, cuando esa mercancía acompañe a un nacional o un residente de la otra Parte que está solicitando la entrada temporal, esos procedimientos permitirán que la mercancía sea despachada simultáneamente con la entrada de ese nacional o residente.

Cada Parte permitirá que una mercancía importada o admitida temporalmente conforme a este Artículo sea exportada por un puerto aduanero distinto al puerto por el que fue importada o admitida.

Excepcionalmente, la importación o admisión temporal puede concluir con la destrucción total o parcial de la mercancía en caso fortuito, fuerza mayor o la solicitud del beneficiario, según lo dispuesto en la legislación nacional de cada Parte.

Ninguna Parte:

prohibirá que un vehículo o contenedor utilizado en transporte internacional que haya entrado en su territorio proveniente de otra Parte, salga de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de tal vehículo o contenedor;

exigirá fianza ni impondrá ninguna sanción o cargo solamente en razón de que el puerto de entrada del vehículo o contenedor sea diferente al de salida;

condicionará la liberación de ninguna obligación, incluida cualquier fianza, que haya aplicado a la entrada de un vehículo o contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular; y

exigirá que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor desde el territorio de la otra Parte, sea el mismo vehículo o transportista que lo lleve al territorio de la otra Parte.

Para efectos del párrafo 8, vehículo significa un camión, tractocamión, tractor, remolque o unidad de remolque, locomotora o vagón u otro equipo ferroviario.

Artículo 3.12: Mercancías reimportadas después de reparación o alteración

Ninguna Parte aplicará un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que haya sido reingresada a su territorio, después de haber sido temporalmente exportada desde su territorio al territorio de la otra Parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en el territorio de la Parte desde la cual la mercancía fue exportada para reparación o alteración.

Ninguna Parte aplicará un arancel aduanero a una mercancía que, independientemente de su origen, sea admitida temporalmente desde el territorio de otra Parte, para ser reparada o alterada.

Las reparaciones o alteraciones no incluyen una operación o proceso que destruya las características esenciales de una mercancía o la convierta en una mercancía nueva o comercialmente diferente, o transforme una mercancía no terminada en una mercancía terminada.

Artículo 3.13: Importación libre de aranceles para muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos

Cada Parte autorizará la importación libre de arancel aduanero a muestras comerciales de valor insignificante y a materiales de publicidad impresos importados del territorio de la otra Parte, independientemente de su origen, pero podrá requerir que:

tales muestras se importen sólo para efectos de solicitar pedidos de mercancías o servicios provistos desde el territorio de la otra Parte, o de otro país que no sea Parte; o

tales materiales de publicidad sean importados en paquetes que no contengan cada uno más de un ejemplar de cada impreso y que ni los materiales ni los paquetes formen parte de una remesa mayor.

Sección F: Comité de Acceso a Mercados

Artículo 3.14: Comité de Acceso a Mercados

Las Partes establecen un Comité de Acceso a Mercados que estará integrado por representantes de las Partes:

en el caso de México, por la Secretaría de Economía o su sucesora; y

en el caso del Perú, por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo o su sucesor.

El Comité se reunirá de preferencia una vez al año de manera ordinaria, y en cualquier momento de manera extraordinaria, a solicitud de cualquiera de las Partes.

Las reuniones ordinarias se realizarán en un plazo no mayor a 60 días siguientes a la solicitud, y en el caso de las reuniones extraordinarias dicho plazo no excederá a 30 días.

El Comité tendrá las siguientes funciones:

vigilar el cumplimiento, aplicación y correcta interpretación de las disposiciones de este Capítulo y sus Anexos, incluyendo las futuras modificaciones del Sistema Armonizado para garantizar las obligaciones de cada Parte conforme a este Acuerdo;

servir como foro de discusión para que las Partes consulten y resuelvan sobre aspectos relacionados con este Capítulo, en coordinación con cualquier instancia establecida en el Acuerdo;

abordar los obstáculos al comercio de mercancías entre las Partes, en especial aquellos relacionados con la aplicación de medidas no arancelarias reguladas por la Sección D de este Capítulo y, si es apropiado, someter estos asuntos a la Comisión para su consideración;

hacer recomendaciones pertinentes en la materia de su competencia a la Comisión;

coordinar el intercambio de información del comercio de mercancías entre las Partes;

fomentar la cooperación para la aplicación y administración de este Capítulo;
y

las demás funciones que le encomiende la Comisión.

CAPÍTULO IV

REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS CON EL ORIGEN

Artículo 4.1: Definiciones

Para efectos de este Capítulo, se entenderá por:

Acuerdo de Valoración Aduanera: el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, incluidas sus notas interpretativas, que forman parte del Acuerdo sobre la OMC;

acuicultura: el proceso de cultivo de peces, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, aún cuando el cultivo se realice a partir de ¹ o larvas no originarias;

autoridad competente: la autoridad que, conforme a la legislación de cada Parte, es responsable de la aplicación de este Capítulo:

en el caso de México, para la certificación y control de origen, la Secretaría de Economía o su sucesora, y para la verificación de origen, el Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o su sucesor; y

en el caso del Perú, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo o su sucesor;

certificado de origen válido: aquel que cumple con las disposiciones establecidas en este Capítulo;

clase de vehículos automotores: cualquiera de las siguientes categorías de vehículos automotores:

vehículos automotores comprendidos en la subpartida 8701.20, la fracción arancelaria 8702.10.aa u 8702.90.aa, la subpartida 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 u 8704.90 o en la partida 87.05 u 87.06;

vehículos automotores comprendidos en la subpartida 8701.10 u 8701.30 a 8701.90;

vehículos automotores comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb o en la subpartida 8704.21 u 8704.31; o

vehículos automotores comprendidos en la subpartida 8703.21 a 8703.90;

contenedores y materiales de embalaje para embarque: aquellos utilizados para proteger a una mercancía durante su transporte, sin incluir a los envases y materiales en los que se empaca la mercancía para la venta al por menor;

exportador: una persona ubicada en el territorio de una Parte desde la cual exporta una mercancía;

importador: una persona ubicada en el territorio de una Parte hacia la cual importa una mercancía;

línea de modelo: un número de vehículos automotores que tengan la misma plataforma o el mismo nombre de modelo;

material: comprende las materias primas, insumos, ingredientes, productos intermedios, partes, componentes, piezas y mercancías que se empleen en la producción de otra mercancía;

mercancía: cualquier bien, producto, artículo o material;

mercancías fungibles o materiales fungibles: mercancías o materiales que son intercambiables para efectos comerciales y cuyas propiedades son esencialmente idénticas;

mercancías idénticas: las que sean iguales en todo, tal como se define en el Acuerdo de Valoración Aduanera;

mezcla simple: una actividad, incluyendo la dilución en agua u otra sustancia, que no altere sustancialmente las características de la mercancía. Una mezcla simple no incluye la reacción química;

nombre de modelo: la palabra, grupo de palabras, letra(s), número(s) o designación similar asignada a un vehículo automotor por una división de comercialización de un ensamblador de vehículos automotores para:

diferenciar el vehículo automotor de otros vehículos automotores que usen el mismo diseño de plataforma;

asociar al vehículo automotor con otros vehículos automotores que utilicen un diseño de plataforma diferente; o

indicar un diseño de plataforma;

planta: un edificio o edificios próximos, aunque no necesariamente contiguos, maquinaria, aparatos e instalaciones que están bajo el control de un productor utilizados en la producción de cualquiera de los siguientes:

vehículos ligeros y vehículos pesados;

partes automotrices; o

ensambles de componentes y subcomponentes automotrices;

plataforma: el ensamble primario estructural portador de carga de un vehículo automotor que determina el tamaño básico de ese vehículo automotor y es la base estructural que soporta el tren motriz, y sirve de unión para los componentes de la suspensión del vehículo automotor en diversos tipos de bastidores, tales como para montaje de carrocería o bastidor dimensional y carrocería unitaria;

precio CIF: el precio de la mercancía importada, incluyendo los costos de seguro y flete hasta el puerto o lugar de entrada en el país de importación;

precio FOB: el precio de la mercancía libre a bordo, independientemente del medio de transporte, en el punto de embarque directo del vendedor al comprador;

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados: el reconocido consenso o apoyo sustancial autorizado en el territorio de una Parte con respecto al registro de los

ingresos, gastos, costos, activos y pasivos, la divulgación de información y la elaboración de estados financieros. Estas normas pueden abarcar guías amplias de aplicación general, así como normas prácticas y procedimientos detallados;

producción: el cultivo, crianza, extracción, cosecha, pesca, caza, manufactura, ensamble o procesamiento de una mercancía;

productor: una persona ubicada en el territorio de una Parte que cultiva, cría, extrae, cosecha, pesca, caza, manufactura, ensambla o procesa una mercancía;

reacción química: procesos, incluyendo procesos bioquímicos, que resultan en una molécula con nueva estructura, rompiendo los enlaces intramoleculares y formando nuevos enlaces intramoleculares o alterando la disposición espacial de los átomos de una molécula;

trato arancelario preferencial: el arancel aduanero preferencial aplicable a una mercancía, de conformidad con este Acuerdo;

valor en aduana: el valor de transacción de una mercancía, siendo éste el precio realmente pagado o por pagar por dicha mercancía, determinado según los criterios de aplicación del acuerdo para la interpretación del Artículo VII del Acuerdo de Valoración Aduanera.

vehículo automotor: un automóvil, un camión comercial, un camión ligero, un camión mediano o un vehículo de autotransporte, de acuerdo con las siguientes descripciones:

automóvil: un vehículo destinado al transporte de hasta 10 personas y que se establece en la subpartida 8703.21 a 8703.33, fracción arancelaria 8703.90.aa u 8706.00.aa;

camión comercial: un vehículo con o sin chasis, destinado para el transporte de mercancías o de más de 10 personas, con un peso bruto vehicular de hasta 2,727 kg. y que se establece en la subpartida 8702.10, fracción arancelaria 8702.90.cc, subpartida 8703.21 a 8703.33, fracción arancelaria 8703.90.aa, 8704.21.aa, 8704.31.aa, 8705.20.aa, 8705.40.aa u 8706.00.aa;

camión ligero: un vehículo con o sin chasis, destinado para el transporte de mercancías o de más de 10 personas, con un peso bruto vehicular de más de 2,727 kg. pero no mayor

a 7,272 kg. y que se establece en la subpartida 8702.10, fracción arancelaria 8702.90.cc, 8704.21.aa, 8704.22.aa, 8704.31.aa, 8704.32aa, 8705.20.aa, 8705.40.aa u 8706.00.aa;

camión mediano: un vehículo con o sin chasis, destinado para el transporte de mercancías o de más de 10 personas, con un peso bruto vehicular de más de 7,272 kg. pero no mayor a 8,864 kg. y que se establece en la subpartida 8702.10, fracción arancelaria 8702.90.cc, 8704.22.aa, 8704.32.aa, 8705.20.aa, 8705.40.aa u 8706.00.aa; o

vehículo de autotransporte: todo vehículo automotor cuyo peso bruto vehicular sea superior a 8,864 kilogramos y corresponda a alguno de los siguientes tipos:

autobús integral: un vehículo automotor sin chasis y con carrocería integrada, destinado al transporte de 10 o más personas, clasificado en cualquiera de las siguientes fracciones arancelarias: 8702.10.cc u 8702.90.dd;

ii) camión pesado / autobús: un vehículo automotor con chasis para el transporte de efectos o de 10 o más personas, clasificado en cualquiera de las siguientes fracciones arancelarias: 8702.10.dd, 8702.90.ee, 8704.22.bb, 8704.23.aa, 8704.32.bb, 8705.20.aa, 8705.40.aa u 8706.00.bb; o

iii) tractocamión: un vehículo automotor de 2 o 3 ejes destinado al transporte de efectos, mediante el arrastre de remolques o semirremolques, clasificado en la fracción arancelaria 8701.20.aa.

Artículo 4.2: Mercancías originarias

Salvo que en este Capítulo se disponga algo distinto, serán consideradas originarias:

las mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en territorio de una o ambas Partes:

minerales extraídos en territorio de una o ambas Partes;

ii) vegetales cosechados en territorio de una o ambas Partes;

iii) animales vivos, nacidos y criados en territorio de una o ambas Partes;

iv) mercancías obtenidas de la caza, pesca o acuicultura en territorio de una o ambas Partes;

v) mercancías obtenidas de animales vivos en territorio de una o ambas Partes, sin que su obtención implique el sacrificio de dichos animales;

vi) peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidas fuera del territorio de las Partes por barcos registrados, matriculados, abanderados o reputados como tales por alguna de las Partes, según su legislación, a través de modalidades tales como afiliación, arrendamiento o fletamento;

vii) mercancías producidas a bordo de barcos fábrica a partir de las mercancías identificadas en el numeral (vi), siempre que tales barcos fábrica estén registrados, matriculados, abanderados o reputados como tales por alguna de las Partes, según su legislación, a través de modalidades tales como afiliación, arrendamiento o fletamento;

viii) mercancías obtenidas por una Parte o una persona de una Parte, del lecho o del subsuelo marino, fuera del territorio de las Partes, siempre que la Parte tenga derechos para explotar ese lecho o subsuelo marino;

ix) desechos y desperdicios derivados de la producción en el territorio de una o ambas Partes o de mercancías usadas recolectadas en el territorio de una o ambas Partes, siempre que esas mercancías sirvan sólo para la recuperación de materias primas; y

x) mercancías producidas en territorio de una o ambas Partes, exclusivamente a partir de las mercancías mencionadas en los numerales (i) al (ix);

las mercancías producidas enteramente en territorio de una o ambas Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios, de conformidad con este Capítulo; o

las mercancías producidas enteramente en territorio de una o ambas Partes utilizando materiales no originarios, cumpliendo con las reglas específicas de origen establecidas en el Anexo al Artículo 4.2.

Asimismo, la mercancía deberá cumplir con las disposiciones de este Capítulo que resulten aplicables.

Artículo 4.3: Operaciones y prácticas que no confieren origen

Una mercancía no será considerada originaria, a pesar de cumplir con las disposiciones de este Capítulo, por el hecho de haber sido sometida únicamente a alguna de las siguientes operaciones o prácticas:

operaciones destinadas a conservar las mercancías durante su transporte o almacenamiento, tales como el aireado, refrigerado, congelado, extracción de partes averiadas, secado o adición de sustancias;

las filtraciones o diluciones en agua o en otra sustancia que no altere materialmente las características de la mercancía;

operaciones de cocción, refrigerado y congelado;

operaciones de mezcla simple;

el desempolvado, cribado, clasificación, selección, lavado, filtrado, maceración, secado o cortado;

el embalaje, reembalaje, envase, reenvase o empaque para venta al por menor;

la aplicación de marcas, etiquetas o signos distintivos similares;

la limpieza, incluso la remoción de óxido, grasa, pintura u otros recubrimientos;

el fraccionamiento en lotes o volúmenes, descascarado o desgrane;

la reunión de partes y componentes que se clasifiquen como una mercancía, de conformidad con la Regla 2(a) de las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado;

cualquier actividad o práctica de fijación de precios de una mercancía respecto de la cual se pueda demostrar, a partir de pruebas suficientes, que su objetivo es evadir el cumplimiento de las disposiciones de este Capítulo;

cualquier operación de acondicionamiento de una mercancía para su venta al por mayor;

el desensamble de mercancías en sus partes o piezas; o

la acumulación de dos o más operaciones o prácticas señaladas en los incisos (a) al (m).

Las disposiciones de este Artículo prevalecerán sobre las reglas específicas de origen establecidas en el Anexo al Artículo 4.2.

Artículo 4.4: Valor de contenido regional

Cuando se requiera que una mercancía cumpla con un requisito de valor de contenido regional para determinar si dicha mercancía es originaria, el cálculo deberá basarse en el siguiente método:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

donde:

VCR: es el valor de contenido regional de la mercancía, expresado en porcentaje;

VT: es valor de transacción de una mercancía sobre la base FOB, ajustado de conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1 al 8, 15 y sus correspondientes notas interpretativas del Acuerdo de Valoración Aduanera;

VMN: es el valor de todos los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de la mercancía.

Para efectos del párrafo 1, cuando el exportador sea distinto del productor, este último podrá considerar en el valor de transacción los costos de flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte hasta el punto en el cual el exportador recibe la mercancía dentro del territorio donde se encuentra el productor.

Para calcular el valor de contenido regional de una mercancía clasificada en la partida 87.01 a 87.07, el productor podrá promediar el cálculo en su ejercicio o periodo fiscal, utilizando cualquiera de las siguientes categorías, ya sea tomando como base todos los vehículos automotores de esa categoría, o sólo los vehículos automotores de esa categoría que se exporten a territorio de la otra Parte:

la misma línea de modelo de la misma clase de vehículos automotores, producidos en la misma planta en el territorio de una Parte;

la misma clase de vehículos automotores, producidos en la misma planta en el territorio de una Parte; o

la misma línea de modelo de vehículos automotores producidos en el territorio de una Parte.

Artículo 4.5: Valor de los materiales

Para los efectos de los Artículos 4.4 y 4.9, el valor de un material será:

en el caso de un material importado directamente por el productor de la mercancía, el valor en aduana del país de importación, de conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1 al 8, 15 y sus correspondientes notas interpretativas del Acuerdo de Valoración Aduanera;

en el caso de un material adquirido por el productor en el territorio donde se produce la mercancía:

si se trata de un material originario, el valor de transacción, considerando los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos incurridos en el

transporte del material desde el almacén del proveedor hasta el lugar en que se encuentre el productor; o

ii) si se trata de un material no originario, el valor de transacción. Sin embargo, no se considerarán los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos incurridos en el transporte del material desde el almacén del proveedor hasta el lugar en que se encuentre el productor; o

en el caso de un material intermedio o cuando exista una relación entre el productor de la mercancía y el vendedor del material que influya en el precio realmente pagado o por pagar del material, la suma de todos los costos incurridos en la producción del material, incluyendo gastos generales. Adicionalmente, se podrá agregar el monto de beneficios equivalente al que hubiera sido obtenido en el curso normal del comercio, de conformidad con el Acuerdo de Valoración Aduanera.

Para determinar el valor de los materiales no originarios de una mercancía, de conformidad con el Artículo 4.4, el productor de ésta no tomará en cuenta el valor de los materiales no originarios utilizados por otro productor en la producción de un material originario o de un material que haya sido designado como intermedio.

Artículo 4.6: Materiales intermedios

Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el Artículo 4.5, el productor de una mercancía podrá designar como material intermedio, cualquier material de fabricación propia utilizado en la producción de la mercancía, siempre que ese material cumpla con lo establecido en el Artículo 4.2.

Si un material designado como material intermedio está sujeto a un requisito de valor de contenido regional, ningún material de fabricación propia utilizado en su producción que esté sujeto a su vez a un requisito de valor de contenido regional, podrá ser designado por el productor como material intermedio.

Artículo 4.7: Acumulación de origen entre las Partes

Las mercancías o materiales originarios de una Parte, incorporados a una mercancía en el territorio de la otra Parte, serán considerados originarios del territorio de esta última.

La producción llevada a cabo por un productor en una Parte podrá acumularse con la de uno o más productores en el territorio de esa Parte o de la otra Parte, de manera que la producción de los materiales incorporados en la mercancía sea considerada como realizada por ese productor, siempre que la mercancía cumpla los requisitos establecidos en el Artículo 4.2.

Artículo 4.8: Acumulación de origen ampliada

Cuando cada Parte haya establecido un acuerdo comercial preferencial con un país no Parte, y para propósitos de determinar si una mercancía es originaria bajo este Acuerdo, un material que sea producido en el territorio de dicho país no Parte, que sería originario bajo este Acuerdo si fuese producido en el territorio de una o ambas Partes, podrá ser considerado como originario del territorio de la Parte exportadora.

Para la aplicación del párrafo 1, cada una de las Partes deberá aplicar disposiciones equivalentes a las señaladas en dicho párrafo con el país no Parte. Las Partes también podrán establecer otras condiciones que consideren necesarias para efectos de la aplicación del párrafo 1.

Artículo 4.9: *De minimis*

Una mercancía producida en el territorio de una o ambas Partes se considerará originaria si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción de esa mercancía que no cumplan el requisito de cambio de clasificación arancelaria aplicable no excede el 10 por ciento del valor de transacción de la mercancía, ajustado conforme al Artículo 4.5.

Cuando la mercancía mencionada en el párrafo 1 esté sujeta, además, a un requisito de valor de contenido regional, el valor de esos materiales no originarios se tomará en cuenta para el cálculo del valor de contenido regional de la mercancía y la mercancía deberá satisfacer los demás requisitos aplicables de este Capítulo.

Los párrafos 1 y 2 no se aplican a:

mercancías comprendidas en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado;
y

un material no originario que se utilice en la producción de mercancías comprendidas en los capítulos 01 al 27 del Sistema Armonizado, a menos que el material no originario esté comprendido en una subpartida distinta a la de la mercancía para la cual se está determinando el origen de conformidad con este Artículo. No obstante, se podrá aplicar el *de minimis* al utilizar materiales no originarios de la misma subpartida, siempre y cuando los materiales sean distintos a la mercancía final.

Una mercancía comprendida en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado producida en el territorio de una o ambas Partes se considerará originaria si el peso de todas las fibras o hilados no originarios del componente que determina la clasificación arancelaria de la mercancía, que no cumplen con el requisito de cambio de clasificación arancelaria aplicable, no excede el 10 por ciento del peso total de la mercancía.

Artículo 4.10: Mercancías y materiales fungibles

Para efectos de establecer si una mercancía es originaria, cuando en su producción se utilicen materiales fungibles originarios y no originarios que se encuentren mezclados o combinados físicamente, el origen de los materiales podrá determinarse mediante cualquier método de manejo de inventarios reconocido en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de la Parte donde se realiza la producción y consignado en su legislación nacional.

Cuando mercancías fungibles originarias y no originarias se mezclen o combinen físicamente, el origen de la mercancía podrá determinarse mediante cualquier método de manejo de inventarios reconocido en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de la Parte donde se realiza la producción y consignado en su legislación nacional. Una mercancía a exportarse al territorio de la otra Parte, cuyo origen se haya determinado conforme a este Artículo, no deberá sufrir ningún proceso productivo ni cualquier otra operación en el territorio de la Parte en que fueron mezcladas o combinadas físicamente, diferente de la carga, descarga o cualquier otra operación necesaria para mantener las mercancías en buenas condiciones o transportarlas al territorio de la otra Parte.

El método de manejo de inventarios seleccionado de conformidad con este Artículo para una mercancía o material fungible en particular, se deberá continuar utilizando para aquella mercancía o material fungible durante todo el año fiscal de la persona que seleccionó el método de manejo de inventarios.

Artículo 4.11: Accesorios, refacciones o repuestos y herramientas

El origen de los accesorios, las refacciones o repuestos y las herramientas entregados con la mercancía no se tomará en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía cumplen con el cambio de clasificación arancelaria correspondiente, siempre que:

los accesorios, refacciones o repuestos y herramientas no sean facturados por separado de la mercancía, independientemente de que se desglosen o detallen por separado en la propia factura; y

la cantidad y el valor de dichos accesorios, refacciones o repuestos y herramientas sean los habituales para la mercancía.

Cuando la mercancía esté sujeta a un requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, refacciones o repuestos y herramientas se tomará en cuenta como materiales originarios o no originarios, según sea el caso.

Cuando las refacciones o repuestos y herramientas correspondan a materiales de fabricación propia, el productor puede optar por designar a tales materiales como materiales intermedios.

Artículo 4.12: Juegos o surtidos

Los juegos o surtidos que se clasifiquen según lo dispuesto en la Regla 3 de las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado, así como las mercancías cuya descripción, conforme a la nomenclatura del Sistema Armonizado, sea específicamente la de un juego o surtido, calificarán como originarias, siempre que cada una de las mercancías contenidas en el juego o surtido cumpla con la regla de origen que se haya establecido para cada una de esas mercancías y las demás disposiciones aplicables de este Capítulo.

No obstante, lo dispuesto en el párrafo 1, un juego o surtido de mercancías se considerará originario, si el valor de transacción de todas las mercancías no originarias utilizadas en la formación del juego o surtido, ajustado sobre la base CIF, no excede del 10 por ciento del valor de transacción del juego o surtido, ajustado sobre la base FOB.

Las disposiciones de este Artículo prevalecerán sobre las demás disposiciones establecidas en este Capítulo.

Artículo 4.13: Envases y materiales de empaque para la venta al por menor

El origen de los envases y los materiales de empaque en que una mercancía se presente para la venta al por menor cuando estén clasificados junto con la mercancía que contienen, de acuerdo con la Regla 5 de las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado:

no se tomará en cuenta cuando la mercancía se encuentre sujeta a un requisito de cambio de clasificación arancelaria, cuando la mercancía es obtenida en su totalidad o producida enteramente, o cuando la mercancía es elaborada exclusivamente a partir de materiales originarios; y

se tomará en cuenta como originario o no originario, según sea el caso, si la mercancía se encuentra sujeta a un requisito de valor de contenido regional, para efectuar el cálculo correspondiente.

Cuando los materiales de empaque y envases correspondan a materiales de fabricación propia, el productor puede designar esos materiales como materiales intermedios.

Artículo 4.14: Contenedores y materiales de embalaje para embarque

Los contenedores y materiales de embalaje en que una mercancía se empaqueta o acondiciona exclusivamente para su transporte, no se tomarán en cuenta para determinar el origen de esa mercancía.

Artículo 4.15: Materiales indirectos

Los materiales indirectos se considerarán originarios, sin tomar en cuenta el lugar de su producción. El valor de esos materiales será el costo que se consigne en los registros

contables del productor de la mercancía, para los efectos de la calificación de origen de la mercancía.

Se considerarán materiales indirectos aquellos utilizados en la producción de una mercancía, pero que no estén físicamente incorporados a ésta, tales como:

combustible y energía;

herramientas, troqueles y moldes;

refacciones o repuestos y materiales utilizados en el mantenimiento de equipo y edificios;

lubricantes, grasas, materiales compuestos y otros materiales utilizados en la producción o para operar el equipo o los edificios;

guantes, anteojos, calzado, ropa, equipo y aditamentos de seguridad;

equipo, aparatos y aditamentos, utilizados para la verificación o inspección de las mercancías;

catalizadores y solventes; o

cualquier otro material que no esté incorporado en la mercancía, siempre que pueda demostrarse razonablemente que fue utilizado en la producción de dicha mercancía.

Artículo 4.16: Procesos realizados fuera de los territorios de las Partes

Una mercancía que califica como originaria de conformidad con los requisitos de este Capítulo perderá tal condición si sufre un proceso ulterior o es objeto de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, distinto a la carga, descarga o cualquier otra operación necesaria para mantenerla en buenas condiciones o para transportarla al territorio de la otra Parte.

Artículo 4.17: Expedición, transporte y tránsito de mercancías

Para que las mercancías conserven su carácter de originarias y se beneficien del trato arancelario preferencial, éstas deberán haber sido expedidas directamente de la Parte exportadora a la Parte importadora. A tal fin, se considerarán expedidas directamente a:

las mercancías transportadas únicamente por el territorio de una o ambas Partes;

las mercancías en tránsito a través de uno o más países que no sean Parte del Acuerdo, con o sin transbordo o almacenamiento temporal, bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente, siempre que:

no estuvieran destinadas al comercio, uso o empleo en el país de tránsito; y

ii) no sufran, durante su transporte o almacenamiento temporal, ninguna operación distinta a la carga, descarga o cualquier otra operación necesaria para mantenerlas en buenas condiciones o asegurar su conservación.

El importador podrá acreditar el cumplimiento del párrafo 1 (b):

en caso de tránsito únicamente, con documentos de transporte, tales como la guía aérea, el conocimiento de embarque o la carta porte, que acrediten el transporte desde el país de origen al país de importación, según corresponda;

en caso de transbordo, con los documentos de transporte, tales como la guía aérea, el conocimiento de embarque, la carta porte o el documento de transporte multimodal o combinado, que acrediten el transporte desde el país de origen al país de importación, según corresponda; o

en caso de almacenamiento, con la guía aérea, el conocimiento de embarque, la carta porte o el documento de transporte multimodal o combinado, que acrediten el transporte desde el país de origen al país de importación, según sea el caso, y los documentos emitidos por la autoridad aduanera u otra autoridad competente que autorice el almacenamiento, de conformidad con la legislación nacional del país que no es Parte, según corresponda.

Artículo 4.18: Certificación de origen

El certificado de origen es el documento que certifica que las mercancías califican como originarias de acuerdo con las disposiciones de este Capítulo y, por ello, pueden beneficiarse del trato arancelario preferencial acordado por las Partes.

El certificado de origen deberá emitirse en el formato único acordado por las Partes, el que contendrá una declaración jurada del productor final o del exportador de la mercancía, en la que manifieste el total cumplimiento de las disposiciones de este Capítulo y la veracidad de la información asentada en el mismo.

La emisión de los certificados de origen deberá realizarse a solicitud del productor final o del exportador de la mercancía.

El certificado de origen ampara la exportación de una o varias mercancías al territorio de una Parte.

La emisión y control de los certificados de origen estará a cargo de la autoridad competente designada por cada Parte, la cual podrá delegar la emisión de los mismos en otros organismos públicos o entidades privadas, de acuerdo su legislación nacional. Los puntos de contacto de las autoridades competentes serán debidamente notificados por las Partes.

Los nombres y sellos de los organismos públicos o entidades privadas habilitadas para emitir certificados de origen, así como el registro de los nombres y firmas de los funcionarios acreditados para tal fin, serán los que las Partes notifiquen a la Secretaría General de la ALADI, ya sea para el trámite de registro o para cualquier cambio que sufran dichos registros, de conformidad con las disposiciones establecidas en la Resolución 252 de la ALADI.

El certificado de origen tendrá una vigencia de 12 meses contados a partir de la fecha de su emisión.

El certificado de origen deberá:

estar debidamente llenado de conformidad con su instructivo;

indicar el nombre y firma del funcionario de la entidad certificadora acreditado conforme al párrafo 6 que emite el certificado;

ser numerado correlativamente por cada entidad certificadora;

presentar el sello de la entidad certificadora, que corresponda a aquel que ha sido notificado oficialmente a la Secretaría General de la ALADI;

presentarse sin raspaduras, tachaduras o enmiendas en ninguno de sus campos;
y

ser expedido en la fecha de emisión de la factura comercial correspondiente a la operación o posteriormente a la misma, salvo lo dispuesto en el Artículo 4.23.

En el caso que una mercancía sea internada, admitida o almacenada temporalmente bajo control aduanero en la Parte importadora, se prolongará la vigencia del certificado de origen por un periodo igual al que la mercancía haya permanecido bajo dicho régimen.

Para la emisión de un certificado de origen, se deberá presentar la factura comercial y todos los documentos necesarios que demuestren que la mercancía cumple con las disposiciones establecidas en este Capítulo, incluyendo una declaración de origen proporcionada por el productor final o por el exportador de la mercancía que contenga, como mínimo, la siguiente información:

nombre, denominación o razón social del declarante;

domicilio fiscal del declarante;

descripción de la mercancía a exportar, que deberá corresponder con lo registrado en la factura comercial del exportador;

clasificación de la mercancía a exportar en el Sistema Armonizado;

valor FOB en dólares de los Estados Unidos de América, de la mercancía a exportar, ajustado conforme al Artículo 4.5;

información relativa a los componentes de la mercancía, indicando:

los materiales originarios de las Partes, para los cuales se debe señalar la procedencia; los códigos arancelarios nacionales o del Sistema Armonizado; el valor CIF en dólares de los Estados Unidos de América, ajustado conforme al Artículo 4.5, de ser necesario; y el porcentaje que representan en el valor de la mercancía final, de ser necesario;

los materiales no originarios, para los cuales se debe señalar la procedencia; los códigos arancelarios nacionales o del Sistema Armonizado; el valor CIF en dólares de los Estados Unidos de América, ajustado conforme al Artículo 4.5, de ser necesario; y el porcentaje que representan en el valor de la mercancía final, de ser necesario; y

flujograma del proceso de producción; y

declaración firmada indicando la veracidad de la información proporcionada.

Cuando el exportador no sea el productor de la mercancía, el exportador podrá solicitar la emisión de un certificado de origen con fundamento en una declaración proporcionada voluntariamente por el productor de la mercancía a dicho exportador o directamente a la autoridad competente o entidades certificadoras de la Parte exportadora.

Las Partes podrán acordar procedimientos para la emisión y transmisión de certificados de origen de manera electrónica. Estos procedimientos serán adoptados por la Comisión.

Artículo 4.19: Obligaciones respecto a las importaciones

Un importador que solicita trato arancelario preferencial respecto de una mercancía importada a su territorio proveniente del territorio de la otra Parte deberá:

declarar en el documento de importación que establezca su legislación, con base en un certificado de origen válido, que la mercancía califica como originaria;

tener en su poder el certificado de origen válido al momento de hacer la declaración a que hace referencia el inciso (a);

tener en su poder el documento que acredite que se cumple con los requisitos de expedición, transporte y tránsito de la mercancía establecidos en el Artículo 4.17, según corresponda;

proporcionar los documentos señalados en los incisos (b) y (c), y en el caso del certificado de origen, copia del mismo, a la autoridad aduanera de la Parte importadora, cuando ésta lo solicite; y

presentar, sin demora, una declaración corregida y pagar los aranceles aduaneros correspondientes, cuando tenga motivos para creer que el certificado de origen en que se sustenta su declaración de importación, contiene información incorrecta. El importador no será sancionado cuando presente la declaración mencionada antes de que la Parte importadora ejerza sus facultades de comprobación o control o notifique el inicio de un procedimiento de solicitud de información o verificación de origen conforme a los Artículos 4.26, 4.27 o 4.28.

Artículo 4.20: Obligaciones respecto a las exportaciones

Previo a que la Parte importadora ejerza sus facultades de comprobación o control o notifique el inicio de un procedimiento de solicitud de información o verificación de origen conforme a los Artículos 4.26, 4.27 o 4.28, un exportador o productor que haya firmado un certificado o una declaración de origen y tenga razones para creer que ese certificado o declaración contiene información incorrecta, deberá notificar este hecho, sin demora y por escrito, a su autoridad competente y a todas las personas a quienes entregó el certificado o declaración de origen. En estos casos el exportador o el productor no será sancionado por haber presentado un certificado o una declaración incorrecta.

