



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

CAMPUS "ARAGÓN"

"PERSPECTIVAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA  
INDUSTRIA DEL CALZADO EN MÉXICO  
FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO  
DE NORTEAMÉRICA"

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES  
P R E S E N T A:  
CELINA ELOISA ALVARADO COURET

Asesor de Tesis: Lic. Armando Ramírez Becerra

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MEX.

1998

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS**

**A DIOS,**  
*Por darme la gracia de la vida.*

**A EMILIO**  
*Por su amor y apoyo  
incondicionales.*

**A LA MEMORIA DE MI PADRE**  
*Quien supo inculcarme  
los valores de la perseverancia  
y superación.*

**A MI MADRE**  
*Por su ejemplo de  
servicio y dedicación  
al trabajo.*

**A MIS HERMANOS,  
EMMA ELIZABETH, TERESITA MA.  
DE LOURDES, MA. DEL ROSARIO  
Y ALBERTO.**

*Quienes siempre me han brindado su apoyo  
moral y respeto.*

**A MIS SOBRINOS,  
Dinorah Elizabeth, Brenda Teresa, Antonio,  
Juan Alberto, Edna Mae, Héctor Aáron,  
Donald Paul, Emma Doménica, John,  
Brian Armando, Sayra Lucero, Daniela,  
Francisco Javier, Melissa Elizabeth,  
Paloma Cúlali y Paulina.**

*Porque su sonrisa inspira confianza en  
el presente y esperanza en el mañana.*

**AL PROFR. LIC. ARMANDO  
RAMIREZ BECERRA,**

*Por su confianza, paciencia y  
buen humor, factores indispensables  
en la realización del presente trabajo.*

**A MIS MAESTROS,**

*Quienes en el transcurso de mi  
preparación escolar compartieron  
su valiosa experiencia y conocimientos  
sin limitaciones.*



### **A MIS AMIGOS,**

*Quienes de una forma u otra, colaboraron arduamente para la realización del presente y me ofrecieron todo su apoyo incondicional: Isabel Pichón, Marco Alberto Soto, Laura, Eréndira y Maribel Dueñas, Ivonne Rodríguez, Rosa Lilia Aranda, Patricia Calvo y José Luis Félix, Flor Salaiza y Carlos Sandoval, Ma. Magdalena Rodríguez y Abel Morales, Leticia Campaña, Miguel García, Karen López, Samuel Ocampo, Mariana Rita, Fam. Méndoz, Georgina Morales, Rosa Ma. Flores y Ramón Ramos, Víctor Monarque, Fam. Dueñas Rodríguez, Alejandra Sandoval y César Ortiz, Roberto Tapia, Familia Rodríguez Virgen, Ma. de Jesús Virgen, Fam. Rodríguez Chavez, Guillermo Vélez, Fernando García, Laura Estrada, Fernando Espinoza, Teodora Sámano, Francisco Lamas, Rubén Benitez, Familia Inurreta Couret, Ma. Eugenia y Beatriz, Blanca Mercado, Magda Gpe. Silva, Catalina Verduzco, Antonio Pérez, Fam. Oviedo, Luz Alvarado, Elena Menocal, Fam. Velasco Barrera, Fam. Luna Rentería, Raymundo Flores, Verónica y Ricardo Cázarez, Carmen Navarro, Jacobo Pérez, Beatriz Couret y Fabián García, Jesús, Elma, Alicia, Rufo, Raúl y Guadalupe Couret.*

## INDICE

	PAGINA
INTRODUCCIÓN .....	1
 <b>CAPITULO I.- CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA MEXICANA</b>	
I.1.- Conceptos de Micro y Pequeña Industria Mexicana .....	7
I.2.- Situación General de la Micro y Pequeña Industria en México .....	9
I.3.- Problemática de la micro y Pequeña Industria Mexicana .....	19
I.4.- Importancia de la Micro y Pequeña Industria en el Desarrollo de México .....	23
 <b>CAPITULO II.- SITUACIÓN ACTUAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO</b>	
II.1.- Descripción de la Industria del Calzado en México .....	27
II.2.- Principales Factores que Frenan el Desarrollo de la Micro y Pequeña Industria del Calzado .....	34
II.3.- Indicadores Básicos de la Industria del Calzado .....	42
 <b>CAPITULO III.- LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL MARCO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA</b>	
III.1.- Panorama General de la Industria del Calzado a Nivel Internacional .....	48
III.2.- Comercio Exterior de la Industria del Calzado en México .....	53
III.3.- Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica: Perspectivas para la Industria del Calzado .....	56
III.3.1.- Relación de las fracciones Arancelarias Relativas al Calzado, Comprendidas en la Ley del Impuesto General De Importación, con sus Ad Valorem, Requisitos, Fecha y sus Periodos de Desgravación .....	56
III.3.1.1.- Requisitos de importación de las fracciones arancelarias comprendidas en el capítulo 64 relativo al calzado, de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación .....	61

III.3.1.2.- Periodos de Desgravación de las fracciones arancelarias comprendidas en el capítulo 64, relativo al calzado, de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en comparación con los países firmantes del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte .....	70
III.3.2.- Acuerdo por el que se Establecen las Normas para la Determinación del País de Origen de las mercancías que se Importen a territorio de los Estados Unidos Mexicanos para los Efectos de la Aplicación de la Ley de Comercio Exterior en Materia de Cuotas Compensatorias .....	84

**CAPITULO IV. ESTRATEGIAS DE APOYO PARA EL DESARROLLO DE UNA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO SÓLIDA Y COMPETITIVA FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA**

**IV.1.- SECTOR PUBLICO.**

IV.1.1.- Nacional Financiera, SNC (NAFIN) .....	110
IV.1.2.- Calidad Integral y Modernización (CIMO) .....	119
IV.1.3.- Banco Nacional De Comercio Exterior; SNC (BANCOMEXT) .....	123
IV.1.4.- Conacyt-Fideteq .....	134

**IV.2.- SECTOR PRIVADO**

IV.2.1.- Uniones de Crédito.	
IV.2.1.1.- Unión de Crédito de la Industria del Calzado y Afines, S.A. de C.V. ....	142
IV.2.2.- FUNDES México (Fundación para el Desarrollo Sostenible) .....	145
IV.2.3.- Empresa Integradora (E.I.) .....	150

<b>CONCLUSIONES</b> .....	163
---------------------------	-----

<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	170
---------------------------	-----

## INTRODUCCIÓN

Los grandes cambios económicos y políticos generados en la década de los ochenta, caracterizados por el fin de la guerra fría; la caída del muro de Berlín y por consiguiente la fusión política y económica de las Alemanias Oriental y Occidental, la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), y el surgimiento de bloques económicos como la Unión Europea y la Cuenca del Pacífico, trajo consigo un Nuevo Orden Económico Internacional, donde no existe la bipolaridad, sino varios centros de poder, el cual se manifiesta a través de la inserción de sus productos a nuevos y más grandes mercados.

Pues bien, esta nueva forma de interrelación de país a país donde se le da una prioridad mayor a los asuntos económicos que en épocas anteriores, ha servido de base para sostener la tesis de que en la actualidad las relaciones internacionales se manifiesten a través de las relaciones comerciales internacionales, por lo que es importante que los estudiosos de las relaciones internacionales le den a sus investigaciones un enfoque más económico, con objeto de que los estudiantes de esta disciplina tengan una formación más integral del entorno económico-político internacional, lo que generará en el futuro profesionales más competitivos y eficientes.

La globalización económica, ha obligado a la comunidad internacional, a integrarse en bloques económicos, si es que quieren que sus exportaciones crezcan y que su mercado doméstico no se vea inundado por productos provenientes del exterior, ocasionando así, fuertes pérdidas para sus industrias nacionales.

Lo anterior, obligó a los dirigentes de la política económica de México -caracterizada por un alto proteccionismo-, a dar el giro a la apertura comercial, lo que dañó de manera

muy significativa a la industria nacional, principalmente en los sectores de la confección, textil y calzado.

No sólo México vio amenazada su industria, sino que Estados Unidos y Canadá se dieron cuenta que cada vez era más difícil que sus productos ingresaran a los mercados mundiales y sostenían problemas en sus mercados internos - aún cuando entre los dos existe un Acuerdo de Libre Comercio -. Por tal motivo, México, Estados Unidos y Canadá decidieron conjuntar esfuerzos, para hacer frente a la competencia internacional y salvaguardar los mercados nacionales, por medio de un Acuerdo de Libre Comercio.

Aunado a esto, dentro de los aspectos fundamentales de la política económica durante el sexenio del presidente de México, Lic. Carlos Salinas de Gortari, destaca el impulso a las micro, pequeñas y medianas empresas a la modernización a través del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, el cual tiene como objetivo fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, con el fin de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados internacionales.

Este contexto marcó la pauta para la realización del presente trabajo, por un lado, la crisis de la industria nacional, resultando el sector calzado como uno de los más golpeados por la apertura comercial, iniciada a mediados de los ochenta, como preparación para la futura entrada del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica. Por el otro, el conocer que esta industria está formada en su mayoría por industrias micro y pequeñas, y constatar que los dirigentes de la política económica del país, reconocen la importancia de este sector. Fusionando ambos aspectos, dió nacimiento al tema: Perspectivas de la Micro y Pequeña Industria del Calzado frente al Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, el cual tiene como objetivo mostrar la situación de la micro y pequeña industria mexicana y su importancia estratégica dentro de la economía del país, particularizando en el sector calzado.

En el Primer capítulo se destacara que en México, aproximadamente un 90 por ciento de las industrias, son micro y pequeñas. Y, a pesar de que son mayoría y constituyen una importante fuente generadora de empleo, apenas si alcanzan a proveer el mercado interno de manufacturas y tienen poca participación como sector exportador, debido a que un gran porcentaje de estas industrias no poseen un sistema de producción con tecnología de punta, que les permita generar bienes en serie, con menor costo, de mayor calidad y a precios más competitivos. Lo cual se debe a varios factores, entre los que destacan la falta de capacitación, baja escolaridad de los empresarios, así como escasez de recursos para financiar tal infraestructura.

En el Segundo capítulo se verá que la industria del calzado en México está constituida en un 92 % por industrias micro y pequeñas, que en el año de 1992 ofrecieron empleo a 141,296 trabajadores. Se encuentra ubicada en tres regiones, el estado de Guanajuato que cuenta con 2,895 industrias, es decir, el 44%; en Jalisco son 1,382, lo cual representa el 21%; mientras que, el Distrito Federal y otros estados, conforman la tercera región con un 35% que son ,2303 industrias.

A nivel internacional, los países líderes son: Italia, en calzado fino muy de moda a precio alto; España, con calzado fino de cuero; Francia, calzado de moda y precio alto; Brasil, con calzado femenino de cuero, precio medio; Corea del Sur, calzado atlético de cuero; Taiwan, calzado de plástico y de construcción tradicional.

En el Tercer capítulo se apreciará que el comercio internacional del calzado ha entrado en una época muy cambiante. La falta de confianza en los aspectos económicos y políticos, así como el proteccionismo en Europa y los Estados Unidos, ha ocasionado que los comercializadores internacionales de calzado busquen nuevas fuentes de abastecimiento, creándose así países emergentes como Indonesia, Filipinas, Malasia, Tailandia y China. Este último ha cobrado importancia debido al bajo costo de su mano de obra, sin embargo, su productividad también es muy baja.

El calzado mexicano tiene muy buena aceptación en el extranjero, siendo el de cuero fino de dama y caballero, la sandalia de cuero y lona, los productos que mayor demanda tienen. El mercado principal de las exportaciones mexicanas es Estados Unidos. En Europa también ha tenido aceptación el calzado mexicano ya que en los últimos dos años se han incrementado las exportaciones a esa zona. Un mercado casi inexplorado por la industria mexicana del calzado es Canadá, lo cual se debe a la poca difusión del producto en aquel país, sin embargo, es un fuerte mercado potencial, ya que Canadá y Estados Unidos son los importadores más grandes de calzado a nivel mundial.

Es por ello, que el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica -el cual entró en vigor el 1º de Enero de 1994-, se presenta como un mecanismo viable para que la micro y pequeña industria del calzado mexicano, fortalezca su presencia en el mercado doméstico y gane espacios en el mercado mundial. Por un lado, vale la pena mencionar que Canadá no cuenta con una sólida industria de calzado y Estados Unidos envía a maquilar el calzado de tipo atlético, a países asiáticos. Por el otro, el gobierno mexicano, se ha cuidado de contar con una reglamentación muy estricta en lo que se refiere a normas de certificación de país de origen, para evitar así triangulaciones de manufacturas provenientes de países emergentes, principalmente China.

Definitivamente que el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, no va a resolver todos los problemas de la micro y pequeña industria del calzado, ya que existen ciertos factores a nivel interno que frenan su desarrollo, como es la falta de financiamiento, fuertes cargas fiscales, falta de capacitación y asesoría en áreas administrativas y de comercialización, dificultad para abastecerse de materia prima y no cuentan con suficientes canales de distribución y comercialización. Además tiene poco conocimiento de los requisitos con los que debe contar un producto de calidad para ser exportado, como son etiquetado, embalaje, entre otros.

En el Cuarto capítulo se analizará que a pesar de las dificultades anteriormente expuestas, también el gobierno federal y la iniciativa privada han decidido seriamente impulsar este sector, por lo que se han creado diferentes mecanismos y programas de apoyo. Entre las instituciones del sector público se encuentran Nacional Financiera, SNC, y el Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, entre otras, además de programas como la creación de Empresas Integradoras y Calidad Integral y Modernización (CIMO), este último implementado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y auspiciado por el Banco Interamericano de Desarrollo. En el sector privado se suman a este esfuerzo, las Uniones de Crédito y la Fundación para el Desarrollo Sostenido (FUNDES) México. Mecanismos que en conjunto significan un importante apoyo para las industrias de menor tamaño.

Así pues, a pesar de que la micro y pequeña industria del calzado mexicana, está atravesando por una etapa de ajuste y transición, los diversos apoyos, tanto del gobierno federal como de la iniciativa privada, aunado a las ventajas geográfico-naturales del país con uno de los polos de desarrollo más importantes del mundo, coadyuvarán a que el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica se torne en un mecanismo que haga viable el crecimiento y consolidación de este sector, contribuyendo así al fortalecimiento de la economía mexicana y al logro del desarrollo sostenido del país.

Considero apropiado aprovechar este espacio para manifestar mi agradecimiento a las diversas instituciones que colaboraron en alguna manera para la realización del presente, como son: Centro Nafin y Biblioteca Nafin, por medio de los cuales se pudo obtener información y un conocimiento real de la situación de la micro y pequeña industria mexicana; Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, con su información se obtuvo un conocimiento más profundo de las actividades de comercio exterior en apoyo de las empresas de menor tamaño; a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, quien a través de su programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), se obtuvo información de la situación de capacitación y asistencia técnica tanto de los industriales como de sus trabajadores; así mismo, a las diversas instituciones del sector privado como son la



Fundación para el Desarrollo Sostenido (FUNDES) México; la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL) de la Ciudad de México; y a las Uniones de Crédito de la Industria del Calzado, por medio de las cuales se pudo obtener cifras y datos que permitieran mostrar un panorama más realista de la situación de este importante sector de la economía mexicana.

Deseo participar mi especial agradecimiento al Director General de la empresa Logros de Empresarios en Marcha, S.A. de C.V., Lic. Guillermo Velasco Arzac, quien me brindó la oportunidad de colaborar para LOGROS de Empresarios en Marcha, una revista especializada en la pequeña y mediana empresa, por medio del cual pude alcanzar un conocimiento más profundo en relación a este tema. Asimismo, deseo expresar también mi gratitud al personal que labora en la misma, ya que de alguna manera contribuyeron a la realización del presente trabajo.

## **CAPITULO I.- CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA MEXICANA.**

### **I.1. CONCEPTOS DE MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA.**

Encontrar una definición exacta de micro y pequeña industria es un tanto difícil debido a que su concepto varía de un país a otro, por ejemplo, en los Estados Unidos y Canadá no existe la definición de microindustria como tal, ya que está contemplada dentro de la pequeña industria "small business", como ellos le denominan.

Sin embargo, en México, la micro y pequeña industria se ha definido de acuerdo al número de personas que emplean y al total de ventas anuales que generan, según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), como sigue:

#### **MICRO**

"Es toda industria que emplea de 1 a 15 personas y que realiza ventas netas al año de hasta 110 veces el salario mínimo de la zona "A" o su equivalente.

#### **PEQUEÑA**

Es aquella que ocupa de 16 a 110 trabajadores y que genere un total de ventas netas anuales de 1,115 veces el salario mínimo de la zona "A" o su equivalente."<sup>1</sup>

"La zona "A" está comprendida por los estados de Baja California Norte, Baja California Sur, los municipios de Guadalupe, Juárez, Praxedis G. y Guerrero del estado de Chihuahua; el Distrito Federal; Acapulco de Juárez, Guerrero, Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuatitlán, Cuatitlán Izcalli, Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Tlalnepanitla de Baz y Tultitlán en el estado de México; Agua Prieta, Cananea, Naco, Nogales, Plutarco Elias

---

<sup>1</sup>Gallardo, J. Ramirez, Desarrollo de la Microempresa, Promicro, Nacional Financiera, SNC. México, D.F. 1991. pág.20

Calles, Puerto Peñasco, San Luis Río Colorado y Santa Cruz, en el estado de Sonora; Camargo, Guerrero, Gustavo Díaz Ordaz, Matamoros, Mier, Miguel Alemán, Nuevo Laredo, Reynosa, Río Bravo, San Fernando y Valle Hermoso, Tamaulipas; Agua Dulce, Coatzacoalcos, Cosoleacaque, Las Choapas, Ixhuatlán del Sureste, Minatitlán, Moloacán y Nanchital de Lázaro Cárdenas del Río, en el estado de Veracruz. ("El salario mínimo vigente a partir del mes de enero de 1994, para la zona "A" fue de NS\$15.71."<sup>2</sup>)

---

<sup>2</sup>Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. Boletín N°1, México 1994. pág. 5

## L2. SITUACIÓN GENERAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA EN MÉXICO.

Es importante señalar que cada vez es más reconocido el papel que juega la micro y pequeña industria dentro del desarrollo económico de cualquier país, debido a que son grandes generadoras de empleo, su tamaño les permite incursionar en cualquier giro, además se adaptan fácilmente a los cambios de las economías nacionales y a nivel internacional.

Corea, Taiwan y Singapur, los famosos "tigres asiáticos", alcanzaron su estabilidad económica y elevado nivel de desarrollo, gracias a la unificación del esfuerzo de muchas micro y pequeñas empresas.

"En México, casi el 90% de las industrias son de tamaño micro y pequeñas, las cuales emplean a más del 50% de la Población Económicamente Activa (PEA) y generan el 11% del Producto Interno Bruto (PIB)."<sup>3</sup>

A nivel nacional, la micro y pequeña industria representa casi el 90 % del total de las empresas del país, 1'316,952, de acuerdo al Censo Económico realizado en 1989 por Nacional Financiera, SNC, en coordinación con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI):

a) Sector. De acuerdo al sector se encuentra distribuida de la siguiente manera:

SECTOR	PORCENTAJE
Servicios	31.3
Manufacturero	10.3
Comercio	57.4
Construcción	1.0

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 5.

