



PREMIO al MÉRITO EXPORTADOR 2013

MODELO DE
PARTICIPACIÓN DEL
PREMIO



Introducción

Vivimos en tiempos de profunda globalización. Nuestro mundo se vuelve cada vez más estrecho y la interdependencia entre bloques y países se ha acrecentado a niveles insospechados. Los acontecimientos económicos, ya sean positivos o negativos, se transmiten de manera inmediata entre los mercados mundiales generando subidas o caídas de la actividad económica, a una velocidad nunca antes vista.

El comercio internacional es ahora más dinámico y competitivo. Las empresas dominantes cada vez luchan más para mantener su preeminencia en el mercado. Las 500 empresas más importantes de la revista *Fortune* cambian cada año y no hay manera de predecir si mantendrán su lugar el año entrante, ante el arribo constante de nuevos y más agresivos competidores.

Bloques y países buscan constantemente nuevas y mejores formas de acceso a los mercados, a través de alianzas, tratados o convenios que les brinden oportunidades superiores a las de sus competidores, y por supuesto, también a través de la oferta de bienes y servicios cada vez más competitivos.

Conforme avanza el proceso globalizador, empresas y agencias dedicadas al comercio exterior continúan la búsqueda de estrategias y mecanismos para fomentar el acceso a los mercados y la competitividad de las exportaciones nacionales. Innovación, desarrollo tecnológico y diversificación parecen ser elementos comunes de la política de los países que buscan afianzarse en los mercados internacionales.

En este contexto, México debe esforzarse por preservar el papel preponderante que ha venido jugando en los últimos veinte años en los mercados internacionales. Las experiencias pasadas y presentes de nuestro país son elementos valiosos para encontrar nuevas estrategias de inserción a los mercados, tanto nuevos como tradicionales.

Se pretende jugar un papel importante en la estrategia de comercio exterior de México, al analizar cuidadosamente el desempeño de las empresas que se han destacado en la exportación y evaluar los méritos particulares que las hacen merecedoras del Premio al Mérito Exportador. La divulgación de casos de éxito, la identificación de métodos más competitivos para exportar y la recopilación de mejores prácticas para su difusión al sector exportador, son objetivos fundamentales de la Fundación en el contexto del proceso anual de búsqueda de ganadores del Premio al Mérito Exportador.

I. EL MODELO DEL PREMIO AL MÉRITO EXPORTADOR

En el contexto antes descrito, el modelo del Premio Nacional de Exportación busca estimular a las empresas exportadoras mexicanas para que continúen siendo el motor primario de crecimiento de la economía mexicana, intentando identificar especialmente, a aquellas empresas que han sido capaces de adaptarse a la globalización, haciéndose más competitivas al incorporar en sus exportaciones, métodos, sistemas, procesos,

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

tecnologías, productos o servicios innovadores, de mayor valor agregado y con más alto contenido tecnológico.

También quiere hacer sinergia con los Estados para fortalecer el reconocimiento a aquellas organizaciones que por su esfuerzo, competitividad e innovación han logrado competir, incrementar y diversificar sus ventas de bienes y servicios en mercados internacionales. En ese sentido, se ha buscado que los Estados implementan el Modelo del Premio Nacional en sus Premio Estatales y/o Regionales.

Este Modelo es de naturaleza flexible, se ha simplificado y busca obtener respuestas directas y muy concretas de cada empresa o institución participante, para que sin recurrir a respuestas rebuscadas y grandilocuentes, manifiesten lo que a su juicio mejor las identifica como posibles ganadoras del Premio al Mérito Exportador. Se mantiene estricto en relación con la calidad, pues garantiza que los evaluadores profundicen en la segunda etapa, en todos aquellos puntos que consideren sustantivos para identificar casos de éxito y mejores prácticas en materia de comercio exterior de las empresas, instituciones y organizaciones participantes.