En caso de que la información incorrecta tenga relevancia sobre el origen de la mercancía, el importador deberá pagar los aranceles aduaneros que correspondan. Si la información incorrecta tiene incidencia sobre otros tributos, el importador deberá pagarlos de conformidad con su legislación nacional.

El exportador o productor que haya firmado un certificado de origen deberá conservar los antecedentes necesarios que demuestren en forma documental que la mercancía

cumple con los requisitos exigidos y ponerlos a disposición de la autoridad competente o entidad habilitada que expida el certificado o de la autoridad competente de la Parte importadora, cuando se lo soliciten.

Artículo 4.21: Excepciones

Las Partes no requerirán un certificado de origen para mercancías originarias en los siguientes casos:

una importación de mercancías cuyo valor en aduana no exceda de 1,000 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda nacional o una cantidad mayor que la Parte establezca; o

una importación de mercancías para las cuales la Parte importadora haya eximido el requisito de presentación del certificado de origen.

El párrafo 1 no aplicará a importaciones que se efectúen o se pretendan efectuar con el propósito de evadir el cumplimiento de los requisitos de certificación de este Capítulo.

Artículo 4.22: Emisión de duplicados del certificado de origen

En el caso de robo, pérdida o destrucción del certificado de origen, el exportador podrá solicitar por escrito un duplicado de éste a la autoridad competente o entidad certificadora que lo haya expedido, sobre la base de los documentos de exportación en su poder.

El duplicado emitido deberá contener en el campo de "OBSERVACIONES" la leyenda "DUPLICADO", así como la fecha de emisión y número del certificado original, de modo que su vigencia contará a partir de esa fecha.

Artículo 4.23: Facturación por un operador de tercer país

Las mercancías que cumplan con las disposiciones de este Capítulo mantendrán su carácter de originarias, aun cuando sean facturadas por operadores comerciales de un tercer país.

Para los efectos de lo dispuesto en el párrafo 10 del Artículo 4.18, si excepcionalmente al momento de emitir un certificado de origen, no se conoce el número de la factura comercial que será expedida por un operador de un tercer país, la autoridad competente o entidad certificadora emitirá el certificado de origen, quedando asentado en dicho certificado, en el campo correspondiente a "OBSERVACIONES", que la mercancía será facturada desde un tercer país, indicando la denominación o razón social y domicilio del operador del tercer país.

Al solicitar el trato arancelario preferencial, el importador deberá tener en su poder la factura comercial expedida por el operador del tercer país.

Para los efectos del párrafo 3, la fecha de emisión del certificado de origen podrá ser anterior a la fecha de expedición de la factura comercial expedida por el operador del tercer país que ampara la importación.

Artículo 4.24: Errores de forma

Los errores de forma evidentes, tales como los errores de mecanografía, en un certificado de origen, no ocasionarán que dicho certificado sea rechazado si se trata de errores que no generan dudas en cuanto a la exactitud de las declaraciones contenidas en dicho certificado.

Artículo 4.25: Requisitos para mantener registros

Un exportador o un productor deberá conservar por un mínimo de 5 años, a partir de la fecha de emisión del certificado de origen, todos los registros necesarios para demostrar que la mercancía califica como originaria, incluyendo los registros relativos a:

la adquisición, los costos, el valor y el pago por la mercancía exportada;

la adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los indirectos, utilizados en la producción de la mercancía exportada; y

la producción de la mercancía, en la forma en la cual ésta fue exportada.

Todos los costos a que se hace referencia en este Capítulo serán registrados y mantenidos, de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados aplicables en el territorio de la Parte donde la mercancía se produzca.

Un importador que solicite trato arancelario preferencial para una mercancía deberá conservar, por un mínimo de 5 años a partir de la fecha de dicha solicitud, todos los registros o documentos necesarios para sustentar el trato arancelario preferencial mencionados en el Artículo 4.19. En caso del certificado de origen, el importador deberá conservar el original.

La autoridad competente de cada Parte mantendrá un registro actualizado de los nombres y sellos de sus entidades certificadoras, así como los nombres, firmas y sellos de los funcionarios que estén autorizados a emitir los certificados de origen.

La autoridad competente o entidad certificadora de cada Parte mantendrá en archivo una copia de todos los certificados de origen emitidos por un plazo mínimo de 5 años, a partir de la fecha de emisión. El archivo incluirá toda la información que sustenta la emisión del certificado.

Artículo 4.26: Verificación y control de origen

En caso de dudas sobre la autenticidad del certificado de origen, la veracidad de la información contenida en dicho certificado o la presunción de incumplimiento de las disposiciones de este Capítulo, la autoridad competente de la Parte importadora podrá iniciar un procedimiento de solicitud de información o verificación de origen, de conformidad con los Artículos 4.27 y 4.28.

En caso de que las dudas surjan al momento del despacho de las mercancías, la autoridad aduanera no podrá impedir la continuación del proceso de importación y el despacho de las mercancías. Sin embargo, la autoridad aduanera podrá adoptar las medidas que considere necesarias para garantizar el interés fiscal, de acuerdo con su legislación nacional.

Cuando se adopten medidas para garantizar el interés fiscal, de conformidad con el párrafo 2, la autoridad competente de la Parte importadora deberá iniciar los procedimientos a que se refieren los Artículos 4.27 o 4.28 en un plazo no mayor a 60

días siguientes a la adopción de las medidas; de lo contrario se deberá levantar las medidas que se hayan adoptado.

Artículo 4.27: Procedimiento de solicitud de información

La autoridad competente de la Parte importadora podrá requerir mediante una solicitud, información a la autoridad competente de la Parte exportadora responsable de la certificación de origen, con la finalidad de verificar la autenticidad de los certificados de origen o la veracidad de la información asentada en los mismos.

La información será únicamente aquella que la autoridad competente de la Parte exportadora solicite a un productor o exportador para emitir los certificados de origen, conforme al párrafo 10 del Artículo 4.18.

La autoridad competente de la Parte importadora indicará en su solicitud el fundamento legal, el número y la fecha de los certificados de origen o el período de tiempo sobre el cual solicita la información relacionada con un productor o exportador.

La autoridad competente de la Parte exportadora dispondrá de un plazo de 60 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud, para proporcionar la información solicitada.

En caso de que la autoridad competente de la Parte importadora no reciba la información y documentación solicitada dentro del plazo establecido o que la Parte exportadora no reconozca la autenticidad de los certificados de origen o la veracidad de la información asentada en los mismos, se podrá negar el trato arancelario preferencial a las mercancías cubiertas por los certificados de origen sujetos a revisión y ejecutar las medidas que se hayan adoptado a fin de garantizar el interés fiscal.

La autoridad competente de la Parte importadora dispondrá de un plazo de 60 días siguientes a la fecha de recepción de la información y documentación solicitada, para determinar la autenticidad de los certificados de origen o la veracidad de la información asentada en los mismos. Si la autoridad competente de la Parte importadora no emite una determinación dentro del plazo mencionado, se procederá a aceptar el trato arancelario preferencial y a levantar las medidas que se hayan adoptado a fin de garantizar el interés fiscal en un plazo máximo de 90 días siguientes a la solicitud de liberación de las medidas por el importador a la autoridad aduanera de la Parte importadora, pudiendo prorrogarse hasta por 30 días adicionales en casos excepcionales debidamente sustentados.

En caso de que la autoridad competente de la Parte exportadora reconozca la autenticidad de los certificados de origen o la veracidad de la información asentada en los mismos y no subsistan dudas de la autoridad competente de la Parte importadora, se procederá a aceptar el trato arancelario preferencial y a levantar las medidas que se hayan adoptado a fin de garantizar el interés fiscal en un plazo máximo de 90 días siguientes a la solicitud de liberación de las medidas por el importador a la autoridad aduanera de la Parte importadora, pudiendo prorrogarse hasta por 30 días adicionales en casos excepcionales debidamente sustentados. Si subsisten dudas respecto al origen de la mercancía, la autoridad competente de la Parte importadora comunicará a la autoridad competente de la Parte exportadora el inicio de una verificación de origen, de conformidad con el Artículo 4.28.

Artículo 4.28: Procedimiento de verificación de origen

La autoridad competente de la Parte importadora podrá iniciar una verificación de origen con la finalidad de verificar la autenticidad de los certificados de origen, la veracidad de la información asentada en los mismos o el cumplimiento de las disposiciones de este Capítulo.

A fin de realizar un procedimiento de verificación de origen, la autoridad competente de la Parte importadora contará con los siguientes mecanismos:

questionarios escritos de verificación de origen dirigidos al exportador o al productor en territorio de la otra Parte;

visitas a las instalaciones de un exportador o de un productor en territorio de la otra Parte, con el objeto de examinar las instalaciones y los procesos de producción de la mercancía en cuestión, revisar los registros contables y verificar la información y documentación que acredite el carácter originario de la mercancía; u

otros procedimientos que acuerden las Partes.

De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2(a):

La autoridad competente de la Parte importadora, antes de enviar un cuestionario de verificación de origen, notificará a la autoridad competente de

la Parte exportadora acerca del envío del citado cuestionario, informándole el nombre de la empresa productora o exportadora, el periodo de revisión, así como la clasificación arancelaria y la descripción de las mercancías sujetas a verificación.

El envío del cuestionario de verificación de origen al productor o exportador se deberá realizar mediante correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio que confirme su recepción, el cual se efectuará directamente al domicilio declarado en los certificados de origen correspondientes.

El productor o exportador dispondrá de un plazo de 30 días siguientes a la fecha de su recepción, para contestar el cuestionario de verificación de origen. Dentro de dicho plazo, el productor o exportador podrá solicitar una prórroga de hasta 30 días adicionales para la presentación de la información y documentación solicitada.

En caso de que el productor o exportador no conteste el cuestionario de verificación de origen dentro del plazo establecido, la Parte importadora podrá negar el trato arancelario preferencial a las mercancías cubiertas por los certificados de origen sujetos a verificación y ejecutar las medidas que haya adoptado a fin de garantizar el interés fiscal.

De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2(b):

La autoridad competente de la Parte importadora deberá notificar, mediante correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio que confirme su recepción, a la autoridad competente de la Parte exportadora, así como al productor o exportador, acerca de su intención de efectuar una visita de verificación de origen.

La propuesta de visita deberá contener:

la identificación y datos de contacto de la autoridad competente que hace la notificación;

el nombre del exportador o del productor que se pretende visitar

la fecha de la visita de verificación propuesta;

el objeto y el alcance de la visita de verificación propuesta, haciendo mención específica del periodo de verificación, de la mercancía o las mercancías, así como de los certificados de origen objeto de la verificación;

la clasificación arancelaria y descripción de las mercancías;

los nombres y cargos de los funcionarios que efectuarán la visita de verificación; y

el fundamento legal de la visita.

Cualquier modificación a la información referida en los numerales (i), (iii) o (vi) del inciso (b) será notificada por escrito al exportador o productor y a la autoridad competente de la Parte exportadora al menos 10 días antes de la fecha propuesta para la visita.

El productor o exportador contará con un plazo de 20 días siguientes a la fecha de notificación de la propuesta de visita, para manifestar por escrito su consentimiento a la visita de verificación a la autoridad competente de la Parte importadora, en la que deberá indicar tanto el domicilio en el que se efectuó el proceso de producción de las mercancías sujetas a verificación, como el domicilio en el que se encuentran los registros relativos al origen de dichas mercancías, siendo este último el lugar donde se iniciará la visita de verificación.

Cuando el productor o exportador no autorice la visita de verificación de origen propuesta dentro del plazo establecido, la Parte importadora podrá negar el trato arancelario preferencial a las mercancías cubiertas por los certificados de origen sujetos a verificación y ejecutar las medidas que haya adoptado a fin de garantizar el interés fiscal.

Cuando el productor o exportador reciba la notificación de la propuesta de visita podrá solicitar, dentro de los 15 días siguientes a la fecha de recepción de dicha notificación, la postergación por una sola vez, del inicio de la visita de verificación por un periodo de hasta 30 días. La Parte importadora no podrá

negar el trato arancelario preferencial basada exclusivamente en la postergación de la visita de verificación.

Cuando el productor o exportador, durante la visita de verificación, no proporcione o se niegue a entregar los registros o demás documentación relacionada con el origen de las mercancías que son materia de investigación, la Parte importadora podrá negar el trato arancelario preferencial a las mercancías cubiertas por los certificados de origen sujetos a verificación y ejecutar las medidas que haya adoptado a fin de garantizar el interés fiscal.

El productor o exportador podrá designar 1 o 2 observadores para que estén presentes durante la visita. De no designar observadores, esa omisión no tendrá como consecuencia la postergación de la visita ni afectará la validez ni el valor probatorio del acta o las actuaciones.

Sin perjuicio de cualquier otro tipo de formalidad que cada Parte considere necesaria, una vez concluida la visita de verificación, los funcionarios de la autoridad competente de la Parte importadora deberán firmar un acta conjuntamente con el productor o exportador y de ser el caso, con los observadores. En dicha acta se dejará constancia de la información y documentación recabada por la autoridad competente de la Parte importadora, así como de cualquier otro hecho que se considere relevante para la determinación del origen de las mercancías sujetas a verificación y deberá incluir el nombre de los funcionarios encargados de la visita, el nombre de la persona responsable de atender la visita por la empresa y el nombre de los observadores. En caso de que el productor o exportador o los observadores se nieguen a firmar el acta, se dejará constancia de este hecho. La negativa de firmar el acta por el exportador, el productor o los observadores no invalida la misma.

Artículo 4.29: Determinación de origen

La autoridad competente de la Parte importadora deberá emitir, en un plazo no mayor a 365 días siguientes a la fecha de notificación del inicio del procedimiento de verificación, una determinación de origen por escrito en la que informe al productor o exportador, si la mercancía sujeta a verificación califica o no como originaria, la cual incluirá las consideraciones de hecho y fundamentos de derecho que justifiquen tal determinación.

Dicha determinación de origen se notificará mediante correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio que confirme su recepción.

La autoridad competente de la Parte importadora comunicará a la autoridad competente de la Parte exportadora la determinación de origen dentro de los 30 días siguientes de su emisión. En caso de que la autoridad competente de la Parte exportadora estime necesario contar con información adicional con relación al procedimiento de verificación de origen, podrá solicitarla a la autoridad competente de la Parte importadora, indicando la razón por la cual se efectúa dicha solicitud.

Si la autoridad competente de la Parte importadora no emite una determinación de origen dentro del plazo mencionado en el párrafo 1, se procederá a aceptar el trato arancelario preferencial y a levantar las medidas que se hayan adoptado a fin de garantizar el interés fiscal en un plazo máximo de 90 días siguientes a la solicitud de liberación de las medidas por el importador a la autoridad aduanera de la Parte importadora, pudiendo prorrogarse hasta por 30 días adicionales en casos excepcionales debidamente sustentados.

Si como resultado de la verificación de origen:

Se reconoce el carácter originario de la mercancía, la Parte importadora procederá a aceptar la solicitud del trato arancelario preferencial y a levantar las medidas que haya adoptado para garantizar el interés fiscal en un plazo máximo de 90 días siguientes a la solicitud de liberación de las medidas por el importador a la autoridad aduanera de la Parte importadora, pudiendo prorrogarse hasta por 30 días adicionales en casos excepcionales debidamente sustentados.

Se desconoce el carácter originario de la mercancía, la Parte importadora denegará la solicitud de trato arancelario preferencial y procederá a ejecutar las medidas que haya adoptado a fin de garantizar el interés fiscal. Adicionalmente, la Parte importadora aplicará las sanciones a que hubiere lugar, de conformidad con este Capítulo y su legislación nacional.

La Parte importadora no aplicará una determinación en el sentido de que una mercancía no es originaria, emitida conforme al párrafo 4(b), a una importación efectuada antes de la fecha en que dicha determinación surta efectos, siempre que:

la Parte importadora haya determinado que la mercancía no califica como originaria de acuerdo con la clasificación arancelaria o con el valor aplicado por dicha Parte a uno o más materiales utilizados en la producción de dicha mercancía, debido a que difieren de la clasificación arancelaria o del valor aplicados a los materiales sobre la base de una resolución anticipada expedida conforme al Artículo 4.36 por la Parte de cuyo territorio se ha exportado la mercancía; y

la resolución anticipada mencionada sea previa a la notificación de la determinación.

Artículo 4.30: Suspensión del trato arancelario preferencial a mercancías idénticas

Cuando derivado de los procedimientos de verificación de origen que lleve a cabo la autoridad competente de la Parte importadora, esta última conozca que un productor o exportador ha presentado, al menos en 2 ocasiones, declaraciones falsas o infundadas con respecto a mercancías idénticas que dicho productor o exportador ha certificado como originarias, la Parte importadora podrá suspender el trato arancelario preferencial aplicable a mercancías idénticas que dicho productor o exportador certifique como originarias, hasta que el mismo acredite ante la autoridad competente de la Parte importadora que sus mercancías califican como originarias en términos de este Capítulo.

La suspensión del trato arancelario preferencial será comunicada por la autoridad competente de la Parte importadora, tanto a la autoridad competente de la Parte exportadora, como al exportador o productor correspondiente, exponiendo las conclusiones de hecho y el fundamento legal que justifique su determinación.

Artículo 4.31: Devolución de aranceles

En el caso que un importador no haya solicitado trato arancelario preferencial para una mercancía originaria al momento de la importación podrá solicitar, en un plazo no mayor a 365 días siguientes a la fecha de la importación, la devolución de los aranceles pagados en exceso, siempre que la solicitud vaya acompañada de:

una declaración por escrito, manifestando que la mercancía calificaba como originaria al momento de la importación;

una copia del certificado de origen; y

cualquier otra documentación relacionada con la importación de la mercancía, según lo requiera la autoridad competente de la Parte importadora.

Las mercancías podrán ser sujetas a procedimientos de solicitud de información o verificación de origen conforme a lo establecido en los Artículos 4.26, 4.27 y 4.28.

Artículo 4.32: Intercambio de información y confidencialidad

Las Partes intercambiarán de manera rápida y oportuna información relacionada con el origen de las mercancías e información concerniente a la prevención, investigación y sanción de infracciones e ilícitos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías.

Cada Parte mantendrá, de conformidad con lo establecido en su legislación nacional, la confidencialidad de la información obtenida conforme a este Capítulo y la protegerá de toda divulgación que pudiera perjudicar la posición competitiva de la persona que la proporciona.

Artículo 4.33: Intercambio de información en asuntos aduaneros

A solicitud de una Parte, se intercambiará de manera rápida y oportuna información que pudiere ayudar a determinar si las importaciones o exportaciones desde o hacia la otra Parte cumplen con sus leyes y regulaciones aduaneras, sujetándose a las normas sobre confidencialidad dispuestas en la legislación nacional de cada Parte.

A efectos del párrafo anterior, las Partes buscarán implementar mecanismos para el intercambio electrónico de información.

Artículo 4.34: Sanciones

Cada Parte establecerá o mantendrá sanciones penales, civiles o administrativas por infracciones relacionadas con este Capítulo, conforme a sus leyes y reglamentos.

Artículo 4.35: Medios de impugnación de actos administrativos

Cada Parte asegurará, respecto de sus actos administrativos relacionados con materias cubiertas por este Capítulo, que los importadores, exportadores o productores tengan acceso a:

un nivel de revisión administrativa independiente del funcionario o dependencia que dictó el acto administrativo; y

un nivel de revisión judicial del acto administrativo emitido en instancia administrativa final.

Artículo 4.36: Resoluciones anticipadas

Cada Parte emitirá de manera expedita resoluciones anticipadas por escrito, previas a la importación de una mercancía a su territorio. Las resoluciones anticipadas serán emitidas por la Parte importadora a petición escrita de un importador en su territorio, o de un exportador o productor en territorio de la otra Parte, con base en los hechos y circunstancias manifestados por los mismos, en relación a:

clasificación arancelaria;

si una mercancía califica como originaria, conforme a este Capítulo;

la aplicación de criterios de valoración aduanera, conforme al Acuerdo de Valoración Aduanera; y

otros asuntos que las Partes convengan.

Cada Parte adoptará o mantendrá procedimientos para la expedición de resoluciones anticipadas, que incluyan:

la información que razonablemente se requiera para tramitar la solicitud;

la facultad de la autoridad para pedir información adicional al solicitante durante el proceso de evaluación de la solicitud; y

la obligación de la autoridad de expedir de manera completa, fundada y motivada la resolución anticipada.

Cada Parte emitirá una resolución anticipada de conformidad con el plazo establecido en su legislación nacional, el cual no podrá exceder los 150 días siguientes a la fecha en que la autoridad haya obtenido toda la información necesaria de la persona que ha solicitado la resolución anticipada. Al emitir la resolución anticipada, la Parte tendrá en cuenta los hechos y circunstancias que el solicitante haya presentado.

La resolución anticipada entrará en vigor a partir de la fecha de su emisión u otra fecha especificada en la resolución, siempre que los hechos o circunstancias en que se sustenta no hayan cambiado.

La Parte que emite la resolución puede modificar o revocar una resolución anticipada luego de que la Parte lo notifique al solicitante y surtirá efectos a partir de dicha notificación. Sin embargo, la Parte que emite la resolución puede modificar o revocar retroactivamente la resolución anticipada, sólo si la persona a la que se le haya emitido hubiese presentado información incorrecta o falsa.

La resolución anticipada podrá ser modificada o revocada en los siguientes casos:

cuando la resolución anticipada se hubiere fundado en algún error:

de hecho;

ii) en la clasificación arancelaria de la mercancía o de los materiales objeto de la resolución; o

en la aplicación del valor de contenido regional conforme este Capítulo;

cuando la resolución no esté conforme con una interpretación que las Partes hayan acordado respecto de este Capítulo;

cuando cambien las circunstancias o los hechos que la fundamenten; o

con el fin de dar cumplimiento a una decisión administrativa o judicial o de ajustarse a un cambio en la legislación nacional de la Parte que haya expedido la resolución anticipada.

Con sujeción a los requisitos de confidencialidad previstos en su legislación nacional, cada Parte pondrá sus resoluciones anticipadas a disposición del público.

Si un solicitante proporciona información falsa u omite hechos o circunstancias relevantes relacionadas con la resolución anticipada, o no actúa de conformidad con los términos y condiciones de la resolución, las Partes, conforme a los Artículos 4.32 y 4.33, podrán intercambiar información para aplicar las medidas que sean apropiadas, incluyendo acciones civiles, penales y administrativas, sanciones monetarias u otras sanciones.

El titular de una resolución anticipada podrá utilizarla únicamente mientras se mantengan los hechos y circunstancias que sirvieron de sustento para su emisión. En este caso, el titular de la resolución podrá presentar la información necesaria para que la autoridad que la emitió proceda conforme a lo dispuesto en el párrafo 6.

No se emitirá una resolución anticipada sobre mercancías sujetas a un procedimiento de solicitud de información o verificación de origen o a alguna instancia de revisión o impugnación en territorio de cualquiera de las Partes.

Artículo 4.37: Comité de Escaso Abasto

Las Partes establecen el Comité de Escaso Abasto (CEA), con el fin de evaluar la incapacidad de un productor de disponer en el territorio de las Partes, en cantidades comerciales y de manera oportuna, total o parcialmente, de determinados materiales clasificados en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado, y de ser el caso permitir su importación temporal o indefinida desde terceros países.

El CEA deberá acordar un reglamento en un plazo no mayor a 1 año desde la entrada en vigor de este Acuerdo. Este reglamento incluirá las reglas de operación del CEA y las condiciones para evaluar la incapacidad de disposición de materiales mencionados en el párrafo 1.

La Comisión adoptará el reglamento a que se refiere el párrafo 2, así como las resoluciones del CEA.

El CEA tendrá una vigencia de 10 años, prorrogable por decisión de la Comisión.

Artículo 4.38: Comité de Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen

El Comité de Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen tendrá las siguientes funciones:

cooperar en la aplicación de este Capítulo;

adecuar el Anexo al Artículo 4.2, de conformidad con las modificaciones y actualizaciones del Sistema Armonizado;

a solicitud de cualquiera de las Partes, considerar propuestas de modificación a las Reglas específicas de origen del Anexo al Artículo 4.2, debidamente fundamentadas, que obedezcan a cambios en los procesos productivos u otros asuntos relacionados con la determinación del origen de una mercancía;

llegar a acuerdos, en la medida de lo posible, sobre:

asuntos de clasificación arancelaria y valoración aduanera;

las modificaciones al formato del certificado de origen a que se refiere el Artículo 4.18; y

la interpretación, aplicación y administración uniforme de este Capítulo;

proponer a la Comisión los ajustes a este Capítulo, incluyendo la adopción de los acuerdos previstos en los numerales (ii) y (iii) del inciso (d); y

examinar las propuestas de modificaciones administrativas u operativas en materia aduanera que puedan afectar el flujo comercial entre los territorios de las Partes.

Las Partes reconocen la importancia que representa la facilitación del comercio en el intercambio comercial entre las Partes, considerándolo como elemento indispensable para la correcta implementación y aplicación de este Capítulo. Consecuentemente, el Comité de Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen buscará

eliminar los obstáculos o demoras injustificadas generadas en el territorio de las Partes, que dificultan las operaciones comerciales de importación o exportación, en perjuicio de los operadores comerciales.

Para efectos del párrafo 2, el Comité presentará a la Comisión las propuestas que permitan implementar procedimientos aduaneros que redunden en beneficios directos para los usuarios aduaneros, como puede ser lo referido a mejorar los tiempos de despacho y las técnicas de evaluación de riesgo.

CAPÍTULO V

RECONOCIMIENTO Y PROTECCIÓN DE DENOMINACIONES DE ORIGEN

Artículo 5.1: Confirmación de derechos y obligaciones de la OMC

Las disposiciones contenidas en el Artículo 23 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC, serán aplicables a las denominaciones de origen señaladas en el artículo siguiente.

Artículo 5.2: Reconocimiento y protección de denominaciones de origen

El Perú reconoce la denominación de origen "Tequila" para su uso exclusivo en productos originarios de México. En consecuencia, en el Perú no se permitirá la importación, fabricación o venta de productos bajo la denominación de origen "Tequila", a menos de que hayan sido elaborados y certificados en México, conforme a las leyes, reglamentos y normatividad de México aplicables a esos productos.

México reconoce la denominación de origen "Pisco" para su uso exclusivo en productos originarios del Perú. En consecuencia, en México no se permitirá la importación, fabricación o venta de productos bajo dicha denominación de origen, a menos que hayan sido elaborados y certificados en el Perú, conforme a la legislación peruana aplicable a tales productos. El reconocimiento previsto en este párrafo es sin perjuicio de los derechos que México ha reconocido, de forma exclusiva, en materia de denominaciones de origen, en otros acuerdos comerciales suscritos previamente con otros países.

Las Partes, de mutuo acuerdo, podrán ampliar la protección acordada a otras denominaciones de origen de las Partes. Para tal efecto, una Parte notificará a la otra las nuevas denominaciones protegidas en virtud de su legislación nacional. La inclusión de dichas denominaciones de origen se hará efectiva mediante decisiones adoptadas por la Comisión en un plazo no mayor a 4 meses contados a partir de la fecha de la notificación de una Parte a la otra.

CAPÍTULO VI

CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA

Artículo 6.1: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

amenaza de daño grave: la clara inminencia de un daño grave. La determinación de la existencia de una amenaza de daño grave se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas;

autoridad investigadora competente:

en el caso de México, la Secretaría de Economía o su sucesora; y

en el caso del Perú, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual o su sucesor (para medidas de salvaguardia global); y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo o su sucesor (para medidas de salvaguardia bilateral);

daño grave: un menoscabo general y significativo de la situación de una determinada rama de la producción nacional;

mercancía directamente competidora: aquella mercancía que no siendo similar con la mercancía importada con la que se compara, es esencialmente equivalente para fines comerciales por estar dedicada al mismo uso y ser intercambiable con ésta;

mercancía similar: una mercancía idéntica a la mercancía importada con la que se compara o aquella que, aun cuando no sea igual en todos sus aspectos a la mercancía importada con la que se compara, posee características y composición semejante o similar, lo que le permite cumplir las mismas funciones;

órganos oficiales de difusión:

en el caso de México, el Diario Oficial de la Federación; y

en el caso del Perú, el Diario Oficial El Peruano;

periodo de transición: el plazo de desgravación aplicable a cada mercancía según lo dispuesto en el Programa de Eliminación Arancelaria, más 3 años; y

rama de producción nacional: el conjunto de los productores de la mercancía similar o directamente competidora que operen dentro del territorio de una Parte, o aquéllos cuya producción conjunta de la mercancía similar o directamente competidora constituya una proporción importante de la producción nacional total de esas mercancías en una Parte.

Sección A: Medidas de salvaguardia global

Artículo 6.2: Medidas de salvaguardia global

Las Partes conservan sus derechos y obligaciones para aplicar medidas de salvaguardia global conforme al Artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC, a excepción de lo dispuesto en el Artículo 6.3.

Ninguna Parte aplicará, con respecto a la misma mercancía y durante el mismo periodo:

una medida de salvaguardia bilateral; y

una medida de salvaguardia conforme al Artículo XIX del GATT 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

Artículo 6.3: Criterios para excluir las importaciones originarias de una Parte de una medida de salvaguardia global

Cuando una Parte decida adoptar una medida de salvaguardia global, ésta podrá aplicarla únicamente a las mercancías originarias de la otra Parte cuando determine que las importaciones de dichas mercancías representan una parte sustancial de las importaciones totales, y contribuyen de manera importante al crecimiento de las importaciones que causaron el daño grave o la amenaza de daño grave.

Se considerará que las importaciones de mercancías de la otra Parte son sustanciales si, durante los 3 años inmediatamente anteriores a que se inicie la investigación, éstas quedan incluidas dentro de las importaciones de los 5 principales países proveedores de esa mercancía en la Parte importadora.

No se considerará que las importaciones de mercancías de la otra Parte contribuyen de manera importante al crecimiento de las importaciones que causaron el daño grave o la amenaza de daño grave, si su participación en el crecimiento absoluto del volumen de las importaciones durante el periodo en que se produjo el incremento de las mismas, es sustancialmente menor que la participación del resto de países proveedores en dicho periodo.

La Parte que aplique la medida de salvaguardia global de la que inicialmente se haya excluido una mercancía de la otra Parte, tendrá derecho a incluirla posteriormente cuando la autoridad investigadora competente determine que un incremento significativo en las importaciones de tal mercancía reduce sustancialmente la eficacia de la medida, de tal forma que se limite el crecimiento real o potencial de la rama de producción nacional en el mercado interno.

Sección B: Medidas de salvaguardia bilateral

Artículo 6.4: Medidas de salvaguardia bilateral

Previo investigación, las Partes podrán aplicar, con carácter excepcional y de conformidad con las condiciones establecidas en este Capítulo, medidas de salvaguardia bilateral a las importaciones de una mercancía originaria de la otra Parte, si por efecto de la reducción o eliminación arancelaria establecida en este Acuerdo, las importaciones

de dicha mercancía aumentan en términos absolutos y en relación con la producción nacional, y bajo condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional de mercancías similares o directamente competidoras.

Las medidas de salvaguardia bilateral que se apliquen de conformidad con este Capítulo, podrán consistir en la suspensión temporal de futuras reducciones del arancel aduanero según lo previsto en el Capítulo III (Acceso a mercados) o aumentar el arancel aduanero a un nivel que no podrá exceder el menor de:

el arancel aduanero de nación más favorecida (NMF) para esa mercancía en la fecha de adopción de la medida bilateral; o

el arancel aduanero de NMF aplicado a esa mercancía el día inmediatamente anterior a la entrada en vigor de este Acuerdo.

Las Partes sólo aplicarán salvaguardias bilaterales en la medida necesaria para prevenir o reparar un daño grave y a fin de facilitar el ajuste de la rama de producción nacional.

Sin perjuicio de lo previsto en los párrafos anteriores, la preferencia aplicable al momento de la adopción de la medida de salvaguardia bilateral se mantendrá para un cupo de importaciones que será el promedio de las importaciones realizadas en los 3 años completos o 36 meses inmediatamente anteriores al periodo en que se determinó la existencia de daño grave o amenaza de daño grave, a menos que se dé una justificación clara de la necesidad de fijar un nivel diferente para prevenir o reparar el daño grave.

Al terminar el periodo de aplicación de la medida de salvaguardia bilateral, la Parte que la ha adoptado deberá:

aplicar el arancel aduanero que corresponda conforme al Programa de Eliminación Arancelaria, como si la medida de salvaguardia bilateral no hubiese sido aplicada; o

aplicar el arancel aduanero preferencial vigente al momento de la imposición de la medida de salvaguardia bilateral, reprogramando la eliminación arancelaria en etapas anuales iguales, para concluir en la fecha señalada inicialmente para la eliminación del arancel conforme al Programa de Eliminación Arancelaria.

La medida de salvaguardia bilateral tendrá una duración inicial máxima de 2 años, la cual podrá ser prorrogada hasta por 1 año cuando se determine, de conformidad con lo dispuesto en este Capítulo, que sigue siendo necesaria para reparar el daño grave o amenaza de daño grave y que existen pruebas de que la rama de producción nacional está en proceso de reajuste. El periodo total de aplicación de la medida de salvaguardia bilateral, incluyendo su prórroga, no excederá de 3 años.

Las Partes no aplicarán más de una vez una medida de salvaguardia bilateral a una mercancía en particular originaria de la otra Parte, a menos que haya transcurrido un periodo igual al de la duración total de la medida inicialmente aplicada, incluida su prórroga.

Ninguna medida de salvaguardia bilateral se aplicará o mantendrá con posterioridad a la terminación del periodo de transición, salvo que se cuente con el consentimiento de la Parte contra cuya mercancía se haya adoptado la medida.

Artículo 6.5: Procedimientos relativos a la aplicación de medidas de salvaguardia bilateral

Cada Parte se asegurará de la aplicación uniforme, imparcial, transparente, equitativa y razonable de las disposiciones correspondientes a un procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia bilateral conforme a este Capítulo.

Los procedimientos para la adopción de medidas de salvaguardia bilateral podrán iniciarse de oficio o mediante solicitud presentada ante las autoridades investigadoras competentes por las empresas o las entidades representativas de la rama de la producción nacional (en adelante, "la solicitante"), que producen al menos el 25 por ciento de la producción nacional total de una mercancía similar o directamente competidora de la mercancía importada.