<sup>3</sup>NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Vol. 7, México, D.F. 1993. pág. 4

b) En relación a su ubicación geográfica, las micro y pequeñas industrias están distribuidas en 32 entidades de la República Mexicana y en alrededor de 465 ciudades:

REGIÓN	PORCENTAJE
1.- Centro	21.4%
2.- Centro Sur	13.0%
3.- Centro Norte	8.6%
4.- Occidente	11.5%
5.- Oriente	11.7%
6.- Noreste	11.4%
7.- Noroeste	8.0%
8.- Norte	5.2%
9.- Sur	6.0%
10.- Sureste	3.2%

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 5.

c) **Edad.** La edad de los microindustriales oscila entre los 41 años, mientras que la de los pequeños industriales es de 39 años.

Cerca del 80% de las industrias pequeñas tiene seis años o más de estar funcionando; en el caso de la micro, el 51% de ellas tiene seis años o más, y un 24% tiene sólo tres años de vida.

d) **En el nivel de escolaridad**, el 38.3% de los microindustriales tiene un nivel de escolaridad igual o menor a la primaria; mientras que sólo el 5.1% de los pequeños se encuentra en este caso.

De lo anterior se deduce que a medida que el nivel de escolaridad es mayor, aumenta el tamaño de la empresa.

NIVEL DE ESCOLARIDAD	TAMAÑO DE LA INDUSTRIA	
	MICRO %	PEQUEÑA %
Ninguno	3.7	0.2
Primaria Incompleta	15.5	1.0
Primaria Completa	19.1	3.9
Secundaria Incompleta	12.6	5.5
Secundaria Completa	2.3	1.6
Est. Com. Téc. Incompleto	5.9	6.5
Bachillerato Incompleto	3.0	1.2
Bachillerato Completo	6.6	7.9
Profesional Incompleta	5.1	8.5
Profesional Completa	18.3	55.4
Postgrado	2.3	6.9

FUENTE: NAFIN-INEGI *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 6

e) **Sexo.** Tanto en las microindustrias como en las pequeñas, predomina el empresario masculino en una proporción de cuatro a uno, siendo la microempresa en donde más mujeres participan como empresarios con un 32%.

SEXO	DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL EN EL TAMAÑO DE LA INDUSTRIA	
	MICRO	PEQUEÑA
Masculino	69.7	82.1
Femenino	32.1	17.9

FUENTE: NAFIN-INEGI *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 6

f) **Tipo de Organización.** En el tipo de organización de las micro y pequeñas industrias, cabe señalar que en las primeras predomina el propietario único (62%) y en las segundas destaca la proporción de establecimientos cuya forma de organización son las sociedades con o sin miembros de familia.

TIPO DE ORGANIZACIÓN	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO %	PEQUEÑA %
Propietario Único	62.2	1.1
Sociedad con Miembros Familiares	22.9	41.2
Sociedad sin Miembros Familiares	7.8	36.3
Asociación Civil	1.0	4.5
Otras	6.1	2.9

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 6

**g) Regularización y Registro.** El 64% de los microindustriales conoce las leyes y reglamentación que norman el funcionamiento de su negocio, mientras que en los pequeños aumenta a 91%. En cuanto a los micro y pequeños industriales que desconocen las leyes y reglamentos, se debe a los siguientes:

RAZÓN DEL DESCONOCIMIENTO	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO %	PEQUEÑA %
No tiene acceso a éstos	57.0	39.1
No es necesario	23.9	25.4
No conoce las ventajas	20.0	13.0
Inicio de Operaciones	1.0	2.9
Otro	2.8	11.5

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 7

En relación a los trámites para dar de alta su industria, casi el 95% de los micro y pequeños industriales conoce el procedimiento y han tramitado su alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ALTA	TRÁMITE DE ALTA	
	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO %	PEQUEÑA %
SI	94.4	99.1
NO	5.6	0.9

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 7

Uno de cada diez micro y pequeños industriales mencionó haber tenido problemas para realizar los trámites de alta de su negocio. Los principales obstáculos que tuvieron al realizar el procedimiento fueron trámites legales y fiscales.

**h) Membresía Gremial.** Sólo el 53% de las microindustrias se encuentran afiliadas a una Cámara o Asociación, lo cual contrasta con la pequeña, en donde aproximadamente el 90% se encuentran agrupadas.

De los dirigentes de las microindustrias no agremiadas, el 29% considera importante pertenecer a una cámara o asociación.

**i) Maquinaria y Equipo.** Conforme va aumentando el tamaño de las industrias, aumenta también la conciencia de los industriales para ampliar o renovar los equipos, a los procesos productivos. El principal problema para ampliar o adquirir nueva maquinaria y mejorar el proceso productivo, es el alto costo de compra o reparación, como se puede observar en la siguiente gráfica:

DIFICULTADES	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO %	PEQUEÑA %
Alto Costo de Compra o Reparación	82.5	75.5
Falta de Capacitación de Personal	3.4	6.8
Insuficiencia de Oferta Nacional	2.6	2.3
Desconocimiento de Cómo Hacerlo	3.4	1.2
Inseguridad	2.6	2.5
Problemas de Financiamiento	1.0	2.8
Otros	4.5	8.9

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 7

El 48% de las micro y el 57% de las pequeñas industrias no tiene tiempo ocioso en su maquinaria, equipo e instalaciones aprovechando al máximo su capacidad productiva. Sin



embargo, un alto porcentaje de los industriales que tienen tiempo ocioso - 31% -, no utilizan dicha maquinaria y equipo en forma eficiente y productiva:

#### EMPLEO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

UTILIZACIÓN DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO EN TIEMPOS OCIOSOS	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Lo ocupa todo el tiempo	47.9	54.3
No hace nada	46.2	35.6
Mantenimiento y/o reparación	1.5	3.9
La renta	1.7	3.3
No tiene maquinaria	2.2	0.7
Otra	0.7	2.2

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 8

j) **Inversión.** Los micro y pequeños industriales invierten la mayoría de sus ganancias en materia prima (62.3% y 49.7% respectivamente).

TIPO DE INVERSIÓN	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Maquinaria	15.3	41.8
Materia Prima	62.3	49.7
Instalaciones	14.2	38.7
Salarios	13.9	29.4
Fuera del negocio	35.3	6.4
No tiene ganancias	1.8	3.6
Otros	1.8	1.7

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 8

k) **Mercado.** Aproximadamente el 72.5 de las microindustrias tienen como cliente al consumidor final: en tanto que las industrias pequeñas destinan su producción y/o servicio a otra clientela.

PRINCIPAL CLIENTE	TAMANO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Consumidor final	72.3	47.5
Mayoristas	4.6	33.7
Minoristas	24.4	16.9
Empresas para exportación	0.6	5.3
Detallistas	5.4	10.8
Otros	12.4	43.2

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 8

Por lo que se refiere a los factores que determinan la elección de proveedores, destacan el precio y la cantidad de los productos, así como el servicio y oportunidad de entrega.

El 61% de las microindustrias efectúan sus ventas al contado, a diferencia de las pequeñas que lo hacen principalmente a crédito (71.7%).

#### EMPRESAS QUE OTORGAN CRÉDITO A SUS CLIENTES

OTORGAN CRÉDITO A SUS CLIENTES	TAMANO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
SI	38.7	71.7
NO	61.3	28.3

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 8

El plazo medio para la recuperación de los créditos que otorgan, va de 26 días en la micro, a 45 días en la pequeña industria.

1) **Administración.** Cerca del 88% de las microindustrias son administradas por sus propios dueños, mientras que en las pequeñas alcanza un 57%. El resto es administrado por profesionales dedicados a este ramo. El 77% de las microindustrias llevan registros contables y en las pequeñas el porcentaje es de 98.

### REGISTROS CONTABLES

LLEVAN CONTABLES	REGISTROS	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
		MICRO	PEQUEÑA
SI		76.6	98.0
NO		23.4	2.0

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 8

En las microindustrias la contabilidad la lleva preferentemente un profesional independiente; a medida que el tamaño aumenta, dicha función se transfiere a un empleado de la empresa. es importante destacar que el 21% de los microindustriales llevan la contabilidad ellos mismos.

Aproximadamente el 64% de los microindustriales planean sus actividades a medida que las empresas crecen, la planeación se convierte en un instrumento de trabajo. Por otro lado, el 94% de los microindustriales no tienen problemas con el personal, contrastando con la pequeña, donde la alta rotación y el ausentismo son los de mayor incidencia.

### PROBLEMAS LABORALES

TIPO DE PROBLEMA	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Ausentismo	44.5	42.9
Alta Rotación	22.4	38.3
Capacitación	24.2	30.8
Incremento Salarial	19.3	23.0
Selección	18.5	19.9
Conflictos Laborales	10.6	16.1
Aumento de Prestaciones	3.9	10.7
Otros	2.8	2.9

FUENTE: NAFIN-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 8

m) **Capacitación.** El 64% de las pequeñas industrias cuenta con un sistema de capacitación constante, mientras que en las microindustrias sólo el 19% recibe capacitación. Dicha capacitación se proporciona principalmente por despachos contables, cámaras o asociados.

Para los micro y pequeños industriales la capacitación en el área de mercadotecnia es la primera en grado de importancia, siguiéndole las de administración y producción. Sin embargo, es importante destacar que la cuarta parte de los microindustriales no saben en que área requieren capacitación.

#### AREAS DE CAPACITACIÓN

ÁREA	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Mercadotecnia	27.0	31.5
Administración	18.9	21.0
Producción	10.1	13.8
Finanzas	7.8	14.3
Recursos Humanos	3.7	8.3
Legislación	2.4	3.0
Todas	0.7	2.4
No sabe	25.6	3.5
Otras	3.8	2.2

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 9

n) **Asistencia Técnica.** En lo referente a la asistencia técnica, el 18% de los microindustriales y el 60% de los pequeños, la requieren.

Los micro y pequeños industriales tienen mayor interés por recibir asistencia técnica en el área de producción y control de calidad. El 41% de los microindustriales desconocen en que área requieren orientación técnica.

ÁREA	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICRO	PEQUEÑA
Producción, Control de Calidad	17.9	34.3
Mercadotecnia	6.8	8.4
Recursos Humanos	3.2	5.9
Administración	5.2	7.1
Ventas	3.9	5.1
Finanzas	1.6	2.9
No requiere	6.1	4.7
No sabe	41.2	17.9

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 9

Según el mismo censo económico efectuado en 1989 por Nafin e Inegi, en relación al tamaño de las empresas y su distribución porcentual, se encontró que los sectores

manufacturero y de servicios cuentan con más del 90 % de microempresas y el resto, son pequeñas, sólo en el sector de la construcción se encontró un porcentaje más elevado de empresas pequeñas, como se muestra en el siguiente cuadro:

SECTOR	TAMANO DE LA EMPRESA	
	MEGACORP	ETIQUETA
Construcción	73.2	24.5
Comercio	98.6	1.3
Servicios	97.6	2.2
Manufacturero	89.6	8.9

FUENTE: NAFIN-INEGI. *La micro, pequeña y mediana empresa*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993 pág. 9

### **1.3.- PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA MEXICANA.**

De acuerdo al conocimiento obtenido a través de la investigación de campo, documental, así como de la experiencia laboral en este sector, me permito aseverar que pese a su importancia para el desarrollo económico de México, la micro y pequeña industria enfrenta serios problemas que afectan su eficiencia y condicionan su avance como motor para obtener un crecimiento sostenido del país. Es por ello que se requieren estrategias de desarrollo integral que brinden soluciones y las impulsen de manera decidida y sólida.

A continuación se presentan los obstáculos que aquejan a este núcleo industrial en cada una de las fases de su operación, con el fin de mostrar una panorámica global de su situación.

En su gran mayoría, las pequeñas y micro industrias operan en condiciones de baja productividad y reducidos márgenes de ganancia, lo que limita considerablemente su capacidad de ahorro e inversión, lo cual se debe a:

- a) La baja calificación de su mano de obra, que afecta la eficiencia operativa.
- b) La reducida utilización de la capacidad instalada y la falta de sistemas de administración modernos.
- c) La carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo o adoptar medidas para elevar la productividad, aspecto estrechamente relacionado con la compra de tecnología y el uso de controles sistemáticos de calidad.
- d) La insuficiente red de comunicaciones y servicios, lo que propicia bajos niveles de desarrollo e integración del mercado nacional.
- e) La escasa participación en los programas de adquisiciones del sector público, debido a los trámites excesivos y a las condiciones de pago vigentes.
- f) Su limitada capacidad financiera, que las obliga a comprar sus insumos en el mercado abierto (casi siempre al menudeo), donde son más caros, de menor calidad y con variaciones constantes de precio.

- g) Las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, que las obligan a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de proveedores o prestamistas, que encarecen los préstamos, deterioran su capacidad financiera y ponen en peligro su solvencia pues en ocasiones los términos del endeudamiento resultan demasiado onerosos.
- h) El crédito no siempre es oportuno y se les imponen unos requisitos, que además de excesivos, a menudo resultan sumamente complejos, sobre todo para las micros y pequeñas industrias.
- i) La insuficiencia de capital de trabajo, lo que con frecuencia los obliga a rechazar negocios de subcontratación con las industrias grandes.<sup>14</sup>

Los problemas que afectan el desarrollo de este núcleo industrial exigen medidas eficaces que rescaten y fomenten su expansión. Es también vital elevar la eficiencia y eficacia del apoyo crediticio. De otra manera será difícil que las micro y pequeñas industrias cumplan su papel estratégico -dentro de la reordenación del desarrollo fabril-, en la creación en el mediano plazo de un aparato industrial sólido, integrado y competitivo.

Los retos que enfrentan las micro y pequeñas industrias son de gran magnitud. Deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazadas por los fabricantes de otros países.

Hacerlo no es tarea fácil, ya que los cambios que se asocian a la nueva revolución tecnológica han comenzado a modificar los procesos productivos. En el futuro, las llamadas ventajas comparativas se enfocarán más a los avances tecnológicos y la creatividad para ubicar y aprovechar las oportunidades de un mercado en constante transformación, que en la abundancia de mano de obra y recursos naturales (como el caso mexicano).

---

<sup>1</sup> Cervantes, David. La Subcontratación de la Micro, Pequeña y Mediana Industria. Transformación, Año XXVIII, Época XV, N°2, México, D.F., Febrero 1991, pág. 18.

En este contexto, es importante señalar que es indispensable impulsar el crecimiento de la inversión, el dinamismo del mercado y las actividades de investigación y desarrollo científico y tecnológico, la dotación de infraestructura, el financiamiento y la capacitación. Dicho proceso no puede darse en forma homogénea, pues los requerimientos de las industrias están en función de su tamaño y actividad. Sin embargo, ciertos aspectos, como apoyo crediticio, transporte, comunicaciones, métodos de comercialización y sistemas de información, sin duda favorecen la transformación de las industrias pequeñas y micro.

La reestructuración de la planta productiva debe basarse en el esfuerzo de los micro y pequeños industriales, pero también se requiere el apoyo del sector público para el abasto eficiente y competitivo de insumos estratégicos; la formación de recursos humanos, y la simplificación de las regulaciones administrativas que entorpecen el funcionamiento de las industrias.

Los principales problemas que tienen que enfrentar las industrias micro y pequeñas para elevar la calidad de sus productos y/o servicios son los siguientes: inapropiado acopio de insumos, subutilización de la capacidad instalada, escaso desarrollo tecnológico, administración poco actualizada, limitado aprovechamiento de los apoyos e incentivos, e insuficiente articulación con otras unidades fabriles.

Es difícil esperar que cada industria supere sus problemas por sí sola, ya que uno de los rasgos característicos de este tipo de industriales es la diversidad de funciones que tienen que realizar en forma casi simultánea, como llevar la administración, planeación y cuidado del negocio; compra de materias primas; búsqueda de canales de distribución y venta de su producto; entre otros, es por ello que requieren asesoría y orientación externa. Aquí es donde entra la ayuda de muchos organismos empresariales como la COPARMEX, CANACINTRA, CONCANACO, CANACO, CANACOPE, etc., las dependencias públicas como BANCOMEXT y NAFIN, las instituciones de apoyo financiero, el sector educativo, la comunidad científica y las instituciones de asistencia técnica.



En las actuales circunstancias creer que las acciones individuales resolverán los problemas de las micro y pequeñas industrias equivale a subestimar la complejidad e interrelación de los mismos. De poco sirve el financiamiento si no se ofrece al industrial opciones para mejorar la planeación y presupuestación de su negocio.

La diversidad de problemas a que se enfrentan demandan acciones coordinadas de quienes participan directa o indirectamente en el quehacer económico. Los cambios que experimenta la economía nacional buscan la adaptación eficiente y rápida al nuevo entorno mundial.

Es imprescindible desarrollar una nueva cultura empresarial, fundada en el convencimiento de que la calidad, la productividad y la preservación del ambiente serán determinantes para el desarrollo futuro de la micro y pequeña industria.

Se vive una etapa de transición que parte de la crisis más profunda y duradera de las últimas décadas hacia fenómenos de globalización, modernización, búsqueda de competitividad, calidad y productividad. No es fácil la transición, pues se está definiendo el curso de la planta fabril de los países en vías de desarrollo, es por ello que si se quiere un México fuerte que compita y participe eficazmente en la economía mundial, se deben atacar de fondo los problemas que aquejan a la micro y pequeña industria, buscando estrategias definidas de apoyo concreto que dé paso a una industria sólida e integrada a todos los sectores de la economía del país, preparada para enfrentar los retos económicos, políticos, sociales y tecnológicos del ya cercano siglo XXI.

#### **14.- IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA EN EL DESARROLLO DE MEXICO.**

Dentro del nuevo orden económico de globalización económica, la micro y pequeña industria juega un papel estratégico en la creación de una economía fuerte, no sólo a través de su participación en la producción y el abastecimiento nacional, sino además por su gran capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos y por la generación de empleo que ello representa.

En el marco de las dificultades que afronta la economía del país en su conjunto, por integrarse al nuevo orden económico de globalización económica, más específicamente, el participar activamente y obtener los máximos beneficios del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, destacan ciertos factores específicos de la micro y pequeña industria que le dan ciertas ventajas, las que evaluadas en una perspectiva de mediano y largo plazos adquieren una importancia aún más relevante en el desarrollo económico y social de México.

*a) Requieren de un mínimo de inversión de apoyo en obras de infraestructura.*

Considerando las restricciones en materia de gasto público, sobresale el hecho de que la expansión y operación de la micro y pequeña industria plantean requerimientos mínimos de inversión pública en obras de infraestructura. De hecho, para este sector de la industria basta el respaldo de infraestructura y de servicios propiamente urbanos, en la mayoría de los casos ya en operación.

*b) Tiene un índice elevado de generación de empleo por capital invertido.*

Este factor se debe a que no utilizan tecnología de punta o sofisticada, por lo que requieren de una fuerza de trabajo numerosa.

Considerando la situación actual y las perspectivas de mediano plazo en cuanto a las restricciones del sector externo de la economía, y en particular, a la reducida capacidad de pago internacional del sector formal y moderno de la industria, la utilización generalizada de bienes de capital, de materias primas e insumos de procedencia nacional que plantean la micro y pequeña industria para su establecimiento, operación y expansión, adquiere una relevancia de orden estratégico.<sup>5</sup>

*"c) Versatilidad y flexibilidad operativa para incorporar rápidamente cambios tecnológicos en materiales y procesos productivos.*

La contracción, prácticamente generalizada de la demanda habitual de bienes y servicios, y la necesaria modificación, por otra parte, de ciertos patrones de consumo, ha planteado al sector industrial en su conjunto, la necesidad de incorporar cambios, en ocasiones significativos, tanto en el tipo de productos, como en los procesos mismos. Es evidente que la micro y pequeña industria reúnen las condiciones de flexibilidad y versatilidad más favorables para ejecutar tales ajustes con las menores complicaciones en términos de tecnología e inversión adicional.