En síntesis, este modelo va de lo estratégico a lo específico, en lugar de continuar la práctica del modelo original que consistía en ir de lo general a lo particular. Busca identificar de manera inmediata si una empresa tiene verdadero mérito exportador, permitiendo que sea la propia empresa la que identifique, de entrada, que es lo más relevante de su proceso exportador, para profundizar después en las características específicas que lo han hecho exitoso.

También busca aprovechar al máximo las herramientas electrónicas modernas para agilizar los tiempos, evitar impresiones en papel, simplificar los procesos de evaluación y brindar transparencia total al proceso. Todo esto gracias a la utilización del portal del Premio que vía internet permitirá el registro en línea de solicitudes de empresas, instituciones y evaluadores. El portal se constituye como un medio de comunicación entre evaluadores y empresas, y generará reportes automáticos para hacer más expedito el proceso.

Este Modelo busca:

1. Premiar el esfuerzo de quienes han sabido conquistar los mercados internacionales con base en esfuerzo, dedicación y talento, y ofrecer con ello un ejemplo y modelo a seguir para otras empresas que desean lograrlo también;
 2. Ofrecer a empresas, instituciones y otras organizaciones, una herramienta útil de diagnóstico y autoevaluación de sus sistemas, procesos y prácticas de comercio exterior;
 3. Diagnosticar el estado de dichos sistemas, procesos y prácticas, identificando las fortalezas y áreas de oportunidad de empresas para mejorar su competitividad y acceso a los mercados internacionales;
 4. Proyectar a las empresas participantes en el proceso del Premio al Mérito Exportador, como agrupaciones de clase mundial, sin importar sector o tamaño;
- Adicionalmente, el nuevo modelo pretende:

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

5. Identificar casos de éxito reproducibles a nivel nacional y mejores prácticas en materia de comercio exterior para transferirlas al sector exportador y mejorar la competitividad de México en el mundo;
6. Investigar a fondo las causas, estrategias y acciones que han favorecido el éxito exportador de empresas, instituciones y organizaciones, para buscar transferirlas posteriormente a otras organizaciones con características similares; y,
7. Detectar y reconocer a las empresas que habiéndose adaptado a la globalización, han generado exportaciones de bienes y servicios con mayor contenido de valor agregado, innovación y adelantos tecnológicos.

El Premio reconoce la necesidad de contar con instrumentos que incentiven y tengan como principal propósito estimular la cultura exportadora y favorecer el uso de los instrumentos de fomento a las exportaciones para lograr una mayor competitividad en los mercados internacionales.

II. CARACTERÍSTICAS DEL MODELO DEL PREMIO

El Modelo refleja el compromiso y la experiencia de las empresas mexicanas exportadoras participantes que se han distinguido por la conquista de los mercados internacionales con esfuerzo, creatividad, diferenciación y constancia, así como de las instituciones y organizaciones que prestan servicios efectivos en beneficio del desarrollo del sector exportador y que han generado resultados relevantes e impactos positivos dentro del desarrollo social y económico del país.

Las características más importantes de este modelo son:

1. Va de las cuestiones más estratégicas que explican el éxito de la empresa, a las causas específicas que lo provocaron;
2. Busca simplificar los procedimientos, dividiendo en dos partes la información que debe proporcionarse, para hacer más accesible la participación de las empresas. La primera parte consta de preguntas estratégicas, sencillas y muy directas, y la segunda de preguntas específicas de gran profundidad.
3. Busca identificar de manera inmediata si las empresas registradas para participar en el Premio, realmente tienen mérito exportador para pasar a una segunda etapa, en la que se profundizará sobre las razones del éxito y las áreas de oportunidad existentes;
4. Evita que las empresas que carecen de méritos para concursar por el Premio, inviertan su valioso tiempo y el de los evaluadores, que de manera honorífica donan su trabajo para analizar a las agrupaciones participantes, en un proceso que al menos de momento, no les rendirá frutos;
5. Está orientado a la identificación de casos de éxito y de mejores prácticas, con la finalidad de difundirlas y transferirlas posteriormente a otras empresas;
6. Utiliza los adelantos de la era de la información para realizar todo el proceso a través del portal del Premio al Mérito Exportador, lo cual le brinda agilidad y transparencia;
7. Proporciona al modelo un enfoque dinámico y de gran flexibilidad, al permitir que en la segunda etapa del proceso, los evaluadores puedan profundizar con absoluta libertad sobre temas específicos, muy ligados a los estratégicos, que hayan sido identificados durante la primera etapa del proceso.