Cuando un procedimiento se inicie de oficio, la resolución de inicio deberá estar debidamente sustentada en elementos suficientes tendientes a determinar que el aumento de las mercancías importadas sujetas a preferencias arancelarias ha causado o amenaza causar un daño grave a la rama de producción nacional.

Cuando un procedimiento se inicie mediante solicitud presentada ante las autoridades investigadoras competentes, la solicitante proporcionará la siguiente información

indicando sus fuentes o, en la medida en que la información no se encuentre disponible, sus mejores estimaciones y las bases que las sustentan:

descripción detallada de la mercancía objeto de la solicitud y de sus mercancías similares o directamente competidoras, clasificación arancelaria, arancel aplicado, características y usos, así como una breve descripción del proceso productivo;

datos sobre su representatividad:

los nombres y domicilios de quién o quiénes presentan la solicitud, así como la identificación de los principales establecimientos donde se produzca la mercancía en cuestión; y

el valor y/o volumen de la producción de la mercancía similar o directamente competidora producida por la solicitante y el porcentaje que dicha producción representa en relación con la producción nacional total, así como las razones que la lleva a afirmar que es representativa de la producción nacional;

datos, como mínimo, de los 36 meses disponibles más cercanos a la fecha de presentación de la solicitud, relativos a:

importaciones de la mercancía investigada (volumen, precio y país de origen), tanto en términos absolutos como en relación con el total de las importaciones;

producción nacional total de la mercancía similar o directamente competidora (volumen); y

evidencias que permitan evaluar la existencia de un daño grave o amenaza de daño grave causado por las importaciones de la mercancía objeto de la solicitud, tales como la descripción del daño grave o amenaza de daño grave; la información referente a la producción, ventas en el mercado nacional y de exportación, capacidad instalada y utilizada, productividad, empleo, inventarios, pérdidas o ganancias, relativa a la rama de producción nacional; los precios de la mercancía nacional y de la mercancía importada al mismo nivel de comercialización dentro del mercado de la Parte importadora, que permita hacer una comparación razonable; y cualquier otra información que sustente la solicitud de aplicación de la medida de salvaguardia bilateral;

enumeración y descripción de las presuntas causas de daño grave o amenaza de daño grave, y la fundamentación de que el incremento de las importaciones de esa mercancía, ya sea en términos absolutos o relativos a la producción nacional, es la causa de daño grave o amenaza de daño grave, apoyado en información pertinente;

descripción de las acciones que se pretenden adoptar, a fin de ajustar las condiciones de competitividad de la rama de la producción nacional; e

identificación y justificación de la información confidencial, y resumen no confidencial de la misma; si se señala que dicha información no puede ser resumida, exposición de las razones por las cuales no es posible hacerlo.

Si la solicitud cumple con todos los requisitos previstos en este Artículo, la autoridad investigadora competente iniciará la investigación después de haber evaluado cuidadosamente la exactitud y pertinencia de las pruebas aportadas con la solicitud y si existen elementos suficientes que justifiquen el inicio del procedimiento.

Para efectos de la determinación del daño grave o amenaza de daño grave, la autoridad investigadora competente analizará, entre otras cosas, la información relativa al ritmo y cuantía del incremento de las importaciones de la mercancía en cuestión en términos absolutos y relativos; la proporción del mercado nacional cubierta por el aumento de las importaciones; y los cambios en los niveles de ventas, producción, productividad, utilización de la capacidad instalada, exportaciones, precios e inventarios, ganancias o pérdidas y empleo. Ninguno de estos factores aisladamente, ni varios de ellos en su conjunto, bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

La autoridad investigadora competente no emitirá una determinación afirmativa sobre la existencia de daño grave o amenaza de daño grave a menos que su investigación demuestre, con base en pruebas objetivas, la existencia de una clara relación causal entre el aumento de las importaciones de la otra Parte y el daño grave o amenaza de daño grave.

Cuando otros factores, además del aumento de las importaciones de la otra Parte, causen o amenacen causar al mismo tiempo daño grave a la rama de producción nacional, este daño no se atribuirá al referido incremento.

La determinación final de las investigaciones sobre la aplicación de medidas de salvaguardia bilateral deberá emitirse y hacerse pública dentro del plazo de 1 año a partir del inicio del procedimiento y, en circunstancias excepcionales que estén debidamente justificadas por la autoridad competente y que se harán del conocimiento de las partes interesadas acreditadas, en un plazo de 18 meses.

Durante la investigación la autoridad investigadora competente deberá recabar, recibir, examinar y, en su caso, verificar la información pertinente, celebrar una audiencia pública, y dar oportunidad a todas las partes interesadas acreditadas para preparar y exponer sus argumentos.

Artículo 6.6: Publicaciones y notificaciones

Las Partes publicarán en sus órganos oficiales de difusión las resoluciones emitidas por la autoridad competente que se señalan a continuación:

las de inicio, las que determinen la imposición de medidas provisionales o definitivas, las que den por concluido el procedimiento sin imponerlas y aquellas por las que se prorrogue una medida; y

las que una vez iniciada una investigación acepten los desistimientos de los solicitantes.

La autoridad investigadora competente:

notificará por escrito cualquiera de las resoluciones a que se refiere el párrafo 1, dentro de los 5 días siguientes a su publicación, a la autoridad investigadora competente y a la misión diplomática de la otra Parte y adjuntará copia de la resolución correspondiente y/o del informe que contenga los elementos de hecho y de derecho que sustenten la determinación respectiva;

tratándose de la resolución de inicio, enviará junto con la notificación copia de la versión pública de la solicitud de inicio de investigación y de sus anexos, así como de los cuestionarios que cada Parte utilice y que pondrá a disposición de las partes que demuestren interés en la investigación; y

en todos los supuestos, deberá incluir en las notificaciones el nombre, domicilio, correo electrónico, número telefónico y fax de la oficina donde se puede obtener información adicional, realizar consultas y tener acceso a la versión pública del expediente materia de la investigación.

Durante cualquier etapa del procedimiento, la Parte notificada podrá pedir la información adicional que considere necesaria a la otra Parte.

Artículo 6.7: Plazos

La autoridad investigadora competente de cada Parte concederá a las partes interesadas un plazo de respuesta no menor de 30 días, contados a partir del inicio de la investigación, a efectos de que presenten la respuesta a los cuestionarios referidos en el artículo anterior.

En caso de que la autoridad investigadora competente imponga una medida provisional otorgará un plazo no menor de 30 días contados a partir de la publicación de la resolución preliminar, a efectos de que las partes interesadas manifiesten lo que a su derecho convenga.

Artículo 6.8: Audiencias

En las investigaciones sobre salvaguardia bilateral, se dará a las partes interesadas acreditadas la oportunidad de participar en una audiencia pública que convoque la autoridad investigadora competente con el objeto de que puedan exponer los argumentos que consideren pertinentes. La fecha de celebración de la audiencia pública se notificará a las partes interesadas acreditadas al menos con 14 días de anticipación.

Artículo 6.9: Medidas de salvaguardia bilateral provisional

En circunstancias críticas, en las que cualquier demora signifique un perjuicio difícilmente reparable, las Partes podrán adoptar una medida de salvaguardia bilateral provisional en virtud de una determinación preliminar debidamente fundada y motivada de la existencia de pruebas claras de que el aumento de las importaciones sujetas a preferencia arancelaria ha causado o amenaza causar un daño grave a la rama de la producción nacional de la otra Parte.

La duración de la medida de salvaguardia bilateral provisional no excederá de 180 días.

Efectuada la notificación de la resolución por la que se imponga una medida de salvaguardia bilateral provisional, a solicitud de la Parte exportadora, las Partes se reunirán en un plazo no mayor a 30 días siguientes a la expedición de la notificación, para la realización de consultas. Dichas consultas tendrán como objetivo principal intercambiar información sobre la medida en cuestión y buscar resolver las aclaraciones planteadas.

Artículo 6.10: Consultas y compensaciones en la salvaguardia bilateral

La Parte que aplique o prorrogue una medida de salvaguardia bilateral definitiva otorgará a la otra Parte una compensación mutuamente acordada en forma de concesiones que tengan efectos comerciales equivalentes al impacto de la medida de salvaguardia. Para tales efectos, se podrán celebrar consultas a fin de determinar las compensaciones que tengan efectos comerciales equivalentes a las medidas correspondientes.

Si dentro de un plazo de 30 días siguientes al inicio de las consultas realizadas conforme al párrafo 1 no se logra un acuerdo de compensación de liberalización comercial, la Parte exportadora podrá suspender la aplicación de concesiones que tengan efectos comerciales equivalentes a la medida impuesta por la otra Parte. La Parte exportadora deberá notificar a la otra Parte al menos con 30 días de anticipación a la suspensión de concesiones.

Artículo 6.11: Restablecimiento de beneficios y/o devolución de aranceles

Cuando se haya impuesto una medida de salvaguardia bilateral provisional y la determinación final sea en el sentido de no imponer una medida de salvaguardia bilateral definitiva, se procederá con prontitud, a solicitud de parte, a restituir con intereses todo pago o depósito en efectivo y/o a liberar toda garantía presentada.

Cuando la determinación final sea en el sentido de imponer una medida de salvaguardia bilateral definitiva, y ésta resulte inferior a la provisional, cualquier arancel aduanero cobrado en exceso será reembolsado, a solicitud de parte, con intereses o serán liberadas las garantías presentadas en exceso, según corresponda.

Cuando una medida de salvaguardia bilateral se elimine en cumplimiento de la decisión de un mecanismo de impugnación nacional se procederá de conformidad con la

legislación nacional de cada Parte, con prontitud, a solicitud de parte, a restituir con intereses todo pago o depósito en efectivo y/o a liberar toda garantía presentada.

Cuando la medida de salvaguardia bilateral se disminuya en cumplimiento de la decisión de un mecanismo de impugnación nacional, cualquier arancel pagado o depositado en exceso será reembolsado con intereses y/o serán liberadas las garantías presentadas, previa solicitud de parte.

CAPÍTULO VII

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Artículo 7.1: Objetivos

Los objetivos de este Capítulo son:

definir los mecanismos para que, en el marco del libre comercio entre las Partes, se proteja la vida y la salud de las personas, de los animales y plantas en sus territorios;

fortalecer la aplicación del Acuerdo MSF; y

promover, a través del Comité previsto en el Artículo 7.10, la mejora constante de la situación sanitaria y fitosanitaria de las Partes, así como atender y resolver los problemas sanitarios y fitosanitarios que surjan en el comercio entre las Partes.

Artículo 7.2: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se utilizarán las definiciones del Anexo A del Acuerdo MSF, definiciones del glosario de términos de las organizaciones internacionales competentes y definiciones adoptadas por la Comisión de conformidad con el párrafo 7(e) del Artículo 7.10.

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

Acuerdo MSF: el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC; y

Organizaciones internacionales competentes: las organizaciones mencionadas en el párrafo 3 del Anexo A del Acuerdo MSF.

Artículo 7.3: Disposiciones generales

Las Partes se comprometen a facilitar el comercio de mercancías agropecuarias, acuícolas, pesqueras, forestales y sus productos, bebidas y alimentos de consumo humano, originarias de las Partes por lo que se establecen disposiciones basadas en los principios y disciplinas del Acuerdo MSF.

Las Partes incorporan sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo MSF, sin perjuicio de lo dispuesto en este Capítulo.

Artículo 7.4: Derechos y obligaciones de las Partes

Las Partes adoptarán, mantendrán o aplicarán sus medidas sanitarias y fitosanitarias para lograr el nivel adecuado de protección sanitaria o fitosanitaria basadas en principios científicos.

Las Partes podrán aplicar o mantener medidas sanitarias o fitosanitarias que ofrezcan un nivel de protección más elevado que el que se lograría mediante una medida basada en una norma, directriz o recomendación internacional, siempre que exista una justificación científica para ello.

Las medidas sanitarias o fitosanitarias no constituirán una restricción encubierta al comercio ni tendrán por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al mismo entre las Partes.

Artículo 7.5: Equivalencia

Las Partes celebrarán consultas para el reconocimiento de equivalencias de medidas sanitarias y fitosanitarias, considerando las normas, directrices y recomendaciones

establecidas por las organizaciones internacionales competentes y las decisiones adoptadas por el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC en la materia.

Cada Parte aceptará como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de la otra Parte, aun cuando difieran de las propias, siempre que se demuestre que logran y no disminuyen el nivel adecuado de protección de la Parte importadora.

Las Partes definirán los mecanismos para evaluar y, de ser el caso, aceptar la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Artículo 7.6: Evaluación del riesgo

Las medidas sanitarias y fitosanitarias se basarán en una evaluación científica adecuada a las circunstancias de los riesgos existentes para la vida y la salud de las personas y de los animales o para la preservación de los vegetales, incluidos los productos y sub-productos forestales teniendo en cuenta las normas, directrices y recomendaciones pertinentes que elaboran las organizaciones internacionales competentes.

Al establecer su nivel adecuado de protección, las Partes tomarán en cuenta el objetivo de minimizar los efectos negativos sobre el comercio y evitarán hacer distinciones arbitrarias o injustificables en los niveles que consideren adecuados en diferentes situaciones, si tales distinciones tienen por resultado una discriminación o una restricción encubierta al comercio.

Artículo 7.7: Reconocimiento de zonas o áreas, o compartimentos, libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades

Las Partes establecerán, de conformidad con el párrafo 7(d) del Artículo 7.10, un procedimiento para el reconocimiento de zonas o áreas, o compartimentos, libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades en materia de salud animal, sanidad vegetal y sanidad forestal. Para ello, las Partes tomarán en consideración las certificaciones emitidas por las organizaciones internacionales competentes, en particular las efectuadas por la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE).

Artículo 7.8: Control, inspección y aprobación

Las Partes establecerán, de conformidad con el párrafo 7(d) del Artículo 7.10, los procedimientos de control, inspección y aprobación, tomando en consideración el Artículo 8 y el Anexo C del Acuerdo MSF.

Artículo 7.9: Transparencia

Las Partes se notificarán, a través de los puntos de contacto que designen, la adopción o aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de conformidad con el procedimiento previsto en el Anexo B del Acuerdo MSF.

Las Partes se notificarán de manera inmediata:

los cambios que ocurran en el campo de la salud animal, como la aparición de enfermedades exóticas y aquellas Enfermedades de la Lista

de la OIE;

la aparición de un brote o diseminación de plagas de los vegetales que puedan constituir un riesgo inmediato o potencial para el intercambio entre las Partes;
y

las situaciones de emergencia respecto al control de alimentos objeto de comercio entre las Partes, en las que se detecta e identifica claramente un riesgo de graves efectos perjudiciales para la salud humana asociado con el consumo de determinados alimentos aun cuando no se hayan podido identificar los agentes que causan dichos efectos, de conformidad con la norma correspondiente de la Comisión del *Codex Alimentarius* que se encontrara vigente, y las causas por las cuales un producto de la Parte exportadora es rechazado por la Parte importadora.

Adicionalmente, las Partes se notificarán:

los hallazgos científicos de importancia epidemiológica y cambios significativos con relación a plagas y enfermedades no incluidas en el párrafo

2(a) y 2(b) que puedan afectar el intercambio comercial entre las Partes, en un plazo que deberá ser acordado por el Comité;

el registro periódico de rechazos de envíos por la Parte importadora, dando la mayor información disponible;

casos de sospecha de plagas o enfermedades exóticas o de ocurrencia inusual cuando corresponda;

el estado de los procesos y medidas en trámite respecto de las solicitudes para el acceso de productos de interés entre ambas Partes de manera ágil y oportuna;

el incumplimiento de medidas detectadas en las certificaciones de productos animales, vegetales y forestales efectuadas por la Parte exportadora; y

la información relativa a firmas autorizadas para emitir los certificados, permisos de importación, exportación y detalle de puntos de ingreso autorizados.

Para el cumplimiento de lo dispuesto en este Artículo, las Partes podrán establecer un sistema de información cuya elaboración, estructura y plazos para su inicio y culminación serán acordados en el Comité.

Una Parte podrá adoptar una medida de emergencia, realizando a la brevedad la debida notificación a la otra Parte acompañada de las razones que dieron lugar a la adopción de tal medida, de conformidad con el párrafo 6 del Anexo B del Acuerdo MSF.

Cuando una Parte se vea afectada por una medida adoptada por la otra Parte, ésta suministrará la información del avance sobre las nuevas evidencias científicas disponibles o sobre las que esté investigando, a fin de obtener mayores elementos que le permitan eliminar la medida provisional o adoptar una medida definitiva sobre una base del riesgo concreta y concluyente, la misma que deberá ser notificada a la otra Parte.

Artículo 7.10: Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las Partes establecen el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para implementar este Capítulo, así como para contribuir al cumplimiento de sus objetivos y disposiciones.

El Comité estará integrado por las autoridades de ambas Partes con responsabilidades en esta materia.

El Comité se reunirá al menos una vez al año en forma presencial o mediante teleconferencia, videoconferencia u otro medio tecnológico.

Las Partes asumirán la presidencia de las reuniones de manera alternada. El Comité realizará su primera sesión a más tardar 6 meses después de la entrada en vigor del Acuerdo.

Asimismo, el Comité podrá determinar aquellos casos en los que se realizarán reuniones extraordinarias.

El Comité presentará a la Comisión los informes que estime pertinentes o los que sean requeridos por dicha Comisión.

El Comité tendrá carácter permanente y podrá establecer los grupos técnicos de trabajo en materia sanitaria y fitosanitaria que considere pertinente.

El Comité tendrá las siguientes funciones:

servir como un foro de discusión para que las Partes consulten y resuelvan oportunamente asuntos y problemas relacionados con este Capítulo que puedan afectar el comercio entre las Partes;

promover la cooperación, asistencia técnica, capacitación e intercambio de información en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias;

realizar el seguimiento de los acuerdos adoptados en el seno del Comité y en los grupos técnicos de trabajo;

acordar las acciones, procedimientos y plazos para el reconocimiento de equivalencias; la agilización del proceso de evaluación de riesgos; el reconocimiento de zonas o áreas, o compartimentos, libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades; control, inspección y aprobación; así como el mecanismo de transparencia e intercambio de información;

acordar definiciones que no se encuentren contempladas en el Artículo 7.2 o clarificar las ya existentes, y recomendar su adopción a la Comisión;

trabajar en el diseño y aplicación de sistemas electrónicos de emisión de certificados sanitarios y fitosanitarios; y

revisar este Capítulo a la luz de cualquier desarrollo de los trabajos del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC y plantear a la Comisión las recomendaciones que sean necesarias.

Artículo 7.11: Solución de controversias

Una vez que se haya agotado el procedimiento de consultas, de conformidad con el párrafo 7(a) del Artículo 7.10, cualquiera de las Partes que considere insatisfactorio el resultado de dichas consultas podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de este Acuerdo.

CAPÍTULO VIII

OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

Artículo 8.1: Objetivo

El objetivo de este Capítulo es incrementar y facilitar el comercio bilateral, evitando que las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad constituyan obstáculos innecesarios al comercio, así como aumentar la cooperación y asistencia técnica entre las Partes.

Artículo 8.2: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se aplicará lo establecido en el Anexo 1 del Acuerdo OTC, así como los términos generales referidos a normas y evaluación de la conformidad que las Partes acuerden, contenidos en las normas, guías o recomendaciones adoptados por los organismos internacionales de normalización.

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

Acuerdo OTC: el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC;

objetivo legítimo: objetivo relativo a la seguridad nacional; prevención de prácticas que puedan inducir a error a los consumidores; protección de la vida, salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente, entre otros;

organismo de normalización: organismo cuyas actividades de normalización son reconocidas por los gobiernos de las Partes; y

organismos internacionales de normalización: organismos de normalización abiertos a la participación de los organismos pertinentes de al menos todos los Miembros de la OMC, incluidos la Organización Internacional de Normalización (ISO), la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), la Comisión del *Codex Alimentarius*, la Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU), la Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), o cualquier otro organismo que las Partes designen.

Artículo 8.3: Confirmación de derechos y obligaciones internacionales

Las Partes incorporan sus derechos y obligaciones establecidos en el Acuerdo OTC de la OMC, sin perjuicio de lo dispuesto en este Capítulo.

Artículo 8.4: Derechos y obligaciones básicos

Cada Parte podrá fijar el nivel de protección que considere apropiado para lograr sus objetivos legítimos. Asimismo, podrá elaborar, adoptar o mantener las medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de sus normas, reglamentos técnicos y

procedimientos de evaluación de la conformidad, en concordancia con lo establecido en el Acuerdo OTC.

Las Partes utilizarán como base para la elaboración, adopción y aplicación de sus normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, las normas, directrices y recomendaciones internacionales o de inminente formulación, excepto cuando éstas no constituyan un medio eficaz o adecuado para lograr sus objetivos legítimos, tal como se establece en el Acuerdo OTC.

Las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad se elaborarán, adoptarán y aplicarán de manera que se conceda a los productos importados de la otra Parte un trato no menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional y a productos similares importados de cualquier otro país.

Las Partes se asegurarán de que no se elaboren, adopten o apliquen normas, reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. A tal fin, las normas, reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad no restringirán el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, teniendo en cuenta los riesgos que crearía el no alcanzarlo.

Artículo 8.5: Ámbito de aplicación

Las disposiciones de este Capítulo se aplican a la elaboración, adopción y aplicación de todas las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad de las Partes¹, incluyendo aquellos del nivel de gobierno central y las instituciones públicas locales, que puedan afectar directa o indirectamente el comercio de mercancías entre las Partes.

Las disposiciones de este Capítulo no se aplican a las medidas sanitarias y fitosanitarias, ni a las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales para las necesidades de producción o de consumo de dichas instituciones.

Artículo 8.6: Reglamentos técnicos

En la búsqueda de sus objetivos legítimos, cada Parte podrá evaluar los riesgos que crearía el no alcanzarlos. Al evaluar dichos riesgos se tomará en consideración, entre otros, la información disponible científica y técnica, la tecnología de elaboración conexas, o los usos finales a que se destinen los productos.

Las Partes considerarán favorablemente la posibilidad de aceptar como equivalentes sus reglamentos técnicos, aun cuando difieran de los propios, siempre que tengan el convencimiento de que cumplen adecuadamente con los objetivos legítimos de sus propios reglamentos técnicos.

Cuando el reglamento técnico de una Parte permita alcanzar el objetivo legítimo establecido en el reglamento técnico de la otra Parte, se considerará como equivalente mediante una declaración común de las Partes formalizada mediante una decisión de la Comisión.

Cuando una Parte no acepte como equivalente un reglamento técnico de la otra Parte, deberá fundamentar las razones de su decisión para que la otra Parte pueda adoptar las acciones que sean pertinentes.

Artículo 8.7: Evaluación de la conformidad

Las Partes promoverán la aceptación de los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad con respecto a normas y reglamentos técnicos, conducidos por organismos localizados en el territorio de la otra Parte.

Las Partes podrán iniciar negociaciones para la celebración de acuerdos de reconocimiento mutuo entre los organismos competentes en áreas de evaluación de la conformidad siguiendo los principios del Acuerdo OTC.

Si una Parte rechaza una solicitud de la otra Parte, para entablar o concluir negociaciones a fin de alcanzar un acuerdo de reconocimiento mutuo que facilite la aceptación en su territorio de los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad efectuados por organismos en el territorio de la otra Parte, deberá fundamentar las razones de su decisión para que se puedan adoptar las acciones que sean pertinentes.

Las Partes propiciarán que las actividades desarrolladas en el marco de la cooperación y asistencia técnica sirvan de referencia en un proceso de reconocimiento de las evaluaciones de la conformidad.

Si una de las Partes no acepta los resultados de un procedimiento de evaluación de la conformidad realizado en el territorio de la otra Parte, deberá fundamentar las razones de su decisión para que se puedan adoptar las acciones que sean pertinentes.

Cada Parte acreditará, autorizará o de otra manera reconocerá a las entidades de evaluación de la conformidad en el territorio de la otra Parte, bajo términos no menos favorables que aquellos concedidos a las entidades de evaluación de la conformidad en su territorio. Si una Parte acredita, autoriza o de otra manera reconoce a una entidad evaluadora de la conformidad de una norma o reglamento técnico específico en su territorio y se niega a acreditar, autorizar o de otra manera reconocer a una entidad evaluadora de la conformidad con esa norma o reglamento técnico en el territorio de la otra Parte, deberá, a solicitud de la otra Parte, fundamentar las razones de su decisión para que se puedan adoptar las acciones que sean pertinentes.

Artículo 8.8: Transparencia

Las Partes se asegurarán que los organismos de normalización cumplan con el Código de Buena Conducta del Anexo 3 del Acuerdo OTC.

Las Partes deberán transmitir de manera electrónica, a través del punto de contacto establecido para cada Parte conforme al Artículo 10 del Acuerdo OTC, las notificaciones de los proyectos de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad a que se refieren los Artículos 2.9, 3.2, 5.6 o 7.2 del Acuerdo OTC, al mismo tiempo que la Parte notifica a los países con quienes tiene suscritos acuerdos de libre comercio.

Las Partes deberán notificar incluso aquellos proyectos de reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad que concuerden con el contenido técnico de las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes.

Cada Parte deberá permitir por lo menos 60 días para que los interesados de la otra Parte tengan la posibilidad de formular observaciones y consultas al proyecto de reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad notificado, y tomar en consideración dichas observaciones y consultas. En la medida de lo posible, una Parte dará consideración favorable a peticiones para extender el plazo establecido para comentarios.

En casos de urgencia, cuando una Parte realice una notificación de reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad adoptado según lo establecido en los Artículos 2.10, 3.2, 5.7 o 7.2 del Acuerdo OTC, deberá transmitirla de manera electrónica a la otra Parte, a través del punto de contacto establecido, al mismo tiempo que la Parte notifica a los países con quienes tiene suscritos acuerdos de libre comercio. Las Partes deberán notificar incluso aquellos reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad que concuerden con el contenido técnico de las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes.

Cada Parte deberá publicar o poner a disposición del público, en forma impresa o electrónica, sus respuestas a los comentarios recibidos a más tardar en la fecha en que se publique la versión final del reglamento técnico o del procedimiento de evaluación de la conformidad.

Cada Parte deberá, a solicitud de la otra Parte, proporcionar información acerca del objetivo y justificación de un reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad que la Parte haya adoptado o se proponga adoptar.

Las Partes garantizarán la transparencia recíproca de sus reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, publicando los proyectos de los mismos, así como los adoptados en páginas de Internet oficiales y de acceso público, de manera gratuita, en la medida que los mismos existan o sean implementados.

Cada Parte dará cumplimiento a este Artículo tan pronto como sea posible y en ningún caso después de 2 años desde la entrada en vigor de este Acuerdo.

Artículo 8.9: Cooperación y asistencia técnica

Las Partes convienen en proporcionar de manera recíproca cooperación y asistencia técnica, en términos y condiciones mutuamente acordados, a efectos de:

favorecer la aplicación de este Capítulo;

favorecer la aplicación del Acuerdo OTC;

fortalecer sus respectivos organismos de normalización, reglamentos técnicos, evaluación de la conformidad, metrología y los sistemas de información y

notificación en el ámbito del Acuerdo OTC, incluyendo la formación y entrenamiento de los recursos humanos;

brindar asistencia para el establecimiento de acuerdos de reconocimiento mutuo de interés de las Partes;

facilitar la aceptación de la equivalencia de reglamentos técnicos;

colaborar en el desarrollo y la aplicación de las normas, directrices o recomendaciones internacionales;

intercambiar información sobre sus actividades de cooperación técnica relacionados con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad;

compartir información de carácter no confidencial que sirvió de base a una Parte en el desarrollo de un reglamento técnico; y

otras actividades de cooperación y asistencia técnica que acuerden las Partes.

Artículo 8.10: Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio

Las Partes establecen el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, integrado por representantes de cada Parte, de conformidad con el Anexo al Artículo 8.10.

Las funciones del Comité incluirán:

dar seguimiento a la implementación y administración de este Capítulo;

atender a la brevedad los asuntos que una Parte plantee respecto al desarrollo, adopción o aplicación de las normas, reglamentos técnicos o procedimientos de evaluación de la conformidad;

incrementar la cooperación en el desarrollo de las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad;

facilitar, según sea apropiado, la cooperación sectorial entre las entidades gubernamentales y no gubernamentales de evaluación de la conformidad en los territorios de las Partes;

intercambiar información acerca del trabajo que se realiza en foros no gubernamentales, regionales y multilaterales involucrados en actividades relacionadas con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad;

facilitar mutuamente el acceso a la información sobre las actividades de normalización, reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad, en especial aquellas que influyan en el comercio entre las Partes;

atender consultas sobre cualquier asunto que surja al amparo de este Capítulo a solicitud de una Parte;

revisar este Capítulo a la luz de cualquier desarrollo en los trabajos del Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y plantear a la Comisión las recomendaciones que sean necesarias;

tomar cualquier otra acción que las Partes consideren que les asistirá en la implementación de este Capítulo y del Acuerdo OTC;

informar a la Comisión del Acuerdo sobre la implementación de este Capítulo;

establecer, de ser necesario, grupos de trabajo para el tratamiento de materias específicas relacionadas con obstáculos técnicos al comercio;

facilitar el proceso de negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo; y

discutir cualquier otro asunto relacionado con este Capítulo.

El Comité se reunirá al menos una vez al año en forma presencial o mediante teleconferencia, videoconferencia u otro medio tecnológico. A petición de cualquiera de las Partes, se realizarán reuniones adicionales.

Artículo 8.11: Consultas técnicas

Las Partes podrán efectuar consultas técnicas ante el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, o alternativamente acudir a las consultas previstas en el Artículo 15.4 (Consultas), sobre la aplicación, interpretación u obligaciones derivadas de este Capítulo. Las Partes no podrán utilizar ambas vías de manera simultánea.

Las consultas técnicas tendrán el siguiente procedimiento:

la Parte interesada comunicará por escrito su solicitud a la otra Parte para que considere el asunto. Las Partes podrán someter a la opinión de expertos el asunto con el objeto de obtener asesoría o recomendaciones técnicas no obligatorias;

las Partes deberán reunirse, en forma presencial o mediante teleconferencia, videoconferencia u otro medio tecnológico, dentro de un plazo no mayor a 30 días, salvo que acuerden un plazo distinto; y

las Partes realizarán todos los esfuerzos para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria.

Artículo 8.12: Intercambio de información

Cualquier información o explicación que sea proporcionada a solicitud de una Parte, de conformidad con las disposiciones de este Capítulo, deberá ser proporcionada en forma impresa o electrónica dentro de un periodo razonable. La Parte procurará responder cada solicitud dentro de 60 días.

Respecto al intercambio de información, de conformidad con los párrafos 1 y 3 del Artículo 10 del Acuerdo OTC, las Partes deberán aplicar las recomendaciones bajo las secciones *Tramitación de las peticiones de información* y *Peticiones de información que los servicios competentes deben estar dispuestos a responder* contenidas en el documento "Decisiones y Recomendaciones adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC desde el 1 de Enero de 1995", G/TBT/1/Rev.9, del 8 de septiembre de 2008 y en sus revisiones sucesivas.

Anexo al Artículo 8.10

Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio

El Comité estará coordinado por:

en el caso de México, la Secretaría de Economía, a través de la Subsecretaría de Comercio Exterior o su sucesora; y

en el caso del Perú, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a través del Vice Ministerio de Comercio Exterior o su sucesor.

CAPÍTULO IX

PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Artículo 9.1: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

Acuerdo Antidumping: el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC;

Acuerdo sobre Subvenciones: el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC;

autoridad investigadora: la autoridad de la Parte que tiene la potestad de tramitar y resolver una investigación en materia de dumping o de subvenciones:

en el caso de México, la Secretaría de Economía o su sucesora; y

en el caso del Perú, la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) o su sucesora;

daño: un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción;

legislación interna sobre derechos antidumping y compensatorios: las leyes, los reglamentos y las normas administrativas de una Parte relativas a la aplicación de derechos antidumping y derechos compensatorios;

órganos oficiales de difusión:

en el caso de México, el Diario Oficial de la Federación; y

en el caso del Perú, el Diario Oficial El Peruano.

Artículo 9.2: Principios generales

Las Partes reconocen la necesidad de eliminar los subsidios a la exportación no permitidos por la OMC y rechazan toda práctica desleal de comercio internacional y otras políticas internas que causen distorsiones al comercio entre las Partes.

Artículo 9.3: Subvenciones a la exportación

Ninguna Parte podrá otorgar o mantener subvenciones a la exportación de mercancías al territorio de la otra Parte, previstas en el Artículo 3.1 del Acuerdo sobre Subvenciones.

Artículo 9.4: Procedimientos

Sin perjuicio de lo dispuesto en este Capítulo, en lo que se refiere a los procedimientos de investigación para la aplicación de derechos antidumping o compensatorios, las Partes convienen en aplicar las disposiciones contenidas en el Acuerdo Antidumping y en el Acuerdo sobre Subvenciones, según su legislación interna sobre derechos antidumping y compensatorios.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, las Partes publicarán con prontitud las resoluciones de inicio; las que impongan derechos antidumping y compensatorios provisionales o definitivos; las que modifiquen los derechos antidumping y

compensatorios impuestos; las que declaren concluida la investigación, cualquiera que sea el motivo, incluido el desistimiento de los solicitantes una vez iniciada la investigación; y aquéllas emitidas como resultado de un compromiso de precios. Las Partes publicarán las mencionadas resoluciones en sus órganos oficiales de difusión y en sus páginas de Internet.

Con la notificación de inicio se enviará a los exportadores de los que se tenga conocimiento y a la autoridad investigadora de la otra Parte copia de la resolución respectiva; de la versión pública de la solicitud de inicio de investigación y de sus anexos; de los cuestionarios que serán utilizados por la autoridad investigadora o, en su caso, la información mínima requerida por ésta; y la descripción de la forma en que deberá ser presentada.

Asimismo, las Partes publicarán en sus respectivas páginas de Internet sus resoluciones o informes, según sea el caso, que señalen la metodología utilizada por la autoridad investigadora para determinar el margen de dumping o la cuantía de la subvención; los argumentos de daño; y la relación causal entre las importaciones objeto de dumping o subvencionadas y el supuesto daño.

Artículo 9.5: Reuniones técnicas de información

Prevía solicitud por escrito de cualquier parte interesada acreditada, la autoridad investigadora realizará reuniones técnicas de información, con el fin de explicar la metodología utilizada en las determinaciones de las resoluciones preliminares y/o finales.