*d) Plazos reducidos entre la decisión de inversión y la utilización plena de la nueva capacidad productiva.*

En contraste con lo extensos periodos de maduración que plantean las inversiones en las industrias grandes, los plazos que se requieren en las micro y pequeñas industrias para transformar la inversión en operación y en última instancia de empleo y actividad productiva, resultan mínimos y más acordes con la urgente necesidad de crear nuevos empleos.

*e) Participación directa del o los propietarios en la actividad productiva.*

---

<sup>5</sup>Gallardo, J. Luis, Análisis Comparativo de los Sistemas de Incentivos a la Pequeña y Mediana Empresa en México, y Siete Países Industrializados. Tesis de licenciatura en Administración ITAM, México, D.F., 1991, págs. 20.

El hecho de que en la micro y pequeña industria su propietario participe directamente en la actividad operativa, se constituye por lo general en una ventaja comparativa sobre todo si se considera que éste encomienda de hecho su patrimonio personal a su propia habilidad y responsabilidad laboral.

*f) Promoción de la actividad económica en los estratos de menores ingresos.*

Es importante destacar que el desarrollo de la micro y pequeña industria promueve la actividad económica dentro los estratos de menores ingresos de la población, particularmente los más afectados por el impacto de la crisis económica.

*g) Atención de la demanda regional de la población mayoritaria de bajos ingresos.*

En contraste con la orientación de una proporción significativa de la industria moderna dedicada a satisfacer necesidades de consumo urbano, y en la mayoría de los casos, de índole superfluo de un núcleo muy reducido de altos ingresos de la población, la micro y pequeña industria responde por lo general a una demanda de carácter regional y atiende las necesidades de consumo básico de la población mayoritaria de menores ingresos. Esta ventaja comparativa contribuye a disminuir los problemas de distribución y transporte, sino que además, tiende a atenuar las presiones inflacionarias de consumo básico de la población más desprotegida

*h) Considerable ahorro potencial en el uso de energéticos.*

Conviene señalar que mientras que en el caso de la mediana y gran industria, las acciones tendientes a propiciar una conservación, ahorro y uso eficiente de la energía, plantean por lo general la necesidad de incorporar complejos cambios tecnológicos en los procesos productivos, con inversiones en activos fijos de considerable cuantía, y con frecuencia de procedencia extranjera; en cambio, el ahorro energético en la micro y pequeña

industria resulta no sólo importante y más económico, sino también de efectos más inmediatos, ya que por lo general se requiere de una adecuada asesoría técnica en materia de procesos y materiales para lograr incidir en los niveles de consumo energético, los cuales resultan relativamente elevados, en buena medida por razones de despilfarro y desconocimiento de opciones técnico-productivas.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Ibidem, pág. 21 y 22

## CAPITULO II.- SITUACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO.

### II.1. DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MEXICO.

La industria de calzado es una de las actividades productivas más antiguas de México, ya que desde la época de la colonia se inicia el auge de esta labor, que pronto se convirtió en un oficio sólido y organizado, pero con ciertas dificultades como: la escasa preparación de los zapateros; no se contaba con la tecnología adecuada, además no existía un gran consumo de este artículo debido a que la élite de aquellas épocas prefería importarlo de Europa.

Hasta alrededor de 1930, es cuando surgen industrias y talleres familiares organizados con una mayor visión empresarial. Para 1992, según datos de las cámaras de las industrias del calzado del país se encontró que este sector se encuentra ubicado geográficamente de la siguiente manera:

REGIONES	NO. DE INDUSTRIAS	PORCENTAJE
Guangajuato	2,895	44
Jalisco	1,382	21
D.F. y Otros Estados	2,303	35
Total	6,581	100

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL).

De las 6,581 industrias, el 92% son micro y pequeñas y el 8% restante se encuentra representado por las grandes. Dan empleo a 141,296 trabajadores. Hasta noviembre de 1993 se encontraban afiliadas a la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL) 1,118 industrias.

"Los integrantes de la industria del calzado se pueden dividir en tres grandes grupos:

- 1.- Proveedores
- 2.- Productores
- 3.- Comercializadores

## 1.- PROVEEDORES

a) **Los industriales de la curtidería:** son de los proveedores más importantes, ya que surten a los fabricantes del calzado de su materia prima principal: la piel, ya sea bovino, caprino, ovino, porcino, así como pieles de otros animales.

b) **Los productores de material sintético:** proveen material de productos químicos básicos (solventes), productos químicos secundarios (etileno, cloruro, de vinilo, etc.), telas, hules, pegamentos, entre otros.

c) **Proveedores de cierres, hebillas y herrajes, así como los que proporcionan maderas, cartón y pinturas.**

d) **Proveedores de maquinaria**

## 2.- PRODUCTORES

Estos se clasifican de la siguiente manera:

- a) Productores de zapato hombre.
- b) Productores de zapato mujer.
- c) Productores de zapato para niños.
- d) Productores de zapato tenis.

En relación al sistema de producción y tecnología empleados, existen cuatro niveles de fabricantes que son:

1.- **Productores Artesanales.** En este nivel se produce el huarache, con herramientas rudimentarias, con materiales de poca calidad, esto se hace principalmente en el Estado de Michoacán, y es un tipo de calzado no industrializable.<sup>77</sup>

<sup>77</sup>FONEP, *La Industria del Calzado en México*. Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, S.N.C., México 1992, pág. 73.

"2.- **Talleres Familiares.** Aquí se tiene un mayor grado de tecnificación, en estos talleres ya se emplean algunas máquinas principalmente las de coser y se produce un calzado de más calidad.

3.- **Fábricas Medianamente Mecanizadas.** En el nivel medianamente mecanizado se empieza a detectar el creciente uso de máquinas como las suajadoras (troqueladoras para corte), pero aún existe gran cantidad de mano de obra para operar las máquinas y en los diferentes pasos del sistema de producción.

4.- **Fábricas altamente Mecanizadas.** Este presenta características de alta tecnología debido a que cuentan con maquinaria importada, que disminuye los pasos del proceso y que tienen una alta capacidad de producción, que hace que el hombre se vea desplazado, esto ocurre en la mayoría de los casos en la producción de calzado sintético como el tenis."<sup>8</sup>

#### NIVELES DE PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MEXICO

Artisanal	Manual (herramienta industrial)	10 a 90	5 a 10	50
Medianamente mecanizadas	Uso de máquinas troqueladoras para corte	100 a 400	20 a 50	35
Altamente mecanizadas	Tecnología que permite producir en serie y uniformidad en la calidad	400 o más	500 o más	15

FUENTE: FONEP, "La Industria del Calzado en México", Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, México 1982, pág. 73.

<sup>8</sup>Ibidem, pág. 74.



### 3.- COMERCIALIZADORES

“Estos están integrados por zapaterías independientes, las cadenas de zapaterías, tiendas departamentales, mercados y tiendas de autoservicio.

### CLASIFICACIÓN DEL CALZADO

De acuerdo a sus características básicas, el calzado se clasifica:

Sexo	Materiales	Tipos	Niveles
Hombre	De piel	Zapato	Fino - Nivel Superior
Mujer	Mixto (semisintético)	Bota	Entrefino - Nivel mediano
Niño	Sintético	Sandalia Huarache Pantufia	Económico - Nivel bajo

FUENTE: FONEP, “La Industria del Calzado en México”, Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, México 1982, pág. 74.

Existe gran variedad de calzado para caballero, jóvenes, dama, señoritas y niños, por lo que los fabricantes simplifican esta clasificación en tres grupos muy generales: Hombres, Mujeres y Niños de 1 a 14 años.

De acuerdo a la calidad, el calzado de piel es superior al calzado sintético ya que reúne características de transpiración, aislamiento y comodidad. El calzado mixto es aquel cuyo corte (parte exterior) es de piel y la suela de material sintético.

El calzado de material sintético puede ser de hule, de tela, lona o plástico. Este último es por lo general de cloruro de polivinilo inyectado. Existen algunos zapatos sintéticos de otros materiales, non woven (tela no tejida), pero su calidad es todavía muy baja.”<sup>9</sup>

<sup>9</sup>Idem

## CUADRO A

## MATERIALES PARA LA FABRICACIÓN DE CALZADO DE HOMBRE

TIPO DE CALZADO	MATERIALES PARA EL CORTE	MATERIALES PARA SUETA	ACABADO SUETA
Deportivo	Lona y tela Oscaria	PVC Hule Poliuretano	Vulcanizado Pegado Inyectado
Huarache	Crepe	Cuero Hule de llanta	Cosido
Zapato Industrial	Oscaria	Cuero acitado Hule	Cosido
Bota	Lona y tela PVC Becerro Ternera Hule	PVC Hule Poliuretano	Inyectado
Bota Vaquera	Oscaria Ternera	Cuero	Cosido
De Vestir	Becerro Glase Ternera Cabra Reptil	Cuero	Pegado Cosido
Sport	Lona y tela Oscaria Becerro Ternera Cabra	PVC Poliuretano Cuero Reptil Crepe	Pegado Inyectado Cosido Mixto

FUENTE: FONEP, "La Industria del Calzado en México"; Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, México 1982, pág. 75.

## CUADRO B

## MATERIALES EMPLEADOS EN LA FABRICACIÓN DE CALZADO DE NIÑO

TIPO DE CALZADO	MATERIALES PARA EL CORTE	MATERIALES PARA SUETA	ACABADO SUETA
Colegial	Oscaria Ternera	Cuero Crepe y Cuschon Hule y PVC	Pegado Cosido
Deportivo	Lona y tela PVC Hule y Poliuretano	Hule y Poliuretano PVC Crepe y Cuschon	Pegado Cosido Vulcanizado
De Vestir	Oscaria PVC y Poliuretano	Cuero	Pegado Cosido
Bota	Oscaria y Ternera	PVC, Cuero y Hule	Pegado y Cosido
Sport	Lona y tela, PVC Hule y Poliuretano	PVC y Poliuretano Cuschon y Crepe	Pegado Cosido y Mixto

FUENTE: FONEP, "La Industria del Calzado en México." Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, México, 1982, pág. 76.

**CUADRO C**  
**MATERIALES EMPLEADOS EN LA FABRICACIÓN DE CALZADO DE MUJER**

TIPO DE CALZADO	MATERIALES PARA CORTE	MATERIALES PARA SUELA	ACABADO SUELA
Piso	Oscaria Ternera Glase	Cuero Crepe y Cuschon PVC y Poliuretano	Pegado Inyectado Cosido
Sandalia	Ternera y Oscaria Cabra y Reptil Glase y Poliuretano Lona y tela, Malla	Cuero Crepe Cuschon PVC	Pegado Inyectado Cosido
De Vestir	Ternera Oscaria y Cabra Reptil y Becerro	Cuero	Pegado Cosido
Deportivo	Lona y tela PVC Oscaria Hule	Crepe y Cuschon Cuero Cuero aceitado PVC y Poliuretano	Cosido Inyectado Vulcanizado
Zapatilla	PVC y Poliuretano Oscaria Lona y tela	Crepe y Cuschon Cuero Cuero aceitado PVC y Poliuretano	Cosido Pegado
Pantufas	Glase Peluche Ternera	Cuero PVC	Cosido Pegado
Bota	Becerro Cabra y Ternera	Cuero	Cosido Pegado
Sport	Lona y tela, PVC Becerro Cabra y Ternera	PVC	Pegado Inyectado Cosido y Mixto

FUENTE: FONEP, "La Industria del Calzado en México", Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, México, 1982, pág. 76

"Los principales elementos que conforman un zapato son: *corte, planta, suela y tacón*.

El corte está formado por una parte exterior que es el empeine, y otra interior, que es el forro. El corte se compone de varias piezas, que difieren según el tipo y estilo del zapato. Las principales son: la pala, el antifaz, la puntera, el cuarto, el collarín, el chaleco con

perforaciones para agujetas llamadas ojillos. El corte puede ser de piel, de tela, de lona, de plástico o de algún otro material sintético.

El forro del zapato puede ser, a su vez, de piel o de material sintético: dentro de éstos los más adecuados para forro y corte son los productos con soportes de non woven y/o corrugados que en México prácticamente no existen.

En la parte del talón entre el forro y el corte, el zapato lleva el contrahorte que es una pieza de material termoplástico, que sirve de refuerzo en ese sitio. Con el mismo objeto lleva una pieza llamada casillo de material termoplástico en la punta entre el forro y el corte.

La planta es la pieza de cuero, cartón o material sintético que sirve de base para el montado. Dependiendo del tipo de construcción, puede llevar además una cejilla formada de la misma planta o pegada a ésta. Algunos tipos de zapatos llevan también un arco pegado a la planta, que se fabrica de cuero o material sintético. La mayoría de los zapatos llevan una plantilla hecha de piel, lona, o material sintético pegado sobre la planta.

La suela es la pieza de cuero, hule o plástico que está en contacto directo con el suelo y en la que descansa el pie.

El tacón es la pieza de cuero, plástico, madera o corcho sobre la que descansa la zona del talón y está en contacto directo con el suelo.

La bota es un tipo de zapato cuyo corte cubre parte de la pierna y se fabrica normalmente en cuero, aunque últimamente también se fabrica en plástico. Se fabrican botas para hombre, mujer y niño.

La sandalia es un zapato ligero para dama fabricado de piel y de materiales sintéticos.

El huarache es un zapato artesanal y se fabrica principalmente en Oaxaca y Michoacán, su corte es de materiales corrientes y tiene un acabado rudimentario.

La pantufla es un zapato de descanso que también puede ser fabricado en piel o en materiales sintéticos.

En relación a los niveles de calidad, generalmente se considera que un zapato es de un nivel más alto cuanto más piel contenga".<sup>10</sup>

<sup>10</sup>FONEP, La Industria del Calzado en México. Colección de Estudios de Fomento Económico, NAFINSA, México, D.F. 1992, pág. 84.

## II.2.- PRINCIPALES FACTORES QUE FRENAN EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CALZADO.

La industria del calzado es una actividad manufacturera de gran importancia para el desarrollo del país, por ser abastecedora de un artículo de primera necesidad y por ser un importante fuente generadora de empleo.

No obstante, las perspectivas halagadoras de la industria por la demanda creciente derivada del aumento de población, así como la apertura comercial y la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, donde Estados Unidos y Canadá representan un fuerte mercado potencial ya que figuran entre los países que importan el mayor volumen de calzado, existe una grave problemática tecnológica -consecuencia de la sobreprotección de la industria-, y de abastecimiento de materias primas.

La problemática del sector se refleja en los siguientes factores:

\* Falta de integración eficiente de la cadena productiva, es decir, si los productores fabrican sus propios insumos de producción. En las tres regiones zapateras del país: Distrito Federal, Guadalajara y León, cuentan con un grado mínimo de integración vertical, como lo muestra el siguiente cuadro:

### INTEGRACIÓN VERTICAL, FABRICANTES INVESTIGADOS (PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN)

CONCEPTO	LEÓN	GUADALAJARA	MÉXICO
Empresas con Integración Vertical	25.0	6.7	14.7
Empresas sin Integración Vertical	75.0	93.3	85.3
Total	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Investigación Directa. Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL).

La mayoría de las empresas de las ciudades visitadas, carecen de integración vertical, es decir no producen sus insumos de producción. Por lo general, la integración vertical que existe, se relaciona con la fabricación de sus propios avíos (suelas, plantas y plataformas), aunque haya muchas empresas que las compran a industrias especializadas en ese ramo.

La única empresa que cuenta con una auténtica integración vertical es Calzado Canadá, la cual posee desde tenerías para obtener sus insumos, hasta su propio sistema de distribución y comercialización a través de una red de cadenas de tiendas. Algunos fabricantes han iniciado su propia comercialización, pero lo hacen con temor de ingresar a dicha área por los intereses que existen por parte de los comerciantes ya establecidos.

\* El abastecimiento de insumos presenta ciertas irregularidades. La escasez de los principales materiales para producir un zapato como hule, cartón y material sintético, origina una alza incesante de los costos de producción, lo que a su vez causa inestabilidad de precios.

Lo anterior, provoca que los productores nacionales tengan que mantener grandes inventarios de materia prima para evitar - a falta de ésta -, un desfase en la producción, asimismo, la escasez ocasiona especulaciones, principalmente en lo referente a piel, ya que entre el cuero nacional y el importado, el primero es superior en precio un 58% más que el segundo.

La dificultad principal de la manufactura de zapatos a base de material sintético es la calidad de los insumos, pues aún se necesitan mejorar muchos laminados de plástico poroméricos que se utilizan como corte y forro en este tipo de calzado. Además de estos problemas, se considera que las materias primas no se producen con el nivel tecnológico adecuado, lo que impide elevar la calidad del producto final.

Por otra parte, se considera que son pocos los proveedores para satisfacer la gran demanda existente. Ver Cuadro D. Cabe señalar que es indispensable que los proveedores estén conscientes de la necesidad de reducir las especulaciones y que vendan a precios justos; el incrementar el número de productores de materias primas, desde la piel, suelas sintéticas, cercos, hebillas, así como materiales de plástico, cartón y avios.

**CUADRO D**  
**PROVEEDORES DE INSUMOS DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO**

TIPO DE PRODUCTO	11	24.4	9	20.0	25	55.6	45	100
Adhesivos	11	24.4	9	20.0	25	55.6	45	100
Agujetas	8	50.0	4	25.0	4	25.0	16	100
Anilinas	9	22.5	5	12.5	26	65.0	40	100
Caja p/calzado	56	73.7	8	10.5	12	15.8	76	100
Colores	4	19.1	1	4.8	16	76.1	21	100
Abrasivos	---	---	6	28.6	15	71.4	21	100
Acojinamiento para calzado	---	---	---	---	---	---	---	---
Aceite de linaza	---	---	2	100.0	---	---	2	100
Broches de presión	---	---	---	---	6	100.0	6	100
Cueros	---	---	1	25.0	3	75.0	4	100
Cáñamo	---	---	---	---	2	100.0	2	100
Cepillos	---	---	---	---	6	100.0	6	100
Elasticos	1	3.7	2	7.4	24	88.9	27	100
Forros	3	22.2	2	17.8	6	60.0	11	100
Grapas p/calz.	---	---	2	18.2	9	81.8	11	100
Hebillas	6	28.6	6	28.6	9	42.8	21	100
Hilos	11	28.2	5	12.8	23	59.0	39	100
Moldes p/calz.	13	62.0	4	19.0	4	19.0	21	100
Molde p/suela	---	---	1	100.0	---	---	1	100
Ojillos	2	20.0	3	30.0	5	50.0	10	100
Pegamentos	3	31.4	16	22.9	32	45.7	51	100
Pigmentos	21	47.7	5	11.4	18	40.9	44	100
Piel simulada	---	---	2	28.6	5	71.4	7	100
Pinturas y barnices	7	35.0	2	10.0	11	55.0	20	100
Plantas	14	70.0	2	10.0	4	20.0	20	100
Plantillas	7	40.0	2	10.0	8	50.0	17	100
Plataformas	14	40.0	9	25.7	12	34.3	35	100
Poliuretano	---	---	3	42.8	4	57.2	7	100
Productos de hule p/calzado	2	100.0	---	---	---	---	2	100
Resinas sintét.	9	45.0	2	10.0	9	45	20	100
Suelas	68	53.1	36	28.1	24	18.8	128	100
Tacones	31	47.1	16	24.6	18	27.7	65	100
Tela p/calzado	1	10.0	2	20.0	7	70.0	10	100
Tintes p/calz.	4	30.8	6	46.1	3	23.1	13	100

FUENTE: Directorio Nacional del Calzado, Sexta edición, 1980.