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

Como se mencionó en párrafos anteriores, el Modelo tiene el propósito de promover la difusión de experiencias y mejores prácticas de las empresas ganadoras y que pueden servir de ejemplo y comparación de los diferentes factores claves para la conquista del espacio exportador o de herramientas acordes a las características particulares de la organización y su entorno. Por ende, no se basa ni pretende ser ninguna teoría o corriente específica, en ese sentido no es un Modelo con carácter prescriptivo.

Las organizaciones participantes podrán identificar sus fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad así como sus ventajas competitivas y comparativas, todos éstos, elementos básicos para su conservación y subsistencia en materia de exportación dentro de un mundo sumamente competitivo y globalizado. Idealmente, esto les permitirá generar valor agregado y realizar innovaciones a sus procesos y sistemas de comercio exterior. Asimismo, a través de este Modelo, la empresa o institución educativa podrá darle seguimiento a su desarrollo, evolución y proceso de aprendizaje y alcanzar altos niveles de competitividad y mejorar con ello, el tejido económico y social de México.

III. MODELO PARA EMPRESAS

El Modelo para Empresas consta de tres etapas. La primera etapa está conformada por un bloque de 10 preguntas estratégicas orientadas a diversos tipos de empresas. Estas preguntas estratégicas deberán ser contestadas por todas las empresas, podrán participar también empresas que dependan orgánica y financieramente de los gobiernos estatales o municipales. Las empresas IMMEX deberán contestar las 10 preguntas antes mencionadas más la pregunta 11, que es exclusiva para este tipo de empresas.

Los criterios para evaluar la primera etapa serán los siguientes:

- Experiencia exportadora, diversificación de mercados y productos, e importancia relativa de su actividad exportadora;
- Factores individuales diferenciadores que hacen de la empresa un caso de éxito;
- Ventajas comparativas y competitivas de la empresa;
- Utilización de mecanismos de fomento a las exportaciones tales como tratados y otros programas de apoyo;
- Capacidad de innovación;
- Grado de formalización de sus procesos de comercio exterior;
- Utilización de sistemas o programas de control de calidad
- Estrategia de acceso a mercados
- Efectividad de sus mecanismos de logística
- Claridad en la detección de debilidades, amenazas y áreas de oportunidad de la empresa

Los evaluadores serán responsables de asignar calificaciones del 1 al 10 a las respuestas de las empresas, instituciones y organizaciones participantes, en donde 10 será la calificación más alta y 1 la más baja. Será responsabilidad de la Comisión de Evaluación definir la ponderación que deberá tener cada una de las preguntas de la primera etapa del modelo.

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

Las empresas que hayan aprobado la primera etapa, estarán en posibilidad de pasar a la segunda. En esa segunda etapa, además de solicitar los estados financieros de la empresa, los evaluadores tendrán oportunidad de hacer preguntas específicas derivadas de lo que haya sido detectado en la primera etapa. Cada evaluador podrá hacer solamente un máximo de dos preguntas a cada empresa, institución educativa, organismo promotor de comercio exterior, o cadena o alianza innovadora de comercio exterior de los que sea responsable. Los evaluadores realizarán las preguntas en línea a través del portal www.pne.economia.gob.mx en el Módulo de Baja California. Las empresas contestarán las preguntas por la misma vía. No existe un cuestionario prefijado para la segunda etapa, sino que con toda flexibilidad, los evaluadores podrán hacer preguntas sobre cualquier área, tema o aspecto de la empresa evaluada.