La autoridad investigadora llevará a cabo la reunión dentro de los 15 días hábiles siguientes contados a partir de la publicación de la resolución respectiva.

En las reuniones técnicas de información, la autoridad investigadora protegerá debidamente la información confidencial. Las partes interesadas acreditadas tendrán derecho a obtener las hojas de cálculo y los archivos de cómputo que, en su caso, la autoridad investigadora hubiere empleado para dictar sus resoluciones, siempre que se trate de información pública brindada por cualquier parte interesada.

Las reuniones técnicas de información no afectarán los plazos establecidos en los procesos de impugnación de las resoluciones contemplados en la legislación interna de cada Parte.

Artículo 9.6: Acreditación de personalidad de partes interesadas

Las Partes permitirán que las partes interesadas acrediten a sus representantes a través de poderes expedidos de acuerdo con los requisitos contemplados en su legislación interna. A tal efecto, las partes interesadas podrán presentar los poderes con la apostilla o legalización consular correspondiente o, alternativamente, copia de los poderes debidamente certificados por la autoridad investigadora de la otra Parte, la que verificará que el contenido de tales documentos coincida con el de los originales, en forma previa a su envío a la autoridad investigadora. La presentación de copias certificadas de los poderes por la autoridad investigadora reemplaza la apostilla o legalización consular de los poderes.

A más tardar a los 3 meses siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo, las Partes se notificarán mutuamente por escrito los datos (nombre, cargo, firma, entre otros) de los funcionarios responsables de certificar los documentos. Cualquier cambio deberá ser notificado a la otra Parte de manera inmediata.

Artículo 9.7: Audiencias

En las investigaciones antidumping o sobre subvenciones, se dará a las partes interesadas acreditadas la oportunidad de participar en una audiencia pública que convoque la autoridad investigadora con el objeto de que puedan exponer los argumentos que consideren pertinentes. La fecha de celebración de la audiencia pública se notificará a las partes interesadas acreditadas al menos con 14 días de anticipación.

Artículo 9.8: Establecimiento de derechos antidumping

Cuando alguna de las Partes decida imponer un derecho antidumping, éste será inferior al margen de dumping encontrado, siempre y cuando ese derecho inferior resulte adecuado para eliminar el daño a la rama de producción nacional. Para tal efecto, las autoridades compararán los precios de importación del producto objeto de dumping y el precio no lesivo a la rama de producción nacional calculado a partir de las metodologías que a continuación se describen:

Precio de importación del producto investigado, correspondiente a aquellos exportadores o productores del mismo país de origen respecto de los cuales se haya determinado que no practicaron dumping.

Precio promedio ponderado de importación del producto investigado del resto de países proveedores del mercado doméstico.

Precio de la rama de la producción nacional en un periodo comparable con el investigado que se encuentre dentro del periodo de análisis de daño.

Costos de producción del producto similar producido por la rama de producción nacional, más gastos y un margen de utilidad razonable.

La autoridad investigadora justificará la utilización de la metodología aplicada.

Si el precio no lesivo es superior al precio de importación más el margen de dumping correspondiente, el monto del derecho antidumping será igual al margen de dumping.

Artículo 9.9: Establecimiento de derechos compensatorios

Cuando alguna de las Partes decida imponer un derecho compensatorio, éste será inferior a la cuantía de la subvención encontrada, siempre y cuando ese derecho inferior resulte adecuado para eliminar el daño a la rama de producción nacional. Para tal efecto, las autoridades compararán los precios de importación del producto subvencionado y el precio no lesivo a la rama de producción nacional calculado a partir de las metodologías que a continuación se describen:

Precio de importación del producto investigado, correspondiente a aquellos exportadores o productores del mismo país de origen respecto de los cuales se haya determinado que no se beneficiaron de la subvención.

Precio promedio ponderado de importación del producto investigado del resto de países proveedores del mercado doméstico.

Precio de la rama de la producción nacional en un periodo comparable con el investigado que se encuentre dentro del periodo de análisis de daño.

Costos de producción del producto similar producido por la rama de producción nacional, más gastos y un margen de utilidad razonable.

La autoridad investigadora justificará la utilización de la metodología aplicada.

Si el precio no lesivo es superior al precio de importación más la cuantía de la subvención correspondiente, el monto del derecho compensatorio será igual a la cuantía de la subvención.

Artículo 9.10: Márgenes y volúmenes mínimos

La Parte concluirá inmediatamente los procedimientos de investigación antidumping cuando el margen de dumping sea inferior al 5 por ciento expresado como porcentaje del precio de exportación FOB.

La Parte finalizará la investigación inmediatamente si el volumen de importaciones totales del producto investigado de la otra Parte representa menos del 5 por ciento del total importado o cuando representen menos del 2 por ciento del mercado interno del producto investigado.

Artículo 9.11: Duración y extensión de los derechos antidumping

Los derechos antidumping definitivos serán suprimidos en un plazo máximo de 5 años contados desde la fecha de su imposición salvo que las autoridades hayan determinado, en un examen realizado con base en una solicitud debidamente fundamentada hecha por o en nombre de la rama de producción nacional, que la supresión de ese derecho daría lugar a la repetición o continuación del dumping y el daño.

En ningún caso se prorrogará la vigencia de los derechos por más de una vez. Prorrogada la vigencia, la Parte no podrá aplicar un nuevo derecho antidumping con relación al mismo producto, sino hasta después de transcurridos al menos 12 meses desde la finalización de la vigencia del derecho definitivo.

Artículo 9.12: Duración y extensión de los derechos compensatorios

Los derechos compensatorios definitivos serán suprimidos en un plazo máximo de 5 años contados desde la fecha de su imposición salvo que las autoridades hayan determinado, en un examen realizado con base en una solicitud debidamente fundamentada hecha por o en nombre de la rama de producción nacional, que la subvención persiste y que la supresión de ese derecho daría lugar a la continuación o repetición del daño.

En ningún caso se prorrogará la vigencia de los derechos por más de una vez. Prorrogada la vigencia, la Parte no podrá aplicar un nuevo derecho compensatorio con relación al mismo producto, sino hasta después de transcurridos al menos 12 meses desde la finalización de la vigencia del derecho compensatorio definitivo.

Artículo 9.13: Compromisos relativos a los precios

Se podrán¹suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de derechos antidumping o compensatorios provisionales o definitivos si el exportador o el gobierno interesado comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios²de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a precios de dumping o subvencionados, de modo que la autoridad investigadora quede convencida de que se elimina el efecto perjudicial de la práctica desleal de comercio internacional. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping o la cuantía de la subvención determinada para dicho exportador. Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de dumping o la cuantía de la subvención, si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores o del gobierno interesado compromisos en materia de precios, excepto en el caso que la autoridad investigadora de la Parte importadora haya formulado una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping o subvención y de daño causado por ese dumping o subvención. De manera previa a la emisión de dicha determinación, la autoridad investigadora deberá informar a los exportadores o al gobierno interesado sobre su derecho a ofrecer compromisos de precios.

La aceptación o rechazo de un compromiso de precios se basará en sus propios méritos. La autoridad investigadora expondrá al exportador o al gobierno interesado los motivos que hayan inducido a considerar inadecuada la aceptación de un compromiso, y darán al exportador la oportunidad de hacer observaciones al respecto y a reformular su propuesta por una sola vez.

En el caso de la modalidad de dumping, la autoridad investigadora no podrá exigir como condición para su aceptación que el compromiso sea presentado por todos los exportadores, por una mayoría o por un grupo determinado de exportadores. Asimismo, no será causa justificada para rechazar los compromisos ofrecidos que el número de los

exportadores reales o potenciales sea demasiado grande o por motivos de política general.

En caso de incumplimiento de un compromiso, la autoridad investigadora del país importador notificará al exportador involucrado o al gobierno interesado y le concederá la oportunidad de presentar comentarios y corregir errores o deficiencias. De no presentar información satisfactoria para la autoridad investigadora, ésta podrá adoptar con prontitud medidas que podrán consistir en la aplicación inmediata de derechos provisionales sobre la base de la mejor información disponible. En tales casos podrán percibirse derechos antidumping o compensatorios definitivos sobre los productos declarados a consumo como máximo 90 días antes de la aplicación de los derechos provisionales impuestos como consecuencia del incumplimiento, con la salvedad de que esa retroactividad no será aplicable a las importaciones declaradas antes del incumplimiento del compromiso.

Artículo 9.14: Restitución o eliminación de derechos antidumping y compensatorios

Cuando la determinación final sea en el sentido de no imponer derechos antidumping o compensatorios, se procederá con prontitud, a solicitud de parte, a restituir con intereses todo pago o depósito en efectivo y/o a liberar toda garantía presentada.

Cuando la determinación final sea en el sentido de imponer un derecho antidumping o compensatorio definitivo, y éste resulte inferior al provisional, cualquier derecho provisional cobrado en exceso será reembolsado, a solicitud de parte, con intereses o serán liberadas las garantías presentadas en exceso, según corresponda.

Cuando un derecho antidumping o compensatorio se elimine en cumplimiento de la decisión de un mecanismo de impugnación nacional, se procederá de conformidad con la legislación nacional de cada Parte, con prontitud, a solicitud de parte, a restituir con intereses todo pago o depósito en efectivo y/o a liberar toda garantía presentada.

Cuando el derecho se disminuya en cumplimiento de la decisión de un mecanismo de impugnación nacional, cualquier cantidad pagada o depositada en exceso será reembolsada con intereses y/o serán liberadas las garantías presentadas, previa solicitud de parte.

Artículo 9.15: Cooperación

Las Partes reconocen la importancia de la cooperación y la coordinación entre sus respectivas autoridades investigadoras para lograr la aplicación efectiva del Acuerdo Antidumping y del Acuerdo sobre Subvenciones, así como de sus respectivas legislaciones internas sobre derechos antidumping y compensatorios. En consecuencia, las Partes cooperarán en asuntos relativos a la aplicación de las mencionadas normas, incluyendo la posibilidad de realizar consultas e intercambiar información, excepto la confidencial, relacionada con la aplicación de la legislación interna sobre derechos antidumping y compensatorios de la Parte.

Artículo 9.16: Grupo de trabajo

Las Partes establecerán un grupo de trabajo integrado por representantes de cada Parte.

El grupo de trabajo procurará promover el mayor entendimiento, comunicación y cooperación entre las Partes en relación con las materias cubiertas por este Capítulo, en particular con objeto de dar cumplimiento al Artículo 9.15.

A los 2 años siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo, el grupo de trabajo deberá informar sobre el estado de sus avances a la Comisión, y podrá hacer recomendaciones apropiadas para la correcta implementación de este Capítulo.

Artículo 9.17: Negociaciones multilaterales

Las Partes muestran su disposición para trabajar, en la medida de lo posible, de manera conjunta en foros multilaterales, incluyendo la OMC, con miras a aclarar y mejorar las disciplinas relativas a la aplicación de derechos antidumping y compensatorios, con el objetivo de minimizar su potencial de obstaculizar o impedir el comercio internacional.

Artículo 9.18: Solución de controversias

Las controversias que surjan entre las Partes con respecto a la aplicación de este Capítulo se resolverán por lo dispuesto en el Capítulo XV (Solución de controversias). No obstante, las Partes se reservan el derecho de acudir a los procedimientos de solución de diferencias previstos en el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC.

CAPÍTULO X

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

Artículo 10.1: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de servicios:

el suministro de un servicio:

del territorio de una Parte al territorio de la otra Parte;

en el territorio de una Parte, por una persona de esa Parte, a una persona de la otra Parte; o

por un nacional de una Parte en el territorio de la otra Parte;

pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por una inversión tal como es definida en el Capítulo XI (Inversión);

proveedor de servicios de una Parte: una persona de esa Parte que pretenda suministrar o suministra un servicio¹; y

servicios profesionales: los servicios que para su prestación requieren educación superior especializada² o adiestramiento o capacitación³, o experiencia equivalentes y cuyo ejercicio es autorizado o restringido por una Parte, pero no incluye los servicios prestados por personas que practican un oficio o a los tripulantes de naves mercantes y aeronaves.

Artículo 10.2: Ámbito de aplicación

Este Capítulo se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afecten el comercio transfronterizo de servicios suministrados por proveedores de servicios de la otra Parte. Tales medidas incluyen medidas que afecten a:

la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio;

la adquisición o uso de, o pago por, un servicio;

el acceso a y uso de sistemas de distribución, transporte o redes de telecomunicación y servicios relacionados con el suministro de un servicio;

la presencia en su territorio de un proveedor de servicios de la otra Parte; y

el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera como condición para la prestación de un servicio.

Para los efectos de este Capítulo, "medidas adoptadas o mantenidas por una Parte" significa las medidas adoptadas o mantenidas por:

gobiernos y autoridades federales o nacionales, estatales o regionales, o municipales o locales; e

instituciones no gubernamentales en el ejercicio de las facultades en ellas delegadas por autoridades o gobiernos federales o nacionales, estatales o regionales, o municipales o locales.

Este Capítulo no se aplica a:

la contratación pública;

los derechos de tráfico y a los servicios directamente relacionados con el ejercicio de los derechos de tráfico, salvo:

los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves mientras la aeronave está fuera de servicio;

la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo; y

los servicios de sistemas de reserva informatizados (SRI); y

los servicios financieros tal como los define el Artículo 12.1 (Definiciones).

Los Artículos 10.6 y 10.9 deberán aplicarse a las medidas de una Parte que afecten el suministro de un servicio en su territorio por una inversión⁴ tal como es definida en el Capítulo XI (Inversión).

Este Capítulo no impone obligación alguna a una Parte respecto a un nacional de la otra Parte que pretenda ingresar a su mercado laboral o que tenga empleo permanente en su territorio, ni de conferir ningún derecho a ese nacional con respecto a ese acceso o empleo.

Este Capítulo no aplica a los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales en el territorio de una Parte. Un "servicio suministrado en el ejercicio de facultades gubernamentales" significa cualquier servicio no suministrado sobre una base comercial, ni en competencia con 1 o más proveedores de servicio.

Artículo 10.3: Subsidios

Las Partes intercambiarán periódicamente información sobre todos los subsidios o donaciones, incluyendo las exoneraciones o bonificaciones fiscales y los préstamos, garantías y seguros que cuenten con apoyo gubernamental, existentes o futuros relacionados con el comercio de servicios que otorguen a sus proveedores de servicios nacionales. El primer intercambio se realizará en un plazo no mayor a 1 año a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo.

Si los resultados de las negociaciones relacionadas con el párrafo 1 del Artículo XV del AGCS (o los resultados de cualquier negociación similar emprendida en otros foros multilaterales en los que ambas Partes participen) entran en vigor para cada una de las Partes, este Artículo deberá ser modificado, según corresponda, después de que se realicen las consultas entre las Partes, para que esos resultados formen parte integrante de este Acuerdo.

Artículo 10.4: Trato nacional

Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus proveedores de servicios.

El trato otorgado por una Parte de conformidad con el párrafo 1 significa, respecto a un gobierno de nivel estatal o regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno estatal o regional otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de la Parte de la cual forma parte integrante.

Artículo 10.5: Trato de nación más favorecida

Cada Parte otorgará a los proveedores de servicios de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los proveedores de servicios de un país que no sea Parte.

Artículo 10.6: Acceso a los mercados

En los sectores en que cada una de las Partes haya contraído compromisos de acceso a los mercados conforme a su Lista del Anexo III (Acceso a los mercados), ninguna Parte podrá adoptar o mantener, ya sea sobre la base de una subdivisión estatal o regional o de la totalidad de su territorio, a menos que en su Lista se especifique lo contrario, medidas que:

impongan limitaciones sobre:

el número de proveedores de servicios, ya sea en forma de contingentes numéricos, monopolios, proveedores exclusivos de servicios o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

el valor total de las transacciones o activos de servicios en la forma de contingentes numéricos o mediante la exigencia de una prueba de necesidades económicas;

el número total de operaciones de servicios o la cuantía total de producción de servicios, expresadas en unidades numéricas designadas, en forma de contingentes o la exigencia de una prueba de necesidades económicas;⁵ o

el número total de nacionales que puedan emplearse en un determinado sector de servicios o que un proveedor de servicios pueda emplear y que sean necesarias para el suministro de un servicio específico y estén directamente relacionados con él, bajo la forma de contingentes numéricos o la exigencia de una prueba de necesidades económicas; o

restringan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica o de empresa conjunta por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio.

Artículo 10.7: Presencia local

Ninguna Parte podrá exigir al proveedor del servicio de la otra Parte establecer o mantener oficinas de representación o cualquier otra forma de empresa, o ser residente, en su territorio como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

Artículo 10.8: Medidas disconformes

Los Artículos 10.4, 10.5 y 10.7 no se aplican a:

cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por una Parte:

a nivel federal o nacional, como se estipula en su Lista del Anexo I (Medidas disconformes);

ii) a nivel estatal o regional, durante los 6 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo y, a partir de esa fecha, tal como una Parte lo indique en su Lista del Anexo I (Medidas disconformes), de conformidad con el párrafo 2; o

iii) a nivel municipal o local;

la continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a la que se refiera el inciso (a); o

la modificación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a) en la medida en que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación, con los Artículos 10.4, 10.5 o 10.7.

Cada Parte tendrá hasta 6 meses a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo para indicar en su Lista del Anexo I (Medidas disconformes) cualquier medida disconforme existente que mantenga un estado o región a que se refiere el inciso (a)(ii) del párrafo 1 y será incorporada dentro de dicho plazo a este Acuerdo mediante una decisión adoptada por la Comisión de conformidad con lo establecido en el inciso (b)(viii) del Artículo 17.2 (Funciones de la Comisión Administradora).

Los Artículos 10.4, 10.5 y 10.7 no se aplican a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga con respecto a sectores, sub-sectores o actividades, tal como lo establece su Lista del Anexo II (Medidas futuras).

Artículo 10.9: Reglamentación nacional

Cuando una Parte exija autorización para el suministro de un servicio, las autoridades competentes de la Parte, en un plazo razonable a partir de la presentación de una solicitud considerada completa de conformidad con sus leyes y reglamentos, informarán al solicitante sobre la decisión respecto a su solicitud. A petición del solicitante, las autoridades competentes de la Parte facilitarán, sin demora indebida, información concerniente al estado de la solicitud.

Con el objeto de asegurar que las medidas relacionadas con los requisitos y procedimientos en materia de títulos de aptitud, normas técnicas y prescripciones de licencias no constituyan barreras innecesarias al comercio de servicios, las medidas que cada Parte adopte o mantenga:

estarán basadas en criterios objetivos y transparentes, tales como la competencia y la habilidad para suministrar el servicio;

no deberán ser más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad del servicio; y

en el caso de los procedimientos en materia de licencias, no constituirán por sí mismos una restricción al suministro del servicio.

Si los resultados de las negociaciones relacionadas con el párrafo 4 del Artículo VI del AGCS (o los resultados de cualquier negociación similar emprendida en otros foros multilaterales en los que ambas Partes participen) entran en vigor para cada una de las Partes, este Artículo deberá ser modificado, según corresponda, después de que se realicen las consultas entre las Partes, para que esos resultados formen parte integrante de este Acuerdo.

Artículo 10.10: Transparencia

Cada Parte establecerá o mantendrá mecanismos adecuados para responder a las consultas de personas interesadas referentes a sus regulaciones relativas a las materias objeto de este Capítulo, de conformidad con sus leyes y reglamentos sobre transparencia.⁶

Artículo 10.11: Reconocimiento mutuo

Para los efectos del cumplimiento, total o parcial, de sus normas o criterios para la autorización, concesión de licencias o certificación de los proveedores de servicios, y sujeto a los requisitos del párrafo 3, una Parte podrá reconocer la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos, o las licencias o certificaciones otorgadas en una Parte o en un país que no sea Parte. Tal reconocimiento, el cual se puede lograr mediante la armonización o de otro modo, se puede basar en un acuerdo o convenio con la Parte o el país que no sea Parte, o se puede otorgar de manera autónoma.

Cuando una Parte reconozca, de manera autónoma o por acuerdo o convenio, la educación o experiencia obtenidas, los requisitos cumplidos o licencias o certificaciones otorgadas en el territorio de un país que no sea Parte, el Artículo 10.5 no será interpretado en el sentido de exigir que la Parte otorgue dicho reconocimiento a la educación o experiencias obtenidas, requisitos cumplidos, o licencias o certificaciones otorgadas en el territorio de la otra Parte.

Ninguna de las Partes otorgará el reconocimiento de manera tal que en la aplicación de sus normas o criterios para la autorización, concesión de licencias o certificación de proveedores de servicios, constituya una restricción encubierta al comercio de servicios.

El Anexo al Artículo 10.11 se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte en relación con la concesión de licencias o certificados a los proveedores de servicios profesionales, tal como lo establecen las disposiciones de dicho Anexo.

Artículo 10.12: Transferencias y pagos

Cada Parte permitirá que todas las transferencias y pagos relacionados con el suministro transfronterizo de servicios se efectúen de manera libre y sin demora, desde y hacia su territorio.

Cada Parte permitirá que todas las transferencias y pagos relacionados con el suministro transfronterizo de servicios se hagan en moneda de libre circulación, al tipo de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transferencia.

No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, una Parte podrá impedir o retrasar la realización de la transferencia o pago por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe, de su legislación respecto a:

quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;

emisión, comercialización o venta de valores, futuros, opciones o derivados;

informes financieros o archivos de las transferencias, cuando sea necesario para colaborar en el cumplimiento de la ley o con las autoridades reguladoras de asuntos financieros;

infracciones penales; o

garantía del cumplimiento de órdenes o fallos judiciales o administrativos.

Artículo 10.13: Denegación de beneficios

Prevía notificación y sujeto al Artículo 15.4 (Consultas), una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a:

un proveedor de servicios de la otra Parte, cuando la Parte determine que el servicio está siendo suministrado por una empresa de propiedad o bajo control de personas de un país que no es Parte y:

la Parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte; o

ii) la Parte que deniegue los beneficios adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa que serían violadas o eludidas si los beneficios de este Capítulo se otorgan a esa empresa; o

un proveedor de servicios de la otra Parte, cuando la Parte determine que el servicio está siendo suministrado por una empresa que es propiedad o está bajo control de personas de un país que no es Parte y que no realiza actividades comerciales sustanciales en el territorio de esa otra Parte.

Artículo 10.14: Implementación y consultas

Las Partes se consultarán anualmente, salvo que se acuerde algo distinto, para revisar la implementación de este Capítulo y considerar otros asuntos del comercio de servicios que sean de mutuo interés. Entre otros asuntos, las Partes se consultarán a efectos de determinar la factibilidad de remover cualquier requisito de ciudadanía o residencia permanente que se mantenga para el otorgamiento de licencias o certificados a los proveedores de servicios de cada Parte. Dichas consultas también incluirán la consideración del desarrollo de los procedimientos que pudieran contribuir a aumentar la transparencia de las medidas descritas en los párrafos 1(c) y 3 del Artículo 10.8.

Anexo al Artículo 10.11

Servicios profesionales

Ámbito de aplicación

Este Anexo se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por las Partes en relación con la concesión de licencias o certificados a los proveedores de servicios profesionales, tal como lo establecen las disposiciones *infra*.

Objetivo

Este Anexo tiene por objeto establecer las reglas que observarán las Partes para armonizar entre ellas, las medidas que regularán el reconocimiento mutuo de licencias o certificados para la prestación de servicios profesionales, mediante el otorgamiento de la autorización para el ejercicio profesional.

Trámite de solicitudes para el otorgamiento de licencias y certificados

Cada Parte asegurará que sus autoridades competentes, en un plazo razonable a partir de la presentación de una solicitud de licencias o certificados por un nacional de la otra Parte:

si la solicitud está completa, resuelvan sobre ella y notifiquen al solicitante la resolución; o

si está incompleta, notifiquen al solicitante, sin demora injustificada, sobre el estado de la solicitud y la información adicional que se requiera conforme a su legislación nacional.

Elaboración de normas profesionales

Las Partes alentarán a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar normas y criterios mutuamente aceptables para el otorgamiento de licencias y certificados a los prestadores de servicios profesionales, así como a presentar a la Comisión recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.

Las normas y criterios a que se refiere el párrafo 4 podrán elaborarse con relación a los siguientes aspectos:

educación: acreditación de instituciones educativas o de programas académicos;

exámenes: exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;

experiencia: duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;

conducta y ética: normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso que los prestadores de servicios profesionales las contravengan;

desarrollo profesional y renovación de la certificación: educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;

ámbito de acción: extensión y límites de las actividades autorizadas;

conocimiento local: requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes y reglamentos, el idioma, la geografía o el clima locales; y

protección al consumidor: requisitos alternativos al de residencia, tales como fianzas, seguros sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección de los consumidores.

Al recibir una recomendación mencionada en el párrafo 4, la Comisión la revisará en un plazo razonable para decidir si es congruente con las disposiciones de este Acuerdo. Con base en la revisión que lleve a cabo la Comisión, cada Parte alentará a sus respectivas autoridades competentes a poner en práctica esa recomendación en los casos que correspondan, dentro de un plazo mutuamente acordado.

Otorgamiento de licencias temporales

Cuando las Partes lo convengan, cada una de ellas alentará a los organismos pertinentes en sus respectivos territorios a elaborar procedimientos para la expedición de licencias temporales a los prestadores de servicios profesionales de la otra Parte.

Revisión

La Comisión revisará periódicamente, al menos una vez cada 3 años, la aplicación de las disposiciones de este Anexo.

Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales

Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales, incluyendo representantes de cada Parte, para facilitar las actividades listadas en los párrafos 4 al 7 de este Anexo.

Los asuntos que el grupo de trabajo deberá considerar respecto a servicios profesionales generales y, según sea apropiado, para servicios profesionales individuales, incluyen:

desarrollar procedimientos viables sobre estándares para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales;

disponer lo relativo al otorgamiento en su territorio de licencias temporales para prestadores de servicios de la otra Parte; y

otros asuntos de interés mutuo relacionados con la prestación de servicios profesionales.

Para facilitar los esfuerzos del grupo de trabajo, cada Parte deberá consultar con los organismos pertinentes de su territorio a fin de identificar los servicios profesionales a los cuales el grupo de trabajo dará prioridad. La primera reunión de este grupo se enfocará en discutir el resultado de dichas consultas y se realizará a más tardar un año después de la entrada en vigor de este Acuerdo.

El grupo de trabajo deberá informar a la Comisión sobre sus progresos y actividades futuras, dentro de los 18 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo.

CAPÍTULO XI

INVERSIÓN

Sección A: Disposiciones generales

Artículo 11.1: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

CIADI: el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones;

Convenio del CIADI: el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, celebrado en Washington, el 18 de marzo de 1965;

Convención de Nueva York: la Convención de Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York, el 10 de junio de 1958;

empresa: una empresa tal como se define en el Artículo 2.1 (Definiciones generales), y las sucursales de esa empresa;

inversión: los activos de propiedad o controlados por inversionistas de una Parte, adquiridos de conformidad con las leyes y reglamentaciones de la otra Parte en su territorio, listados a continuación:

una empresa;

acciones de una empresa;

instrumentos de deuda de una empresa:

cuando la empresa es una filial del inversionista; o

cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de 3 años,

pero no incluye una obligación de una Parte o de una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;

un préstamo a una empresa:

cuando la empresa es una filial del inversionista; o

cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de 3 años,

pero no incluye un préstamo a una Parte o a una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;

una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;

una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de una obligación o un préstamo excluidos conforme a los incisos (c) o (d);

bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y

la participación que resulte del capital u otros recursos en el territorio de una Parte destinados para el desarrollo de una actividad económica en dicho territorio, entre otros, conforme a:

contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en el territorio de la otra Parte, incluidos las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano; o

contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa;

pero inversión no significa:

reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:

contratos comerciales para la venta de mercancías o servicios por un nacional o empresa en el territorio de una Parte a una empresa en el territorio de la otra Parte; o

el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio, salvo un préstamo cubierto por las disposiciones del inciso (d); o

cualquier otra reclamación pecuniaria, que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los incisos (a) al (h);

inversionista de una Parte: una Parte o una empresa del Estado, o un nacional o empresa de dicha Parte, que pretenda realizar¹, realiza o ha realizado una inversión;

parte contendiente: el inversionista contendiente o la Parte contendiente;

Parte contendiente: la Parte contra la cual se efectúa una reclamación en los términos de la Sección C de este Capítulo;

partes contendientes: el inversionista contendiente y la Parte contendiente;

Reglas de Arbitraje de la CNUDMI: las Reglas de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional, aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 15 de diciembre de 1976; y

Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI: las Reglas del Mecanismo Complementario para la Administración de Procedimientos por el Secretariado del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

Artículo 11.2: Ámbito de aplicación

Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a:

los inversionistas de la otra Parte;

las inversiones de inversionistas de la otra Parte realizadas en su territorio; y

todas las inversiones en su territorio, en lo relativo a los Artículos 11.7 y 11.17.

Este Capítulo no se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte en la medida en que estén comprendidas en el Capítulo XII (Servicios financieros).

Las obligaciones de una Parte conforme a este Capítulo se aplicarán a una empresa del Estado u otra persona cuando cualquiera de éstas actúe en ejercicio de una autoridad regulatoria, administrativa u otra autoridad gubernamental que le hubiera sido delegada por esa Parte.

Sección B: Protección a la inversión

Artículo 11.3: Trato nacional

Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

Cada Parte otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

El trato otorgado por una Parte, de conformidad con los párrafos 1 y 2, significa, respecto a un estado o una región un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese estado o región otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas e inversiones de la Parte de la que forman parte integrante.

Artículo 11.4: Trato de nación más favorecida²

Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier país que no

sea Parte en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

Cada Parte otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones de inversionistas de cualquier país que no sea Parte en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

Artículo 11.5: Nivel de trato

Cada una de las Partes otorgará a los inversionistas y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte el mejor de los tratos requeridos por los Artículos 11.3 y 11.4.

Artículo 11.6: Nivel mínimo de trato conforme al derecho internacional consuetudinario

Cada Parte otorgará a las inversiones de inversionistas de la otra Parte, trato acorde con el nivel mínimo de trato de conformidad con el derecho internacional consuetudinario, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.

Para mayor certeza, los conceptos de "trato justo y equitativo" y "protección y seguridad plenas" no requieren un trato adicional al requerido por el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario, o que vaya más allá de éste. Una resolución en el sentido de que se ha violado otra disposición de este Capítulo o de un acuerdo internacional distinto, no establece que se ha violado este Artículo.

Artículo 11.7: Requisitos de desempeño

Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir cualquier compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio para:

exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;

alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;

adquirir o utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas o a servicios prestados en su territorio, o adquirir mercancías de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;

relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;

restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;

transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia, o para actuar de una manera que no sea incompatible con acuerdos multilaterales relacionados con la protección de los derechos de propiedad intelectual; o

actuar como el proveedor exclusivo de las mercancías que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

La medida que exija que una inversión emplee una tecnología para cumplir en lo general con requisitos aplicables a salud, seguridad o medio ambiente, no se considerará incompatible con el párrafo 1(f). Para mayor certeza, los Artículos 11.3 y 11.4 se aplican a la citada medida.

Ninguna de las Partes podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos:

alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;

comprar, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o a comprar mercancías de productores en su territorio;

relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o

restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas.

Nada de lo dispuesto en el párrafo 3 se interpretará como impedimento para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de la otra Parte o de un país que no sea Parte, al requisito de que ubique la producción, preste servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación y desarrollo, en su territorio.

Los párrafos 1 y 3 no se aplican a ningún otro requisito distinto a los señalados en esos párrafos.

Siempre que dichas medidas no se apliquen de manera arbitraria o injustificada, o no constituyan una restricción encubierta al comercio o inversión internacionales, nada de lo dispuesto en los párrafos 1(b) o 1(c), o 3(a) o 3(b) se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener medidas, incluidas las de naturaleza ambiental necesarias para:

asegurar el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disposiciones de este Acuerdo;

proteger la vida o salud humana, animal o vegetal; o

la preservación de recursos naturales no renovables vivos o no vivos.

Artículo 11.8: Altos ejecutivos y consejos de administración

Ninguna de las Partes podrá exigir que una empresa de esa Parte, que sea una inversión de un inversionista de la otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección.

Una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité de tal consejo, de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de la otra Parte, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en el territorio de la Parte, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

Artículo 11.9: Medidas disconformes

Los Artículos 11.3, 11.4, 11.7 y 11.8 no se aplicarán a:

 cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por una Parte:

 a nivel federal o nacional, como se estipula en su Lista del Anexo I (Medidas disconformes);

 a nivel estatal o regional, durante los 6 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo y, a partir de esa fecha, tal como una Parte lo indique en su Lista del Anexo I (Medidas disconformes), de conformidad con el párrafo 2;
 o

 a nivel municipal o local;

 la continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a); o

 la modificación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a) siempre que dicha modificación no disminuya el grado de conformidad de la medida, tal y como estaba en vigor antes de la modificación, con los Artículos 11.3, 11.4, 11.7 y 11.8.

Cada Parte tendrá 6 meses a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo para indicar en su Lista del Anexo I (Medidas disconformes) cualquier medida disconforme existente que mantenga un estado o región a que se refiere el inciso (a)(ii) del párrafo 1 y será incorporada a este Acuerdo mediante una decisión adoptada por la Comisión de conformidad con lo establecido en el Artículo 17.2 (Funciones de la Comisión Administradora).

Los Artículos 11.3, 11.4, 11.7 y 11.8 no se aplicarán a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga, en relación con los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en su Lista del Anexo II (Medidas futuras).

Ninguna de las Partes podrá exigir, de conformidad con cualquier medida adoptada después de la entrada en vigor de este Acuerdo y comprendida en una Lista del Anexo II (Medidas futuras), a un inversionista de la otra Parte, por razón de su nacionalidad, que venda o disponga de alguna otra manera de una inversión existente al momento en que la medida entre en vigor.

Las disposiciones contenidas en:

los párrafos 1(a), 1(b) y 1(c), y 3(a) y 3(b) del Artículo 11.7 no se aplicarán a los requisitos para calificación de las mercancías y servicios con respecto a programas de promoción a las exportaciones y de ayuda externa;

los párrafos 1(b), 1(c), 1(f) y 1(g), y 3(a) y 3(b) del Artículo 11.7 no se aplicarán a las compras realizadas por una Parte o por una empresa del Estado;
y

los párrafos 3(a) y 3(b) del Artículo 11.7 no se aplicarán a los requisitos impuestos por una Parte importadora a las mercancías que, en virtud de su contenido, califiquen para aranceles aduaneros o cupos preferenciales.