Como se observa en el cuadro anterior, es insuficiente el número de proveedores para satisfacer la demanda de producción nacional. León es la ciudad que produce más calzado que Guadalajara y el Distrito Federal y no cuenta con surtidores que le abastezcan de insumos tan indispensables como son: cuero, broches de presión, cáñamo, aceite de linaza, acojinamiento para calzado, abrasivos, cepillos, moldes para suela, pieles simuladas y poliuretano.

Asimismo, se observa que no existe una diversificación de proveedores entre las tres entidades, ya que algunos se concentran en una sola ciudad, tal es el caso de los surtidores de productos de hule para calzado, sólo existen dos y se ubican en León; en el caso de los moldes de suela, sólo existe un proveedor, ubicado en Guadalajara; el aceite de linaza tiene dos proveedores y también se concentran en Guadalajara, en general, esta entidad cuenta con una mayor variedad de proveedores. En cuanto a los proveedores en broches de presión, existen seis, ubicados en el Distrito Federal; también el cáñamo y los cepillos se surten sólo en el D.F., del primero existen dos casas y del segundo seis.

La problemática consiste en que son pocos los proveedores y en algunos casos, se concentran en una entidad, lo que eleva los costos de producción; por el traslado de la materia prima, la pérdida de tiempo al no contar con ésta cuando se requiere, y, en la mayoría de los casos, los productores nacionales prefieren tener altos sus inventarios de ciertos insumos, para evitar así, el desfase de su producción.

\* Contracción del poder adquisitivo que redujo la demanda de calzado nacional - producto de la crisis económica de la década de los 80's -, y que se ha recrudecido en los 90's, lo que ha derivado en una desaceleración económica durante los últimos meses que se ha traducido en una caída en la demanda de productos y que ha afectado a todos los sectores productivos de la industria nacional.



\* Apertura comercial que ha generado una competencia desigual, principalmente de productos de baja calidad provenientes de China, pero a precios muy accesibles, "originando que los productores mexicanos perdieran entre 17 y 25% del mercado nacional."<sup>11</sup>

\* Baja productividad debido a la poca inversión de los productores nacionales en maquinaria y equipo, que no ha permitido incorporar sistemas de producción más competitivos. La rama industrial del calzado ha alcanzado un desarrollo tecnológico intermedio basado en técnicas y sistemas de origen extranjero que fueron copiados sin haber sido adaptados a las condiciones prevalecientes en el medio industrial mexicano.

Además, existen pocas casas especializadas en dar servicio y mantenimiento al equipo, el cual es muy lento y costoso. Aunado a esto, las refacciones son difíciles de conseguir y debido a que en la mayoría de los casos es tecnología importada, las partes no son intercambiables, lo cual hace más agudo el problema de la reparación al existir poca o nula uniformidad en las máquinas. Hacen falta máquinas de costura y de inyección.

Probablemente la mayor dificultad que se presenta es el conscientizar a los productores de que es necesario invertir en tecnología sustituyendo la maquinaria obsoleta por el equipo más moderno que incorpora los últimos adelantos tecnológicos.

\* Uno de los problemas más graves de la industria del calzado es satisfacer las necesidades de mano de obra especializada. Una alta especialización solo se obtiene a través de una buena y constante enseñanza. Para entender esta problemática, se deben señalar, las circunstancias que enmarcan el proceso de capacitación de los obreros de esta rama.

Para poder capacitar a un obrero se le tiene que pagar el salario mínimo además de las prestaciones propias de la empresa, si se toma en cuenta que el 92% de las empresas son

---

<sup>11</sup> Revista de Comercio Exterior, Vol. 43, México, Junio 1993, pág. 17.

micro y pequeñas, se deduce que sólo el 8% restante tiene mayor acceso a la capacitación y especialización, mientras que para las primeras les resulta más difícil capacitar y especializar a sus empleados.

La falta de mano de obra especializada ocasiona un constante pirateo de personal calificado debido a que las empresas más importantes ofrecen mejores sueldos que las empresas de menor tamaño, las cuales ven partir a sus empleados ya capacitados sin poderlo impedir.

A pesar de que existen algunos lugares de capacitación para los obreros de la industria del calzado, éstos no son suficientes para satisfacer la demanda de mano de obra requerida. El problema de la capacitación es más severo en la Ciudad de México, ya que León es una ciudad netamente zapatera por lo que goza de privilegios por parte de las autoridades que le dan todo tipo de apoyo, lo que les permite abaratar sus costos y ser más competitivos.

\* Insuficiencia en créditos, ya que al ser un sector sin liquidez cuenta con muy poco apoyo de la banca comercial. Sin embargo, el sector tiene su propia Unión de Crédito, que con el apoyo de NAFIN, tiene mayores posibilidades de obtener financiamiento.

Gran parte de los productores nacionales tiene problemas de flujo de fondos pues sus proveedores de insumos exigen pagos de contado y sus clientes comerciantes pagan a 60 o 90 días, lo cual ocasiona un desfasamiento entre los ingresos y egresos de efectivo.

Los comerciantes son muy propuestos a quebrar, ya que en muchos de los casos no cuentan con un cartera de clientes solventes y cumplidos. Para las empresas de menor tamaño o de nueva creación, el problema de cobranza es crítico.

\* Los problemas de producción se originan en la carencia de un estudio de tiempos y movimientos que ayudaría a simplificar el trabajo y a aumentar la productividad.

Debido a que el abastecimiento de materia prima no es constante, se necesita un estudio que proporcione el lote óptimo o cantidad óptima en inventarios, para que nunca se agoten los materiales y no se detenga la producción.

Es indispensable el buen manejo y control de la producción en la planta, ya que son una gran variedad de pasos y procesos los que se requieren para obtener un artículo de calidad y a bajo costo, por lo que es necesario un manual de procedimientos de producción.

\* En relación a las ventas, se puede considerar que debido a la pérdida del poder adquisitivo de la población, los productores han disminuido sus ventas, aunque la demanda es cada vez mayor. Asimismo, existen ciertos problemas derivados de las fluctuaciones del mercado, ocasionadas a su vez por la variabilidad en los costos de producción.

Aunado a ello, los productores también sufren de ciertas devoluciones, originadas por los abusos de parte de los comerciantes que cuando no pueden vender sus productos los devuelven por mínimas fallas de calidad.

Los productores de zapatos del Distrito Federal se encuentran en desventaja con los de León y Guadalajara, ya que sus costos son más altos porque tienen que competir con muchos talleres familiares que no pagan impuestos, ni cumplen con otros requisitos legales, lo que les permite vender a precios muy bajos.

Por otra parte, los fabricantes de León y Guadalajara se quejan de que la mercancía que se envía al Distrito Federal debe hacerse con flete pagado, mientras que al resto de la República se manda por cobrar. Por tanto, es importante que se dé una estandarización en los aspectos de calidad, así como en los diversos servicios que tienen que utilizar los

fabricantes con el fin de estabilizar los costos en las tres entidades y productores y comercializadores establezcan una sólida red que a las tres les permita desarrollarse y obtener beneficios similares.

### II.3.- INDICADORES BÁSICOS DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO.

Hasta antes de la apertura comercial, la Industria del Calzado estuvo sobreprotegida, lo que derivó en bajos niveles de modernización e integración ineficiente de su cadena productiva. "El peso de la industria dentro de la producción nacional es 0.4%, mientras que en la del sector manufacturero es 1.7% (estimado a 1993).

Asimismo, representa una fuente importante de trabajo ya que aproximadamente 4% del personal ocupado total se emplea dentro de este sector."<sup>12</sup>

A continuación se presentan los indicadores básicos de la Industria del Calzado según datos del análisis sectorial sobre el cuero y el calzado realizado en 1994 por BITAL y apoyado por el Banco de México (BANXICO) e INEGI:

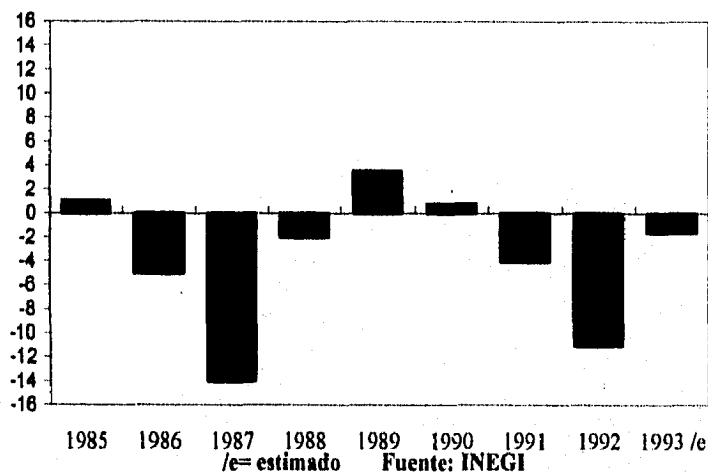
#### **a) Producto Interno Bruto (PIB)**

Tras varios años de presentar un comportamiento recesivo, el PIB de esta rama, durante 1989 y 1990 registró un comportamiento atípico, ya que se alcanzaron tasas de crecimiento de 3.5% y 0.8% respectivamente. La industria del cuero y calzado frenó este crecimiento a partir de 1990, retomando su tendencia recesiva en 1991.

---

<sup>12</sup> BANXICO, BITAL, Cuero y Calzado. Análisis Sectorial, N°4, México, Mayo 1994, pág.3

### Cuero y Calzado (Crecimiento del PIB)



Durante 1993, el crecimiento del PIB mantuvo su tendencia recesiva, con una disminución estimada de 1.6% con respecto a 1992 (pasando de 21.8 millones de pesos a precios de 1980 a 21.45 en 1993), lo que refleja un comportamiento similar de toda la economía.

#### b) Producción

Durante el período de Enero - Noviembre de 1993, su volumen de producción descendió 8.6% con respecto al mismo período de 1992. Este dato refleja de algún modo, que la descapitalización de la industria nacional del calzado sintético mantenga una desventaja competitiva en costos y precios frente al calzado sintético procedente de Asia y Estados Unidos.

Por otra parte, también se ve afectada por la reducción del poder adquisitivo de los consumidores, lo cual se traduce en cambios en los patrones de consumo, prefiriendo comprar calzado más económico sin tomar en cuenta en muchas ocasiones la calidad.

**PRODUCCIÓN NACIONAL DE CALZADO POR TIPO  
(MILLONES DE PARES)**

ANO	PRODUCCION TOTAL	CALZADO DE CUERO	CALZADO MINIO	CALZADO SINTETICO
1980	234	44.46	131.04	58.50
1981	230	47.50	140.00	146.25
1982	269	51.11	150.64	67.25
1983	228	43.32	127.68	57.00
1984	223	42.37	124.88	55.75
1985	230	43.70	128.80	57.50
1986	243	46.17	136.08	60.75
1987	244	46.36	136.64	61.00
1988	249	47.31	139.44	62.25
1989	187	35.53	104.72	46.75
1990	200	38.00	112.00	50.00

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL)

NOTA: No se incluyó información más específica de 1991 a la fecha, debido a la escasez de estadísticas actuales.

**PRODUCCIÓN DE CALZADO POR TIPO Y LOCALIDAD  
(PORCENTAJE DEL TOTAL DE LA PRODUCCIÓN)**

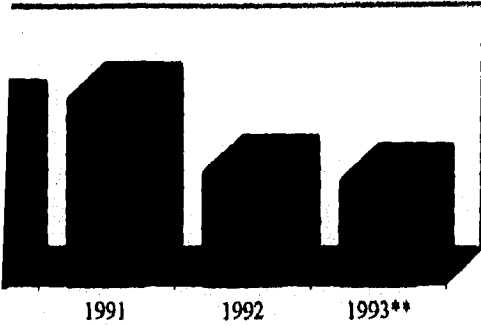
LOCALIDAD	TIPO DE CALZADO		
	HOMBRE	MUJER	Niño
México	40.0	40.0	20.0
León	45.0	13.0	42.0
Guadalajara	28.4	44.2	27.4

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL)

**c) Personal Ocupado**

En la rama del calzado, se dio una pérdida aproximada de 150,000 puestos de trabajo de 1989 a 1993, derivado de la coyuntura adversa por la que atraviesa la economía y en particular el sector, por lo que se vio obligado a reducir su número de empresas.

## en la Industria del Cuero y Calzado



estimado Fuente: Canical. CIATEG

### OS DE PERMANENCIA REGULAR TRIA DEL CUERO Y DEL CALZADO

A LOS RAZOS PERMANENTES	
TOTALES	DEL SECTOR
9'528,925	127,636
10'049,041	130,499
10'104,305	125,237
9'937,108	121,181
9'999,363	121,923
10'084,468	122,101
10'117,615	120,587
10'095,708	119,633
10'088,344	118,513

Mexicano del Seguro Social (IMSS)

apertura comercial, el comercio exterior del sector se ha  
ficativo para la economía en su conjunto, debido a que las



exportaciones e importaciones representaron en 1993 sólo 0.8% y 0.6% de los montos totales nacionales respectivamente.

En 1993, el valor de las exportaciones (con maquila) se incrementó 7.4%, mientras que el de las importaciones 8.9%, con respecto al año anterior. Sin embargo, durante el periodo de Enero - Febrero de 1994, las exportaciones han disminuido 40.4%, mientras que las importaciones lo hicieron 17.4%, en relación al primer bimestre del año anterior.<sup>13</sup> Esto se debe al tipo de cambio actual, el cual está subvaluado, haciendo más atractiva la importación de bienes que la producción interna (costos) lo que a su vez facilitó la importación de maquinaria coadyuvando así a la modernización de la industria, lo cual se ve complementado con el financiamiento de los sectores público y privado hacia las empresas de menor tamaño, como se verá en capítulos posteriores.

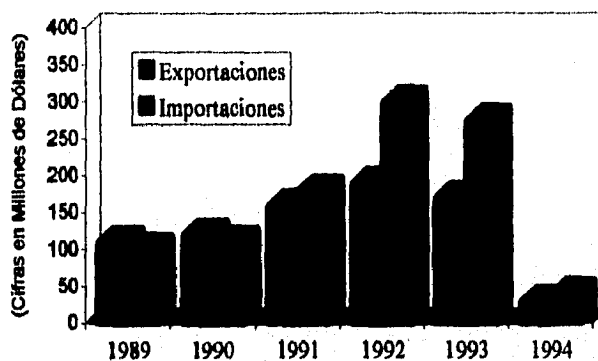
Los principales productos de exportación son los zapatos de piso y cuero natural, suelas y tacones de plástico y caucho y, en menor porcentaje, diversos tipos de cortes y sus partes. "El principal mercado de exportación lo constituye Estados Unidos, con 61% de las exportaciones realizadas y, los países de la Comunidad Europea -principalmente Francia e Italia-, con quienes se comercia aproximadamente 24%."<sup>14</sup> Mientras que las principales importaciones las constituyen el calzado con suela de piel, las pieles y cueros preparados, así como sus manufacturas.

---

<sup>13</sup> Ibidem, pág. 5

<sup>14</sup> The Boston Consulting Group LTD. La Industria del Calzado. Estudio Elaborado para el gobierno de México. Bancomext-Scofi, México, 1988, pág. 18.

### Saldo Comercial de las Industrias del Cuero y Calzado



\* Febrero Datos sin maquila Fuente: Banco de México

#### e) Precios

En años anteriores a 1993, los precios del sector se encontraban bastante rezagados con respecto a los del resto de la economía y hacían menos atractiva la inversión. Sin embargo en 1993, los precios de esta industria comenzaron a repuntar revirtiendo la tendencia, lo que compensa de algún modo las pérdidas de años anteriores. Durante 1992 y 1993 el precio de las materias primas ha sido menor al del precio productor, lo que beneficia el margen de operación de las industrias.

#### PRECIOS DEL SECTOR (INCREMENTO % ANUAL)

Año	1989	1990	1991	1992	1993
1989	2.99	12.76	1.60	12.54	
1990	10.54	22.74	13.10	14.91	
1991	9.61	19.08	15.50	14.87	
1992	6.13	12.03	2.40	2.80	
1993	10.92	6.55	2.39	1.40	

FUENTE: BANXICO. BITAL, Cuero y calzado. Análisis Sectorial, N°4, Mayo 1994.

### **CAPITULO III.- LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL MARCO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA.**

#### **III.1. Panorama General de la Industria del Calzado a Nivel Internacional.**

Según la opinión de los expertos en calzado, esta industria es de carácter "traseúnte", es decir, reubica sus procesos productivos según el desarrollo de cada país y el costo de la mano de obra, debido a lo cual se ha presentado una migración muy significativa, en los últimos cuarenta años. Sin embargo, el comercio internacional del calzado está caracterizado por altos grados de especialización y concentración.

En los años cincuenta, los países líderes en la producción de calzado eran Estados Unidos, Inglaterra y Francia. Al alcanzar éstos un grado mayor de desarrollo económico, los costos de mano de obra y sus procesos de transformación se encarecieron, cediendo el liderazgo a Italia y España y, posteriormente, a Brasil, Taiwan y Corea del Sur. Actualmente, la República Popular China, Indonesia y la India, están ocupando un lugar significativo en el comercio internacional.

"Un 27% del comercio internacional proviene del Lejano Oriente con destino a Norteamérica, otro 5% es producción del Lejano Oriente que se dirige a Europa. El 14% de las exportaciones provienen de Europa hacia Norteamérica y un 22% se trata de transacciones dentro de la Comunidad Europea. Además 9% del comercio exterior es calzado brasileño destinado a los Estados Unidos."<sup>15</sup>

Las políticas nacionales en el comercio internacional son la base para desarrollar estrategias de comercialización que les permita ingresar a otros mercados y consolidar los ya existentes.

---

<sup>15</sup> Ibidem, pág. 24.

“Brasil produce principalmente calzado femenino de cuero de precio medio, el cual es destinado a los Estados Unidos en lotes de 30 a 40 mil pares. Su ventaja radica en que sus costos de piel son muy bajos en comparación con los diferentes países competidores. A pesar de ello, le es difícil penetrar al mercado europeo. Para ingresar al mercado norteamericano lo hace por medio de brokers (agentes importadores).

Corea del Sur se dedica principalmente a la comercialización de calzado atlético de cuero. Exporta en lotes grandes de 40 a 100 mil pares, para compradores tipo OEM (“original Equipment Manufacturers”), destinados específicamente a los Estados Unidos.

España produce calzado fino de cuero y lo exporta a Estados Unidos y a los países de la Unión Europea. Como se trata principalmente de calzado de precio medio - alto, la venta se realiza en base a pedidos pequeños provenientes de una diversidad de canales, como agentes estadounidenses y representantes del propio fabricante en Europa.

Francia produce calzado de moda y de precio alto, utiliza todo tipo de materiales. Tiene un mercado más diversificado, principalmente los países de la Unión Europea. El volumen de los pedidos es menor que los de Brasil y Corea, pero mayor que los de Italia y España.