Las empresas que hayan sido aprobadas en la segunda etapa estarán en posibilidad de pasar a la tercera. Durante la tercera etapa se llevará a cabo la visita de campo a las empresas que permanezcan en el proceso. Existen elementos pre-acordados que los evaluadores deberán revisar durante la visita física a las instalaciones de la empresa, aunque tendrán también la posibilidad de realizar preguntas sobre cualquier tema o aspecto de la empresa visitada.

Finalmente, los evaluadores decidirán después de la visita de campo a las empresas que hayan llegado a la tercera etapa, cuáles serán las empresas que recomendarán como finalistas al Comité de Premiación, quien tendrá la última palabra para seleccionar a los ganadores del Premio Nacional de exportación en las distintas categorías.

III.1. PRIMERA ETAPA

PREGUNTAS ESTRATÉGICAS PARA TODAS LAS EMPRESAS

1.- ¿Cuáles son sus 5 principales productos y/o servicios de exportación, los mercados a los que los dirige, el número de clientes, el monto de sus exportaciones y el porcentaje que dichas exportaciones representan dentro de sus ventas totales?

1.1. Enlistar en los cuadros siguientes, correspondientes a 2010, 2011 y 2012, los 5 principales productos o servicios de exportación, los mercados a los que los exporta, el número de clientes por mercado, los montos por producto y mercado de sus ventas internacionales y los porcentajes que cada uno de ellos representa con respecto a sus ventas totales.

2010				
Producto/servicio	Mercados (país)	No. de clientes	Monto (M.N.)	Porcentaje
1				

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

2				
3				
4				
5				

2011				
Producto/servicio	Mercados (país)	No. de clientes	Monto (M.N.)	Porcentaje
1				
2				
3				
4				
5				

2012				
Producto/servicio	Mercados (país)	No. de clientes	Monto (M.N.)	Porcentaje
1				

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

2				
3				
4				
5				

2. ¿Cuáles son los factores que a su juicio han determinado el éxito exportador de su empresa?

2.1. Mencionar y explicar al menos 3 factores internos o externos a la empresa, que usted considera hayan sido determinantes para lograr su éxito exportador. En una cuartilla, la empresa deberá proporcionar de manera concisa aquella información que mejor describa los factores que han determinado su éxito exportador.

3. ¿Cuáles son los factores que considera que hacen a su empresa merecedora del Premio Nacional de Exportación?

3.1. Explicar y desarrollar al menos 3 factores por los cuales considera que su empresa es merecedora del Premio. En un mínimo de 2 cuartillas y un máximo de 3, la empresa deberá enlistar y explicar aquellos factores que desde su punto de vista, convierten a su empresa en merecedora del Premio Nacional de Exportación.

4. ¿Se ha beneficiado usted de algún Tratado de Libre Comercio en sus exportaciones, o qué factores lo han hecho competitivo en los mercados internacionales?

4.1. En un mínimo de 1 cuartilla y un máximo de 2, la empresa deberá explicar si algún Tratado de Libre Comercio le ha permitido hacer más competitivas sus exportaciones, ya sea a través de preferencias arancelarias, aprovechamiento de reglas de origen para la obtención de insumos, cuotas o cupos, o cualquier otro mecanismo derivado de dicho Tratado. De no ser así, o si existiesen factores adicionales que han influido para que su empresa haya logrado un mejor acceso a los mercados internacionales, por favor menciónelos.

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

5. ¿Cuál es el grado de importancia que su empresa le asigna a la innovación de productos, procesos o servicios?

5.1. En un mínimo de 1 cuartilla y un máximo de 2, la empresa deberá indicar qué tan importante es la innovación dentro de su empresa, así como las estrategias, políticas o prácticas que ha puesto en marcha para lograr innovar en productos, procesos o servicios.

6. ¿Sus procesos de comercio exterior están debidamente institucionalizados y formalizados?