Artículo 11.10: Excepciones

Los Artículos 11.3, 11.4 y 11.8 no se aplican a:

las compras realizadas por una Parte o por una empresa del Estado; o

subsidios o donaciones, incluyendo los préstamos, garantías y seguros respaldados por el gobierno, otorgados por una Parte o por una empresa del Estado.

El Artículo 11.4 no es aplicable al trato otorgado por una de las Partes de conformidad con los acuerdos internacionales, o con respecto a los sectores, estipulados en su Lista del Anexo II (Medidas futuras) o Anexo IV (Excepciones al trato de nación más favorecida).

Una Parte tiene el derecho de desempeñar exclusivamente las actividades económicas señaladas en el Anexo V (Actividades reservadas al Estado), y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones en tales actividades.

Artículo 11.11: Compensación por pérdidas

Con respecto a medidas tales como la restitución, indemnización, compensación y otro arreglo, los inversionistas de una Parte cuyas inversiones sufran pérdidas en el territorio de la otra Parte debido a guerra, conflicto armado, estado de emergencia nacional, revuelta, insurrección, motín o cualquier otro evento similar, recibirán un trato no menos favorable que el que la otra Parte otorgue a sus propios inversionistas o inversiones de cualquier país que no sea Parte.

Artículo 11.12: Expropiación e indemnización³

Ninguna Parte expropiará o nacionalizará una inversión, directa o indirectamente a través de medidas equivalentes a expropiación o nacionalización (en lo sucesivo denominado "expropiación"), salvo que sea:

por causa de propósito público⁴;

sobre bases no discriminatorias;

con apego al principio de legalidad; y

mediante el pago de una indemnización conforme al párrafo 2.

La indemnización:

será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la expropiación se haya llevado a cabo. El valor justo de mercado no reflejará cambio alguno en el valor debido a que la expropiación hubiere sido conocida públicamente con antelación. Los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor de los activos, incluidos el valor fiscal declarado de la propiedad de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado;

será pagada sin demora;

incluirá intereses a una tasa comercial razonable para la moneda en que dicho pago se realice, a partir de la fecha de expropiación hasta la fecha de pago; y

será completamente liquidable y libremente transferible.

Un inversionista cuya inversión resulte expropiada tendrá el derecho, conforme a la legislación de la Parte que llevó a cabo la expropiación, a una pronta revisión de su caso por parte de una autoridad judicial o por cualquier otra autoridad competente y a una valuación de su inversión de conformidad con las disposiciones establecidas en este Artículo.

Artículo 11.13: Transferencias

Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión de un inversionista de la otra Parte sean realizadas libremente y sin demora, desde y hacia su territorio.

Cada Parte permitirá que las transferencias se efectúen en una moneda de libre convertibilidad al tipo de cambio vigente en el mercado a la fecha de la transferencia. Dichas transferencias incluirán:

el capital inicial y los montos adicionales para mantener o incrementar una inversión;

ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos de regalías, pagos por administración, pagos por asistencia técnica y otras remuneraciones, así como otras sumas derivadas de la inversión;

productos derivados de la venta total o parcial de la inversión, o de la liquidación total o parcial de la inversión;

pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;

pagos derivados de una indemnización por expropiación; y

pagos derivados de la aplicación de las disposiciones relativas a la solución de controversias.

Para efectos del párrafo 1, se considerará que las transferencias fueron realizadas sin demora cuando las mismas hayan sido llevadas a cabo dentro del plazo normalmente necesario para la realización de la transferencia.

No obstante lo dispuesto en los párrafos 1, 2 y 3, una Parte podrá impedir la realización de una transferencia por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de su legislación en los siguientes casos:

quiebra, insolvencia o protección de los derechos de acreedores;

emisión, comercio u operaciones de valores;

infracciones penales o administrativas;

informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o

garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.

En caso de un desequilibrio fundamental en la balanza de pagos o de una amenaza a la misma, cada una de las Partes podrá, de forma temporal, restringir las transferencias, siempre y cuando dicha Parte aplique medidas o un programa que:

sea compatible con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional;

no exceda de lo necesario para hacer frente a las circunstancias mencionadas en el párrafo 5;

sea temporal y se elimine tan pronto como las condiciones así lo permitan;

sea notificado con prontitud a la otra Parte; y

sea equitativo, no discriminatorio y de buena fe.

Artículo 11.14: Formalidades especiales y requisitos de información

Nada de lo dispuesto en el Artículo 11.3 se interpretará en el sentido de impedir a una Parte adoptar o mantener una medida que prescriba formalidades especiales conexas al establecimiento de inversiones por inversionistas de la otra Parte, tales como el requisito de que los inversionistas sean residentes de la Parte o que las inversiones se constituyan conforme a las leyes y reglamentos de la Parte, siempre que dichas formalidades no menoscaben significativamente la protección otorgada por una Parte a inversionistas de la otra Parte y a inversiones de inversionistas de otra Parte de conformidad con este Capítulo.

No obstante lo dispuesto en los Artículos 11.3 y 11.4, una Parte podrá exigir de un inversionista de la otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística. La Parte protegerá de cualquier divulgación la información que sea confidencial que pudiera afectar negativamente la situación competitiva de la inversión o del inversionista. Nada de lo dispuesto en este párrafo se interpretará como un impedimento para que una Parte obtenga o divulgue información referente a la aplicación equitativa y de buena fe de su legislación.

Artículo 11.15: Relación con otros Capítulos

En caso de incompatibilidad entre este Capítulo y otro Capítulo, prevalecerá este último en la medida de la incompatibilidad.

El hecho de que una Parte requiera a un prestador de servicios de la otra Parte que constituya una fianza u otra forma de garantía financiera como condición para prestar un servicio en su territorio no hace, por sí mismo, aplicable este Capítulo a la prestación transfronteriza de ese servicio. Este Capítulo se aplica al trato que otorgue esa Parte a la fianza constituida o garantía financiera.

Artículo 11.16: Denegación de beneficios

Una Parte podrá denegar los beneficios de este Capítulo a un inversionista de la otra Parte que sea una empresa de esa Parte y a las inversiones de dicho inversionista, si dichas empresas son propiedad de, o están controladas por, inversionistas de un país que no es Parte, y:

la Parte que deniegue los beneficios no mantiene relaciones diplomáticas con el país que no es Parte; o

la Parte que deniegue los beneficios adopta o mantiene medidas en relación con el país que no es Parte, que prohíben transacciones con esa empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios de este Capítulo se otorgan a esa empresa o a sus inversiones.

Una Parte, previa notificación a la otra Parte, podrá denegar los beneficios de este Capítulo a un inversionista de la otra Parte que sea una empresa de dicha Parte y a las inversiones de tal inversionista, si inversionistas de un país que no sea Parte son propietarios o controlan la empresa y ésta no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de la Parte conforme a cuya ley está constituida u organizada.

Artículo 11.17: Medidas relativas al medio ambiente

Nada de lo dispuesto en este Capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o ponga en ejecución cualquier medida, por lo demás compatible con este Capítulo, que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental.

Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a la salud, seguridad o relativas al medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que la otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.

Sección C: Solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte

Artículo 11.18: Objetivo

Esta Sección establece un mecanismo para la solución de controversias que se susciten entre una Parte y un inversionista de la otra Parte derivadas de un presunto incumplimiento de una obligación establecida en la Sección B de este Capítulo, que tenga aparejado un daño.

Artículo 11.19: Notificación y consultas

Las partes contendientes intentarán primero dirimir la controversia por vía de consultas o negociación.

Con el objeto de resolver la controversia de forma amistosa, el inversionista contendiente notificará por escrito a la Parte contendiente su intención de someter la reclamación a arbitraje cuando menos 6 meses antes de que la reclamación sea presentada de conformidad con el Anexo al Artículo 11.19. La notificación especificará:

el nombre y domicilio del inversionista contendiente y, cuando la reclamación sea realizada por un inversionista en representación de una empresa de conformidad con el Artículo 11.20, el nombre y el domicilio de la empresa;

las disposiciones de la Sección B de este Capítulo presuntamente incumplidas y cualquier otra disposición aplicable;

las cuestiones de hecho y de derecho en que se funda la reclamación; y

la reparación solicitada y el monto aproximado de los daños reclamados.

Artículo 11.20: Sometimiento de una reclamación a arbitraje

Un inversionista de una Parte podrá, por cuenta propia, someter una reclamación a arbitraje en el sentido de que la otra Parte ha incumplido una obligación establecida en la Sección B, y que el inversionista ha sufrido pérdida o daño en virtud de ese incumplimiento o como consecuencia de éste.

Un inversionista de una Parte podrá, en representación de una empresa que sea una persona jurídica constituida conforme a la legislación de la otra Parte y sea de propiedad del inversionista o que esté controlada por éste, someter a arbitraje una reclamación en el sentido de que la otra Parte ha violado una obligación establecida en la Sección B, y que la empresa ha sufrido pérdida o daño en virtud de ese incumplimiento o como consecuencia de éste.

Una inversión no podrá someter una reclamación a arbitraje de conformidad con esta Sección.

Un inversionista no podrá someter una reclamación a arbitraje conforme a esta Sección a menos que hayan transcurrido 6 meses desde que tuvieron lugar los hechos que la motivaron.

Un inversionista contendiente podrá someter la reclamación a arbitraje conforme a:

el Convenio del CIADI, siempre que tanto la Parte contendiente como la Parte del inversionista sean partes del Convenio del CIADI;

las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, cuando la Parte contendiente o la Parte del inversionista, pero no ambas, sea parte del Convenio del CIADI;

las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI; o

si las partes contendientes así lo acuerdan, cualesquiera otras reglas de arbitraje.

Un inversionista contendiente podrá someter una reclamación a arbitraje únicamente si:

el inversionista manifiesta su consentimiento de someterse a arbitraje conforme a los procedimientos establecidos en este Capítulo; y

el inversionista y, cuando la reclamación se refiera a pérdida o daño de una participación en una empresa de la otra Parte que sea una persona jurídica propiedad del inversionista o que esté controlada por éste, la empresa, renuncian a su derecho de iniciar o continuar cualquier procedimiento ante un tribunal administrativo o judicial de conformidad con la legislación de la Parte, u otros procedimientos de solución de controversias vinculantes, con respecto a la medida de la Parte contendiente presuntamente violatoria de la Sección B, que tenga por objeto la compensación de daños ocasionados por la medida, argumentando el incumplimiento de obligaciones distintas de las contenidas en la Sección B, salvo los procedimientos en los que se solicite la aplicación de medidas precautorias de carácter suspensivo, declarativo o extraordinario, que no impliquen el pago de daños, de conformidad con la legislación de la Parte contendiente.

Un inversionista contendiente podrá, conforme al párrafo 2, someter una reclamación a arbitraje en representación de una empresa de la otra Parte que sea una persona jurídica propiedad del inversionista o que esté bajo su control, únicamente si tanto el inversionista como la empresa:

manifiestan su consentimiento de someterse a arbitraje conforme a los procedimientos establecidos en este Capítulo; y

el inversionista y, cuando la reclamación se refiera a pérdida o daño de una participación en una empresa de la otra Parte que sea una persona jurídica propiedad del inversionista o que esté controlada por éste, la empresa, renuncian a su derecho de iniciar o continuar cualquier procedimiento ante un tribunal administrativo o judicial de conformidad con la legislación de la Parte,

u otros procedimientos de solución de controversias vinculantes, con respecto a la medida de la Parte contendiente presuntamente violatoria de la Sección B, que tenga por objeto la compensación de daños ocasionados por la medida, argumentando el incumplimiento de obligaciones distintas de las contenidas en la Sección B, salvo los procedimientos en los que se solicite la aplicación de medidas precautorias de carácter suspensivo, declarativo o extraordinario, que no impliquen el pago de daños, de conformidad con la legislación de la Parte contendiente.

El consentimiento y la renuncia requeridos por este Artículo deberán manifestarse por escrito, ser entregados a la Parte contendiente e incluidos en el sometimiento de la reclamación a arbitraje.

Las reglas de arbitraje aplicables regirán el arbitraje, salvo en la medida de lo modificado por esta Sección.

Una controversia podrá ser sometida a arbitraje siempre que el inversionista haya entregado a la Parte que es parte en la controversia, la notificación de intención a que se refiere el Artículo 11.19, por lo menos con 180 días de anticipación y siempre que no haya transcurrido un plazo mayor a 3 años contados a partir de la fecha en que el inversionista o la empresa de la otra Parte que sea una persona jurídica propiedad del inversionista o que esté bajo su control, tuvo por primera vez o debió haber tenido conocimiento por primera vez de los hechos que dieron lugar a la controversia.

Si el inversionista, o una empresa de propiedad del inversionista o controlada por éste, presenta una reclamación en el sentido que se ha violado una obligación de la Sección B de este Capítulo ante un tribunal administrativo o judicial competente de la Parte, o en su caso, ante cualquier otro procedimiento de solución de controversias vinculante, no podrá someter a arbitraje bajo la Sección C de este Capítulo una reclamación respecto de la medida presuntamente violatoria.

La responsabilidad de las partes contendientes por los gastos derivados de su participación en el arbitraje deberá ser establecida:

por la institución arbitral ante la cual la controversia haya sido sometida, de acuerdo con sus reglas de procedimiento arbitrales; o

de conformidad con las reglas del procedimiento arbitral acordadas por el inversionista y la Parte, cuando sea aplicable.

Artículo 11.21: Consentimiento de la Parte

Cada Parte otorga su consentimiento incondicional para someter una controversia a arbitraje internacional de conformidad con los procedimientos establecidos en esta Sección.

El consentimiento a que se refiere el párrafo 1 y el sometimiento de una reclamación a arbitraje por parte de un inversionista contendiente cumplirá con los requisitos señalados en:

el Capítulo II del Convenio del CIADI (Jurisdicción del Centro) y las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, que exigen el consentimiento por escrito de las partes; y

el Artículo II de la Convención de Nueva York, que exige un acuerdo por escrito.

Artículo 11.22: Integración del tribunal arbitral

Salvo que las partes contendientes acuerden algo distinto, el tribunal arbitral estará integrado por 3 árbitros. Cada parte contendiente nombrará a un árbitro. El tercer árbitro, quien será el Presidente del tribunal arbitral, será designado por acuerdo de las partes contendientes.

Los árbitros referidos en el párrafo 1 tendrán experiencia en derecho internacional y en asuntos de inversión.

Si un tribunal arbitral no ha sido integrado dentro de un plazo de 90 días contados a partir de la fecha en que la reclamación fue sometida a arbitraje, ya sea porque alguna de las partes contendientes no hubiere nombrado a alguno de los miembros o no hubiere acuerdo en el nombramiento del Presidente del tribunal, el Secretario General del CIADI, a solicitud de cualquiera de las partes contendientes, designará, a su discreción, al árbitro o árbitros aún no designados. No obstante, en la designación del Presidente del tribunal

arbitral, el Secretario General del CIADI se asegurará que el mismo no sea nacional de alguna de las Partes.

Artículo 11.23: Acumulación

De conformidad con lo dispuesto por este Artículo, el Secretario General del CIADI podrá establecer un tribunal de acumulación conforme a las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI. El tribunal de acumulación procederá de conformidad con dichas Reglas, salvo en la medida de lo modificado por esta Sección.

En interés de una resolución justa y eficiente, y salvo que se determine que los intereses de alguna de las partes contendientes serían seriamente perjudicados, un tribunal establecido conforme a este Artículo acumulará los procedimientos:

cuando 2 o más inversionistas relacionados con la misma inversión sometan una reclamación a arbitraje de conformidad con este Capítulo; o

cuando 2 o más reclamaciones derivadas de consideraciones comunes de hecho o de derecho sean sometidas a arbitraje.

A solicitud de una parte contendiente, un tribunal establecido conforme al Artículo 11.22, en espera de la determinación de un tribunal de acumulación conforme al párrafo 4, podrá disponer que los procedimientos que se hubiesen iniciado se suspendan.

Un tribunal establecido conforme a este Artículo, habiendo escuchado a las partes contendientes, podrá determinar que:

asume jurisdicción, conoce y resuelve de manera conjunta, todas o parte de las reclamaciones; o

asume jurisdicción, conoce y resuelve una o más de las reclamaciones, sobre la base de que ello contribuiría a la resolución de las otras.

Un tribunal establecido conforme al Artículo 11.22 no tendrá jurisdicción para conocer y resolver una reclamación, o parte de ella, respecto de la cual un tribunal de acumulación haya asumido jurisdicción.

Una parte contendiente que pretenda que se determine la acumulación conforme a este Artículo, podrá solicitar al Secretario General del CIADI que establezca un tribunal, y especificará en su solicitud:

el nombre y domicilio de la Parte contendiente o de los inversionistas contendientes respecto de los cuales se pretende obtener la orden de acumulación;

la naturaleza de la orden de acumulación solicitada; y

el fundamento en que se apoya la solicitud.

Una parte contendiente entregará copia de su solicitud a la otra Parte contendiente o a cualquier otro inversionista contendiente respecto del cual se pretende obtener la orden de acumulación.

En un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, el Secretario General del CIADI, habiendo escuchado a las partes contendientes respecto de las cuales se pretende obtener una orden de acumulación, establecerá un tribunal integrado por tres árbitros. Un árbitro será nacional de la Parte contendiente y el otro árbitro será nacional de la Parte de los inversionistas. Un tercer árbitro, quien se desempeñará como Presidente del tribunal arbitral, no tendrá la nacionalidad de ninguna de las partes contendientes.

Cuando un inversionista contendiente que someta una reclamación a arbitraje conforme al Artículo 11.20 no haya sido mencionado en la solicitud de acumulación, el inversionista contendiente o la Parte contendiente podrá solicitar por escrito al tribunal que incluya al inversionista contendiente en la orden formulada de conformidad con el párrafo 2. El inversionista contendiente especificará en su solicitud:

el nombre y domicilio del inversionista contendiente;

la naturaleza de la orden de acumulación solicitada; y

los fundamentos en que se apoya la solicitud.

Un inversionista contendiente a que se refiere el párrafo 9 entregará copia de su solicitud a las otras partes contendientes señaladas en una solicitud hecha conforme al párrafo 6.

Artículo 11.24: Notificación

La Parte contendiente entregará a la otra Parte:

notificación escrita de una reclamación que se haya sometido a arbitraje a más tardar 30 días siguientes a la fecha de sometimiento de la reclamación a arbitraje; y

copias de todos los escritos presentados en el procedimiento arbitral.

Artículo 11.25: Participación de una Parte

Prevía notificación escrita a las partes contendientes, una Parte podrá presentar comunicaciones a un tribunal sobre una cuestión de interpretación de este Capítulo.

Artículo 11.26: Documentación

Una Parte tendrá derecho a recibir de la Parte contendiente, una copia de:

las pruebas ofrecidas al tribunal; y

los argumentos escritos presentados por las partes contendientes.

Una Parte que reciba información conforme a lo dispuesto en el párrafo 1, tratará la información como si fuera Parte contendiente.

Artículo 11.27: Sede del procedimiento arbitral

Cualquier arbitraje conforme a esta Sección será, a petición de cualquiera de las partes contendientes, realizado en un Estado que sea parte de la Convención de Nueva York. Sólo para los efectos del Artículo 1 de la Convención de Nueva York, se considerará que las reclamaciones sometidas a arbitraje conforme a esta Sección derivan de una relación u operación comercial.

Artículo 11.28: Indemnización

En un arbitraje conforme a esta Sección, una Parte contendiente no aducirá como defensa, reconvención, derecho de compensación o por cualquier otra razón, que la indemnización u otra compensación, respecto de la totalidad o parte de las presuntas pérdidas o daños, ha sido recibida o habrá de recibirse por el inversionista, conforme a una indemnización, garantía o contrato de seguro.

Artículo 11.29: Derecho aplicable

Un tribunal arbitral establecido de conformidad con esta Sección decidirá las controversias que sean sometidas a su consideración, de conformidad con este Acuerdo y con las normas aplicables del derecho internacional.

Una interpretación de la Comisión sobre una disposición de este Acuerdo será obligatoria para cualquier tribunal establecido de conformidad con esta Sección.

Artículo 11.30: Interpretación de los anexos

Cuando una de las Partes alegue como defensa que una medida presuntamente violatoria cae en el ámbito de una reserva o excepción consignada en el Anexo I (Medidas disconformes), Anexo II (Medidas futuras), Anexo IV (Excepciones al trato de nación más favorecida) o Anexo V (Actividades reservadas al Estado), a petición de la Parte contendiente, el tribunal solicitará a la Comisión una interpretación sobre ese asunto. La Comisión, en un plazo de 60 días contados a partir de la entrega de la solicitud, presentará por escrito al tribunal su interpretación.

De conformidad con lo establecido en el párrafo 2 del Artículo 11.29, la interpretación de la Comisión, sometida conforme al párrafo 1, será obligatoria para el tribunal. Si la Comisión no somete una interpretación dentro del plazo de 60 días, el tribunal decidirá sobre el asunto.

Artículo 11.31: Laudos y ejecución

Salvo que las partes contendientes acuerden algo distinto, un laudo arbitral que determine que una Parte ha incumplido con sus obligaciones de conformidad con este Capítulo, sólo podrá otorgar por separado o en combinación:

daños pecuniarios y cualquier interés aplicable; o

restitución de la propiedad, en cuyo caso el laudo dispondrá que la Parte contendiente podrá pagar daños pecuniarios, más los intereses que proceda, en lugar de la restitución.

Un tribunal podrá también otorgar el pago de costas y honorarios de abogados de acuerdo con las reglas de arbitraje aplicables.

De conformidad con el párrafo 1, cuando la reclamación se haya presentado en representación de una empresa:

un laudo que otorgue la restitución de la propiedad dispondrá que la restitución se otorgue a la empresa en el territorio de la Parte contendiente;

un laudo que otorgue indemnización pecuniaria y cualquier interés aplicable, dispondrá que la suma sea pagada a la empresa en el territorio de la Parte contendiente; y

un laudo dispondrá que el mismo se dicte sin perjuicio de cualquier derecho que cualquier persona pueda tener sobre la reparación conforme al derecho interno aplicable.

Los laudos arbitrales serán definitivos y obligatorios solamente entre las partes contendientes y únicamente respecto del caso en particular.

El laudo arbitral será público, a menos que las partes contendientes acuerden lo contrario.

Un tribunal arbitral no podrá ordenar el pago de daños punitivos.

Cada Parte adoptará en su territorio las medidas necesarias para la efectiva ejecución de los laudos, de acuerdo con lo establecido por este Artículo, y facilitará la ejecución de cualquier laudo emitido en un procedimiento del cual sea parte.

Un inversionista contendiente podrá recurrir a la ejecución de un laudo arbitral conforme al Convenio del CIADI o a la Convención de Nueva York, si ambas Partes son parte de dichos instrumentos.

Una parte contendiente no podrá exigir el cumplimiento de un laudo definitivo hasta que:

en el caso de un laudo definitivo dictado conforme al Convenio del CIADI:

hayan transcurrido 120 días desde la fecha en que el laudo fue dictado, y ninguna de las partes contendientes haya solicitado la revisión o anulación del mismo; o

los procedimientos de revisión o anulación hayan concluido; y

en el caso de un laudo definitivo dictado conforme al Mecanismo Complementario del CIADI, las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI o cualesquiera otras reglas de arbitraje que hayan acordado previamente las partes contendientes:

hayan transcurrido 3 meses desde la fecha en que el laudo fue dictado, y ninguna de las partes contendientes haya comenzado un procedimiento de revisión, revocación o anulación del laudo; o

ii) un tribunal haya autorizado o desestimado una solicitud para revisar, revocar o anular el laudo y no exista recurso ulterior.

Una Parte no podrá iniciar procedimientos conforme al Capítulo XV (Solución de controversias) por una controversia relativa a la violación de los derechos de un inversionista, a menos que la otra Parte incumpla o no acate el laudo dictado en una controversia que dicho inversionista haya sometido conforme esta Sección. En ese caso, el tribunal arbitral establecido de conformidad con el Capítulo XV (Solución de controversias) podrá, a solicitud de la Parte cuyo inversionista fue parte en la controversia, emitir:

una determinación en el sentido de que el incumplimiento o desacato del laudo definitivo es inconsistente con las obligaciones de este Capítulo; y

una recomendación en el sentido de que la otra Parte cumpla o acate el laudo definitivo.

Artículo 11.32: Dictámenes de expertos

Sin perjuicio de la designación de otro tipo de expertos cuando lo autoricen las reglas de arbitraje aplicables, el tribunal, a petición de una parte contendiente, o por iniciativa propia a menos que las partes contendientes no lo acepten, podrá designar uno o más expertos para dictaminar por escrito cualquier cuestión de hecho relativa a asuntos ambientales, de salud, seguridad u otros asuntos científicos que haya planteado una parte contendiente en un procedimiento, de conformidad con los términos y condiciones que acuerden las partes contendientes.

Artículo 11.33: Medidas provisionales de protección

Un tribunal arbitral podrá ordenar una medida provisional de protección para preservar los derechos de una parte contendiente o para asegurar que la jurisdicción del tribunal arbitral surta plenos efectos, incluyendo una orden para preservar las pruebas que estén en posesión o control de una parte contendiente, o para proteger la jurisdicción del tribunal arbitral. Un tribunal arbitral no podrá ordenar ni el embargo ni la suspensión de la aplicación de la medida presuntamente violatoria a la que se refiere el Artículo 11.20. Para efectos de este párrafo, una orden incluye una recomendación.

Artículo 11.34: Transparencia de las actuaciones arbitrales

Cualquier parte contendiente podrá hacer pública toda la documentación presentada a, o emitida por, un tribunal establecido de conformidad con esta Sección, incluyendo un laudo, siempre que se proteja:

la información confidencial de la empresa;

la información privilegiada o de cualquier otra manera protegida de divulgación en los términos de la legislación aplicable de cualquiera de las Partes; y

según corresponda, la información que la parte contendiente deba proteger de conformidad con las reglas de arbitraje pertinentes.

Cada una de las Partes podrá compartir con funcionarios de gobierno a nivel federal o nacional, estatal o regional, o municipal o local, toda la documentación relevante que se haya generado en el curso de una controversia establecida de conformidad con esta Sección, incluyendo la información considerada confidencial.

Asimismo, las partes contendientes podrán divulgar a otras personas relacionadas con los procedimientos arbitrales los documentos presentados a, o emitidos por, un tribunal establecido conforme a esta Sección, según lo consideren necesario para la preparación de sus casos, siempre que se aseguren que esas personas protegerán la información confidencial contenida en dichos documentos.

Artículo 11.35: Excepciones

Sin perjuicio de la aplicación o no aplicación de las disposiciones de solución de controversias de esta Sección o del Capítulo XV (Solución de controversias) a otras acciones adoptadas por una Parte de conformidad con el Artículo 18.2 (Seguridad nacional), la resolución de una Parte que prohíba o restrinja la adquisición de una inversión en su territorio por un inversionista de la otra Parte o su inversión, de conformidad con aquel Artículo, no estará sujeta a dichas disposiciones.

En el caso de México, las disposiciones relativas al mecanismo de solución de controversias previstas en esta Sección y en el Capítulo XV (Solución de controversias) no se aplicarán a una decisión de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que resulte de la evaluación conforme a las disposiciones del Anexo I (Medidas disconformes), reserva I-M-F-4, establecida en la Lista de México, relativa a si debe o no permitirse una adquisición que está sujeta a dicha evaluación.

Anexo al Artículo 11.19

Notificación

El aviso de intención a que se refiere el párrafo 2 del Artículo 11.19 de este Capítulo será entregado:

en el caso de México, en la Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones de la Secretaría de Economía o su sucesora; y

en el caso del Perú, en la Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, Competencia e Inversión Privada del Ministerio de Economía y Finanzas o su sucesora.

Cualquier cambio en relación con las entidades arriba indicadas, será publicado, en el caso de México, en el Diario Oficial de la Federación, y en el caso del Perú, en el Diario Oficial El Peruano; y será comunicado por la Parte correspondiente a la otra Parte a través de una nota diplomática.

El inversionista contendiente presentará la notificación de intención a que se refiere el párrafo 2 del Artículo 11.19 de este Capítulo, en español.

Con el propósito de facilitar el proceso de consultas, el inversionista presentará, junto con la notificación a que se refieren los párrafos que anteceden, copia de los siguientes documentos:

cuando el inversionista sea un nacional, pasaporte u otra prueba oficial de nacionalidad del mismo, o cuando la reclamación se realice por un inversionista que es una empresa de dicha Parte, acta constitutiva o cualquier otra prueba de constitución u organización conforme a la legislación de la Parte no contendiente;

cuando un inversionista de una Parte pretenda someter una reclamación a arbitraje en representación de una empresa de la otra Parte que sea una persona jurídica propiedad del inversionista o que esté bajo su control:

acta constitutiva o cualquier otra prueba de constitución u organización conforme a la legislación de la Parte contendiente; y

documento que pruebe que el inversionista contendiente tiene la propiedad o el control sobre la empresa; y

en su caso, carta poder del representante legal o el documento que contenga el poder suficiente para actuar en representación del inversionista contendiente.

CAPÍTULO XII

SERVICIOS FINANCIEROS

Artículo 12.1: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

autoridad competente: la autoridad de cada Parte señalada en el Anexo al Artículo 12.1;

empresa: cualquier entidad constituida u organizada conforme a la legislación vigente, tenga o no fines de lucro y sea de propiedad privada o gubernamental, incluidas las sociedades, participaciones, empresas de propietario único, coinversiones u otras asociaciones;

empresa de una Parte: una empresa constituida u organizada de conformidad con la ley de una Parte;

empresa del Estado: una empresa propiedad del Estado de una Parte o bajo el control de la misma, mediante derechos de dominio;

entidad pública: un banco central o una autoridad monetaria de una Parte, o una entidad que sea propiedad o esté bajo el control de una Parte, que se dedique principalmente a desempeñar funciones gubernamentales, normativas o de supervisión, o realizar actividades para fines gubernamentales, con exclusión de las entidades dedicadas principalmente al suministro de servicios financieros en condiciones comerciales;

institución financiera: cualquier intermediario financiero o una empresa que esté autorizada para hacer negocios y esté regulada o supervisada como una institución financiera conforme a la legislación de la Parte en cuyo territorio fue constituida;

institución financiera de la otra Parte: una institución financiera constituida en el territorio de una Parte, que sea propiedad o esté controlada por personas de la otra Parte;

inversión:

las acciones y cuotas societarias y cualquier otra forma de participación, en cualquier proporción, en una institución financiera incluyendo la inversión que ésta realice en una empresa que le preste servicios complementarios o auxiliares para el cumplimiento de su objeto social, que otorga derecho al propietario de participar en los ingresos o en las utilidades de la misma; y

una participación en una institución financiera incluyendo la inversión que ésta realice en una empresa que le preste servicios complementarios o auxiliares para el cumplimiento de su objeto social, que le otorga al propietario derecho de participar en el haber social de esa institución financiera en una liquidación;

sin embargo, no se entenderá por inversión:

reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:

contratos comerciales para la venta de mercancías o servicios por una persona en el territorio de una Parte a una empresa en el territorio de la otra Parte; o

el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, como el financiamiento al comercio;

cualquier otra reclamación pecuniaria que no conlleve los tipos de derechos dispuestos en los incisos (a) y (b); ni

un préstamo otorgado por una institución financiera o un valor de deuda de propiedad de una institución financiera, salvo que se trate de un préstamo otorgado a una institución financiera o un valor de deuda emitido por una institución financiera, que sea tratado como capital para efectos regulatorios por la Parte en cuyo territorio está constituida la institución financiera;

inversión de un inversionista de una Parte: la inversión de propiedad de un inversionista de una Parte, o bajo control directo o indirecto de éste, en el territorio de la otra Parte;

inversión de un país no Parte: la inversión de un inversionista que no es inversionista de una Parte;

inversionista de una Parte: una Parte, una empresa del Estado de la misma o una persona de esa Parte que pretenda realizar, realice o haya realizado una inversión en el territorio de la otra Parte;

inversionista contendiente: una persona que interpone una reclamación de conformidad con lo dispuesto en la Sección C del Capítulo XI (Inversión);

nuevo servicio financiero: un servicio financiero no prestado en el territorio de una Parte que sea prestado en el territorio de la otra Parte, incluyendo cualquier forma nueva de distribución de un servicio financiero o de venta de un producto financiero que no sea vendido en el territorio de una Parte;

organismos autorregulados: cualquier entidad no gubernamental, incluida cualquier bolsa de valores o de derivados financieros, cámara de compensación o cualquier otra asociación u organización que ejerza una autoridad, propia o delegada, de regulación o de supervisión, sobre instituciones financieras o prestadores de servicios financieros transfronterizos;

persona: un nacional o una empresa de una Parte, sin incluir sucursales;

prestación transfronteriza de servicios financieros o comercio transfronterizo de servicios financieros: la prestación de un servicio financiero:

del territorio de una Parte hacia el territorio de la otra Parte;

en el territorio de una Parte por una persona de esa Parte a una persona de la otra Parte; o

por una persona de una Parte en el territorio de la otra Parte;

pero no incluye el suministro de un servicio financiero en el territorio de una Parte por una inversión en ese territorio;

prestador de servicios financieros de una Parte: una persona de una Parte que se dedica al negocio de prestar algún servicio financiero en el territorio de esa Parte;

prestador de servicios financieros transfronterizos de una Parte: una persona de una Parte que se dedica al negocio de prestar servicios financieros en el territorio de la Parte y que tenga como objeto prestar o preste servicios financieros mediante la prestación transfronteriza de dichos servicios; y

servicio financiero: cualquier servicio de naturaleza financiera ofrecido por un prestador de servicios financieros de una Parte. Los servicios financieros comprenden las siguientes actividades:

Servicios de seguros y relacionados con seguros:

seguros directos, incluido el coaseguro;

seguros de vida;

seguros distintos de los de vida;

reaseguros y retrocesión;

actividades de intermediación de seguros, por ejemplo las de corredores y agentes de seguros; y

servicios auxiliares de los seguros, por ejemplo los de consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.