Italia produce calzado de cuero muy de moda a precio alto, el cual se vende en lotes pequeños a los países de la Unión Europea, a través de representantes de venta de sus fabricantes. El tipo de calzado que se exporta a los Estados Unidos es parecido al que se vende en Europa, el tamaño de las exportaciones a ese país es menor, pero significativo.”<sup>16</sup>

“Taiwan se especializa en calzado de plástico y de construcción tradicional. El volumen de los pedidos típicos son de tamaño intermedio. Realizan sus ventas por medio de agentes compradores norteamericanos para este mercado. El calzado taiwanés es de precio

---

<sup>16</sup> Ibidem, pág. 29

medio y bajo, durante los últimos años se ha intentado crear marcas propias, mejorar los precios, así como nuevos canales de comercialización."<sup>17</sup>

El comercio internacional de calzado ha entrado en una época muy cambiante. Algunos exportadores enfrentan problemas de costos de transformación crecientes. El costo laboral en los principales países competidores ha aumentado, mientras que en México se ha reducido. La falta de confianza en los aspectos económicos y políticos, así como el proteccionismo tanto en Europa como en Estados Unidos, ha ocasionado que los comercializadores internacionales de calzado busquen fuentes de abastecimiento.

El dólar estadounidense se está devaluando en comparación con las monedas europeas y el yen japonés, y el peso ha perdido su valor real. Los costos de mano de obra en términos reales ha subido de una manera importante en las economías de Taiwan y Hong Kong. La crisis económica en Brasil produjo incertidumbre, lo que afectó su imagen con los agentes importadores norteamericanos. Mientras que Corea e Italia sufren por problemas sindicales, lo que ha derivado en bajas en la producción e incrementos salariales.

El impulso a la industria de calzado se ha convertido en una prioridad para los gobiernos de Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia. Algunos productores coreanos y taiwaneses están abriendo industrias (emergentes) en estos países con el fin de minimizar costos.

"Un país emergente de alta importancia es la República Popular de China, la cual tiene un costo de mano de obra muy baja (\$0.34 por hora)"<sup>18</sup>, sin embargo su productividad también es muy baja. La industria del calzado es una prioridad del Gobierno Chino, debido a que su necesidad de tecnología es relativamente baja, la mano de obra es intensiva y los mercados internacionales son menos proteccionistas que en el caso de la industria textil y de confección. Muchos agentes compradores y "original equipment manufacturers", como Nike

---

<sup>17</sup> Idem

<sup>18</sup> Ibidem, pág. 30

y Reebok, han invertido en desarrollar la industria exportadora de China. Así mismo, los productores de Hong Kong, con el fin de reducir costos de mano de obra, están teniendo un papel importante en el desarrollo de la industria china del calzado. En la actualidad el 50% del calzado de Hong Kong es enviado a China para su maquila.

Debido al resurgimiento de nuevos productores de calzado, las potencias tradicionales están en defensa de su posición en el mercado internacional, por lo que España inició un amplio programa de reconversión, enfocado a mejorar sus sistemas de comercialización, tecnología e imagen. Con la entrada de España a la Unión Europea, los industriales españoles no sólo deben mantener sus marcas de exportación ante los embates comerciales de los competidores emergentes, sino también deben defender el mercado nacional.

Mientras tanto, Francia e Italia, han implementado acciones anti-dumping frente a Corea y Taiwan y se encuentran en el proceso de negociar acuerdos de "restricciones voluntarias". Al mismo tiempo las instituciones italianas tratan de apoyar a la industria con la difusión de los aspectos de la moda y con promociones publicitarias.

Los industriales de Hong Kong están adoptando diferentes estrategias para incrementar su competitividad. Aumentaron los precios promedio de su producto. Cambiaron su mezcla hacia productos más complejos, especialmente de piel, con lo cual están incursionando en el mercado estadounidense. Debido al alto uso de proveedores de componentes nacionales y extranjeros, han mantenido la flexibilidad en su proceso de producción. Otro factor importante que les ha permitido reducir sus costos es la maquila de sus productos en China, así como la utilización de materia prima barata.

A pesar de que el gobierno Coreano realizó un estudio de reconversión del sector, la industria del calzado sigue siendo considerada una "industria ligera prioritaria", aunque en menor importancia relativa. Algunas compañías han intentado crear sus propias marcas e

implementar canales de distribución en el extranjero, sin embargo, no han tenido el éxito esperado.

En Taiwan también se está realizando un estudio de reconversión, y a pesar de que cuenta con la industria del calzado más grande en términos de volumen a nivel mundial, su prioridad relativa ha disminuido, lo cual se debe a que las variaciones en el tipo de cambio y la presión proteccionista han mermado su ventaja tradicional de materia prima de plástico. Además el costo de la mano de obra se ha incrementado en casi un 40%. Taiwan se ha vuelto menos competitivo en calzado sencillo, sin embargo continúa siéndolo en insumos.

Es por ello, que la estrategia del gobierno taiwanés es incentivar la colocación de industrias de calzado barato en otros países. En los segmentos de mayor complejidad, la política es incrementar el valor del producto con materiales como pieles sintéticas o de cuero de alta calidad, incrementar el contenido de moda y crear marcas específicas, canales de comercialización propios en los mercados internacionales. Por otra parte, la Asociación de Fabricantes se ha auto - impuesto restricciones voluntarias a la exportación para evitar el proteccionismo y desalentar la producción de calzado de bajo precio.

Así pues, se pueden observar ciertas estrategias en el mercado internacional. Brasil trata de aprovechar su ventaja en costos de cuero para mantener su posición en el mercado norteamericano; asimismo, tiende a la diversificación del producto hacia los países de la Unión Europea. Corea del Sur y Taiwan, incrementan su valor agregado enfocándose hacia segmentos con precios más altos. España dobla esfuerzos para crear calzado de más alto valor, en base al desarrollo de materiales y promoción de imagen. Entretanto, Italia defiende su posición como productor de calzado de moda de alto valor. Sin embargo, han surgido países emergentes como Portugal en Europa, el cual desplaza a España en ciertos mercados y dificulta la entrada de Brasil. En la parte más baja de los segmentos, nacen productores emergentes como China, Filipinas y Tailandia.

### **III. 2.- COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN MÉXICO.**

En referencia al calzado que México exporta a los diferentes países, es de varios tipos, siendo el calzado de cuero fino de dama y caballero el que mayor demanda tiene. También la sandalia de cuero y lona tiene gran aceptación en el extranjero.

Asimismo, es uno de los exportadores más fuertes de botas vaqueras, debido a que su calidad y diseño cumplen con la calidad y precio requeridos en el mercado internacional.

El mercado principal de las exportaciones mexicanas han sido los Estados Unidos, no obstante, las exportaciones a Europa han aumentado y presentan una fuerte alza real de precio. "En 1986 el 10.2% del total exportado por el sector fue destinado a los países de la Unión Europea. En 1990 había aumentado al 23%, con un valor de 18 millones de dólares.

México exporta aproximadamente el 4.0% de su producción total, del cual 75.2% se destina a Estados Unidos, en segundo término se encuentra Canadá, con un 9.4%. El 15.4% restante, se exporta a varios países como Francia con un 3.5%, Centroamérica, con un 3.25, Puerto Rico, 0.74% y Alemania con un 0.50%.

Como se pudo observar anteriormente, el mercado principal de las exportaciones de calzado mexicano es Estados Unidos. En 1990, los principales productos vendidos a ese país fueron:

- a) Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de materiales textiles, con 20% del total exportado a los Estados Unidos.
- b) Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero, con 13.4% del total exportado a los Estados Unidos.



c) Cortes separados y sus partes, de cuero, con 16.9% del total exportable a ese país.<sup>19</sup>

"El total de estas exportaciones sumaron 27.0 millones de dólares y representaron el 50.3% de las exportaciones mexicanas de calzado a dicho país. Mientras que Estados Unidos fue el proveedor principal de México, sumando 50.8 millones de dólares el total de las importaciones provenientes de ese país.

Canadá es un mercado casi inexplorado por la industria mexicana del calzado, lo cual se debe a la poca comercialización que se da de los productos mexicanos, los altos impuestos de importación de aquel país, y también, al tamaño del mercado que es mucho mejor que el de los Estados Unidos, si bien el consumo por habitante es mayor en Canadá que en México, la población consumidora es menor.

Las exportaciones mexicanas de calzado sumaron un total de 431 mil dólares en 1990, apenas el 0.5% de las exportaciones mexicanas totales del producto. México ocupó el lugar 24 como abastecedor de ese país.

Los tres principales productos exportados a Canadá en ese año fueron:

- a) Calzado con suela de cualquier tipo y parte superior de materias textiles, 18.8% del total exportado a Canadá.
- b) Calzado con suela de cuero natural y parte superior de cuero que cubra el tobillo, 12.3% del total exportado a dicho país.
- c) Calzado con suela de caucho o cuero, y parte superior de cuero, 4.4% del total exportado a Canadá.

---

<sup>19</sup> Ibidem, pág. 37

Las exportaciones de estos productos sumaron un total de 153 mil dólares y representaron el 35.5% del total de las exportaciones mexicanas de calzado a Canadá. Mientras tanto, las importaciones provenientes de dicho país, totalizaron, en 1990, sólo 18 mil dólares, con una participación de 0.02% en las importaciones totales del sector. En ese año, México tuvo un saldo positivo de 413 mil dólares en el comercio con Canadá.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>Ibidem, pág. 38.

### **III.3. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA: PERSPECTIVAS PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO.**

#### **III. 3. 1. Relación de las Fracciones Arancelarias Relativas al Calzado, Comprendidas en la Ley del Impuesto General de Importación, con sus Ad Valorem, Requisitos, Fecha y Periodos de Desgravación.**

El 17 de Diciembre de 1992, en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D.C., fue firmado simultáneamente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los Gobiernos de Canadá, Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos, de conformidad con el Artículo 2203 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, intercambiaron notificaciones en las que manifestaron haber concluido con las formalidades jurídicas necesarias a efecto de que el Tratado entrara en vigor el día primero del mes de enero de mil novecientos noventa y cuatro.

En el caso mexicano, el Tratado fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día veintidós de noviembre de mil novecientos noventa y tres.

A continuación se muestra la presentación hecha por el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Lic. Carlos Salinas de Gortari, al texto oficial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo cual tiene como objeto dar a conocer en qué términos nuestro país efectuó las negociaciones de dicho tratado y que expectativas se tenían del mismo.

“El próximo primero de Enero de 1994 entrará en vigor el Tratado de Libre Comercio que suscribimos los Jefes de Estado de México, Canadá y Estados Unidos y que fue ratificado por los órganos legislativos de los tres países.

Como he señalado en ocasiones anteriores, el Tratado es un conjunto de reglas que servirá para normar los intercambios de capital, mercancías y servicios que, desde hace tiempo, tienen lugar entre nuestras tres naciones.

Estos intercambios se regían por un conjunto de acuerdos y disposiciones de carácter sectorial, cuya vigencia limitada desalentaba las inversiones, en especial las de largo plazo, ya que introducían un elemento de incertidumbre con respecto al futuro de las ventajas mutuamente acordadas. Hoy, el Tratado proporciona seguridad y confianza a inversionistas y exportadores sobre los intercambios que pueden realizar, ya que se detallan los plazos y modalidades de desgravación, se establecen reglas para determinar el origen de los productos y, así, privilegiar los intercambios entre los tres signatarios del Tratado. Se crean, además instancias y mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir en cuanto a la interpretación y aplicación del Tratado. Todo este conjunto de reglas nos permitirá exportar más, atraer inversiones y crear más empleos mejor remunerados.

También he reiterado que el Tratado no constituye una panacea que resolverá nuestros problemas, ni nos dispensará de continuar con el esfuerzo cotidiano que hemos realizado durante cinco años para abatir la inflación, sanear las finanzas públicas y aumentar nuestra capacidad de competir en los mercados mundiales con base en calidad y precio. Este esfuerzo, lo hemos, realizado desde antes de que entre en vigor el Tratado y así lo demuestran nuestras exportaciones de productos no petroleros que se han incrementado año con año. Hoy existen razones adicionales para mantener el ritmo de trabajo, aumentar nuestra competitividad y, con ello, ampliar nuestra participación en los mercados internacionales."<sup>21</sup>

"El Tratado reconoce, en los plazos de desgravación, las diferencias que existen en el grado de desarrollo de las tres economías. A partir del 1° de Enero de 1994, Estados Unidos

---

<sup>21</sup> Secofi, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto Oficial, Miguel Angel Porrúa Grupo Editorial, México, 1993, pág. 2

eliminará los impuestos con que grava el 890% de nuestras exportaciones y eliminará las cuotas existentes para numerosos productos. Gracias a ello, México podrá exportar de inmediato sin cuotas y sin impuestos, textiles, automóviles, estufas de gas, ganado, fresas y otros productos. A Canadá podremos exportar, también de inmediato, cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, entre otros bienes.

México a su vez, abrirá sus fronteras, de inmediato, a solamente el 40% de los productos que importamos, como son fotocopiadoras, videocassetas, maquinaria, equipo electrónico e instrumentos de precisión.

Esta diferencia en los plazos de desgravación constituye un reconocimiento, en los hechos, a la asimetría existente en las economías de los tres países y proporciona, a los empresarios mexicanos, un plazo adicional para adaptarse a las nuevas circunstancias del Tratado. Quisiera recordar por una parte, que la apertura de la economía mexicana a la competencia internacional tuvo lugar con nuestro ingreso al GATT y que las empresas mexicanas han sabido enfrentar el reto. Por la otra, que todos los sectores productivos fueron consultados desde antes de iniciar la negociación sobre los plazos y modalidades que asumió la desgravación con Canadá y Estados Unidos y que la consulta prosiguió a todo lo largo del proceso negociador. Gracias a ello, se alcanzó un Buen Tratado para México.

Este Tratado forma parte de otros que hemos suscrito con diversos países y regiones de los que firmaremos en un futuro próximo como Centroamérica por una parte, y con el grupo de los tres, Chile, Colombia y Venezuela; por. Todos ellos integran la estrategia mexicana para ampliar y diversificar sus vínculos comerciales y económicos. Con ello perfeccionamos el proceso de apertura de la economía y preparamos el ingreso de México al siglo XXI sobre bases sólidas que nos permitirán un mejor crecimiento con justicia social.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup>Ibidem, págs. 3 - 4.

*"El texto oficial del Tratado está dividido en ocho partes:*

**\* PRIMERA PARTE: Aspectos Generales**

Capítulo I.- Objetivos

Capítulo II.- Definiciones Generales

**\* SEGUNDA PARTE: Comercio de Bienes**

Capítulo III.- Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Capítulo IV.- Reglas de Origen.

Capítulo V.- Procedimientos Aduaneros

Capítulo VI.- Energía y petroquímica básica

Capítulo VII. Sector Agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo VIII.- Medidas de Emergencia.

**\* TERCERA PARTE: Barreras Técnicas al Comercio**

Capítulo IX.- Medidas relativas a normatización.

**\* CUARTA PARTE: Compras al Sector Público**

Capítulo X.- Compras al Sector Público.

**\* QUINTA PARTE: Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados**

Capítulo XI.- Inversión.

Capítulo XII.- Comercio transfronterizo de servicios

Capítulo XIII.- Telecomunicaciones.

Capítulo XIV.- Servicios Financieros

Capítulo XV.- Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.

Capítulo XVI.- Entrada temporal de personas de negocios.

**\* SEXTA PARTE: Propiedad Intelectual.**

Capítulo XVII.- Propiedad Intelectual.

**\* SEPTIMA PARTE: Disposiciones Administrativas Institucionales**

Capítulo XVIII.- Publicación, notificación y administración de leyes.

**Capítulo XIX.-** Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.

**Capítulo XX.-** Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

**\* OCTAVA PARTE:**

**Capítulo XXI.-** Excepciones

**Capítulo XXII.-** Disposiciones Finales.<sup>23</sup>

Ahora bien se procederá a presentar las fracciones arancelarias correspondientes al capítulo 64 relativo al calzado, de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, así como sus requisitos.

---

<sup>23</sup> *Ibidem*, págs. 5 y 6.

**III.3.1.1.- Requisitos de importación de las fracciones arancelarias comprendidas en el capítulo 64 relativo al calzado, de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.**

El presente apartado inicia con la descripción de las Notas Aclaratorias del Capítulo 64 de la Ley del Impuesto General de Importación, y posteriormente, los requisitos para importar calzado a México, con la finalidad de mostrar de una manera específica cómo el gobierno mexicano a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial desarrolló una política de comercio exterior que favorece, a las empresas mexicanas establecidas en las fronteras Norte y Sur de nuestro país, por medio de decretos que permiten a dichas empresas, que cuenten con registro oficial ante Secofi, que les sean reducidos o se les exente de los impuestos al comercio exterior en ciertas fracciones arancelarias, con objeto de permitirles que sean más competitivas en cuanto a precio con las empresas de los países vecinos. Aunado a ello, mantiene una política de apoyo a la industria nacional, imponiendo una tasa alta al zapato proveniente del extranjero que ingrese al interior del país, además de imponer cuotas compensatorias de aproximadamente el 365 % y se exige un certificado de origen al calzado proveniente de China, ya que los centros de producción de calzado mexicanos se localizan en el centro y occidente del país.

Para la realización de la tabla que sigue a la descripción de los requisitos se apoyó en los siguientes documentos: Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), del Diario Oficial de la Federación y de la Tarifa del TIGI editado por Capacitación Aduanera y Asesoría, S.C.

Significado de la abreviaturas:

**F.A.** = Fracción Arancelaria;      **U.M.** = Unidad de Medida conforme a la TIGI.

**Descripción** = Descripción de las partidas, subpartidas y fracciones arancelarias de la TIGI.

**Requisitos** = Requisitos para importar calzado a México.



**CAPITULO 64****CALZADO, POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS****Notas (adj)****1. Este capítulo no comprende:**

- a) Los escarpines sin suelas aplicadas, de materiales textiles (Capítulo 61 ó 62);
- b) El calzado usado de la partida 63.09
- c) Los artículos de amianto (asbesto) (p.68.12)
- d) El calzado y aparatos de ortopedia y sus partes (p. 90.21);
- e) El calzado que tenga el carácter de juguete y el calzado con patines fijos (para hielo o ruedas), espinilleras y demás artículos de protección utilizados en la práctica del deporte. (capítulo 95).

2. En la partida 64.04, no se consideran partes, las clavijas, protectores, anillos para ojete, ganchos, hebillas, galones, borlas, cordones y demás artículos de ornamentación o de pasamanería, que siguen su propio régimen, ni los botones para el calzado. (p. 96.06)

3. En este capítulo se consideran también caucho o plástico, los tejidos u otros soportes textiles que presentan una capa exterior de caucho o de plástico.

**4. Salvo lo dispuesto en la Nota 3 de este capítulo:**

a) *La materia de la parte superior (corte)* será aquella que constituya la superficie mayor de recubrimiento exterior, despreciando los accesorios o refuerzos tales como ribetes, protectores de tobillos, adornos, hebillas orejas, anillos para ojete o dispositivos análogos.

**Nota de Subpartidas (aj)**

1. En las subpartidas 6402.11, 6402.19, 6403.11, 6403.19 y 6404.11 se entiende por calzado de deporte exclusivamente:

- a) El calzado diseñado para la práctica de una actividad deportiva que esté o pueda estar provisto de puntas, tacos, presillas, tiras o dispositivos similares.

b) El calzado para patinar, esquiar, para la lucha, para el boxeo o para el ciclismo.