6.1. En un mínimo de 2 cuartillas y un máximo de 3, describa el conjunto de sistemas, procesos y actividades que su empresa realiza de manera cotidiana y automática para el adecuado desempeño de sus actividades de exportación, incluyendo de ser el caso, optimización de su proveeduría, eficiencia en la producción, control de inventarios, mercadotecnia y otros que considere importantes mencionar, siempre y cuando estén relacionados con los procesos de comercio exterior de su empresa.

7. ¿Tiene usted establecidos mecanismos o procesos de control de calidad?

7.1. En una cuartilla describa los mecanismos, procesos o sistemas de control de calidad que su empresa ha implementado para hacer más competitivas sus exportaciones. Describa a grandes rasgos cuáles son sus estándares de calidad, así como la forma en que se aplican a las actividades de exportación.

8. Describa su estrategia de acceso a mercados.

8.1. En un mínimo de 1 cuartilla y un máximo de 2, describa los aspectos que su empresa toma en cuenta para la selección de sus mercados de exportación, así como la metodología, técnica o procedimiento que sigue, para garantizar el mejor acceso posible de sus productos o servicios a dichos mercados, incluyendo estrategias o mecanismos de promoción, negociación y comercialización.

9. Describa usted sus procesos de logística de importaciones y exportaciones.

9.1. En un mínimo de 1 cuartilla y un máximo de 2, describa de manera precisa los procedimientos y mecanismos que utiliza para hacer más eficiente a su empresa en los procesos de importación de bienes intermedios, insumos o servicios y en la exportación de bienes o servicios hacia el exterior. Mencione a grandes rasgos, en caso de tenerlas, sus políticas de proveedores, clientes, aduanas, transporte, canales de distribución y otros que considere importantes.

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

10. ¿Cuáles son a su juicio, las principales debilidades o áreas de oportunidad de su empresa?

10.1 Describa en una cuartilla:

- i. Los aspectos de su empresa en los que considera que podría haber mejoras;
- ii. Los aspectos que usted corregiría para mejorar sus operaciones de comercio exterior; y,
- iii. Los aspectos que, aun estando fuera de su alcance, limitan su acceso y competitividad en los mercados internacionales.

Adicionalmente a las anteriores, únicamente las empresas que participen bajo la categoría de empresas IMMEX, deberán contestar la siguiente pregunta:

11. ¿Ha detectado alguna oportunidad de mejora en sus operaciones de comercio exterior derivada de los programas o instrumentos autorizados a la empresa por la Secretaría de Economía? De ser el caso, descríbala.

11.1. Mencionar y explicar en un máximo de 2 cuartillas los beneficios que la aplicación de programas o instrumentos aprobados por la Secretaría de Economía le han brindado a la empresa. Al hacerlo, favor de indicar el nombre del programa con el que cuenta, así como la fecha de inicio del mismo.

III.2. SEGUNDA ETAPA

**PREGUNTAS ESPECÍFICAS
PARA TODAS LAS EMPRESAS**

Como se mencionó anteriormente, una de las características del modelo del Premio AL Mérito Exportador es que va de lo estratégico a lo específico. El mecanismo de esta segunda etapa, denominada Preguntas Específicas, consiste en que los evaluadores profundicen en todas aquellas cuestiones que consideren relevantes para identificar posibles casos de éxito y mejores prácticas en materia de comercio exterior de las empresas participantes.

Los Evaluadores podrán realizar preguntas específicas de gran profundidad, solicitando así información más detallada y concreta de ciertas áreas de interés sobre las empresas participantes que calificaron a la segunda etapa. Se adentrarán en cualquier aspecto en que requieran aclaraciones o mayor conocimiento, pero sobre todo, que esté relacionado a las respuestas dadas a las preguntas estratégicas efectuadas durante la primera etapa del proceso.