Servicios bancarios y demás servicios financieros,
excluidos los seguros:

aceptación de depósitos y otros fondos reembolsables del público;

préstamos de todo tipo, con inclusión de créditos personales, créditos hipotecarios, factoraje y financiamiento de transacciones comerciales;

servicios de arrendamiento financiero;

todos los servicios de pago y transferencia monetaria, con inclusión de tarjetas de crédito, de débito y similares, cheques de viajero y giros bancarios;

garantías y compromisos;

intercambio comercial por cuenta propia o de clientes, ya sea en bolsa, en un mercado extrabursátil o de otro modo, de lo siguiente:

instrumentos de mercado monetario, incluidos cheques, letras y certificados de depósito;

divisas;

productos financieros derivados, incluidos, aunque no exclusivamente, futuros y opciones;

instrumentos de los mercados cambiario y monetario, por ejemplo, swaps y acuerdos a plazo sobre tipos de interés;

valores transferibles; y

otros instrumentos y activos financieros negociables, inclusive metal para acuñación de monedas;

participación en emisiones de toda clase de valores, con inclusión de la suscripción y colocación como agentes (pública o privadamente) y el suministro de servicios relacionados con esas emisiones;

corretaje de cambios;

administración de activos, por ejemplo, administración de fondos en efectivo o de carteras de valores, gestión de inversiones colectivas en todas sus formas, administración de fondos de pensiones, servicios de depósito y custodia, y servicios fiduciarios;

servicios de pago y compensación respecto de activos financieros, con inclusión de valores, productos derivados y otros instrumentos negociables;

suministro y transferencia de información financiera, y procesamiento de datos financieros y soporte lógico relacionado con ello, por proveedores de otros servicios financieros; y

servicios de asesoría e intermediación y otros servicios auxiliares respecto de cualquiera de las actividades enumeradas en los párrafos 1 al 11, con inclusión de informes y análisis de crédito, estudios y asesoramiento sobre inversiones y carteras de valores, y asesoramiento sobre adquisiciones y sobre reestructuración y estrategia de las empresas.

Artículo 12.2: Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a:

instituciones financieras de la otra Parte;

el comercio transfronterizo de servicios financieros; e

inversionistas de la otra Parte e inversiones de esos inversionistas en instituciones financieras en el territorio de la Parte, así como a inversiones de éstas en empresas que les presten servicios complementarios o auxiliares para el cumplimiento de su objeto social.

Este Capítulo no se aplica a:

las actividades o servicios que formen parte de planes públicos de retiro o jubilación, o de sistemas públicos de seguridad social;

el uso de los recursos financieros propiedad de la otra Parte; ni

otras actividades o servicios financieros por cuenta de la Parte o de sus entidades públicas o con su garantía.

En caso de incompatibilidad entre las disposiciones de este Capítulo y cualquier otra disposición de este Acuerdo, prevalecerán las de este Capítulo en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 12.3: Organismos autorregulados

Cuando una Parte requiera que una institución financiera o un prestador de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte sea miembro, participe o tenga acceso a un organismo autorregulado para ofrecer un servicio financiero en su territorio o hacia él, la Parte se asegurará que dicho organismo cumpla con las obligaciones de este Capítulo.

Artículo 12.4: Derecho de establecimiento

Las Partes reconocen el principio que a los inversionistas de una Parte se les debe permitir establecer una institución financiera en el territorio de la otra Parte, mediante cualquiera de las modalidades de establecimiento y de operación que la legislación de ésta permita.

Cada Parte podrá imponer, al momento del establecimiento de una institución financiera, términos y condiciones que sean compatibles con el Artículo 12.6.

Artículo 12.5: Comercio transfronterizo¹

Cada Parte permitirá a las personas ubicadas en su territorio y a sus nacionales, donde quiera que se encuentren, adquirir servicios financieros de prestadores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte ubicados en el territorio de esa otra Parte. Esto no obliga a una Parte a permitir que esos prestadores de servicios financieros transfronterizos se anuncien o lleven a cabo negocios por cualquier medio en su territorio. Las Partes podrán definir lo que es "anunciarse" y "hacer negocios" para efectos de esta obligación.

Cuando una Parte permita la prestación de servicios financieros transfronterizos y sin perjuicio de otros medios de regulación prudencial al comercio transfronterizo de servicios financieros, ésta podrá exigir el registro de los prestadores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte y de los instrumentos financieros.

Artículo 12.6: Trato nacional

Cada Parte otorgará a los inversionistas de la otra Parte un trato no menos favorable del que otorga a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, respecto al

establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otras formas de enajenación de instituciones financieras similares e inversiones en instituciones financieras similares en su territorio.

Cada Parte otorgará a las instituciones financieras de la otra Parte y a las inversiones de los inversionistas de la otra Parte en instituciones financieras, un trato no menos favorable del que otorga, en circunstancias similares, a sus propias instituciones financieras y a las inversiones de sus propios inversionistas en instituciones financieras similares respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otras formas de enajenación de instituciones financieras e inversiones.

Cuando una Parte permita la prestación transfronteriza de un servicio financiero conforme al Artículo 12.5, otorgará a prestadores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte, un trato no menos favorable del que otorga a sus propios prestadores de servicios financieros en circunstancias similares, respecto a la prestación de tal servicio.

El trato que una Parte otorgue, en circunstancias similares, a instituciones financieras y a prestadores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte, ya sea idéntico o diferente al otorgado a sus propias instituciones o prestadores de servicios es compatible con los párrafos 1 al 3, si ofrece igualdad en las oportunidades para competir.

El trato de una Parte, en circunstancias similares, no ofrece igualdad en las oportunidades para competir si sitúa en una posición desventajosa a las instituciones financieras y a los prestadores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte en su capacidad de prestar servicios financieros, comparada con la capacidad de las propias instituciones financieras y prestadores de servicios financieros de la Parte para prestar esos servicios.

Artículo 12.7: Trato de nación más favorecida

Cada Parte otorgará a las instituciones financieras de la otra Parte, a los prestadores de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte, a los inversionistas de la otra Parte y a las inversiones de dichos inversionistas en instituciones financieras, un trato no menos favorable que el otorgado, en circunstancias similares, a las instituciones financieras, a los prestadores de servicios financieros transfronterizos, a los inversionistas y a las inversiones de dichos inversionistas en instituciones financieras similares de un país que no sea Parte.

Artículo 12.8: Reconocimiento y armonización

Al aplicar las medidas comprendidas en este Capítulo, una Parte podrá reconocer las medidas prudenciales de la otra Parte o de un país no Parte. Tal reconocimiento podrá ser:

otorgado unilateralmente;

alcanzado a través de la armonización u otros medios; u

otorgado con base en un acuerdo o convenio con la otra Parte o con un país no Parte.

La Parte que otorgue reconocimiento de medidas prudenciales de conformidad con el párrafo 1, brindará oportunidades apropiadas a la otra Parte para demostrar que hay circunstancias por las cuales existen o existirán regulaciones equivalentes, supervisión y puesta en práctica de la regulación y, de ser conveniente, procedimientos para compartir información entre las Partes.

Cuando una Parte otorgue reconocimiento a las medidas prudenciales de conformidad con el párrafo 1 y las circunstancias previstas en el párrafo 2 existan, esa Parte brindará oportunidades adecuadas a la otra Parte para negociar la adhesión al acuerdo o arreglo, o para negociar un acuerdo o convenio similar.

Artículo 12.9: Excepciones

Lo dispuesto en este Capítulo o en los Capítulos X (Comercio transfronterizo de servicios), XI (Inversión) y XIII (Entrada y estancia temporal de personas de negocios) no se interpretará como impedimento para que una Parte adopte o mantenga medidas prudenciales razonables de carácter financiero por motivos tales como:

proteger a inversionistas, depositantes u otros acreedores, tenedores o beneficiarios de pólizas o personas acreedoras de obligaciones fiduciarias a cargo de una institución financiera o de un prestador de servicios financieros transfronterizos;

mantener la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de instituciones financieras o de prestadores de servicios financieros transfronterizos; y

asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de esa Parte.

Lo dispuesto en este Capítulo o en los Capítulos X (Comercio transfronterizo de servicios), XI (Inversión) y XIII (Entrada y estancia temporal de personas de negocios) no se aplica a medidas no discriminatorias de aplicación general adoptadas por una entidad pública en la conducción de políticas monetarias o las políticas de crédito, o bien, de políticas cambiarias. Este párrafo no afectará las obligaciones de cualquier Parte derivadas de los Artículos 12.17 u 11.13 (Requisitos de desempeño).

No obstante lo dispuesto en el Artículo 12.17, una Parte podrá evitar o limitar las transferencias de una institución financiera o de un prestador de servicios financieros transfronterizos a, o en beneficio de, una filial o una persona relacionada con esa institución o con ese prestador de servicios, por medio de la aplicación justa y no discriminatoria de medidas relacionadas con el mantenimiento de la seguridad, solidez, integridad o responsabilidad financiera de instituciones financieras o de prestadores de servicios financieros transfronterizos. Lo establecido en este párrafo se aplicará sin perjuicio de cualquier otra disposición de este Acuerdo que permita a una Parte restringir transferencias.

El Artículo 12.6 no se aplicará al otorgamiento de derechos de exclusividad que haga una Parte a una institución financiera, para prestar uno de los servicios financieros referidos en el párrafo 2(a) del Artículo 12.2.

Artículo 12.10: Transparencia

Además de lo dispuesto en el Artículo 16.3 (Publicación), cada Parte se asegurará que cualquier medida que adopte sobre asuntos relacionados con este Capítulo se publique oficialmente o se dé a conocer oportunamente a los destinatarios de la misma por algún otro medio escrito.

Las autoridades competentes de cada Parte pondrán a disposición de los interesados toda información relativa sobre los requisitos para llenar y presentar una solicitud para la prestación de servicios financieros.

A petición del solicitante, la autoridad competente le informará sobre la situación de su solicitud. Cuando esa autoridad requiera del solicitante información adicional, se lo comunicará sin demora injustificada.

Cada autoridad competente dictará, dentro de un plazo de 180 días, una resolución administrativa respecto a una solicitud completa relacionada con la prestación de un servicio financiero, presentada por un inversionista en una institución financiera, por una institución financiera o por un prestador de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte. La autoridad comunicará la resolución al interesado sin demora. No se considerará completa la solicitud hasta que se celebren todas las audiencias pertinentes y se reciba toda la información necesaria. Cuando no sea viable dictar una resolución en el plazo de 180 días, la autoridad competente lo comunicará al interesado sin demora injustificada y posteriormente procurará emitir la resolución en un plazo razonable.

Ninguna disposición de este Capítulo obliga a una Parte a divulgar ni a permitir acceso a:

información relativa a los asuntos financieros y cuentas de clientes individuales de instituciones financieras o de prestadores de servicios financieros transfronterizos; o

cualquier información confidencial cuya divulgación pudiera dificultar la aplicación de la normativa vigente, ser contraria al interés público o dañar intereses comerciales legítimos de una persona determinada.

Cada autoridad competente mantendrá o establecerá uno o más centros de consulta, para responder por escrito a la brevedad posible todas las preguntas razonables presentadas por escrito por personas interesadas respecto de las medidas de aplicación general que adopte cada Parte en relación con este Capítulo.

Artículo 12.11: Comité de Servicios Financieros

Las Partes establecen el Comité de Servicios Financieros, integrado por las autoridades competentes de cada Parte. Asimismo, podrán participar representantes de otras instituciones cuando las autoridades competentes lo consideren conveniente.

El Comité:

supervisará la aplicación de este Capítulo y su desarrollo posterior;

considerará los aspectos relativos a servicios financieros que le sean presentados por cualquier Parte;

participará en los procedimientos de solución de controversias de conformidad con lo dispuesto en los Artículos 12.19 y 12.20; y

facilitará el intercambio de información entre autoridades nacionales de supervisión y cooperará en materia de asesoría sobre regulación prudencial, procurando la armonización de los marcos normativos de regulación, así como de otras políticas cuando se considere conveniente.

El Comité se reunirá al menos una vez al año para evaluar el funcionamiento de este Capítulo.

Artículo 12.12: Consultas

Cualquier Parte podrá solicitar consultas con la otra Parte respecto de cualquier asunto relacionado con este Acuerdo que afecte los servicios financieros y la otra Parte considerará esa solicitud. Las Partes consultantes darán a conocer al Comité los resultados de sus consultas durante las reuniones que éste celebre.

En las consultas previstas en este Artículo participarán funcionarios de las autoridades competentes de las Partes.

Cada Parte podrá solicitar que las autoridades competentes de la otra Parte intervengan en las consultas realizadas de conformidad con este Artículo, para discutir las medidas de aplicación general de esa otra Parte que puedan afectar las operaciones de las instituciones financieras o de los prestadores de servicios financieros transfronterizos en el territorio de la Parte que solicitó la consulta.

Lo dispuesto en este Artículo no se interpretará en el sentido de obligar a las autoridades competentes que intervengan en las consultas conforme al párrafo 3, a divulgar información o a actuar de manera que pudiera interferir en asuntos particulares en materia de regulación, supervisión, administración o aplicación de medidas.

En los casos en que, para efecto de supervisión, una Parte necesite información sobre una institución financiera en el territorio de la otra Parte o sobre prestadores de servicios financieros transfronterizos en el territorio de la otra Parte, la Parte podrá acudir a la autoridad competente responsable en el territorio de esa otra Parte para solicitar la información.

Artículo 12.13: Nuevos servicios financieros

Cada Parte permitirá que una institución financiera de la otra Parte preste cualquier nuevo servicio financiero de tipo similar a aquéllos que esa otra Parte permite prestar a sus instituciones financieras, conforme a su legislación. La Parte podrá decidir la modalidad institucional y jurídica a través de la cual se ofrezca tal servicio y podrá exigir autorización para la prestación del mismo. Cuando se requiera dicha autorización, la resolución respectiva se dictará en un plazo razonable y solamente podrá ser denegada la autorización por razones prudenciales.

Artículo 12.14: Procesamiento de datos

Sujeto a autorización previa del regulador pertinente, cuando sea requerido, cada Parte permitirá a las instituciones financieras de la otra Parte transferir información hacia el interior o el exterior del territorio de la Parte, utilizando cualesquiera de los medios autorizados en ella, para su procesamiento, cuando sea necesario para llevar a cabo las actividades ordinarias de negocios de esas instituciones.

Artículo 12.15: Alta dirección empresarial y consejos de administración

Ninguna Parte podrá obligar a las instituciones financieras de la otra Parte a que contraten personal de cualquier nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección empresarial u otros cargos esenciales.

Ninguna Parte podrá exigir que la junta directiva o el consejo de administración de una institución financiera de la otra Parte se integre por una mayoría superior a la simple de nacionales de esa Parte, de residentes en su territorio o de una combinación de ambos.

Artículo 12.16: Denegación de beneficios

Una Parte podrá denegar, parcial o totalmente, los beneficios derivados de este Capítulo a una institución financiera de la otra Parte o a un prestador de servicios financieros transfronterizos de la otra Parte, previa notificación y realización de consultas, de conformidad con los Artículos 12.10 y 12.12, cuando la Parte determine que el servicio está siendo prestado por una empresa que no realiza actividades de negocios importantes u operaciones comerciales sustantivas en el territorio de la otra Parte o que, de conformidad con la legislación vigente de cada Parte, es propiedad o está bajo control de personas de un país no Parte.

Artículo 12.17: Transferencias

Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión de un inversionista de la otra Parte sean realizadas libremente y sin demora, desde y hacia su territorio.

Cada Parte permitirá que las transferencias se efectúen en una moneda de libre convertibilidad al tipo de cambio vigente en el mercado a la fecha de la transferencia. Dichas transferencias incluirán:

el capital inicial y los montos adicionales para mantener o incrementar una inversión;

ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos de regalías, pagos por administración, pagos por asistencia técnica y otras remuneraciones, así como otras sumas derivadas de la inversión;

productos derivados de la venta total o parcial de la inversión, o de la liquidación total o parcial de la inversión;

pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;

pagos derivados de una indemnización por expropiación; y

pagos derivados de la aplicación de las disposiciones relativas a la solución de controversias.

Para efectos del párrafo 1, se considerará que las transferencias fueron realizadas sin demora cuando las mismas hayan sido llevadas a cabo dentro del período normalmente necesario para la realización de la transferencia.

No obstante lo dispuesto en los párrafos 1, 2 y 3, una Parte podrá impedir la realización de una transferencia por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de su legislación en los siguientes casos:

- quiebra, insolvencia o protección de los derechos de acreedores;
- emisión, comercio u operaciones de valores;
- infracciones penales o administrativas;
- informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.

En caso de un desequilibrio fundamental en la balanza de pagos o de una amenaza a la misma, cada una de las Partes podrá, de forma temporal, restringir las transferencias, siempre y cuando dicha Parte aplique medidas o un programa que:

- sea compatible con el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional;
- no exceda de lo necesario para hacer frente a las circunstancias mencionadas en el párrafo anterior;
- sea temporal y se elimine tan pronto como las condiciones así lo permitan;
- sea notificado con prontitud a la otra Parte; y
- sea equitativo, no discriminatorio y de buena fe.

Artículo 12.18: Expropiación e indemnización

Ninguna Parte expropiará o nacionalizará una inversión, directa o indirectamente, a través de medidas equivalentes a expropiación o nacionalización (en lo sucesivo denominado como "expropiación"), salvo que sea:

por causa de propósito público²;

sobre bases no discriminatorias;

con apego al principio de legalidad y acorde con el nivel mínimo de trato; y

mediante el pago de una indemnización conforme al párrafo 2.

La indemnización:

será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la expropiación se haya llevado a cabo. El valor justo de mercado no reflejará cambio alguno en el valor debido a que la expropiación hubiere sido conocida públicamente con antelación;

los criterios de valuación incluirán el valor corriente, el valor de los activos, incluidos el valor fiscal declarado de la propiedad de bienes tangibles, así como otros criterios que resulten apropiados para determinar el valor justo de mercado;

será pagada sin demora;

incluirá intereses a una tasa comercial razonable para la moneda en que dicho pago se realice, a partir de la fecha de expropiación hasta la fecha de pago; y

será completamente liquidable y libremente transferible.

Un inversionista cuya inversión resulte expropiada tendrá el derecho, conforme a la legislación de la Parte que llevó a cabo la expropiación, a una pronta revisión de su caso por parte de una autoridad judicial o por cualquier otra autoridad competente y a una evaluación de su inversión de conformidad con las disposiciones establecidas en el presente Artículo.

Artículo 12.19: Solución de controversias entre las Partes

En los términos en que lo modifica este Artículo, el Capítulo XV (Solución de controversias) se aplica a la solución de controversias que surjan entre las Partes respecto a este Capítulo.

El Comité elaborará por consenso una lista hasta de 10 individuos que incluya hasta 5 individuos de cada Parte, que cuenten con las aptitudes y disposiciones necesarias para actuar como panelistas en controversias relacionadas con este Capítulo. Los integrantes de esta lista deberán, además de satisfacer los requisitos establecidos en el Capítulo XV (Solución de controversias), tener conocimientos especializados en materias de carácter financiero o amplia experiencia derivada del ejercicio de responsabilidades en el sector financiero, o en su regulación.

Para los fines de la constitución del Panel, se utilizará la lista a que se refiere el párrafo 2, excepto que las Partes contendientes acuerden que puedan formar parte del Panel individuos no incluidos en esa lista, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el párrafo 2. El Presidente del Panel será siempre escogido de esa lista.

En cualquier controversia en que el Panel haya encontrado que una medida es incompatible con las obligaciones de este Acuerdo, cuando proceda la suspensión de beneficios a que se refiere el Capítulo XV (Solución de controversias) y la medida afecte:

sólo al sector de los servicios financieros, la Parte reclamante podrá suspender beneficios sólo en ese sector;

al sector de los servicios financieros y a cualquier otro sector, la Parte reclamante podrá suspender beneficios en el sector de los servicios financieros que tengan un efecto equivalente al efecto de esa medida en el sector de servicios financieros; o

cualquier otro sector que no sea el de servicios financieros, la Parte reclamante no podrá suspender beneficios en el sector de los servicios financieros.

Artículo 12.20: Solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte

Salvo lo dispuesto en este Artículo, las reclamaciones que presente un inversionista contendiente contra una Parte en relación con las obligaciones previstas en este Capítulo, se resolverán de conformidad con lo establecido en la Sección C del Capítulo XI (Inversión).

Cuando la Parte contra la cual se presenta la reclamación invoque cualquiera de las excepciones a las que se refiere el Artículo 12.9 , se observará el siguiente procedimiento:

el tribunal arbitral remitirá el asunto al Comité para su decisión. El tribunal no podrá proceder hasta que haya recibido una decisión del Comité según los términos de este Artículo o hayan transcurrido 60 días desde la fecha de recepción por el Comité; y

una vez recibido el asunto, el Comité decidirá acerca de si y en qué grado, la excepción del Artículo 12.9 invocada es una defensa válida contra la demanda del inversionista y transmitirá copia de su decisión al tribunal arbitral y a la Comisión. Esa decisión será obligatoria para el tribunal.

Cada Parte contendiente llevará a cabo los pasos necesarios para asegurar que los miembros del tribunal arbitral tengan los conocimientos o experiencia descritos en el párrafo 2 del Artículo 12.19. Los conocimientos o experiencia de los candidatos particulares con respecto a los servicios financieros serán tomados en cuenta en la medida de lo posible para el caso de la designación del árbitro que presida el tribunal arbitral.

Artículo 12.21: Medidas disconformes

Los Artículos 12.4, 12.5, 12.6, 12.7 y 12.15 no se aplican a:

cualquier medida disconforme existente que sea mantenida por una Parte, tal como lo establece esa Parte en las medidas disconformes contenidas en la Sección A de su Lista del Anexo VI;

la continuación o pronta renovación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a); o

una modificación de cualquier medida disconforme a que se refiere el inciso (a), siempre que dicha modificación no disminuya la conformidad de la medida tal como estaba en vigor inmediatamente antes de la modificación. Las medidas disconformes incluirán las medidas respecto de las cuales ninguna Parte incrementará el grado de disconformidad con esos Artículos a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.

Las Partes liberalizarán gradualmente, mediante negociaciones futuras entre sí, toda medida disconforme a que se refiere el párrafo 1.

En la interpretación de una medida disconforme, todos los elementos de la medida disconforme serán considerados.

Los Artículos 12.4, 12.5, 12.6, 12.7 y 12.15 no se aplican a cualquier medida que una Parte adopte o mantenga en relación con los sectores, subsectores o actividades, tal como se indica en la Sección B de su Lista del Anexo VI.

Cuando una Parte haya establecido, en los Capítulos X (Comercio transfronterizo de servicios) y XI (Inversión) de este Acuerdo, una reserva a los Artículos 10.4 (Trato nacional), 11.3 (Trato nacional), 10.5 (Trato de nación más favorecida), u 11.4 (Trato de nación más favorecida), la reserva se entenderá hecha a los Artículos 12.6 y 12.7, según sea el caso, en el grado que la medida, sector, subsector o actividad especificados en la medida disconforme estén cubiertos por este Capítulo.

Artículo 12.22: Trabajos a futuro

La Comisión determinará los procedimientos para el establecimiento de las obligaciones en materia de acceso a mercados o restricciones cuantitativas.

Anexo al Artículo 12.1

Autoridad competente

Para los efectos del presente Capítulo, la autoridad competente de cada Parte será:

en el caso de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o su sucesora; y

en el caso del Perú, el Ministerio de Economía y Finanzas o su sucesor.

CAPÍTULO XIII

ENTRADA Y ESTANCIA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

Artículo 13.1: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

entrada temporal: el ingreso de una persona de negocios de una Parte al territorio de la otra Parte, sin la intención de establecer residencia permanente;

medida migratoria: cualquier ley, reglamento, procedimiento, disposición, requisito o práctica que afecte la entrada y permanencia de extranjeros;

persona de negocios: el nacional de una Parte que participa en el comercio de mercancías o suministro de servicios, o en actividades de inversión en la otra Parte;

profesional: la persona de negocios de una Parte que lleva a cabo una ocupación especializada que requiere:

educación post secundaria¹, que requiera 4 años o más de estudios (o el equivalente a dicho grado), relacionada con un área específica del conocimiento; y

la aplicación teórica y práctica de dicha área;

profesional técnico: la persona de negocios de una Parte que lleva a cabo una ocupación especializada que requiere:

educación post secundaria¹ o técnica que requiera entre 1 y 4 años de estudios (o el equivalente a dicho grado), relacionada con un área específica del conocimiento; y

la aplicación teórica y práctica de dicha área.

Artículo 13.2: Principios generales

Este Capítulo refleja la relación comercial preferente entre las Partes, la conveniencia de facilitar la entrada y estancia temporal conforme a las disposiciones del Anexo al Artículo 13.4, según el principio de reciprocidad y la necesidad de establecer criterios y procedimientos transparentes para la entrada y estancia temporal, así como la de garantizar la seguridad de las fronteras y de proteger la fuerza de trabajo nacional y el empleo permanente en cualquiera de las Partes.

Cada Parte aplicará de manera expedita sus medidas relativas a las disposiciones de este Capítulo de conformidad con el párrafo 1, para evitar demoras o menoscabos indebidos en el comercio de mercancías y de servicios, o en la conducción de las actividades de inversión comprendidas en este Acuerdo.

Artículo 13.3: Ámbito de aplicación

Este Capítulo se aplicará a las medidas que afecten la entrada y estancia temporal de nacionales de una Parte que entren a la otra Parte con propósitos de negocios.

Este Capítulo no se aplicará a las medidas relacionadas con nacionalidad o ciudadanía, o residencia o empleo permanentes.

Este Capítulo no impedirá a una Parte aplicar medidas para regular la entrada de nacionales de la otra Parte a, o su estancia temporal en, esa Parte, incluyendo aquellas medidas necesarias para proteger la integridad y asegurar el movimiento ordenado de personas naturales a través de sus fronteras, siempre que tales medidas no sean aplicadas de tal manera que anulen o menoscaben los beneficios otorgados a la otra Parte conforme los términos de las categorías previstas en el Anexo al Artículo 13.4.

El hecho de requerir una visa para nacionales no se interpretará en el sentido de anular o menoscabar los beneficios otorgados a alguna categoría específica.

Artículo 13.4: Autorización de entrada y estancia temporal

Cada Parte autorizará la entrada y estancia temporal a las personas de negocios de la otra Parte de conformidad con este Capítulo, incluyendo los términos de las categorías previstas en el Anexo al Artículo 13.4.

Cada Parte asegurará que los importes de los derechos cobrados por sus autoridades competentes por concepto de trámite de las solicitudes de entrada y estancia temporal de personas de negocios de la otra Parte, tomen en cuenta los costos administrativos involucrados en dicho trámite.

Artículo 13.5: Suministro de información

Además de lo dispuesto en el Artículo 16.3 (Publicación), cada Parte:

proporcionará a la otra Parte la información que le permita conocer las medidas relativas a este Capítulo; y

a más tardar 1 año después de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, preparará, publicará y hará de conocimiento público, material explicativo en un documento consolidado relativo a los requisitos para la entrada y estancia temporal conforme a este Capítulo.

A partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, cada Parte, en la medida de lo posible, recopilará, mantendrá y hará de conocimiento de la otra Parte, la información relativa a la autorización de la entrada y estancia temporal a personas de negocios de la otra Parte conforme a este Capítulo.

Artículo 13.6: Comité de Entrada y Estancia Temporal

Para efectos de la implementación y funcionamiento de este Capítulo, de conformidad con el Artículo 17.1 (Comisión Administradora), se establece el Comité de Entrada y Estancia Temporal que se reunirá al menos una vez al año.

Las funciones del Comité serán:

revisar la implementación y operación de este Capítulo;

considerar la elaboración de medidas adicionales tendientes a facilitar la entrada y estancia temporal de personas de negocios de conformidad con las disposiciones del Anexo al Artículo 13.4-A;

mejorar el entendimiento mutuo entre las Partes sobre credenciales y otras aptitudes relevantes para la entrada y estancia temporal de personas de negocios conforme a este Capítulo;

presentar sus conclusiones y hacer recomendaciones a la Comisión, incluyendo posibles modificaciones o adiciones a este Capítulo; y

llevar a cabo otras funciones delegadas por la Comisión, de conformidad con el Artículo 17.2 (Funciones de la Comisión Administradora).

Artículo 13.7: Solución de controversias

No obstante lo dispuesto en el Artículo 15.4 (Consultas), una Parte no podrá solicitar consultas a la otra Parte con respecto a una negativa de autorización de entrada y estancia temporal de personas de negocios conforme a este Capítulo, salvo que:

el asunto se refiera a una práctica recurrente; y

las personas de negocios afectadas hayan agotado los recursos administrativos disponibles aplicables respecto a este asunto en particular.

Los recursos mencionados en el párrafo 1(b) se considerarán agotados cuando la autoridad competente de una Parte no haya emitido una resolución definitiva en un plazo de 1 año a partir de la fecha de inicio de un procedimiento administrativo, y la resolución no se haya demorado por causas imputables a las personas de negocios afectadas.

Artículo 13.8: Relación con otros Capítulos

Salvo lo dispuesto en este Capítulo y en los Capítulos I (Disposiciones iniciales), II (Definiciones generales), XV (Solución de controversias), XVII (Administración del Acuerdo), XIX (Disposiciones finales), y los Artículos 16.2 (Puntos de contacto), 16.3 (Publicación), 16.4 (Notificación y suministro de información) y 16.5 (Procedimientos administrativos), ninguna disposición de este Acuerdo impondrá obligación alguna a las Partes respecto de sus medidas migratorias.

Nada en este Capítulo será interpretado en el sentido de imponer obligaciones o compromisos con respecto a otros Capítulos de este Acuerdo.

Artículo 13.9: Transparencia en la aplicación de las regulaciones

Adicionalmente al Capítulo XVI (Transparencia), cada Parte mantendrá o establecerá mecanismos adecuados para responder a las consultas de personas interesadas en lo que se refiere a las regulaciones relativas a la entrada temporal de personas de negocios, de conformidad con sus leyes y reglamentos en materia de transparencia.

Cada Parte deberá, dentro de un plazo de 30 días hábiles, después de considerar que la solicitud de entrada temporal está completa conforme a sus leyes y regulaciones, informar al solicitante sobre la decisión adoptada relativa a su solicitud. A petición del solicitante, la Parte deberá suministrar, sin demora indebida, la información referente al estado de la solicitud.

Anexo al Artículo 13.4

Entrada y estancia temporal de personas de negocios²

Parte I

Categorías de entrada y estancia temporal de personas de negocios

Sección A: Visitantes de negocios

Cada una de las Partes autorizará la entrada temporal a la persona de negocios que pretenda llevar a cabo alguna actividad de negocios mencionada en el Apéndice 13.4-A, sin exigirle autorización de empleo, siempre que, además de cumplir con las medidas migratorias existentes, aplicables a la entrada temporal, exhiba:

prueba de nacionalidad de una Parte;

documentación que acredite que emprenderá tales actividades y señale el propósito de su entrada; y

prueba del carácter internacional de la actividad de negocios que se propone realizar y de que la persona no pretende ingresar en el mercado local de trabajo.

Cada una de las Partes dispondrá que una persona de negocios cumple con los requisitos señalados en el párrafo 1(c) cuando demuestre que:

la fuente principal de remuneración correspondiente a esa actividad se encuentra fuera del territorio de la Parte que autoriza la entrada temporal; y

el lugar principal del negocio y donde se obtiene la mayor parte de las ganancias se encuentran fuera del territorio de la Parte que autoriza la entrada temporal.

La Parte aceptará normalmente una declaración verbal sobre el lugar principal del negocio y el de obtención de ganancias. Cuando la Parte requiera comprobación adicional, por lo regular considerará prueba suficiente una carta del empleador donde consten tales circunstancias.

Cada una de las Partes autorizará la entrada temporal a la persona de negocios que pretenda llevar a cabo alguna actividad distinta a las señaladas en el Apéndice 13.4 -A, sin exigirle autorización de empleo, en términos no menos favorables que los previstos en las disposiciones existentes señaladas en la Parte II de este Anexo, siempre que dicha persona de negocios cumpla además con las medidas migratorias existentes aplicables a la entrada temporal.

Ninguna Parte podrá:

exigir como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 1 o 3, procedimientos previos de aprobación, peticiones, pruebas de certificación laboral u otros procedimientos de efecto similar; o

imponer o mantener restricciones numéricas en relación con la entrada temporal de conformidad con el párrafo 1 o 3.

No obstante lo dispuesto en el párrafo 4, una Parte podrá requerir de la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta Sección, que obtenga previamente a la entrada una visa o documento equivalente. Antes de imponer el requisito de visa la Parte consultará con la otra Parte, cuyas personas de negocios se verían afectadas, con el fin de evitar la aplicación del requisito. Cuando en una Parte exista el requisito de visa, a petición de la otra Parte, se realizarán consultas con objeto de eliminarlo.

Sección B: Comerciantes e inversionistas

Cada Parte autorizará la entrada temporal y otorgará la documentación correspondiente a la persona de negocios que pretenda:

llevar a cabo un intercambio comercial importante de mercancías o servicios, entre el territorio de la Parte de la cual es nacional y el territorio de la Parte a la cual solicita la entrada; o

establecer, desarrollar, o administrar una inversión en la cual la persona o su empresa hayan comprometido, o estén en vías de comprometer, un monto importante de capital y que ejerza funciones de supervisión, ejecutivas o que conlleven habilidades esenciales, siempre que la persona cumpla además con las medidas migratorias vigentes aplicables a la entrada temporal.

Ninguna Parte podrá:

exigir pruebas de certificación laboral u otros procedimientos de efecto similar, como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 1; ni

imponer o mantener restricciones numéricas en relación con la entrada temporal conforme al párrafo 1.

Salvo lo dispuesto en el párrafo 2, una Parte podrá examinar de manera expedita la propuesta de inversión de una persona de negocios para evaluar si la inversión cumple con las disposiciones legales aplicables.

Salvo lo dispuesto en el párrafo 2, una Parte podrá requerir a la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta Sección que obtenga, previamente a la entrada, una visa o documento equivalente.