**NOTAS ACLARATORIAS (da)**

Para los efectos de las fracciones de este capítulo, se entenderá por:

1. **Calzado para hombres**, el de talla mexicana igual o superior a 4 ½ (equivalente a la talla 6 de EUA).
2. **Calzado para jóvenes**, el de talla mexicana igual o superior al 19 (equivalente a la talla 11 ½ de EUA) señalado en la Nota 1.
3. **Calzado para mujeres**, el de talla mexicana igual o superior a 1 ½ (equivalente a la talla 4 de EUA).

El calzado identificable para ser utilizado indistintamente por hombres y mujeres, se clasifica con estos últimos,

4. **Calzado para jovencitas**, el de talla mexicana igual o superior a 20 (equivalente a la talla 12 ½ de EUA), pero inferior a 1 ½ (equivalente a la talla 4 de EUA) señalado en la nota 3.

El calzado identificable para ser utilizado indistintamente para jóvenes o jovencitas, se clasifica en estos últimos:

5. **Calzado para niños**, el de talla mexicana igual o superior a 17 (equivalente a la talla 8 1/2 de EUA), pero inferior a lo señalado en las notas 1 a 4 precedentes.
6. **Calzado para infantes**, el de talla mexicana inferior a lo señalado en las notas 1 a 5 precedentes.
7. **Calzado para construcción "welt"**, el que se elabora uniendo, durante el proceso de montado, el corte, la planta y el cerco por medio de una costura, más una segunda costura exterior que une la suela y/o entre suela al bloque anterior.
8. **Cortes de calzado sin formar ni moldear**, los que hayan sido cosidos, incluido por el cosido por la parte de abajo, pero no montados, conformados o moldeados por cualquier procedimiento.

## DESCRIPCIÓN DE LOS REQUISITOS

1.- *Mercancías sujetas al pago de cuota compensatoria*, cuando sean originarias de la República Popular China.

2.- *Fraciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, cuando se trate de importadores que se dediquen a actividades relativas a la industria, pesca y talleres de reparación y mantenimiento ubicados en las regiones de Baja California y parcial de Sonora, Baja California Sur, Quintana Roo, Salina Cruz, Oax.; la franja sur colindante con Guatemala, la franja fronteriza norte del país y Cananea, Son.; y cuenten con registro ante SECOFI. (Diario Oficial de la Federación del 24 de Diciembre de 1993).

3.- *Fraciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, siempre que el importador cuente con registro ante SECOFI al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios, cuando se importen a la franja fronteriza norte del país (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993).

4.- *Fraciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, cuando se importen a la región fronteriza por importadores que cuenten con registro ante SECOFI al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios. (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993).

5.- *Fraciones totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, cuando se importen al estado de Baja California y parcial de Sonora, tratándose de importadores que cuenten con registro ante SECOFI, al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio. (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993).

6.- *Fraciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, cuando se importen al estado de Baja California Sur, tratándose de importadores que cuenten con registro ante SECOFI, al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurante y ciertos servicios (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993).

7.- *Fraciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, cuando se importen al estado de Quintana Roo, tratándose de importaciones que cuenten con registro ante SECOFI, al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993.)

8.- *Fraciones arancelarias totalmente desgravadas del impuesto general de importación*, cuando se importen a Salina Cruz, Oax., tratándose de importadores que cuenten con registro ante SECOFI, al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993).

9.- *Precios estimados.*

10.- *Fracciones arancelarias cuya importación definitiva se encuentra sujeta al cumplimiento de la NOM- 020-SCFI-1993;* las cuales no requerirán de certificación debiéndose presentar la etiqueta de información comercial de la siguiente manera. (D.O.F. 7 Marzo de 1994).

**NOM- 020- SCFI- 1993,** las etiquetas deberán estar pegadas permanentemente, conteniendo:

- a) Nombre del exportador.
- b) Materiales (definición genérica específica y en su acabado).
- c) País de origen.
- d) Nombre y domicilio del importador
- e) Registro Federal de Contribuyentes del importador, y/o registro de la cámara a la que pertenezca.

11.- *Fracciones arancelarias gravadas con una tasa del 5% del impuesto general de importación,* cuando se importen a la franja fronteriza del país, tratándose de importadores que cuenten con registro ante SECOFI al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios. (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993.)

12.- *Fracciones arancelarias gravadas con una tasa del 5% del impuesto general de importación,* cuando se importen a la región fronteriza comprendida en los estados de Baja California Sur y parcial de Sonora, Baja California Sur, Quintana Roo, Salina Cruz, Oax. y la franja fronteriza colindante con Guatemala tratándose de importaciones que cuenten con registro ante SECOFI, al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios. (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993.)

13.- *Fracciones arancelarias gravadas con una tasa del 5% del impuesto general de importación,* cuando se importen a la franja fronteriza sur colindante con Guatemala, tratándose de importadores que cuenten con registro ante SECOFI al amparo del esquema arancelario de transición para el comercio, restaurantes y ciertos servicios. (D.O.F. 24 de Diciembre de 1993).

F.A.	DESCRIPCIÓN	U.M.	REQUISITOS
64.01	Calzado impermeable con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con -- diferentes partes unidas de la misma manera.		
64.01.10	CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCIÓN DE METAL (aj)		
6401.10.01	Calzado con puntera de protección de metal .....	PAR	1, 2, 9
6401.91	- LOS DEMÁS CALZADOS		
6401.91.01	- Que cubran la rodilla .....	PAR	1, 2
6401.92	- Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla		
6401.92.01	-- Con suela y parte superior recubierta (incluidos los accesorios o refuerzos) de cloruro de polivinilo en más del 90%, incluso con soporte o forro de polivinilo, pero con exclusión de cualquier otro soporte o forro .....	PAR	1, 2

F.A.	DESCRIPCIÓN	U.M.	REQUISITOS
6401.92.99	Los demás .....	PAR	1, 2
6401.99	-Los demás		
6401.99.01	-- Con suela y parte superior recubierta (incluidos los accesorios o refuerzos) de caucho o plástico en más del 90%, excepto los reconocidos para ser utilizados para protección industrial o para protección contra el mal tiempo .....	PAR	1, 2, 3, 4, 11
6401.90.99	-- Los demás .....	PAR	1, 2
	- CALZADO DE DEPORTE:		
64.02	Los demás calzados con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico.		
6402.11	-- De esquí		
6402.11.01	De esquí .....	PAR	2, 9, 11, 12
6402.19	- Los demás		
6402.19.01	--Calzado para hombres o jóvenes con la parte superior (corte) de caucho o plástico en más del 90 %, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte.	PAR	1, 2
6402.19.02	--Calzado para mujeres o jovencitas, con la parte superior (corte) de caucho o plástico en más del 90 %, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte.	PAR	1, 2
6402.19.03	--Calzado para niños o infantes con la parte superior (corte) de caucho o plástico en más del 90%, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2
6402.19.99	Los demás .....	PAR	1, 2, 9
6402.20	-CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE TIRAS O BRIDAS FIJAS A LA SUELA POR TETONES (ESPIGAS).		
6402.20.01	--Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijadas a la suela por tetones (espigas) .....	PAR	1, 2, 9, 11, 12
6402.30	-LOS DEMÁS CALZADOS, CON PUNTERA DE PROTECCIÓN DE METAL		
6402.30.99	-Los demás calzados con puntera de protección de metal .....	PAR	1, 2, 9
	-LOS DEMÁS CALZADOS:		
6402.91	-Que cubran el tobillo		
6402.91.01	--Que cubran el tobillo .....	PAR	1, 2, 9
6402.99	-Los demás.		
6402.99.01	-Sandalias y artículos similares de plástico, cuya suela haya sido moldeada en una sola pieza .....	PAR	1, 2, 3, 4
6402.99.02	--Reconocible como concebido exclusivamente para la práctica de tenis, basketball, gimnasia, ejercicio y similares excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2

F.A.	DESCRIPCIÓN	U.M.	REQUISITOS
6402.99.03	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte, y lo comprendido en las fracciones 6402.99.01 y 02 ..	PAR	1, 2
6402.99.04	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte y lo comprendido en las fracciones 6402.99.01 y 02 ..	PAR	1, 2
6402.99.05	-Calzado para niños o infantes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte, y lo comprendido en las fracciones 6402.99.01 y 02 ..	PAR	1, 2
6402.99.99	Los demás .....	PAR	1, 2
64.03	<b>Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de cuero natural.</b> <b>-CALZADO DE DEPORTE:</b>		
6403.11	-De esquí		
6403.11.01	-De esquí .....	PAR	2, 10, 11, 12
6403.19	-Los demás		
6403.19.01	-Calzado para hombres o jóvenes de construcción "welt" .....	PAR	1, 2
6403.19.02	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en la fracción anterior 6403.19.01...	PAR	1, 2
6403.19.99	-Los demás .....	PAR	1, 2, 9, 10, 11, 12
6403.20	<b>-CALZADO CON SUELA DE CUERO NATURAL Y PARTE SUPERIOR (CORTE) DE TIRAS DE CUERO NATURAL QUE PASAN POR EL EMPEINE Y RODEAN EL DEDO GORDO.</b>		
6403.20.01	-Calzado con suela de cuero natural y parte superior (corte) de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo .....	PAR	1, 2, 9, 10, 11, 12
6403.30	<b>-CALZADO CON PALMILLA O PLATAFORMA DE MADERA, SIN PLANTILLAS Y SIN PUNTERA DE PROTECCIÓN DE METAL.</b>		
6403.30.01	-Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas y sin puntera de protección de metal .....	PAR	1, 2, 3, 11
6403.30.99	DEROGADA.		
6403.40	<b>-LOS DEMÁS CALZADOS, CON PUNTERA DE PROTECCIÓN DE METAL.</b>		
6403.40.01	-Los demás calzados con puntera de protección de metal .....	PAR	1, 2, 9, 10
	<b>-LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA DE CUERO NATURAL:</b>		
6403.51	-Que cubran el tobillo.		
6403.51.01	-Calzado para hombres o jóvenes de construcción "welt" .....	PAR	1, 2, 9, 10
6403.51.02	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en la fracción 6403.51.01 .....	PAR	1, 2

F.A.	DESCRIPCIÓN	U.M.	REQUISITOS
6403.51.99	Los demás .....	PAR	1, 2
6403.59	-Los demás.		
6403.59.01	-Calzado para hombres o jóvenes de construcción "well" .....	PAR	1, 2
6403.59.02	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en la fracción 6403.59.01 .....	PAR	1, 2
6403.59.99	-Los demás .....	PAR	1, 2, 9, 10
	<b>-LOS DEMAS CALZADOS:</b>		
64.03.91	-Que cubran el tobillo.		
6403.91.01	-De construcción "Welt" .....	PAR	1, 2, 9, 10
6403.91.02	-Reconocible como concebido exclusivamente para la práctica de tenis, basketball, gimnasia, ejercicio y similares .....	PAR	1, 2
6403.91.03	-Calzado para niños o infantes .....	PAR	1, 2
6403.91.99	Los demás .....	PAR	1, 2
6403.99	<b>-LOS DEMAS.</b>		
6403.99.01	-De construcción "Welt" .....	PAR	1, 2
6403.99.02	-Reconocible como concebido para la práctica de tenis, basketball, gimnasia, ejercicio y similares, excepto lo comprendido en la fracción 6403.99.01 .....	PAR	1, 2
6403.99.03	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en las fracciones 6403.99.01 y 02 .	PAR	1, 2
6403.99.04	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto lo comprendido en las fracciones 6403.99.01 y 02 .	PAR	1, 2
6403.99.05	-Calzado para niños o infantes, excepto lo comprendido en las fracciones 6403.99.01 y 02 .....	PAR	1, 2
6403.99.99	Los demás .....	PAR	1, 2, 9, 10
64.04	<b>Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural, artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.</b> <b>- CALZADO CON SUELA DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.</b>		
6404.11	-Calzado de deporte, calzado de tenis, de baloncesto, de gimnasia, de entrenamiento y calzados similares.		
6404.11.01	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2, 9
6404.11.02	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2
6404.11.03	-Calzado para niños o infantes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2
6404.11.99	Los demás .....	PAR	1, 2
6404.19	-Los demás.		
6404.19.01	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2
6404.19.02	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2

F.A.	DESCRIPCIÓN	U.M.	REQUISITOS
6404.19.03	-Calzado para niños o infantiles, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	PAR	1, 2
6404.19.99	Los demás .....	PAR	1, 2, 9
6404.20	<b>-CALZADO DE CUERO NATURAL O ARTIFICIAL (REGENERADO).</b>		
6404.20.01	-Calzado de cuero natural o artificial (regenerado)	PAR	1, 2, 9, 10
64.05	Los demás calzados.		
6405.10	<b>-CON LA PARTE SUPERIOR (CORTE) DE CUERO NATURAL, ARTIFICIAL (REGENERADO)</b>		
6405.10.01	-Con la parte superior (corte de cuero natural, artificial (regenerado) .....	PAR	1, 2, 9, 10
6405.10.99	DEROGADA.		
6405.20	<b>-CON LA PARTE SUPERIOR (CORTE) DE MATERIAS TEXTILES.</b>		
6405.20.01	-Con la suela de madera o caucho .....	PAR	1, 2, 9
6405.20.02	-Con suela y parte superior de fieltro de lana .....	PAR	1, 2, 3, 4
6405.20.99	Los demás .....	PAR	1, 2, 9
6405.90	<b>-LOS DEMAS.</b>		
6405.90.01	-Calzado desechable .....	PAR	1, 2, 3, 4
6405.90.99	Los demás .....	PAR	1, 2, 9, 10
64.06	<b>Partes de calzado (incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las medias); plantillas inferiores amovibles, taloneras y artículos similares amovibles; polainas, botines y artículos similares, y sus partes.</b>		
6406.10	<b>-PARTES SUPERIORES (CORTE) DE CALZADO Y SUS PARTES, CON EXCLUSIÓN DE LOS CONTRAFUERTES Y PUNTERAS DURAS.</b>		
6406.10.01	Partes superiores (cortes) de calzado sin formar ni moldear, o sus partes .....	KG.	2, 3, 4, 9
6406.10.02	Las demás partes superiores (corte) de calzado, con un contenido de cuero inferior al 50 % en superficie .....	KG.	1, 2
6406.10.99	Los demás .....	KG.	1, 2
6406.20	<b>-SUELAS Y TACONES DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.</b>		
6406.20.01	Suelas y tacones de caucho o de plástico .....	KG.	2, 4, 9, 11
	<b>-LOS DEMAS.</b>		
6406.91	<b>-De madera.</b>		
6406.91.01	-De madera .....	KG.	2, 4, 9, 11
6406.91.99	DEROGADA.		
6406.99	<b>-DE LAS DEMAS MATERIAS.</b>		
6406.99.01	DEROGADA.		
6406.99.02	Botines, polainas y artículos similares y sus partes .....	KG.	2, 4, 9, 10, 11
6406.99.03	DEROGADA.		



6406.99.99 Los demás ..... KG. 2, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13

**III.3.1.2 Períodos de desgravación de las fracciones arancelarias comprendidas en el Capítulo 64, relativo al calzado, de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en comparación con los países firmantes del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte.**

El presente apartado inicia con la descripción de las fracciones arancelarias comprendidas en el capítulo 64 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, relativo al calzado, derivado de la importancia de señalar que uno de los aspectos más importantes del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, es conocer la desgravación arancelaria entre Canadá, Estados Unidos y México, en este caso específico, las fracciones relativas a la industria del Calzado, con objeto de mostrar si dicha negociación influirá de manera positiva o negativa para la micro y pequeña industria de este sector.

Consta dicho apartado de tres tablas, en la primera se muestra el Ad Valorem (base gravable o impuesto de importación), porcentaje y tiempos en que México desgravará el calzado para Canadá y Estados Unidos; la Segunda indica como Canadá desgravará las fracciones relativas al calzado para Estados Unidos y México; siendo la tercera la que presente el porcentaje y tiempos de desgravación de Estados Unidos para con Canadá y México.

F.A.	MEXICO DESCRIPCIÓN	HACIA		
		ADV.	CAN	EUA
64.01	Calzado impermeable con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con -- diferentes partes unidas de la misma manera.			
64.01.10	CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION DE METAL (aj)			
6401.10.01	Calzado con puntera de protección de metal .....	20	C	C
6401.91	- LOS DEMAS CALZADOS			
6401.91.01	-- Que cubran la rodilla .....	20	C	C
6401.92	- Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla			
6401.92.01	-- Con suela y parte superior recubierta (incluidos los accesorios o refuerzos) de cloruro de polivinilo en más del 90%, incluso con soporte o forro de polivinilo, pero con exclusión de cualquier otro soporte o forro .....		20	B B
6401.92.99	Los demás .....	20	C	C
6401.99	- Los demás			
6401.99.01	-- Con suela y parte superior recubierta (incluidos los			

F.A.	DESCRIPCIÓN	ADV.	CAN	EUA
	accesorios o refuerzos) de caucho o plástico en más del 90%, excepto los reconocidos para ser utilizados para protección industrial o para protección contra el mal tiempo .....	20	A	A
	<b>MEXICO</b>		<b>HACIA</b>	
			<b>CAN</b>	<b>EUA</b>
6401.90.99	-- Los demás .....	20	C	C
64.02	<b>Los demás calzados con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico.</b>			
	<b>- CALZADO DE DEPORTE:</b>			
6402.11	-- De esquí .....			
6402.11.01	De esquí .....	20	A	A
6402.19	Los demás.			
6402.19.01	--Calzado para hombres o jóvenes con la parte superior (corte) de caucho o plástico en más del 90 %, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	B	B
6402.19.02	--Calzado para mujeres o jovencitas, con la parte superior (corte) de caucho o plástico en más del 90 %, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	B	B
6402.19.03	--Calzado para niños o infantes con la parte superior (corte) de caucho o plástico en más del 90%, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	B	B
6402.19.99	Los demás .....	20	B	B
6402.20	<b>-CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE TIRAS O BRIDAS FIJAS A LA SUELA POR TETONES (ESPIGAS).</b>			
6402.20.01	--Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijadas a la suela por tetones (espigas) .....	20	A	A
6402.30	<b>-LOS DEMAS CALZADOS, CON PUNTERA DE PROTECCION DE METAL</b>			
6402.30.99	-Los demás calzados con puntera de protección de metal .....	20	C	C
	<b>-LOS DEMAS CALZADOS:</b>			
6402.91	-Que cubran el tobillo .....			
6402.91.01	-Que cubran el tobillo .....	20	C	C
6402.99	-Los demás.			
6402.99.01	-Sandalias y artículos similares de plástico, cuya suela haya sido moldeada en una sola pieza .....	20	A	A
6402.99.02	-Reconocible como concebido exclusivamente para la práctica de tenis, basketball, gimnasia, ejercicio y similares excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	I	I
6402.99.03	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte, y lo comprendido en las fracciones 6402.99.01 y 02 ..	20	I	I
6402.99.04	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto el			