Así, los Evaluadores podrían realizar preguntas sobre cuestiones tales como: estados financieros; estructura organizativa; capacitación y desarrollo del personal; planeación

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

estratégica; desarrollo y fortalecimiento de sus capacidades clave de producción; normas, regulaciones y certificaciones; desarrollo de proveedores; instrumentos de apoyo a las exportaciones, selección de mercados, promoción y distribución de sus productos y/o servicios; clientes; conocimientos técnicos y especializados en el área de comercialización extranjera; y ejecución de estrategias definidas, entre otras.

Lo anterior servirá para que los evaluadores identifiquen si la empresa que clasificó a esta etapa, sigue contando con el suficiente mérito exportador, para continuar hacia la tercera y última etapa del modelo del Premio al Mérito Exportador.

Esta segunda etapa es dinámica y de relación estrecha entre el evaluador y la empresa participante, ya que existe una interacción inmediata a través del portal, lo que permitirá que el proceso de evaluación sea más ágil, flexible y personalizado.

III.3. TERCERA ETAPA

VISITA DE CAMPO

La visita de campo es la última de las tres etapas del proceso de evaluación. El objetivo fundamental es corroborar la información presentada por parte de las empresas participantes durante las dos etapas anteriores y percibir de manera presencial si realmente existen méritos suficientes para obtener el Premio al Mérito Exportador.

La Comisión de Evaluación determinará las empresas que recibirán la visita de los evaluadores, de conformidad con los resultados de la segunda etapa del proceso. Las visitas se realizarán en las fechas que de manera coordinada acuerden las empresas y la Comisión de Evaluación.

Con estas visitas, los evaluadores terminarán de definir a los candidatos finalistas que serán presentados al Comité de Premiación, órgano máximo de decisión del Premio al Mérito Exportador.

III.4. Comité de Premiación

La Comisión de Evaluación emitirá sus recomendaciones sobre las empresas que, a juicio de sus miembros, puedan ser merecedores de obtener el Premio al Mérito Exportador.

Durante la reunión del Comité de Premiación, los coordinadores de la Comisión de Evaluación de las seis categorías del Premio, expondrán ante los integrantes del Comité las principales características y méritos de los finalistas, sin mencionar sus nombres.

Dichos integrantes no podrán en ningún momento saber cuáles son las empresas que estarán siendo evaluados en dicha sesión. Para lograr este importante objetivo, los finalistas serán identificados con claves especiales que permitirán su anonimato. Los integrantes del Comité de Premiación podrán así emitir un voto secreto para elegir a los ganadores del Premio.

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.

Los integrantes del Comité de Premiación son:

1. Secretaría de Economía.
2. Secretaría de Economía
3. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
4. Secretaría de Comunicaciones y Transportes
5. Secretaría de Desarrollo Económico
6. Asociaciones en el ramo o sector del Comercio Exterior
7. Organismos Empresariales cúpula
8. Instituciones de Educación Superior

Las empresas que obtengan la mayoría de votos serán identificados como los ganadores del Premio al Mérito Exportador. El fallo del Comité de Premiación es definitivo e inapelable.

Los nombres de los ganadores del Premio al Mérito Exportador podrán ser dados a conocer únicamente durante la Ceremonia de Premiación que presidirá el Presidente Gobernador del Estado de Baja California. Todos los finalistas podrán ser invitados a la Ceremonia, pero no será sino hasta el momento en que el Gobernador entregue los Premios, que los finalistas conocerán quienes son los ganadores.

Los ganadores recibirán una presea y una placa de reconocimiento y podrán desde ese momento hacer uso del logotipo del **Premio al Mérito Exportador Baja California 2013** en sus materiales de promoción y publicidad para reforzar su posicionamiento en el mercado, en forma permanente siempre y cuando se consigne el año en que fue otorgado.

*Este Modelo ha sido adaptado para el Premio al Mérito Exportador del Estado de Baja California y está basado en el Modelo del Premio Nacional de Exportación, realizado en el año 2010 por miembros de la Fundación Premio Nacional de Exportación A.C., quien cuenta con los derechos del mismo. En ese sentido, no se podrá realizar ninguna modificación, corrección, ni enmienda a este documento.