Sección C: Transferencia de personal dentro de una empresa

Cada Parte autorizará la entrada temporal y expedirá documentación comprobatoria a la persona de negocios empleada por una empresa legalmente constituida y en operación en su territorio, que tenga intenciones de desempeñarse como gerente, ejecutivo, especialista o personal técnico calificado en esa empresa o en una de sus subsidiarias o filiales, siempre que esa persona y esa empresa cumplan con las medidas migratorias vigentes aplicables a la entrada temporal.

Cada Parte podrá exigir la aprobación del contrato de trabajo por la autoridad competente como requisito previo para la autorización de la entrada temporal.

No obstante lo dispuesto en el párrafo 2, cada Parte en un plazo de 2 años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo evaluará la posibilidad de flexibilizar o eliminar el requisito de aprobación del contrato de trabajo exigido por la Autoridad Administrativa de Trabajo o por la autoridad competente.

Ninguna Parte podrá imponer o mantener restricciones numéricas en relación con la entrada temporal conforme al párrafo 1.

Para efectos de esta Sección, se entenderá por:

ejecutivo: persona que se encarga principalmente de la gestión de la organización y tiene amplia libertad de acción para tomar decisiones;

especialista: persona que posee conocimientos especializados de un nivel avanzado esenciales para el establecimiento, la prestación del servicio y/o posee conocimientos de dominio privado de la organización;

gerente: persona que se encarga principalmente de la dirección de la organización o de alguno de sus departamentos o subdivisiones y supervisa y controla el trabajo de otros supervisores, directivos o profesionales; y

personal técnico calificado: persona con nivel de educación post-secundaria concluida que sea titular de diplomas, títulos o certificados otorgados por una entidad de educación superior universitaria o no universitaria³, que posee todos los documentos necesarios y válidos para el ejercicio de conformidad con la legislación de la Parte de la que procede.

Salvo lo dispuesto en el párrafo 2, una Parte podrá requerir que la persona de negocios que solicite entrada temporal conforme a esta Sección, obtenga, previamente a la entrada, una visa o documento equivalente. Las Partes consultarán entre sí a fin de eliminar los requisitos de visa o documento equivalente.

Sección D: Profesionales y profesionales técnicos

Se autorizará la entrada y estancia temporal, y expedirá la documentación comprobatoria por un periodo establecido en la Parte II de este Anexo, a la persona de negocios que tenga intenciones de llevar a cabo actividades como profesional o profesional técnico ⁴, sobre la base de un contrato personal⁵ en la otra Parte, cuando la persona de negocios, además de cumplir con los requisitos migratorios aplicables a la entrada y estancia temporal, exhiba:

prueba de nacionalidad de una Parte;

documentación que acredite que la persona emprenderá tales actividades y señale el propósito de su entrada; y

documentación que acredite que esa persona posee los requisitos académicos mínimos pertinentes o títulos alternativos.

Ninguna Parte:

impondrá o mantendrá restricciones cuantitativas relativas a la entrada de conformidad con el párrafo 1;

exigirá otros procedimientos previos de aprobación, peticiones, pruebas de certificación laboral u otros de efecto similar, como condición para autorizar la entrada temporal conforme al párrafo 1.

Una Parte podrá exigir a una persona de negocios de la otra Parte que solicite entrada y estancia temporal conforme al párrafo 1, que obtenga una visa o un documento equivalente previamente a dicha entrada.

Las Partes intercambiarán información sobre los programas de estudios de las profesiones impartidas en cada Parte, con el objeto de facilitar la evaluación de las solicitudes de entrada temporal.

Para el caso del profesional técnico, los compromisos de esta Sección se aplicarán únicamente a las profesiones técnicas listadas en el Apéndice 13.4-D.

Para mayor certeza, la entrada y estancia temporal de un profesional o profesional técnico no implica el reconocimiento de títulos o certificados, ni el otorgamiento de licencias para el ejercicio profesional.

Apéndices al Anexo al Artículo 13.4

Apéndice 13.4-A

Visitantes de negocios

Investigación y diseño

Investigadores técnicos, científicos y estadísticos que realicen investigaciones de

manera independiente o para una empresa ubicada en el territorio de otra Parte.

Cultivo, manufactura y producción

Propietarios de máquinas cosechadoras que supervisen a un grupo de operarios admitido de conformidad con las disposiciones aplicables.

Personal de compras y de producción, a nivel gerencial, que lleve a cabo operaciones comerciales para una empresa ubicada en el territorio de otra Parte.

Comercialización

Investigadores y analistas de mercado que efectúen investigaciones o análisis de manera independiente o para una empresa ubicada en el territorio de otra Parte.

Personal de ferias y de promoción que asista a convenciones comerciales.

Ventas

Representantes y agentes de ventas que levanten pedidos o negocien contratos sobre mercancías y servicios para una empresa ubicada en el territorio de otra Parte, pero que no entreguen las mercancías ni presten los servicios.

Compradores que hagan adquisiciones para una empresa ubicada en el territorio de otra Parte.

Distribución

Operadores de transporte que efectúen operaciones de transporte de mercancías o de pasajeros al territorio de una Parte desde el territorio de la otra Parte, o efectúen operaciones de carga y transporte de mercancías o de pasajeros desde el territorio de una Parte al territorio de la otra Parte, sin realizar operaciones de descarga, en el territorio de la otra Parte.

Agentes aduanales que brinden servicios de asesoría con el propósito de facilitar la importación o exportación de mercancías.

Servicios posteriores a la venta

Personal de instalación, reparación, mantenimiento y supervisión que cuente con los conocimientos técnicos especializados esenciales para cumplir con la obligación contractual del vendedor; y que preste servicios, o capacite a trabajadores para que presten esos servicios, de conformidad con una garantía u otro contrato de servicios conexo a la venta de equipo o maquinaria comercial o industrial, incluidos los programas de computación comprados a una empresa ubicada fuera del territorio de la Parte a la cual se solicita entrada temporal, durante la vigencia del contrato de garantía o de servicio.

Servicios generales

Profesionales que realicen actividades de negocios a nivel profesional en el ámbito de la Sección D.

Personal gerencial y de supervisión que intervenga en operaciones comerciales para una empresa ubicada en el territorio de la otra Parte.

Personal de servicios financieros (agentes de seguros, personal bancario o corredores de inversiones) que intervenga en operaciones comerciales para una empresa ubicada en el territorio de la otra Parte.

Personal de relaciones públicas y de publicidad que brinde asesoría a clientes o que asista o participe en convenciones.

Personal de turismo (agentes de excursiones y de viajes, guías de turistas u operadores de viajes) que asista o participe en convenciones o conduzca alguna excursión que se haya iniciado en el territorio de la otra Parte.

Traductores o intérpretes que presten servicios como empleados de una empresa ubicada en el territorio de la otra Parte.

Personal de cocina (cocineros y asistentes de cocina) que asista o participe en eventos o exhibiciones gastronómicas, o lleve a cabo consultas con clientes/contacto de negocios.

Prestadores de servicios de tecnologías de información y telecomunicación que asistan a reuniones, seminarios, o conferencias; o que lleven a cabo consultas con un contacto de negocios.

Comercializadores y desarrolladores de franquicias que deseen ofrecer sus servicios en el territorio de la otra Parte.

Apéndice 13.4-D

Profesionales técnicos

Profesiones Técnicas:

Profesional Técnico en Publicidad, Comunicación y Diseño

Profesional Técnico en Arquitectura y Diseño de Interiores

Profesional Técnico en Administración y Contabilidad

Profesional Técnico en Turismo y Gastronomía

Profesional Técnico en Sistemas, Computación e Informática

Profesional Técnico en Ingeniería

Profesional Técnico en Salud (incluye técnicos en Enfermería, Farmacia y Fisioterapia)

Profesional Técnico en Construcción

Profesional Técnico en Electricidad

Profesional Técnico en Procesos de Producción Industrial

Profesional Técnico en Mantenimiento y Reparación de Maquinaria y Equipo (incluye mantenimiento y reparación de todo tipo de vehículos, naves y aeronaves), siempre y

cuando no forme parte del personal que tripule cualquier embarcación o aeronave que se ampare con la bandera o insignia mercante mexicana

Parte II

Plazos para la entrada y estancia temporal de personas de negocios

Para efectos de la entrada y estancia temporal de conformidad con la Sección A de la Parte I, cada Parte autorizará una estancia de hasta 183 días.

Para efectos de la entrada y estancia temporal de conformidad con las Secciones B, C y D de la Parte I, ambas Partes autorizarán una estancia de hasta 1 año, la cual puede ser extendida las veces que sean necesarias hasta completar un plazo total de 4 años, contados a partir de la primera renovación.

No obstante, lo señalado en el párrafo 2, en el caso del Perú, a las personas de negocios que sean comerciantes o estén en vías de comprometer una inversión se les autorizará una estancia de hasta 183 días.

CAPÍTULO XIV

RECONOCIMIENTO MUTUO DE CERTIFICADOS, TÍTULOS Y/O GRADOS ACADÉMICOS

Artículo 14.1: Relación con otros acuerdos

Las Partes reconocen:

el Convenio Regional de Convalidación de Estudios, Títulos y Diplomas de Educación Superior en América Latina y el Caribe, de 1974;

el Convenio Andrés Bello de Integración Educativa, Científica, Tecnológica y Cultural, de 1990; y

cualquier otro convenio o acuerdo del que sean partes con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.

No obstante, lo establecido en el párrafo 1, las Partes reconocen la necesidad de profundizar las disposiciones relativas al reconocimiento mutuo de certificados, títulos y/o grados académicos establecidas en dicho párrafo.

En caso de incompatibilidad entre lo dispuesto en este Capítulo y en los convenios o acuerdos mencionados en el párrafo 1, prevalecerá lo establecido en este Capítulo en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 14.2: Definiciones

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

certificado: documento que acredita haber concluido un periodo parcial o total de estudios de la formación profesional o académica correspondiente. El certificado es expedido por la universidad o por los centros de educación superior no universitaria;

experiencia profesional: el ejercicio efectivo y lícito en cualquiera de las Partes de la profesión de que se trate;

grado académico: documento expedido por la autoridad competente en cada una de las Partes que acredita que el titular ha concluido estudios de Bachillerato¹ o universitarios, Maestría y/o Doctorado en universidades y otras instituciones autorizadas, cumpliendo con las normas académicas específicas;

Parte de origen: la Parte donde se emite el certificado, título y/o grado académico cuyo reconocimiento se pretende obtener en la Parte receptora;

Parte receptora: la Parte donde se solicita el reconocimiento del certificado, título y/o grado académico obtenido en la Parte de origen;

prácticas pre-profesionales o servicio social estudiantil: el ejercicio de competencias, bajo la responsabilidad de un profesional calificado, de acuerdo con las exigencias de la Parte donde se realicen;

prueba de aptitud: un examen efectuado por las autoridades competentes de la Parte receptora, mediante el cual se apreciará la aptitud del solicitante para ejercer una profesión en dicha Parte y que se trata de un profesional calificado en la Parte de origen. Este examen abarca los conocimientos profesionales del solicitante, los conocimientos esenciales para el ejercicio de la profesión y podrá incluir la deontología aplicable a las actividades en cuestión. Las modalidades de la prueba de aptitud serán establecidas por las autoridades competentes de la Parte receptora; y

título: documento expedido por la autoridad competente en cada una de las Partes que acredita que el titular ha concluido estudios post-secundarios en universidades o centros de educación superior no universitaria² cumpliendo con las normas académicas específicas;

Artículo 14.3: Ámbito de aplicación

Este Capítulo se aplicará a toda persona que haya realizado sus estudios en una de las Partes, cualquiera sea su nacionalidad, y que se proponga ejercer una profesión³, o continuar los estudios post-secundarios⁴, en la Parte receptora.

Artículo 14.4: Reconocimiento mutuo de certificados, títulos y/o grados académicos

Salvo lo dispuesto en los párrafos 2 y 3, la Parte receptora deberá reconocer automáticamente los certificados, títulos y/o grados académicos obtenidos por el solicitante en la Parte de origen. Para obtener dicho reconocimiento, el solicitante de la Parte de origen deberá presentar el certificado, título y/o grado académico obtenido en dicha Parte.

Cuando no exista razonable equivalencia, ya sea por diferencia en la duración de la formación⁵ o porque el certificado, título y/o grado académico obtenido en la Parte de origen comprenda materias sustancialmente diferentes a las cubiertas por éstos en la Parte receptora, esta última podrá exigir al solicitante:

Que se someta a una prueba de aptitud sobre las ramas de la profesión que acredite el certificado, título y/o grado académico respectivo, cuando la

formación que haya recibido comprenda materias sustancialmente diferentes a las cubiertas por éstos en la Parte receptora.

Que acredite un periodo de experiencia profesional determinado, cuando la diferencia entre la duración de la formación en que se basa su solicitud y la duración de la formación exigida en la Parte receptora, sea mayor a un año. En ese caso, el periodo de experiencia profesional exigido será como máximo:

el doble del periodo de estudios faltante; o

igual al periodo de formación faltante, cuando este periodo corresponda a una práctica pre-profesional o servicio social estudiantil.

Cuando no se apruebe la prueba de aptitud establecida en el párrafo 2(a) o cuando no se pueda acreditar el periodo de experiencia profesional según lo establecido en el párrafo 2(b), se tendrá que efectuar la convalidación del certificado, título y/o grado académico respectivo ante las autoridades competentes, realizando los respectivos estudios en las universidades o centros de educación superior no universitaria en la Parte receptora.

Cuando una profesión de la Parte de origen no exista en la Parte receptora, la autoridad competente de esta última podrá establecer una suficiente afinidad con el certificado, título y/o grado académico respectivo que ofrecen las universidades o centros de educación superior no universitaria autorizados por la autoridad competente de la Parte receptora. En caso contrario, el solicitante podrá seguir el proceso de revalidación de los estudios correspondientes.

Se reconocerán los certificados, títulos y/o grados académicos obtenidos en la Parte de origen para continuar los estudios en la Parte receptora.

Artículo 14.5: Prácticas pre-profesionales o servicio social estudiantil

Sin perjuicio de lo establecido en el Artículo 14.4, cuando la Parte receptora exija prácticas pre-profesionales o servicio social estudiantil como condición para el ejercicio profesional, dicha Parte reconocerá que este requisito ha sido cumplido cuando el periodo de prácticas pre-profesionales o servicio social estudiantil entre la Parte de origen y la Parte receptora sean similares.

Artículo 14.6: Estudios en el extranjero

Todo nacional de una Parte que haya obtenido en un país no Parte uno o más certificados, títulos y/o grados académicos podrá acogerse a los beneficios de este Capítulo si éstos han sido reconocidos o convalidados por cualquiera de las Partes.

Artículo 14.7: Medidas complementarias

La autoridad competente de la Parte receptora que subordine el acceso a una profesión a la presentación de pruebas relativas a la honorabilidad o la moralidad, o que suspenda o prohíba el ejercicio de dicha profesión en caso de falta profesional grave o de infracción penal, aceptará como prueba suficiente para aquellos solicitantes de la Parte de origen que deseen ejercer dicha profesión en su territorio, la presentación de documentos expedidos por autoridades competentes de la Parte de origen que demuestren el cumplimiento de tales requisitos.

Cuando los documentos contemplados en el párrafo 1 no puedan ser expedidos por las autoridades competentes de la Parte de origen, serán sustituidos por una declaración jurada o bajo protesta de decir verdad que el interesado efectuará ante una autoridad judicial o administrativa competente o, en su caso, ante un notario o ante un organismo profesional calificado de la Parte de origen de conformidad con su legislación nacional.

Cuando la autoridad competente de la Parte receptora exija para el acceso a una profesión la presentación de un documento relativo a la salud física o psicológica, dicha autoridad aceptará que los solicitantes de la Parte de origen presenten una certificación expedida por una autoridad competente de dicha Parte, que resulten equivalentes a las certificaciones de la Parte receptora.

La autoridad competente de la Parte receptora podrá exigir que no hayan transcurrido más de 120 días entre la fecha de expedición de los documentos o certificaciones contemplados en este Artículo y el momento de su presentación.

Artículo 14.8: Facilitación

La Parte receptora aceptará, como medios de prueba del cumplimiento de las condiciones enunciadas en el Artículo 14.4, los documentos expedidos por las autoridades competentes de la Parte de origen, que el solicitante deberá presentar como sustento de su solicitud de reconocimiento del certificado, título y/o grado académico de que se trate.

El procedimiento de análisis de las solicitudes de reconocimiento deberá concluir en el plazo más breve posible y ser objeto de una resolución motivada de la autoridad competente de la Parte receptora a más tardar en el plazo de 90 días siguientes a la presentación de la documentación completa del solicitante.

Artículo 14.9: Comité de Reconocimiento Mutuo

Las Partes designarán, dentro de un plazo de 6 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo, a las autoridades competentes habilitadas para conformar el Comité que tendrá las siguientes funciones:

facilitar la ejecución de los compromisos establecidos en este Capítulo;

revisar al menos una vez al año los procedimientos para convalidar los certificados, títulos y/o grados académicos en cada una de las Partes;

definir mecanismos para promover el intercambio de planes de estudios entre universidades, institutos y escuelas superiores vigentes en cada una de las Partes; y

definir mecanismos para promover el intercambio de buenas prácticas en el desarrollo de los sistemas educativos en cada una de las Partes.

El Comité adoptará las acciones necesarias para facilitar la información relativa al reconocimiento de certificados, títulos y/o grados académicos, y aquéllas relacionadas con las condiciones y requisitos necesarios para el ejercicio profesional. Para llevar a cabo esta tarea podrá recurrir a las redes de información existentes y, si fuere necesario, a las asociaciones u organizaciones profesionales adecuadas. Asimismo, adoptará las iniciativas necesarias para garantizar el desarrollo y la coordinación del proceso de recopilación de la información pertinente.

CAPÍTULO XV

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Sección A: Solución de controversias

Artículo 15.1: Cooperación

Las Partes procurarán en todo momento llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este Acuerdo y realizarán todos los esfuerzos, mediante cooperación, consultas u otros medios, para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento.

Artículo 15.2: Ámbito de aplicación

Salvo que en este Acuerdo se disponga algo distinto, las disposiciones para la solución de controversias de este Capítulo se aplicarán a la prevención o la solución de las controversias entre las Partes relativas a la interpretación o aplicación de este Acuerdo, o cuando una Parte considere que:

una medida vigente o en proyecto de otra Parte es o podría ser incompatible con las obligaciones de este Acuerdo;

la otra Parte ha incumplido de alguna manera con las obligaciones de este Acuerdo; o

la medida de la otra Parte pudiera causar anulación o menoscabo en el sentido del Anexo al Artículo 15.2.

Artículo 15.3: Elección del foro

Cualquier controversia que surja en relación con este Acuerdo o en relación con el Acuerdo sobre la OMC podrá resolverse en uno u otro foro, a elección de la Parte reclamante.

Una vez que la Parte reclamante haya solicitado el establecimiento de un Panel conforme al Artículo 15.6, o un grupo especial de conformidad con el Artículo 6 del Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC, el foro seleccionado será excluyente del otro.

Artículo 15.4: Consultas

Una Parte podrá solicitar por escrito a la otra Parte la realización de consultas respecto de cualquier medida vigente o en proyecto, o respecto de cualquier otro asunto que considere pudiese afectar la aplicación de este Acuerdo. Si una Parte solicita consultas, la Parte consultada responderá dentro de los 10 días siguientes a la recepción de esa solicitud y entablará consultas de buena fe. En caso de mercancías perecederas, el plazo para responder a la solicitud de consultas será de 5 días siguientes a su recepción.

La Parte consultante entregará la solicitud a la Parte consultada y explicará las razones de su solicitud, incluyendo la identificación de la medida vigente o en proyecto u otro asunto que considere pudiese afectar la aplicación de este Acuerdo, así como una indicación de los fundamentos jurídicos de la reclamación.

Las Partes deberán realizar todos los esfuerzos para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria. Durante las consultas, cada Parte:

aportará la información suficiente que permita un examen completo de la manera en que la medida vigente o en proyecto, o cualquier otro asunto, pueda afectar el funcionamiento y la aplicación de este Acuerdo; y

dará a la información confidencial que se intercambie en las consultas, el mismo trato que el otorgado por la Parte que la haya proporcionado.

Las consultas podrán realizarse de manera presencial o por cualquier medio tecnológico disponible para las Partes. Si se realizan de manera presencial, las consultas se llevarán a cabo en la capital de la Parte consultada, a menos que ambas Partes acuerden algo distinto.

En las consultas conforme a este Artículo, la Parte consultante podrá pedir a la Parte consultada que ponga a su disposición personal de sus agencias gubernamentales o de otras entidades reguladoras que tengan conocimiento del asunto objeto de las consultas.

El periodo de consultas no deberá exceder de los 30 días siguientes a la recepción de la solicitud de consultas, a menos que ambas Partes decidan modificar dicho periodo. Para casos de mercancías perecederas, el periodo de consultas no deberá exceder de los 15 días siguientes a la recepción de la solicitud de consultas, a menos que ambas Partes decidan modificar dicho periodo.

Si la Parte consultada no responde a la solicitud de consultas o éstas no se realizan dentro de los plazos previstos en este Artículo, la Parte consultante podrá solicitar directamente la intervención de la Comisión o el establecimiento de un Panel.

Las consultas y negociaciones directas no prejuzgarán los derechos de las Partes en otros foros.

Artículo 15.5: Intervención de la Comisión Administradora

Si las Partes no logran resolver el asunto dentro del plazo establecido en el Artículo 15.4, la Parte que haya solicitado las consultas podrá solicitar por escrito la reunión de la Comisión.

La Parte consultante también podrá solicitar por escrito que se reúna la Comisión cuando se hayan realizado consultas conforme a los Capítulos VII (Medidas sanitarias y fitosanitarias) y VIII (Obstáculos técnicos al comercio), siempre y cuando dichas consultas se hayan realizado de conformidad con las disposiciones del Artículo 15.4.

La Parte consultante notificará la solicitud a la otra Parte, y explicará las razones que fundamentan su solicitud, incluyendo la identificación de la medida vigente o en proyecto u otro asunto en cuestión, y una indicación de los fundamentos jurídicos de la reclamación.

Salvo que las Partes decidan un plazo distinto, la Comisión deberá reunirse dentro de los 10 días siguientes a la entrega de la solicitud y procurará resolver la controversia a la brevedad. Con el fin de ayudar a las Partes a alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de la controversia, la Comisión podrá:

convocar asesores técnicos o crear los grupos de trabajo en la materia que considere necesarios;

recurrir a los buenos oficios, la conciliación o la mediación o a otros procedimientos de solución de controversias; o

formular recomendaciones.

Salvo que decida algo distinto, la Comisión acumulará 2 o más procedimientos que conozca según este Artículo, relativos a una misma medida o asunto. La Comisión podrá acumular 2 o más procedimientos referentes a otros asuntos de los que conozca conforme a este Artículo, cuando considere conveniente examinarlos conjuntamente.

Cualquiera de las Partes podrá solicitar el establecimiento de un Panel si la Comisión no logra resolver la controversia:

dentro de los 30 días siguientes a la reunión a que se refiere el párrafo 4;

dentro de los 20 días siguientes a la reunión a que se refiere el párrafo 4, en caso de productos percederos;

dentro de los 30 días siguientes a aquél en que la Comisión se haya reunido para tratar el asunto más reciente que le haya sido sometido, cuando se hayan acumulado varios procedimientos conforme al párrafo 5; o

en cualquier otro periodo que las Partes acuerden.

Artículo 15.6: Solicitud para el establecimiento del Panel

Una vez que haya expirado el plazo para la realización de consultas, o de ser el caso para la reunión de la Comisión, cualquiera de las Partes podrá solicitar por escrito el establecimiento de un Panel, debiendo identificar la medida u otro asunto de que se trate e indicar las razones en las que basa su solicitud y los fundamentos jurídicos de la reclamación.

En la fecha de recepción de la solicitud, se considerará establecido el Panel.

A menos que las Partes acuerden algo distinto, el Panel será integrado y desempeñará sus funciones de conformidad con las disposiciones de este Capítulo y de las Reglas Modelo de Procedimiento.

El Panel no podrá ser establecido para examinar una medida en proyecto.

Artículo 15.7: Lista de panelistas

A más tardar dentro de los 6 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo, cada Parte integrará y conservará una lista indicativa de hasta 5 individuos nacionales que cuenten con la aptitud y la disposición necesarias para ser panelista en las controversias conforme a este Capítulo. Estas listas se denominarán "Lista de Panelistas de México" y "Lista de Panelistas del Perú". Las listas y sus modificaciones serán comunicadas inmediatamente a la otra Parte.

A más tardar dentro de los 6 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes integrarán de común acuerdo y conservarán una lista indicativa de 5 individuos que no sean nacionales de las Partes y que cuenten con la aptitud y disposición necesarias para ser panelista. Esta lista se denominará "Lista de Panelistas de Terceros Países". Los miembros de la lista serán designados por consenso por periodos de 3 años y podrán ser reelectos automáticamente a menos que las Partes acuerden algo distinto.

Las Partes, de común acuerdo, podrán reemplazar o incluir panelistas en la "Lista de Panelistas de Terceros Países".

Las Partes podrán utilizar las listas indicativas aun cuando éstas no se hayan completado con el número de integrantes establecidos en los párrafos 1 y 2.

Artículo 15.8: Cualidades de los miembros del Panel

Todos los miembros del Panel deberán:

tener conocimientos especializados o experiencia en derecho, comercio internacional, otras materias cubiertas por este Acuerdo o en la solución de controversias derivadas de acuerdos comerciales internacionales;

ser seleccionados estrictamente en función de su objetividad, imparcialidad, confiabilidad y buen juicio;

ser independientes, no tener vinculación con cualquiera de las Partes y no recibir instrucciones de las mismas; y

cumplir el Código de Conducta que apruebe la Comisión.

Los individuos que hubieren intervenido en las consultas o en la reunión de la Comisión en una controversia, no podrán ser miembros del Panel establecido para resolver la misma controversia.

Artículo 15.9: Selección de integrantes del Panel

El Panel se integrará por 3 miembros. Las Partes aplicarán los siguientes procedimientos en la selección de los miembros del Panel:

dentro de los 15 días siguientes a la entrega de la solicitud para el establecimiento del Panel, cada Parte deberá designar a su panelista. Si una de las Partes no lo designa dentro del plazo previsto anteriormente, el Secretario General de la ALADI, a petición de cualquiera de las Partes, lo designará dentro de los 10 días siguientes a dicha petición;

las Partes designarán al tercer panelista, quien será el Presidente del Panel, dentro de los 15 días siguientes a la designación o selección del segundo panelista. Si las Partes no logran un acuerdo respecto de la designación del Presidente dentro del plazo previsto anteriormente, el Secretario General de la ALADI, a petición de cualquiera de las Partes, lo designará dentro de los 10 días siguientes a dicha petición;

la selección realizada por el Secretario General de la ALADI a la que se refieren los incisos (a) y (b) deberá realizarse por sorteo de las listas indicativas a las que se hace referencia en los párrafos 1 y 2 del Artículo 15.7, según corresponda, o en su defecto, los elegirá de la lista indicativa prevista en el Entendimiento Relativo a las Normas y Procedimientos por los que se Rige la Solución de Diferencias de la OMC; y

cada Parte en la controversia deberá esforzarse por seleccionar panelistas que tengan experiencia relevante en la materia de la disputa.

Si una Parte considera que un panelista infringe el Código de Conducta, las Partes en la controversia deberán celebrar consultas y si están de acuerdo, el panelista deberá ser removido y un nuevo panelista deberá ser designado de conformidad con este Artículo.

Artículo 15.10: Reglas de procedimiento

Dentro de los 6 meses siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo, la Comisión adoptará las Reglas Modelo de Procedimiento que garantizarán:

el derecho, al menos, a una audiencia ante el Panel;

la oportunidad para cada Parte de presentar alegatos iniciales y de réplica por escrito; y

que todos los escritos y comunicaciones con el Panel, las audiencias ante el Panel, las deliberaciones y el Informe Preliminar, tengan carácter confidencial.

Salvo que las Partes acuerden algo distinto, el procedimiento ante el Panel se seguirá conforme a las Reglas Modelo de Procedimiento.

La Comisión podrá modificar las Reglas Modelo de Procedimiento de conformidad con las atribuciones previstas en el Artículo 17.2 (Funciones de la Comisión Administradora).

A menos que las Partes acuerden algo distinto, dentro de los 20 días siguientes a la fecha de entrega de la solicitud de establecimiento del Panel, los términos de referencia del Panel serán:

"Examinar, a la luz de las disposiciones aplicables del Acuerdo, el asunto sometido en la solicitud de establecimiento del Panel y emitir las conclusiones, determinaciones y recomendaciones según lo dispuesto en los Artículos 15.12 y 15.13."

Si la Parte reclamante considera que un asunto ha sido causa de anulación o menoscabo de beneficios, los términos de referencia deberán indicarlo.

Cuando una Parte solicite que el Panel formule conclusiones sobre el grado de los efectos comerciales adversos que haya generado la medida adoptada por la otra Parte, los términos de referencia deberán indicarlo.

Artículo 15.11: Facultades del Panel

A solicitud de una Parte, o por su propia iniciativa, el Panel podrá recabar la información y la asesoría técnica de personas o grupos técnicos que estime pertinente.

El grupo técnico o de asesoría será seleccionado por el Panel de entre asesores o expertos independientes altamente calificados en materias científicas o técnicas, de conformidad con las Reglas Modelo de Procedimiento.

Antes de que el Panel solicite la asesoría a que hace referencia el párrafo 1, deberá notificar a las Partes su intención de solicitar dicha asesoría, estableciendo un plazo adecuado para que las Partes formulen las observaciones que crean convenientes.

El Panel deberá notificar a las Partes de toda información o asesoría a que se refiere el párrafo 1, estableciendo un plazo para que las mismas formulen sus comentarios.

Si el Panel toma en cuenta la información o la asesoría solicitada conforme al párrafo 1 para la elaboración de su informe, deberá también tomar en cuenta todas las observaciones y comentarios realizados por las Partes al respecto.

Artículo 15.12: Informe Preliminar

El Panel basará su Informe Preliminar en las disposiciones relevantes de este Acuerdo, los argumentos y comunicaciones presentados por las Partes y en cualquier información que haya recibido de conformidad con el Artículo 15.11.

Salvo que las Partes acuerden algo distinto, dentro de los 90 días siguientes al nombramiento del último panelista, y en el caso de mercancías perecederas dentro de 45 días, el Panel presentará a las Partes un Informe Preliminar que contendrá:

las conclusiones de hecho, incluyendo cualesquiera derivadas de una solicitud conforme al párrafo 6 del Artículo 15.10;

la determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones derivadas de este Acuerdo, o es causa de anulación o menoscabo en el sentido del Anexo al Artículo 15.2, o cualquier otra determinación solicitada en los términos de referencia; y

sus recomendaciones, cuando las haya, para la solución de la controversia.

Los panelistas podrán formular votos particulares sobre cuestiones respecto de las cuales no exista decisión unánime.

Las Partes podrán hacer observaciones o solicitar aclaraciones por escrito al Panel sobre el Informe Preliminar dentro de los 15 días siguientes a su presentación.

En este caso y luego de examinar las observaciones escritas, el Panel podrá, de oficio o a petición de alguna Parte:

realizar cualquier diligencia que considere apropiada; y

reconsiderar o corregir su Informe Preliminar.

Artículo 15.13: Informe Final

Salvo que las Partes acuerden algo distinto, el Panel basará su Informe Final en las disposiciones relevantes de este Acuerdo, las comunicaciones y argumentos de las Partes, cualquier información que se le haya presentado de conformidad con el Artículo 15.11, y las observaciones presentadas por las Partes en virtud del Artículo 15.12.

Si cualquiera de las Partes lo solicita, el Panel puede hacer recomendaciones para implementar su decisión.

Salvo que las Partes acuerden algo distinto, dentro de los 120 días siguientes a la selección del último miembro del Panel, y 80 días en caso de mercancías percederas, el Panel presentará a las Partes un Informe Final y, en su caso, los votos particulares sobre las cuestiones respecto de las cuales no haya existido decisión unánime. Dicho informe contendrá:

las conclusiones de hecho y de derecho;

su determinación sobre si una Parte ha incurrido en incumplimiento de sus obligaciones derivadas de este Acuerdo, o ha causado anulación o menoscabo en el sentido del Anexo al Artículo 15.2 o cualquier otra determinación solicitada en los términos de referencia;

sus recomendaciones para la implementación de su decisión, si cualquiera de las Partes lo hubiere solicitado; y

en caso de haber sido solicitadas, sus conclusiones respecto del grado de los efectos comerciales adversos causados por la medida impuesta por la Parte que incumplió con sus obligaciones conforme a este Acuerdo, o por la medida que ha causado anulación o menoscabo en el sentido del Anexo al Artículo 15.2.

El Informe Final deberá ser adoptado por consenso o en su defecto por la mayoría de miembros del Panel. El Informe Final puede ser objeto de correcciones o aclaraciones de forma, de conformidad con el párrafo 6 de este Artículo.

Ningún Panel podrá revelar la identidad de los panelistas que hayan votado con la mayoría o la minoría.

Las Partes podrán solicitar por escrito al Panel únicamente correcciones o aclaraciones de forma sobre el Informe Final dentro de los 10 días siguientes a la presentación del mismo. El Panel deberá responder tal solicitud dentro de los 20 días siguientes a su presentación, remitiendo cuando corresponda las aclaraciones y la versión corregida del informe que constituirá el Informe Final.

El Informe Final del Panel se publicará dentro de los 15 días siguientes a su comunicación a las Partes, salvo que ambas Partes decidan algo distinto y sujeto a la protección de la información confidencial.

Artículo 15.14: Cumplimiento del Informe Final

Una vez notificado el Informe Final del Panel de conformidad con el párrafo 3 del Artículo 15.13, las Partes podrán acordar la solución de la controversia, la cual normalmente se ajustará a las determinaciones y recomendaciones que, en su caso, formule el Panel.

Si en su Informe Final el Panel determina que la medida de una Parte es incompatible con sus obligaciones de conformidad con este Acuerdo, o ha causado anulación o menoscabo en el sentido del Anexo al Artículo 15.2, la solución será derogar, modificar o abstenerse de ejecutar la medida declarada incompatible o que ha causado anulación o

menoscabo de conformidad con las disposiciones de este Acuerdo, a menos que las Partes acuerden algo distinto.