F.A.	DESCRIPCIÓN	ADV.	CAN	EUA
	que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte y lo comprendido en las fracciones 6402.99.01 y 02 ..	20	1	1
	<b>MEXICO</b>		<b>HACIA</b>	
6402.99.05	-Calzado para niños o infantes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte, y lo comprendido en las fracciones 6402.99.01 y 02 ..	20	1	1
6402.99.99	Los demás .....	20	1	1
64.03	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de cuero natural.			
	<b>-CALZADO DE DEPORTE:</b>			
6403.11	-De esquí			
6403.11.01	--De esquí .....	20	A	A
6403.19	-Los demás			
6403.19.01	--Calzado para hombres o jóvenes de construcción "well" .....	20	A	A
6403.19.02	--Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en la fracción anterior 6403.19.01...	20	A	A
6403.19.99	--Los demás .....	20	A	A
6403.20	<b>-CALZADO CON SUELA DE CUERO NATURAL Y PARTE SUPERIOR (CORTE) DE TIRAS DE CUERO NATURAL QUE PASAN POR EL EMPEINE Y RODEAN EL DEDO GORDO.</b>			
6403.20.01	-Calzado con suela de cuero natural y parte superior (corte) de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo .....	20	A	C
6403.30	<b>-CALZADO CON PALMILLA O PLATAFORMA DE MADERA, SIN PLANTILLAS Y SIN PUNTERA DE PROTECCION DE METAL.</b>			
6403.30.01	-Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas y sin puntera de protección de metal .....	20	A	C
6403.30.99	<b>DEROGADA.</b>			
6403.40	<b>-LOS DEMAS CALZADOS, CON PUNTERA DE PROTECCION DE METAL.</b>			
6403.40.01	-Los demás calzados con puntera de protección de metal .....	20	1	1
	<b>-LOS DEMAS CALZADOS CON SUELA DE CUERO NATURAL:</b>			
6403.51	-Que cubran el tobillo.			
6403.51.01	--Calzado para hombres o jóvenes de construcción "well" .....	20	1	1
6403.51.02	--Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en la fracción 6403.51.01 .....	20	1	1
6403.51.99	Los demás .....	20	1	1
6403.59	-Los demás.			
6403.59.01	--Calzado para hombres o jóvenes de construcción "well" .....	20	1	B+

6403.59.02	--Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en la fracción 6403.59.01 .....	20	1	B+	
6403.59.99	-Los demás .....	20	1	B+	
<b>MEXICO</b>					
F.A.	DESCRIPCIÓN	ADV.	CAN	EUA	
-LOS DEMAS CALZADOS:					
64.03.91	-Que cubran el tobillo.				
6403.91.01	--De construcción "Welt" .....	20	1	1	
6403.91.02	--Reconocible como concebido exclusivamente para la práctica de tenis, basketball, gimnasia, ejercicio y similares .....	20	1	1	
6403.91.03	--Calzado para niños o infantes .....	20	1	1	
6403.91.99	Los demás .....	20	1	1	1
6403.99	-LOS DEMAS.				
6403.99.01	-De construcción "Welt" .....	20	1	1	
6403.99.02	-Reconocible como concebido para la práctica de tenis, basketball, gimnasia, ejercicio y similares, excepto lo comprendido en la fracción 6403.99.01	20	1	1	
6403.99.03	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto lo comprendido en las fracciones 6403.99.01 y 02 .	20	1	1	
6403.99.04	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto lo comprendido en las fracciones 6403.99.01 y 02 .	20	1	1	
6403.99.05	-Calzado para niños o infantes, excepto lo comprendido en las fracciones 6403.99.01 y 02 .....	20	1	1	
6403.99.99	Los demás .....	20	1	1	1
64.04	Calzado con suela de caucho, de plástico o de cuero natural, artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.				
- CALZADO CON SUELA DE CAUCHO O DE PLASTICO.					
6404.11	-Calzado de deporte, calzado de tenis, de balón-cesto, de gimnasia, de entrenamiento y calzados similares.				
6404.11.01	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	C 2/	C 2/	
6404.11.02	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	C 2/	C 2/	
6404.11.03	-Calzado para niños o infantes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	C 2/	C 2/	
6404.11.99	Los demás .....	20	C 2/	C 2/	C
2/					
6404.19	-Los demás.				
6404.19.01	-Calzado para hombres o jóvenes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	C	C	
6404.19.02	-Calzado para mujeres o jovencitas, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	C	C	

6404.19.03	-Calzado para niños o infantes, excepto el que tenga una banda o aplicación similar pegada o moldeada a la suela y sobrepuesta al corte .....	20	C	C	
6404.19.99	Los demás .....		20	C	C
	<b>MEXICO</b>				<b>HACIA</b>
<b>F.A.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>ADV.</b>	<b>CAN</b>	<b>EUA</b>	
6404.20	-CALZADO DE CUERO NATURAL O ARTIFICIAL (REGENERADO).				
6404.20.01	-Calzado de cuero natural o artificial (regenerado)	20	1	1	
64.05	Los demás calzados.				
6405.10	-CON LA PARTE SUPERIOR (CORTE) DE CUERO NATURAL, ARTIFICIAL (REGENERADO)				
6405.10.01	-Con la parte superior (corte de cuero natural, artificial (regenerado) .....		20	1	1
6405.10.99	DEROGADA.				
6405.20	-CON LA PARTE SUPERIOR (CORTE) DE MATERIAS TEXTILES.				
6405.20.01	-Con la suela de madera o caucho .....	20	1	1	
6405.20.02	-Con suela y parte superior de fieltro de lana .....		20	A	C
6405.20.99	Los demás .....	20	1	1	
6405.90	-LOS DEMAS.				
6405.90.01	-Calzado desechable .....	20	A	A	
6405.90.99	Los demás .....	20	1	1	
64.06	Partes de calzado (incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas); plantillas inferiores amovibles; taloneras y artículos similares amovibles; polainas, botines y artículos similares, y sus partes.				
6406.10	-PARTES SUPERIORES (CORTE) DE CALZADO Y SUS PARTES, CON EXCLUSIÓN DE LOS CONTRAFUERTES Y PUNTERAS DURAS.				
6406.10.01	Partes superiores (cortes) de calzado sin formar ni moldear, o sus partes .....	15	A	C	
6406.10.02	Las demás partes superiores (corte) de calzado, con un contenido de cuero inferior al 50 % en superficie .....	15	B	C	
6406.10.99	Los demás .....	15	4	4	
6406.20	-SUELAS Y TACONES DE CAUCHO O DE PLASTICO.				
6406.20.01	Suelas y tacones de caucho o de plástico .....	20	A	C	
	-LOS DEMAS.				
6406.91	-De madera.				
6406.91.01	-De madera .....	10	A	A	
6406.91.99	DEROGADA.				
6406.99	-DE LAS DEMAS MATERIAS.				
6406.99.01	DEROGADA.				
6406.99.02	Botines, polainas y artículos similares y sus partes .....	20	A	A	
6406.99.03	DEROGADA.				
6406.99.99	Los demás .....	15	A	A	

CANADÁ		HACIA		
F.A.	DESCRIPCIÓN	ADV.	EUA	MEX
64.01				
6401.10				
6401.10.10	Of rubber	20	C	C
6401.10.20	Of plastics	20	C	C
6401.91				
6401.91.10	Of rubber	20	C	C
6401.91.20	Of plastics	20	C	C
6401.92				
6401.92.11	Of rubber	20	A	A
6401.92.12	Of plastics	20	C	C
6401.92.91	Of rubber	20	C	C
6401.92.92	Of plastics	20	C	C
6401.92.9v		0	A	A
6401.92.9w		0	A	A
6401.99				
6401.99.10	Of rubber	20	C	C
6401.99.20	Of plastics	20	C	C
64.02				
6402.11				
6402.11.10	Downhill side boots	20	A	A
6402.11.20	Cross country ski	22.8	C	
6402.19				
6402.19.00	Other	22.4	C	C
6402.19.0v		0	A	A
6402.19.0w		0	A	A
6402.19.0x		0	A	A
6402.19.0y		0	A	A
6402.20				
6402.20.10	Of rubber	20	C	C
6402.20.20	Of plastics	22.8	B	B
6402.30				
6402.30.00	Other footwear	22.8	C	C
6402.91				
6402.91.00	Covering the ankle	22.4	C	C
6402.99				
6402.99.00	Other	22.4	C	C
64.03				
6403.59				
6403.59.00	Other	22.8	B+	B+
6403.91				
6403.91.01	Covering the ankle	22.8	C10	C10
6403.99				
6403.99.00	Other	22.8	C	C
6403.99.0v		0	B	B
64.04				
6404.11				
6404.11.10	Footwear with outer soles	20	C	C
6404.11.1v		0	A	A
6404.11.1w		0	A	A

F.A.	CANADA DESCRIPCION	ADV.	HACIA	
			EUA	MEX
6404.11.1x		0	A	A
6404.11.1y		0	A	A
6404.11.99	Other	22.8	C	C
6404.11.9v		0	A	A
6404.11.9w		0	A	A
6404.11.9x		0	A	A
6404.11.9y		0	A	A
6404.19				
6404.19.10	Footwear with outer soles	20	C	C
6404.19.90	Other	22.8	C	C
6404.20				
6404.20.00	Footwear with outer soles	22.8	C	C
64.05				
6405.10				
6405.10.00	Footwear with outer soles	22.8	C	C
6405.20				
6405.20.00	With uppers of leather or	22.8	C	C
6405.90				
6405.90.00	Other	22.8	C	C
64.06				
6406.10				
6406.10.10	Of textile materials	25	C	C
6406.10.90	Other	12.5	C	C
6406.20				
6406.20.10	Of rubber	10.3	C	C
6406.20.20	Of plastics	13.6	C	C
6406.91				
6406.91.10	Shanks; parts of cork	0	A	A
6406.91.90	Other	9.2	B	B
6406.99				
6406.99.10	Steel toe-caps	0	A	A
6406.99.20	Shoes bottoms of rubber	10.3	C	C
6406.99.90	Other	15.9	C	C

F.A.	ESTADOS UNIDOS DESCRIPCION	ADV.	HACIA	
			CAN	MEX
64.01				
6401.10				
6401.10.00	Waterproof footwear	37.5	C+	C+
6401.91				
6401.91.00	Waterproof footwear	37.5	C+	C+
6401.92				
6401.92.30	Waterproof ski boots	6	A	A
6401.92.60	Waterproof footwear	6.6	B	B
6401.92.90	Waterproof footwear	37.5	C+	C+
6401.99				
6401.99.30	Waterproof protective	25	C+	C+

ESTADOS UNIDOS		HACIA		
F.A.	DESCRIPCION	ADV.	CAN	MEX
6401.99.60	Waterproof protective	37.5	C+	C+
6401.99.80	Waterproof footwear not	6	A	A
6401.99.90	Waterproof footwear not	37.5	C+	C+
<b>64.02</b>				
6402.11				
6402.11.00	Ski boots and	6	A	A
6402.19				
6402.19.10	Sports footwear uppers	6	B+	B+
6402.19.30	Sports footwear with	48	A	A
6402.19.50	Sports footwear with	53.7	B	B
6402.19.70	Sports footwear with	31.3	B	B
6402.19.90	Sports footwear with	20	B	B
6402.20				
6402.20.00	Footwear with outer soles	2.4	A	A
6402.30				
6402.30.30	Footwear nesi with a	6	C10	C10
6402.30.50	Footwear nesi wom as a	37.5	C+	C+
6402.30.60	Footwear nesi with a	48	A	A
6402.30.70	Footwear nesi with a	58.6	C+	C+
6402.30.80	Footwear nesi with a	32.1	C+	C+
6402.30.90	Footwear nesi with a	20	C10	C10
6402.91				
6402.91.40	Footwear nesi, covering	6	C10	C10
6402.91.50	Footwear nesi, covering	37.5	C+	C+
6402.91.60	Footwear nesi, covering	48	C10	C10
6402.91.70	Footwear nesi, covering	58.6	C10	C10
6402.91.80	Footwear nesi, covering	32.1	C+	C+
6402.91.90	Footwear nesi, covering	20	C+	C+
6402.99				
6402.99.05	Footwear nesi, having	8	C10	C10
6402.99.10	Footwear nesi, having	12.5	C10	C10
6402.99.15	Footwear nesi, having	6	C10	C10
6402.99.1x		0	A	A
6402.99.1y		0	A	A
6402.99.20	Footwear nesi, with outer	37.5	C+	C+
6402.99.30	Footwear nesi, with outer	37.5	C+	C+
6402.99.60	Footwear nesi, with outer	48	C10	C10
6402.99.70	Footwear nesi, with outer	58.6	C10	C10
<b>64.03</b>				
6403.59				
6403.59.15	Turn or turned footwear	2.5	B	B
6403.59.30	Welt footwear with outer	5	C10	C10
6403.59.60	Non welt footwear with	8.5	C10	C10
6403.59.90	Non welt footwear with	10	C10	C10
603.91				
6403.91.30	Welt footwear with outer	5	C10	C10
6403.91.60	Non welt footwear with	8.5	C10	C10
6403.91.6w		0	C10	C10
6403.91.6x		0	C10	C10



ESTADOS UNIDOS		HACIA		
F.A.	DESCRIPCION	ADV.	CAN	MEX
6403.91.6y		0	C10	C10
6403.91.6z		0	C10	C10
6403.91.90	Non wet footwear with	0	C10	C10
6403.99				
6403.99.20	Footwear with uppers of	8	C10	C10
6403.99.40	Welt footwear with outer	5	C10	C10
6403.99.60	Non welt footwear with	8.5	C10	C10
6403.99.75	Non welt footwear with	15	C10	C10
6403.99.90	Non welt footwear with	10	C10	C10
64.04				
6404.11				
6404.11.20	Sports and athletic	10.5	C10	C10
6404.11.40	Sports and athletic	37.5	B	B
6404.11.50	Sports and athletic	48	C+	C+
6404.11.60	Sports and athletic	37.5	C+	C+
6404.11.70	Sports and athletic	58.6	C+	C+
6404.11.80	Sports and athletic	31.3	C+	C+
6404.11.90	Sports and athletic	20	B	B
6404.19				
6404.19.15	Footwear with outer soles	10.5	C10	C10
6404.19.20	Footwear with outer soles	37.5	C+	C+
6404.19.25	Footwear with open toes	7.5	C10	C10
6404.19.30	Footwear with open toes	12.5	C10	C10
6404.19.35	Footwear with open toes	37.5	C+	C+
6404.19.40	Footwear having certain	37.5	A	A
6404.19.50	Footwear with outer soles	48	C+	C+
6404.19.60	Footwear having certain	37.5	C10	C10
6404.19.70	Footwear with outer soles	52.7	C+	C+
6404.19.80	Footwear with outer soles	31.3	C10	C10
6404.19.90	Footwear with outer soles	20	A	A
6404.20				
6404.20.20	Footwear, outer sole of	15	C10	C10
6404.20.40	Footwear, outer sole of	10	C10	C10
6404.20.60	Footwear with outer soles	37.5	C10	C10
64.05				
6405.10				
6405.10.00	Footwear nesi, with	10	C10	C10
6405.20				
6405.20.30	Footwear nesi, with	7.5	C10	C10
6405.20.60	Footwear nesi, with	2.8	A	A
6405.20.90	Footwear nesi, with	12.5	C10	C10
6405.90				
6405.90.20	Disposable footwear	7.5	A	A
6405.90.90	Footwear, nesi	12.5	C10	C10
64.06				
6406.10				
6406.10.05	Formed footwear uppers of	8.5		C10
	C10			

6406.10.10	Formed footwear uppers of C10	10	C10
6406.10.20	Formed footwear uppers of C10	10.5	C10

**ESTADOS UNIDOS****HACIA**

F.A.	DESCRIPCION	ADV.	CAN	MEX
6406.10.25	Formed footwear uppers of	48	B	B
6406.10.30	Formed footwear uppers of	58.6	B	B
6406.10.35	Formed footwear uppers of	32.1	B	B
6406.10.40	Formed footwear uppers of	20	B	B
6406.10.45	Formed footwear uppers	6	C10	C10
6406.10.50	Formed footwear uppers	37.5	B	B
6406.10.60	Footwear uppers, other	5.7	A	A
6406.10.65	Footwear uppers, other	3.7	A	A
6406.10.70	Footwear uppers, other	0	A	A
6406.10.72	Footwear uppers, except	0	A	A
6406.10.77	Footwear uppers, except	11.2	A	A
6406.10.85	Footwear uppers, except	0	A	A
6406.10.90	Footwear uppers, except	9	A	A
6406.20				
6406.20.00	Outer soles and heels of	5.7	A	A
6406.91				
6406.91.00	Parts of footwear nesl	5.1	A	A
6406.99				
6406.99.15	Parts of footwear nesl	17	A	A
6406.99.30	Parts of footwear nesl	5.7	A	A
6406.99.60	Parts of footwear nesl	5	A	A
6406.99.90	Parts of footwear nesl	18	A	A

**PERIODOS DE DESGRAVACION ARANCELARIA**

A. Desgravación inmediata

B. Desgravación a cinco años

B+ Los aranceles sobre los productos comprendidos en esta fracción se desgravarán en siete etapas como se muestra a continuación:

- a) 20% de reducción el 1° de Enero de 1994,
- b) 10% de reducción el 1° de Enero de 1995,
- c) 10% de reducción el 1° de Enero de 1996,
- d) 10% de reducción el 1° de Enero de 1997,
- e) 10% de reducción el 1° de Enero de 1998,
- f) 10% de reducción el 1° de Enero de 1999,

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

g) 30% de reducción el 1° de Enero del año 2000.

y dichos bienes quedarán libres de arancel el 1° de Enero del 2001.

**C. Desgravación a 10 años**

**C10** Los aranceles sobre los productos comprendidos en esta fracción se desgravarán en 9 etapas como sigue:

- a) 20% de reducción el 1° de Enero de 1994,
  - b) 10% de reducción el 1° de Enero de 1995,
  - c) 10% de reducción el 1° de Enero de 1996,
  - d) 10% de reducción el 1° de Enero de 1997,
  - e) 10% de reducción el 1° de Enero de 1998,
  - f) 10% de reducción el 1° de Enero de 1999,
  - g) 10% de reducción el 1° de Enero del 2000,
  - h) 10% de reducción el 1° de Enero del 2001,
  - i) 10% de reducción el 1° de Enero del 2002;
- y dichos bienes quedarán libres de arancel el 1° de Enero del 2003.

**C+** Los aranceles sobre los productos comprendidos en esta fracción se desgravarán en 13 etapas como se muestra a continuación:

- a) 20% de reducción el 1° de Enero de 1994,
- b) 6.67% de reducción el 1° de Enero de 1997,
- c) 6.67% de reducción el 1° de Enero de 1998,
- d) 6.67% de reducción el 1° de Enero de 1999,
- e) 6.67% de reducción el 1° de Enero del 2000,
- f) 6.67% de reducción el 1° de Enero del 2001,
- g) 6.67% de reducción el 1° de Enero del 2002,
- h) 6.67% de reducción el 1° de Enero del 2003,
- i) 6.67% de reducción el 1° de Enero del 2004,
- j) 6.66% de reducción el 1° de Enero del 2005,
- k) 6.66% de reducción el 1° de Enero del 2006,

1) 6.66% de reducción el 1° de Enero del 2007;

\*1/ El arancel aduanero aplicable a los bienes originarios comprendidos en esta fracción será el resultante de una tasa base de 20% en categoría de desgravación C, excepto que durante 1994 el arancel aplicable será de 16% ad-valorem.