Artículo 15.15: Incumplimiento - suspensión de beneficios

Si el Panel ha hecho una determinación conforme al párrafo 2 del Artículo 15.14, y la Parte demandada no ha cumplido, o las Partes no logran llegar a un acuerdo sobre una solución en virtud del párrafo 1 del Artículo 15.14, las Partes podrán iniciar negociaciones con miras a establecer una compensación mutuamente aceptable.

La Parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente a la Parte demandada, si después de 30 días de haberse notificado el Informe Final del Panel, las Partes:

no acuerdan una compensación; o

han acordado una solución conforme al párrafo 1 del Artículo 15.14 y la Parte reclamante considera que la Parte demandada no ha cumplido con los términos de dicho acuerdo.

La Parte reclamante deberá notificar por escrito su decisión a la Parte demandada y a la Comisión, especificando el sector y el nivel de beneficios a ser suspendidos.

La suspensión de beneficios durará hasta que la Parte demandada cumpla con el Informe Final del Panel o hasta que las Partes lleguen a un acuerdo mutuamente satisfactorio sobre la controversia, según sea el caso.

Al examinar los beneficios que habrán de suspenderse de conformidad con el párrafo 2, la Parte reclamante:

procurará primero suspender los beneficios dentro del mismo sector o sectores que se vean afectados por la medida, o por otro asunto que el Panel haya considerado incompatible con las obligaciones derivadas de este Acuerdo, o que haya sido causa de anulación o menoscabo en el sentido del Anexo al Artículo 15.2; y

podrá suspender beneficios en otros sectores cuando considere que es inviable o ineficaz suspender beneficios en el mismo sector o sectores.

A solicitud escrita de cualquiera de las Partes, y habiéndose notificado a la otra Parte, se instalará un Panel que determine si es manifiestamente excesivo el nivel de los beneficios que la Parte reclamante haya suspendido de conformidad con el párrafo 2.

El procedimiento ante el Panel constituido conforme al párrafo 6 se realizará de acuerdo con las Reglas Modelo de Procedimiento. El Panel presentará sus conclusiones dentro de los 60 días siguientes a la composición del Panel, o en cualquier otro plazo que las Partes acuerden.

Artículo 15.16: Revisión de cumplimiento

Sin perjuicio de lo previsto en el párrafo 2 del Artículo 15.15, la Parte demandada podrá someter el asunto a conocimiento del Panel, previa notificación escrita a la otra Parte, si existe desacuerdo con la otra Parte respecto del cumplimiento:

de las recomendaciones y determinaciones del Panel; o

del acuerdo a que hace referencia el párrafo 1 del Artículo 15.14.

El procedimiento ante el Panel constituido para efectos de este Artículo se tramitará de acuerdo con las Reglas Modelo de Procedimiento. El Panel presentará sus conclusiones dentro de los 60 días siguientes a la composición del Panel o en cualquier otro plazo que las Partes acuerden.

Si el Panel concluye que la Parte demandada ha eliminado la disconformidad, ha cumplido con las recomendaciones del Panel o ha cumplido con el acuerdo referido en el párrafo 1(b), la Parte reclamante eliminará sin demora la suspensión de beneficios que hubiere adoptado.

Sección B: Procedimientos internos

Artículo 15.17: Procedimientos ante instancias judiciales y administrativas internas

Cuando una cuestión de interpretación o de aplicación de este Acuerdo surja en un procedimiento judicial o administrativo interno de una Parte, o cuando un tribunal u órgano administrativo solicite la opinión de alguna de las Partes, esa Parte lo notificará a la otra. La Comisión procurará, a la brevedad posible, acordar una respuesta adecuada.

La Parte en cuyo territorio se encuentre ubicado el tribunal o el órgano administrativo, presentará a éstos cualquier interpretación acordada por la Comisión.

Cuando la Comisión no logre llegar a un acuerdo, cualquiera de las Partes podrá someter su propia opinión al tribunal o al órgano administrativo.

Anexo al Artículo 15.2

Anulación y menoscabo

Una Parte podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de este Capítulo cuando, en virtud de la aplicación de una medida que no contravenga el Acuerdo, considere que se anulan o menoscaban los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de la aplicación de los siguientes Capítulos:

Capítulo III Acceso a mercados.

Capítulo IV Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen.

Capítulo VII Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Capítulo VIII Obstáculos técnicos al comercio.

Capítulo X Comercio transfronterizo de servicios.

CAPÍTULO XVI

TRANSPARENCIA

Artículo 16.1: Definición

Para los efectos de este Capítulo, se entenderá por:

resolución administrativa de aplicación general: una resolución o interpretación administrativa que se aplica a todas las personas y hechos que, generalmente, se encuentran dentro de su ámbito y que establece una norma de conducta, pero no incluye:

una determinación o resolución formulada en un procedimiento administrativo que se aplica a personas, mercancías o servicios en particular de la otra Parte, en un caso específico; o

una resolución que decide sobre un acto o práctica particular.

Artículo 16.2: Punto de contacto

Cada Parte designará una dependencia u oficina como punto de contacto para facilitar la comunicación entre las Partes sobre cualquier asunto comprendido en este Acuerdo.

Cuando una Parte lo solicite, el punto de contacto de la otra Parte indicará el funcionario responsable del asunto y prestará el apoyo que se requiera para facilitar la comunicación con la Parte solicitante.

Artículo 16.3: Publicación

Cada Parte se asegurará de que sus leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general que se refieran a cualquier asunto comprendido en este Acuerdo, se publiquen a la brevedad o se pongan a disposición para conocimiento de las Partes y de cualquier interesado.

En la medida de lo posible, cada Parte publicará por adelantado cualquier medida que se proponga adoptar y que se refiera a cualquier asunto vinculado con este Acuerdo, y

brindará a la otra Parte oportunidad razonable para solicitar información y formular comentarios sobre las medidas propuestas.

Artículo 16.4: Notificación y suministro de información

Cada Parte notificará, en la medida de lo posible, a la otra Parte toda medida vigente que la Parte considere que pudiera afectar o afecte sustancialmente los intereses de esa otra Parte en los términos de este Acuerdo.

Cada Parte, a solicitud de la otra Parte, proporcionará información y dará respuesta pronta a los requerimientos de información de esa otra Parte sobre cualquier medida vigente relativa a este Acuerdo, sin perjuicio de que esa otra Parte haya o no sido notificada previamente sobre esa medida.

La notificación o suministro de información a que se refiere este Artículo se realizará sin que ello prejuzgue si la medida es o no compatible con este Acuerdo.

Cuando una Parte suministre información de carácter confidencial a la otra Parte de conformidad con este Acuerdo, la otra Parte mantendrá la confidencialidad de dicha información.

Artículo 16.5: Procedimientos administrativos

Con la finalidad de administrar en forma compatible, imparcial y razonable todas las medidas de aplicación general que afecten los aspectos que cubren este Acuerdo, cada Parte se asegurará de que, en sus procedimientos administrativos en que se apliquen las medidas mencionadas en el Artículo 16.3 respecto a personas, mercancías o servicios:

siempre que sea posible, las personas de la otra Parte que se vean directamente afectadas por un procedimiento, reciban conforme a las disposiciones internas, aviso razonable del inicio del mismo, incluidas una descripción de su naturaleza, la exposición del fundamento jurídico conforme al cual el procedimiento es iniciado y una descripción general de todas las cuestiones controvertidas;

cuando el tiempo, la naturaleza del procedimiento y el interés público lo permitan, las personas de la otra Parte reciban una oportunidad razonable para

presentar hechos y argumentos en apoyo de sus pretensiones, previamente a cualquier acción administrativa definitiva; y

se ajusten a la legislación nacional de esa Parte.

Artículo 16.6: Revisión e impugnación

Cada Parte establecerá o mantendrá tribunales o procedimientos judiciales o de naturaleza administrativa para efectos de la pronta revisión y, cuando se justifique, la corrección de las acciones administrativas definitivas relacionadas con los asuntos comprendidos en este Acuerdo. Estos tribunales serán imparciales y no estarán vinculados con la dependencia o la autoridad encargada de la aplicación administrativa de la ley, y no tendrán interés sustancial en el resultado del asunto.

Cada Parte se asegurará de que, ante dichos tribunales o en esos procedimientos, las personas tengan derecho a:

una oportunidad razonable para apoyar o defender sus respectivas posiciones;
y

una resolución fundada en las pruebas y presentaciones o, en casos donde lo requiera su legislación nacional, en el expediente compilado por la autoridad administrativa.

Cada Parte se asegurará de que, con apego a los medios de impugnación o revisión ulterior a que se pudiese acudir de conformidad con su legislación nacional, dichas resoluciones sean implementadas por las dependencias o autoridades.

CAPÍTULO XVII

ADMINISTRACIÓN DEL ACUERDO

Artículo 17.1: Comisión Administradora

Con el fin de lograr el mejor funcionamiento de este Acuerdo, las Partes establecen una Comisión integrada por el Secretario de Economía o su sucesor, por parte de México, y por el Ministro de Comercio Exterior y Turismo o su sucesor, por parte del Perú, o los representantes que ellos designen.

La Comisión establecerá y modificará sus reglas y procedimientos, y sus decisiones serán adoptadas de mutuo acuerdo.

La Comisión se reunirá al menos una vez al año, salvo que las Partes acuerden algo distinto. Las reuniones de la Comisión serán presididas sucesivamente por cada Parte, y podrán llevarse a cabo en forma presencial, o mediante teleconferencia, videoconferencia o a través de cualquier otro medio tecnológico.

Artículo 17.2: Funciones de la Comisión Administradora

La Comisión tendrá las siguientes funciones:

velar por el cumplimiento y la correcta aplicación de las disposiciones de este Acuerdo;

considerar y adoptar las decisiones necesarias para la implementación y cumplimiento de este Acuerdo, en particular sobre:

la mejora de las condiciones de acceso a mercados, de conformidad con el párrafo 4 del Artículo 3.4 (Eliminación de aranceles aduaneros);

la actualización de las reglas de origen establecidas en el Anexo al Artículo 4.2 (Reglas específicas de origen), de conformidad con el párrafo 1 del Artículo 4.38 (Comité de Reglas de Origen y Procedimientos relacionados con el Origen);

la incorporación de nuevas denominaciones de origen para su protección conforme al párrafo 3 del Artículo 5.2 (Reconocimiento y protección de denominaciones de origen);

las recomendaciones presentadas por el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, previsto en el Artículo 7.10 (Comité de Medidas Sanitarias y

Fitosanitarias) y por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, previsto en el 8.10 (Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio);

las recomendaciones presentadas por el Comité de Entrada y Estancia Temporal, previsto en Artículo 13.6 (Comité de Entrada y Estancia Temporal de Personas de Negocios); y

otras disposiciones del Acuerdo que le otorguen facultades específicas, distintas a las anteriormente mencionadas;

recomendar a las Partes, de ser el caso, enmiendas a este Acuerdo;

establecer mecanismos que contribuyan a una activa participación de los representantes de los sectores empresariales;

resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a la interpretación o aplicación de este Acuerdo, de conformidad con el Capítulo XV (Solución de controversias);

determinar el monto de las remuneraciones y gastos que se pagarán a los miembros del Panel en los procedimientos de solución de controversias;

supervisar el trabajo de todos los comités y grupos de trabajo o similares establecidos de conformidad con este Acuerdo; y

las demás que se deriven de este Acuerdo o que le sean encomendadas por las Partes.

Artículo 17.3: Atribuciones de la Comisión Administradora

La Comisión podrá:

establecer comités y grupos de trabajo para facilitar el cumplimiento de sus funciones;

emitir interpretaciones sobre las disposiciones de este Acuerdo;

buscar asesoría de personas o grupos no gubernamentales; y

realizar cualquier otra actividad que contribuya a la mejor implementación de este Acuerdo.

Artículo 17.4: Coordinadores del Acuerdo

Los Coordinadores de cada Parte serán:

para el caso de México, el Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía o su sucesor, o el representante que él designe; y

para el caso del Perú, el Viceministro de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo o su sucesor, o el representante que él designe.

Los Coordinadores del Acuerdo darán seguimiento apropiado a las decisiones de la Comisión y trabajarán de manera conjunta en los preparativos para las reuniones de la Comisión.

CAPÍTULO XVIII

EXCEPCIONES

Artículo 18.1: Excepciones generales

Se incorporan a este Acuerdo y forman parte integrante del mismo, el Artículo XX del GATT de 1994 y sus notas interpretativas, para efectos del Capítulo III (Acceso a mercados), Capítulo IV (Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen), Capítulo VII (Medidas sanitarias y fitosanitarias), Capítulo VIII (Obstáculos técnicos al comercio); salvo en la medida en que alguna de sus disposiciones se aplique al comercio de servicios o inversión.

Se incorporan a este Acuerdo y forman parte integrante del mismo, el Artículo XIV del AGCS, incluyendo las notas al pie de página¹, para efectos del Capítulo X (Comercio

transfronterizo de servicios), salvo en la medida en que alguna de sus disposiciones se aplique al comercio de mercancías.

Artículo 18.2: Seguridad nacional

Las disposiciones de este Acuerdo no se interpretarán en el sentido de:

obligar a una Parte a proporcionar ni a dar acceso a información cuya divulgación considere contraria a sus intereses esenciales en materia de seguridad;

impedir a una Parte que adopte cualquier medida que considere necesaria para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad:

relativa al comercio de armamento, municiones y pertrechos de guerra y al comercio y las operaciones sobre mercancías, materiales, servicios y tecnología que se lleven a cabo con la finalidad directa o indirecta de proporcionar suministros a una institución militar o a otro establecimiento de defensa;

relativas a las materias fisionables o fusionables, o a aquellas que sirvan para su fabricación;

adoptada en tiempo de guerra o en caso de grave tensión internacional; o

referente a la aplicación de políticas nacionales o de acuerdos internacionales en materia de no proliferación de armas nucleares o de otros dispositivos nucleares explosivos; ni

impedir a cualquier Parte adoptar medidas de conformidad con sus obligaciones derivadas de la Carta de las Naciones Unidas, con sus reformas, para el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales.

Artículo 18.3: Excepciones a la divulgación de información

Las disposiciones de este Acuerdo no se interpretarán en el sentido de obligar a una Parte a proporcionar o a dar acceso a información cuya divulgación pueda impedir el cumplimiento o ser contraria a su Constitución Política o a sus leyes, en lo que se refiere a la protección de la intimidad de las personas, los asuntos financieros, tributarios y a las cuentas bancarias de clientes individuales de las instituciones financieras, o ser contraria al interés público.

Artículo 18.4: Tributación

Salvo lo dispuesto en este Artículo, ninguna disposición de este Acuerdo se aplicará a medidas tributarias.

Nada de lo dispuesto en este Acuerdo afectará los derechos y las obligaciones de cualquiera de las Partes que se deriven de cualquier convenio tributario. En caso de incompatibilidad entre este Acuerdo y cualquiera de estos convenios, el convenio prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

No obstante lo dispuesto en el párrafo 2:

el Artículo 3.3 (Trato nacional), y aquellas otras disposiciones en este Acuerdo necesarias para hacer efectivo dicho Artículo, se aplicarán a las medidas tributarias en el mismo grado que el Artículo III del GATT de 1994; y

el Artículo 3.9 (Impuestos a la exportación), se aplicará a las medidas tributarias.

Los Artículos 11.12 (Expropiación e indemnización) y 12.18 (Expropiación e indemnización) se aplicarán a las medidas tributarias. No obstante, ningún inversionista podrá invocar esos Artículos como fundamento de una reclamación, hecha en virtud del Artículo 11.20 (Sometimiento de una reclamación a arbitraje), cuando se haya determinado de conformidad con este párrafo que la medida no constituye una expropiación. El inversionista someterá el asunto, al momento de hacer la notificación a que se refiere el Artículo 11.19 (Notificación y consultas), a las autoridades competentes señaladas en el Anexo al Artículo 18.4, para que dicha autoridad determine si la medida no constituye una expropiación. Si las autoridades competentes no acuerdan examinar el asunto o si, habiendo acordado examinarlo no conviene en estimar que la medida no constituye una expropiación, dentro de un plazo de 6 meses después de que se les haya

sometido el asunto, el inversionista podrá someter una reclamación a arbitraje, de conformidad con el Artículo 11.20 (Sometimiento de una reclamación a arbitraje).

Artículo 18.5: Balanza de pagos

Si una Parte experimenta graves dificultades en su balanza de pagos, incluyendo el estado de sus reservas monetarias, o en su situación financiera exterior o enfrenta la amenaza inminente de experimentarlas, podrá adoptar o mantener medidas restrictivas o medidas basadas en precios² respecto del comercio de mercancías y servicios, y respecto de los pagos y movimientos de capital, incluidos los relacionados con la inversión directa.

La Parte que mantenga o haya adoptado cualquiera de las medidas previstas en el párrafo 1 de este Artículo o cualquier modificación de éstas, presentará, cuando sea posible, un calendario para su eliminación. Asimismo, deberá comunicar a la otra Parte sin demora:

en qué consisten las graves dificultades de balanza de pagos o financieras exteriores o amenaza de éstas, según corresponda;

la situación de la economía y del comercio exterior de la Parte;

las medidas alternativas que tenga disponibles para corregir el problema; y

las políticas económicas que adopte para enfrentar los problemas mencionados en el párrafo 1, así como la relación directa que exista entre aquéllas y la solución de éstos.

La medida adoptada o mantenida por la Parte, en todo tiempo:

evitará daños innecesarios a los intereses económicos, comerciales o financieros de las otras Partes;

no impondrá mayores cargas que las necesarias para enfrentar las dificultades que originen que la medida se adopte o mantenga;

será temporal y se liberará progresivamente en la medida en que las graves dificultades de la balanza de pagos o financieras exteriores o amenazas de éstas mejoren;

deberá aplicarse de acuerdo con el más favorable, entre los principios de trato nacional y de nación más favorecida; y

deberá ser compatible con las condiciones establecidas en el Acuerdo sobre la OMC y con los Artículos del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional y otros criterios internacionalmente aceptados.

Anexo al Artículo 18.4

Autoridad competente

Para efectos del Artículo 18.4, la autoridad competente será:

en el caso de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o su sucesora; y

en el caso del Perú, la Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, Competencia e Inversión Privada del Ministerio de Economía y Finanzas o su sucesora.

CAPÍTULO XIX

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 19.1: Anexos, apéndices y notas al pie de página

Los anexos, apéndices y notas al pie de página de este Acuerdo constituyen parte integrante del mismo.

Artículo 19.2: Entrada en vigor

Este Acuerdo entrará en vigor 30 días después de que se haya efectuado el intercambio de comunicaciones por escrito, a través de la vía diplomática, que acrediten que las Partes han concluido las formalidades jurídicas necesarias para la entrada en vigor de este instrumento, salvo que las Partes acuerden un plazo distinto.

Artículo 19.3: Enmienda del Acuerdo

Las Partes podrán convenir, a solicitud de cualquiera de ellas y en cualquier momento, enmiendas a este Acuerdo para su mejor funcionamiento e implementación.

Las enmiendas que se introduzcan a este Acuerdo según lo dispuesto en este Artículo entrarán en vigor una vez que ambas Partes hayan cumplido con los procedimientos jurídicos internos para su aprobación, y formarán parte integrante de este Acuerdo.

Artículo 19.4: Negociaciones futuras

Un año después de la entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes iniciarán las negociaciones respecto de un Capítulo en materia de compras del sector público y un Capítulo en materia de facilitación de comercio y cooperación aduanera.

Artículo 19.5: Adhesión

En cumplimiento con lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980, este Acuerdo está abierto a la adhesión, mediante negociación previa, de los demás países miembros de la ALADI.

La adhesión será formalizada una vez negociados sus términos entre las Partes y el país adherente, mediante celebración de un Protocolo Adicional a este Acuerdo que entrará en vigor 30 días después de ser depositado en la Secretaría General de la ALADI.

Artículo 19.6: Denuncia

Cualquier Parte puede denunciar este Acuerdo. La denuncia se notificará por escrito a la otra Parte, así como a la Secretaría General de la ALADI, y surtirá efecto 180 días

después de ser notificada a la otra Parte, sin perjuicio de que las Partes puedan acordar un plazo distinto.

En el caso de la adhesión de un país o grupo de países conforme a lo establecido en el Artículo 19.4, no obstante que una Parte haya denunciado el Acuerdo, éste permanecerá en vigor para las otras Partes.

Las disposiciones en materia de inversión continuarán en vigor por un plazo de 10 años contados a partir de la fecha de terminación de este Acuerdo, respecto de las inversiones efectuadas únicamente durante su vigencia, y sin perjuicio de la aplicación posterior de las reglas generales del derecho internacional.

Artículo 19.7: Terminación del ACE N° 8

Este Acuerdo deja sin efecto el Acuerdo de Complementación Económica N° 8, sus anexos, apéndices y protocolos que hayan sido suscritos a su amparo.

Artículo 19.8: Disposición transitoria

No obstante lo previsto en el Artículo 19.7, el trato arancelario preferencial otorgado por el ACE N° 8 se mantendrá vigente por 30 días siguientes a la entrada en vigor de este Acuerdo, para los importadores que lo soliciten y utilicen los certificados de origen expedidos en el marco del ACE N° 8, siempre que se hayan emitido con anterioridad a la entrada en vigor de este Acuerdo y se encuentren vigentes.

Artículo 19.9: Reservas

Este Acuerdo no podrá ser objeto de reservas ni declaraciones interpretativas al momento de su ratificación o aprobación según los procedimientos jurídicos correspondientes de cada Parte.

Suscrito en la ciudad de Lima, Perú, el 6 de abril de 2011, en dos ejemplares originales en idioma castellano, siendo ambos igualmente auténticos.

**POR LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS**

**POR LA REPÚBLICA DEL
PERÚ**

**Bruno Francisco Ferrari García
de Alba
Secretario de Economía**

**Eduardo Ferreyros Küppers
Ministro de Comercio Exterior y
Turismo**

NOTAS AL PIE DE PÁGINA

Capítulo IV

¹Alevines significa peces jóvenes en estado post-larva, por ejemplo pececillos, esguines y anguilas.

Capítulo VIII

¹Cualquier referencia que se realice en este Capítulo a normas y reglamentos técnicos incluye aquellas normas y reglamentos técnicos en temas relativos a metrología, así como los procedimientos de evaluación de la conformidad derivados de ellos.

Capítulo IX

¹La palabra "podrán" no se interpretará en el sentido de que se permite continuar los procedimientos simultáneamente con la aplicación de los compromisos relativos a los precios, salvo en los casos en los que aunque se acepte un compromiso, la investigación de la existencia de dumping y daño se lleve a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades.

² El término "satisfactorio" no podrá interpretarse en el sentido de exigir que un compromiso sea presentado por "todos" los exportadores del producto investigado a la Parte importadora o por una mayoría de éstos.

Capítulo X

¹ Para efectos de los Artículos 10.3 y 10.4, "proveedores de servicios" tiene el mismo significado que "servicios y proveedores de servicios" de conformidad con lo establecido en los Artículos II y XVII del AGCS.

² "Educación superior especializada" incluye la educación posterior a la educación secundaria que está relacionada con un área específica del conocimiento.

³ "Adiestramiento o capacitación" incluye la educación técnico-productiva media.

⁴ Nada en este Capítulo, incluyendo este párrafo, está sujeto a la solución de controversias entre una Parte y un inversionista de la otra Parte conforme a la Sección C del Capítulo XI (Inversión).

⁵ Este párrafo no cubre las medidas de una Parte que limitan los insumos para el suministro de servicios.

⁶ La implementación de la obligación de establecer mecanismos apropiados para pequeños organismos administrativos podrá necesitar que se tomen en cuenta las limitaciones presupuestales y de recursos.

Capítulo XI

¹ Se entiende que un inversionista de una Parte pretende realizar una inversión en el territorio de la otra Parte, cuando ha llevado a cabo acciones concretas, sustanciales y necesarias para realizar dicha inversión, como ocurre cuando el inversionista ha presentado una solicitud para obtener un permiso o licencia que autoriza el establecimiento de una inversión.

² El trato “en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, adm inistración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones” a que se hace referencia en este Artículo, no se extiende a las disposiciones de solución de controversias, tales como las señaladas en la Sección C, estipuladas en otros acuerdos comerciales internacionales o de inversión.

³ Las Partes confirman que:

Un acto o una serie de actos de una Parte no podrá constituir una expropiación a menos que interfieran sustancialmente con un derecho de propiedad, tangible o intangible, o con los atributos o facultades esenciales del dominio de una inversión.

Este Artículo aborda dos situaciones. La primera es la expropiación directa, en donde una inversión es nacionalizada o de otra manera expropiada directamente mediante la transferencia formal del título o del derecho de dominio. La segunda situación es la expropiación indirecta, en donde un acto o una serie de actos de una Parte tienen un efecto equivalente al de una expropiación directa sin la transferencia formal del título o del derecho de dominio.

La determinación de si un acto o una serie de actos de una Parte, en una situación de hecho específica, constituye una expropiación indirecta, requiere de una investigación fáctica, caso por caso, que considere entre otros factores:

el impacto económico del acto gubernamental, aunque el hecho de que un acto o una serie de actos de una Parte tenga un efecto adverso sobre el valor económico de una inversión, por sí solo, no determina que una expropiación indirecta haya ocurrido;

el grado en el cual el acto gubernamental interfiere sustancialmente con las expectativas inequívocas y razonables de la inversión; y

el carácter del acto gubernamental.

Salvo en circunstancias excepcionales, no constituirán expropiaciones indirectas los actos regulatorios no discriminatorios de una Parte que son adoptados y aplicados para proteger objetivos legítimos de bienestar público, tales como la salud pública, la seguridad y el medioambiente, entre otros.

⁴ "Propósito público" significa, para el caso de México, utilidad pública, y para el caso del Perú, necesidad pública o seguridad nacional.

Capítulo XII

¹ Este Artículo no impone obligación alguna a las Partes de permitir el suministro transfronterizo de servicios financieros, según se define en los incisos (a) y (c) de la definición de "prestación transfronteriza de servicios financieros o comercio transfronterizo de servicios financieros" en el Artículo 12.1.

² "Propósito público" significa, para el caso de México, utilidad pública, y para el caso del Perú, necesidad pública o seguridad nacional.

Capítulo XIII

¹ Para el caso de México, "educación post secundaria" es equivalente a educación posterior al nivel bachillerato.

² Los plazos para la entrada y estancia temporal de las personas de negocios se establecen en la Parte II de este Anexo.

³ Por entidad de educación superior no universitaria se entiende: a) en el caso de México, los estudios técnicos posteriores al nivel de bachillerato; y b) en el caso del Perú, los estudios técnicos post-secundarios.

⁴ La persona de negocios que solicite entrada y estancia temporal de conformidad con esta Sección, podrá desempeñar funciones de capacitación relacionadas con su ámbito de conocimiento, incluida la impartición de seminarios.

⁵ Se entenderá por "contrato personal" para Perú un contrato de locación de servicios y para México un contrato de prestación de servicios, de conformidad con la legislación correspondiente de cada Parte.

Capítulo XIV

¹ El grado académico de bachiller aplicará únicamente para estudios en el Perú. Dicho grado académico se otorga al culminar satisfactoriamente estudios universitarios de pregrado en el Perú.

² Por centros de educación superior no universitaria se entiende:

para México, los estudios técnicos posteriores al nivel bachillerato;
y

para el Perú, los estudios técnicos post-secundarios.

³ El reconocimiento otorgado conforme a este Capítulo no implica, necesariamente, que los beneficiarios de dicho reconocimiento estén habilitados para el ejercicio profesional.

⁴ Para el caso de México, “estudios post-secundarios” es equivalente a estudios posteriores a nivel bachillerato.

⁵ La formación, además de los estudios, puede incluir prácticas pre-profesionales o servicio social estudiantil.

Capítulo XVIII

¹ Los incisos d) y e) del Artículo XIV del AGCS se incorporan mutatis mutandis a este Acuerdo, sin perjuicio de lo previsto en el Artículo 18.4.

² Para efectos de este Acuerdo, las medidas basadas en precios son las previstas en el Entendimiento Relativo a las Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de Balanza de Pagos.

BIBLIOGRAFÍA

- Access2Markets. (2023). *Tipos de Inversión*. <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/tipos-de-inversion>
- ALADI. (2020). *Ficha 6: El Comercio Internacional de Servicios* [Archivo PDF] http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/Fichas_ALADI/06_Servicios.pdf
- Andina. (2022). *Turismo: 167, 000 peruanos visitaron México entre enero y setiembre de este año*. <https://andina.pe/agencia/noticia-turismo-167000-peruanos-visitaron-mexico-entre-enero-y-setiembre-este-ano-732667.aspx>
- Cámara Peruana de Franquicias. (2019). *El mercado peruano de franquicias*. <https://cpfranquicias.com/estadisticas/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2613-P), Santiago de Chile, 2014. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36805/1/S1420131_es.pdf
- Embajada de México en Perú. (2022). *Aspectos generales de la relación económica entre México y el Perú*. <https://embamex.sre.gob.mx/peru/index.php/mexico-peru/relacion-economica#:~:text=Entre%20las%20empresas%20mexicanas%20que,%2C%20Mabe%2C%20Femsa%20y%20Cin%2C%A9polis>.
- Forbes. (2016). *Las 10 franquicias mexicanas más importantes*. <https://www.forbes.com.mx/las-10-franquicias-mexicanas-mas-importantes/>
- Gobierno de México. (06 de febrero de 2020). *Tradición e Identidad protegidas: las denominaciones de origen e indicaciones geográficas*. <https://www.gob.mx/impi/articulos/tradicion-e-identidad-prottegidas-las-denominaciones-de-origen-e-indicaciones-geograficas>
- Gobierno de México. (2017). *Servicios que ofrece el IMPI | Marcas | Denominaciones de origen*. México, IMPI [En línea] <https://www.gob.mx/impi/acciones-y-programas/servicios-que-ofrece-el-impi-marcas-denominaciones-de-origen>
- Gobierno de México. (2018). *¿Conoces las indicaciones geográficas?*. México, IMPI [En línea] <https://www.gob.mx/impi/articulos/conoces-las-indicaciones-geograficas>
- INDECOPI. (2019). *Resolución 062-2019/CDB-INDECOPI* [Archivo PDF]. <https://www.indecopi.gob.pe/documents/51763/405485/Res.+062-2019+Exp.+070-2017++Desestimar+los+cuestionamientos+formulados+por+Empresa+sider%C3%BArgica+del+Per%C3%BA+S.A.A..pdf/7563672e-d0f1-ba18-55bb-384eddbea6c2>
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (9 de junio de 2021). *Guía informativa sobre el procedimiento de investigación sobre salvaguardias* [en línea]. <https://www.gob.pe/institucion/indecopi/informes-publicaciones/1956291-guia-informativa-sobre-el-procedimiento-de-investigacion-sobre-salvaguardias>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2015). *LXXX Seminario de Derecho Tributario: La sanción de comiso de bienes en el Código Tributario* [Archivo PDF]. https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/LXXX_dcho_tributario_present.pdf

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ - MÉXICO

- Organización Mundial del Comercio. (2015). El segmento más dinámico del comercio internacional: Comercio de servicios. *Organización Mundial del Comercio*. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/20y_s/services_brochure2015_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (2017). *ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) - ACUERDO SOBRE LOS ASPECTOS DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO (ACUERDO SOBRE LOS ADPIC) (1994)* [En línea]. <https://www.wipo.int/wipolex/es/text/305796>
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *Informe sobre el comercio mundial 2019: El futuro del comercio de servicios*. <https://www.wto-ilibrary.org/content/books/9789287047779/read>
- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/antidum2_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Acuerdo sobre las Medidas en Materia de inversiones Relacionadas con el Comercio*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/invest_info_s.htm
- Organización mundial del Comercio. (2023). *Antidumping, subvenciones, salvaguardias: casos imprevistos, etc.* https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Explicación del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias ("Acuerdo SMC")*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/subs_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Información técnica sobre salvaguardias*. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2023). Parte II – Normas relativas a la existencia, alcance, y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual: Sección 3 y 4. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/27-trips_04b_s.htm#3
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Acuerdo sobre las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio* [Archivo PDF]. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/18-trims.pdf
- Peru Xpert. (2023). *Directorio de empresas*. <https://peruxpert.com/directorio-empresas>
- SICE. (2022). *Acuerdo de integración comercial entre la república del Perú y los Estados Unidos Mexicanos*. http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_PER_Integ_Agrmt/Text_Ch01-19_s.asp
- SICE. (2022). *Perú: Decreto Supremo N° 043-97-EF Reglamento sobre Dumping y Subvenciones*. http://www.sice.oas.org/antidumping/legislation/peru/043_s.asp#:~:text=%2D%20La%20de%20terminaci%C3%B3n%20de%20la%20existencia,previsto%20en%20el%20presente%20Reglamento.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2015) *DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL LEGISLACIÓN NACIONAL – PERU*. Ley de Propiedad Industrial - Decreto Legislativo N° 823. http://www.sice.oas.org/int_prop/nat_leg/Peru/D823f.asp
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2022). *Acuerdo de integración comercial entre la república del Perú y los Estados Unidos Mexicanos*. http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_PER_Integ_Agrmt/Text_Ch01-19_s.asp
- Sistema de información sobre Comercio Exterior. (2022). *Diccionario de términos de comercio*. [http://www.sice.oas.org/dic_\(Sistema_de_Información_sobre_el_Comercio_Exterior,2022\)tionary/sv_s.asp](http://www.sice.oas.org/dic_(Sistema_de_Información_sobre_el_Comercio_Exterior,2022)tionary/sv_s.asp)

AGRADECIMIENTO

Nuestro especial agradecimiento,

Al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, en especial a los siguientes funcionarios, por el valioso apoyo y aporte para la consolidación del presente trabajo:

Dra. Mariella Kazuko Amemiya Siu, Directora General de la Dirección General de Políticas de Desarrollo de Comercio Exterior y Directora € de la Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales.

Dr. Jorge Javier Salas Vega, Director General de la Dirección General de América Latina, Caribe e Integración Regional.

Dra. Patricia Suárez Ayala Coordinadora de la Dirección de Desarrollo de Mercados Internacionales.

Asimismo, nuestra gratitud para el Lic. Gregory Manuel Cisneros Calvo, Gerente General de Producción y Servicios Empresariales CISCA S.R.L. por brindar las facilidades para la estancia en el Perú del grupo de estudiantes de la División de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad Autónoma Chapingo de México.

GALERÍA FOTOGRÁFICA