2/ El arancel aduanero aplicable a los bienes comprendidos en esta fracción que: a) tengan un valor mayor a los \$12 dólares de EE.UU. por par, o b) que tengan un valor menor a los \$3 dólares de EE.UU. por par y que tengan suelas de caucho o plástico que estén sujetas al corte superior únicamente mediante un adhesivo, será el resultante de una tasa base de 20% en categoría de desgravación B.

3/ Quedarán libres de arancel a partir del 1° de Enero de 1994 los bienes comprendidos en esta fracción que: a) no sean reconocibles para ser utilizados para protección industrial o para protección contra el mal tiempo, b) no dejen al descubierto los dedos del pie o los talones; y i) tengan un valor mayor a los \$12 dólares de EE.UU. por par, o ii) tengan un valor menor a los \$3 dólares de EE.UU. por par y tengan suelas de caucho o plástico que estén sujetas al corte superior únicamente mediante un adhesivo.

4/ El arancel aduanero aplicable a los bienes originarios comprendidos en esta fracción será el resultado de una tasa base de 15% en categoría de desgravación C, excepto que durante 1994 el arancel aplicable será 12% ad-valorem.<sup>24</sup>

Como se pudo observar en el punto III.2, los principales productos mexicanos exportados tanto a Canadá como a Estados Unidos son los comprendidos en las siguientes partidas:

**64.03** Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.

**64.04**, Calzado con suela de caucho, plástico de cuero natural, artificial (regenerado) y parte superior (corte) de materias textiles.

**64.05** Los demás calzados. Y,

---

<sup>24</sup>TLC PARTE 7, Diario Oficial de la Federación, 26 de diciembre de 1993, págs. 16-18.

**64.06 Partes de calzado (incluidas las partes superiores (cortes) unidas a plantillas que no sean las suelas); plantillas inferiores amovibles, taloneras y artículos similares, y sus partes.**

En el caso de Canadá, el 51.7% de sus fracciones arancelarias comprendidas en estas partidas tienen una desgravación arancelaria tipo C, es decir a 10 años, con un arancel promedio de 22.8, a excepción de la partida 64.06, donde el arancel promedio es de 10.3; el 34% corresponde a la categoría A, con desgravación inmediata, el 6.8% se desgravarán en 5 años, mientras que el 3.4% se desgravarán en siete etapas, y el otro 3.4% restante en 9.

En el caso de los Estados Unidos, aproximadamente un 48% de sus fracciones arancelarias comprendidas en estas partidas se desgravarán en un periodo de 10 años, categoría C; un 27% se desgravarán inmediatamente concentrándose en las fracciones arancelarias de la partida 64.06; el 14% se desgravarán con categoría C+, es decir, en 13 etapas, y, un 11% en categoría B, es decir a 5 años. El arancel promedio de todas las fracciones arancelarias es de 12.5%.

México es el país con más alto índice arancelario, ya que el arancel promedio para estas partidas es de 35%. En relación a los Estados Unidos, se desgravarán inmediatamente el 28.8%, lo que incluye todas las fracciones arancelarias de la partida 64.03 y más del 70% de las fracciones arancelarias de la partida 64.06; el 42.2% de todas las fracciones arancelarias se desgravarán en un periodo de 10 años, con una tasa gravable de 20%, a excepción de que en 1994 su ad-valorem será de 16%. Un 8.8% se desgravará en 10 años, el 4.4% tiene precios estimados y un 2.2% se desgravarán en 5 años.

Como se puede observar, los beneficios que los dos socios comerciales le brindan a México le permite a la industria mexicana del calzado ganar ciertas ventajas en precio, en comparación con los países competidores a nivel internacional. Por un lado, la reducción arancelaria y por el otro, el factor cercanía, que les permite a los importadores ahorrar

tiempo, tener inventarios bajos y al mismo tiempo mercancía en su momento; también el ahorro en ciertos servicios como fletes, transporte, comunicación, etc., ambos factores conjugados, sitúan a las exportaciones mexicanas de calzado en un nivel más competitivo para penetrar con mayor fuerza en los mercados más grandes a nivel mundial.

Asimismo, la reducción arancelaria, permitirá a los micro y pequeños industriales tener un mayor margen de ahorro, para invertir en ciertos requisitos necesarios para tener acceso a tales mercados, como son el de embalaje, etiquetado, envasado, entre otros, lo que contribuirá a que cada vez sea mayor el número de micro y pequeñas industrias exportadoras de calzado. Y no sólo de éste, ya que uno de los productos que también se venden muy bien en aquellos países son las partes de calzado, y tanto Canadá como Estados Unidos, han reducido sus aranceles en este rubro, lo que representa un punto más a favor de la industria en pequeño.

Aunado a lo anterior, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con objeto de proteger a la industria nacional de calzado, decretó una normatividad muy estricta conforme a las Reglas de País de Origen, la cual exige Certificado del País de Origen para este sector, a ciertos países que cometen prácticas desleales de comercio internacional. Asimismo, ha impuesto fuertes cuotas compensatorias a los productos originarios de la República Popular China.

**III.3.2.- Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías que se importen a territorio de los Estados Unidos Mexicanos para los efectos de la aplicación de la ley de Comercio Exterior en materia de cuotas compensatorias.**

Es importante señalar que el sector de la industria del Calzado ha resultado muy dañado en la apertura comercial, es por ello, que ante el marco del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, obliga a los importadores mexicanos a presentar certificado de origen en ciertas fracciones arancelarias, con el fin de evitar un daño más grave a la industria nacional.

A continuación se presentan párrafos íntegros, del Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de Origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias, el cual se dio a conocer en el Diario Oficial de la Federación del 30 de Agosto de 1994.

**"ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECEN LAS NORMAS PARA LA DETERMINACIÓN DEL PAÍS DE ORIGEN DE LAS MERCANCIAS QUE SE IMPORTEN A TERRITORIO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS PARA LOS EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR EN MATERIA DE CUOTAS COMPENSATORIAS.**

**ARTICULO PRIMERO.** El presente acuerdo tiene por objeto establecer las normas para la determinación y certificación del país de origen de las mercancías que se importen a territorio de los Estados Unidos Mexicanos para los efectos de la aplicación de la Ley de Comercio Exterior en materia de cuotas compensatorias.

**ARTICULO SEGUNDO.** Para efectos del presente Acuerdo se entiende por:

**Acuerdo por el que se establecen reglas de marcado**, al Acuerdo por el que se establecen reglas de marcado del país de origen para determinar cuando una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar estadounidense o canadiense de conformidad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de Enero de 1994.

**Decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación el 24 de Diciembre de 1993**, al Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la franja fronteriza norte del país; al Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país para la industria, la construcción, pesca y talleres de reparación y mantenimiento, ubicados en la región fronteriza y al Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la región fronteriza.

**Formalización**, al acto por el cual el organismo o autoridad extranjera avala la información contenida en el documento respectivo mediante su sello y firma.

**Organismo o autoridad extranjera**, al organismo o autoridad extranjera designado por el gobierno extranjero correspondiente y notificado a la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**Reglas de País de Origen**, a las Reglas de País de Origen establecidas en el anexo I y en el apéndice de reglas Específicas de dicho anexo.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 30 Agosto 1994, pág. 17 - 18.



**“ARTICULO TERCERO.** Para efectos de lo dispuesto en este Acuerdo, el país de origen de las mercancías se determinará de conformidad con las Reglas de País de Origen y deberá declararse en el pedimento de importación para efectos aduaneros. No obstante lo anterior, si la mercancía ostenta alguna marca de origen conforme a la cual el país de origen de la mercancía corresponde a un país que exporta dicha mercancía en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional se considerará originaria de dicho país.

En los casos en que se importen mercancías susceptibles de ser marcadas como canadienses o estadounidenses, de conformidad con el Acuerdo por el que se establecen reglas de marcado, el país de origen se podrá determinar de conformidad con dicho Acuerdo.

**ARTICULO CUARTO.** Para efectos de lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, el importador de mercancías idénticas o similares a aquellas por las que, de conformidad con la resolución respectiva, deba pagarse una cuota compensatoria provisional o definitiva, no estará obligado a pagarla si comprueba que el país de origen de las mercancías es distinto del país que exporta las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, de conformidad con lo siguiente:

I.- Deberá contar, según el caso, con alguno de los siguientes documentos:

a) tratándose de las mercancías listadas en el anexo II, con el Certificado de País de Origen contenido en el anexo III. Cuando, de conformidad con las Reglas de País de Origen, el país de origen de las mercancías no sea miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, se requerirá, además una constancia de verificación expedida por una de las empresas privadas de inspección, reconocida por el Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que avale la información contenida en el Certificado de País de Origen contenido en el anexo III. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial publicará, periódicamente, en el Diario Oficial de la Federación la lista de las empresas privadas de inspección reconocidas.

**b) Cuando se trate de mercancías distintas de las listas en el anexo II, con la constancia de país de origen de conformidad con lo dispuesto en el anexo IV.**

**c) Cuando se trate de cualesquiera mercancía por las que se solicite trato arancelario preferencial al amparo de algún tratado internacional listado en el anexo v, con el Certificado de Origen emitido de conformidad con dicho tratado.**

Tratándose de mercancías de un país signatario de dicho tratado, por las que deba pagarse una cuota compensatoria provisional o definitiva de conformidad con la resolución respectiva, el importador podrá utilizar el Certificado de Origen emitido de conformidad con dicho tratado sólo si dichas mercancías son susceptibles de ser marcadas como canadienses o estadounidenses, de conformidad con el Acuerdo por el que se establecen reglas de marcado.

**d) Tratándose de mercancías por las que se solicite trato arancelario preferencial, bajo los Niveles de Preferencia Arancelaria establecidos en el Apéndice 6B, del Anexo 300-B del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con el certificado de elegibilidad emitido por la autoridad competente del país de exportación.**

**II.- Deberá adjuntar al pedimento de importación, según sea el caso:**

**a) Copia de constancia de país de origen.**

**b) Copia del Certificado de País de Origen o el original cuando se trate de mercancías de un país listado en el anexo VI, o de un país no miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.**

**c) Copia de la constancia de verificación.**

**d) Copia del Certificado de Origen en la forma e idioma establecidos para solicitar trato arancelario preferencial del Tratado que corresponda.**

e) Copia del Certificado de Elegibilidad en la forma e idioma establecidos para solicitar trato arancelario preferencial del Tratado que corresponda.<sup>26</sup>

“Cuando el Certificado de País de Origen o la constancia de país de origen se formulen en idioma distinto al español o al inglés, deberá acompañarse una traducción a cualquiera de estos idiomas.

**III.-** Deberá obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen de las mercancías y proporcionarlos a la autoridad competente, cuando ésta lo requiera. La presentación de los certificados, su formalización, certificación y demás requisitos a que se refiere este Acuerdo, no liberan al importador del cumplimiento de la obligación a que se refiere esta fracción.

**ARTICULO QUINTO.-** El Certificado de País de Origen contenido en el anexo III deberá reunir los siguientes requisitos:

**I.-** Estar llenado de conformidad con lo dispuesto en el instructivo contenido en el anexo III.

**II.-** Estar formalizado por el organismo o autoridad extranjera señalado en el instructivo contenido en el anexo III cuando se trate de mercancías de un país listado en el anexo IV o de un país no miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

**III.-** Tratándose de mercancías que, de acuerdo a las Reglas de País de Origen, sean de un país no miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, estar legalizado por la representación diplomática de los Estados Unidos Mexicanos ante dicho país.

---

<sup>26</sup> *Ibidem*, pág 19 - 20.

**ARTICULO SEXTO.-** No obstante lo dispuesto en el inciso a) de la fracción I del artículo cuarto, los importadores de las mercancías listadas en el anexo II podrán contar con una constancia de país de origen siempre que :

a) Las mercancías ingresen a territorio nacional procedentes de países que permitan a la autoridad mexicana realizar visitas de verificación, listados en el anexo VII.

b) Los exportadores de las mercancías listadas en el anexo II de dichos países celebren un convenio de verificación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**ARTICULO SÉPTIMO.-** Para efectos del artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, la sola presentación de los documentos a que se refiere el artículo cuarto, no es elemento suficiente para comprobar que el país de origen es distinto del país que exporta las mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional. Cuando la autoridad competente determine que el certificado de que se trate es falso, contiene datos o declaraciones falsos o ha sido alterado, el importador deberá pagar la cuota compensatoria provisional o definitiva. Lo anterior, sin perjuicio de las sanciones y penas que resulten aplicables de conformidad con las leyes correspondientes.

**ARTICULO OCTAVO.-** Los importadores no estarán obligados a presentar los documentos a que se refiere la fracción I del artículo cuarto, en los siguientes casos:

I.- Tratándose de la importación de mercancías cuyo valor no exceda del equivalente en moneda nacional, o en otras divisas, a mil dólares de los Estados Unidos de América, siempre que la factura que ampare dicha operación contenga una declaración del país de origen de las mercancías y el importador no presente dos o más pedimentos de importación que amparen mercancías similares que se introduzcan a territorio de los Estados Unidos Mexicanos en un sólo día.

II.- Tratándose de la importación de muestras y muestrarios que por sus condiciones carecen de valor comercial en los términos de la legislación vigente.

III.- Tratándose de mercancías importadas en los términos del artículo 46 fracciones II, VI, VII, VIII, IX, XI, XII, XIII y XV de la Ley Aduanera, así como de las mercancías que se importen al amparo de una franquicia diplomática por embajadas u organismos internacionales.<sup>27</sup>

“IV.- Tratándose de mercancías que se destinen y permanezcan sujetas al régimen aduanero de:

- a) Importación temporal, en tanto no se destinen a un régimen distinto o no se cometa ninguna infracción.
- b) Depósito temporal, en tanto no se destinen a un régimen distinto,
- c) Marinas turísticas y campamentos de casas rodantes;
- d) Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, en tanto no se destinen a un régimen distinto.

V.- Tratándose de las mercancías que no estén sujetas al pago de cuotas compensatorias.

### **TRANSITORIOS**

**PRIMERO.** El presente Acuerdo entrará en vigor el primero de septiembre de 1994.

**SEGUNDO.** El Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias, publicado en el Diario Oficial de la Federación el treinta y uno de diciembre de 1994.

**TERCERO.** Durante el periodo comprendido entre el primero de septiembre y el treinta y uno de diciembre de 1994, los importadores podrán cumplir con lo dispuesto en este

---

<sup>27</sup> Ibidem, pág. 21 - 22

Acuerdo o en el Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias, publicado en el Diario Oficial de la Federación el treinta y uno de mayo de 1994.

**CUATRO.** Salvo lo dispuesto por el artículo tercero transitorio, quedan sin efecto las disposiciones administrativas de carácter general o particular que se opongan al presente Acuerdo.

**QUINTO.** La relación de los nombres, firmas y sellos de los organismos o autoridades extranjeros designados por los gobiernos extranjeros, para la formalización del Certificado de País de Origen contenido en el anexo III, quedará a disposición de los importadores en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior y en las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Dichos nombres, firmas y sellos podrán ser notificados por los gobiernos extranjeros al gobierno de los Estados Unidos Mexicanos mediante comunicación dirigida a la Dirección General de Servicios al Comercio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o a las representaciones diplomáticas de los Estados Unidos Mexicanos en el extranjero.

## **A N E X O I**

### **REGLAS DEL PAÍS DE ORIGEN**

**ARTICULO PRIMERO.** Para efectos de este anexo se denominará a las mercancías como "bienes".

**ARTICULO SEGUNDO.** Para efectos de la aplicación de este Acuerdo, se entiende por:

**I.- Incorporado**, al incorporado o unido físicamente a un bien como resultado de la producción respecto a ese bien.

**II.- Material**, al bien que se incorpora a otro bien como resultado de la producción respecto a ese otro bien, e incluye partes, subensambles y componentes.

**III.- Material nacional**, el material cuyo país de origen, determinado de conformidad con este anexo, es el mismo que el país donde el bien es producido.

**IV.- Material extranjero**, el material cuyo país de origen, determinado de conformidad con este anexo, no es el mismo que el país donde el bien es producido.

**V.- Material indirecto**, el bien utilizado en la producción, verificación o inspección de otro, pero que no esté físicamente incorporado en ese otro bien, o el bien utilizado en el mantenimiento de edificios o en la operación de equipo, relacionado con la producción de ese otro bien, incluyendo los siguientes:

- a) Combustible y energía,
- b) Herramientas, troqueles y moldes,
- c) Refacciones y materiales utilizados en el mantenimiento de equipo y edificios,
- d) Lubricantes, grasas, materiales compuestos y otros materiales utilizados en la producción o para operar equipo y edificios,
- e) Guantes, anteojos, calzado, ropa, equipo y aditamentos de seguridad,
- f) Equipo, aparatos y aditamentos utilizados para la verificación o inspección de los bienes.
- g) Catalizadores y solventes.
- h) Cualesquiera otros bienes que no estén incorporados en el bien, pero que pueda demostrarse razonablemente que su uso forma parte de la producción del bien.

**VI.- Procesamiento menor:**

- a) la simple dilución en agua o en otra sustancia que no altere materialmente las características del bien.

- b) La limpieza, inclusive la remoción de óxido, grasa, pintura u otros recubrimientos
- c) La aplicación de revestimientos preservativos o decorativos, incluyendo lubricantes, encapsulación protectora, pintura decorativa o preservativa, o revestimientos metálicos.
- d) El rebajado, limado o cortado de pequeñas cantidades de materiales excedentes.
- e) La descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener el bien en buenas condiciones.
- f) La dosificación, empaque, reempaque, embalaje y reembalaje .
- g) Las operaciones de prueba, marcado, ordenado o clasificado.
- h) El lavado, lavado de ropa o esterilizado.
- y) Las reparaciones y alteraciones, es decir, las operaciones o procesos distintos de los que destruyan las características esenciales del bien o lo convirtieran en un bien nuevo o comercialmente diferente.
- j) Los procesos decorativos sobre bienes textiles tales como orilla cortada en ondas o picos, plisado, doblado y enrollado, hacer flecos o anudarlos, ribeteado con cordoncillo, dobladillo, bordados menores, pespunteado, labrado en relieve, tejido o estampado y otros procesos similares.
- k) Las operaciones de adorno o acabado inherentes al ensamble de una prenda, diseñadas para realizar el atractivo comercial o facilitar el cuidado del bien, tales como bordado, pespunteado y trabajo de costura aplicaciones, lavado con piedra o ácido, estampado y tejido de la pieza, pre-encogido y planchado permanente, pegado de accesorios, ribeteado, así como operaciones similares.

**VII.- Producción,** a el cultivo, la extracción, la cosecha, la pesca, la caza, la manufactura, el procesamiento o el ensamblado de un bien.



**VIII.- Sistema Armonizado**, el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías establecido en el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías, incluyendo sus Reglas Generales, Notas de Sección, Notas de Capítulo y Notas de Subpartida.

**IX.- Un bien obtenido o producido en su totalidad en un país:**

- a) Un mineral extraído en ese país.
- b) Un vegetal o una planta cosechados en ese país.
- c) Un animal vivo, nacido y criado en ese país.
- d) Un bien de la caza o de la pesca en ese país.
- e) Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidos del mar por barcos registrados o matriculados por ese país y que lleven su bandera.
- f) Un bien producido a bordo de los barcos fábrica a partir de los bienes identificados en el inciso (e), siempre que tales barcos - fábrica estén registrados o matriculados por ese país y que lleven su bandera.
- g) Un bien obtenido por ese país o una persona de ese país del lecho o del subsuelo marino fuera de sus aguas territoriales, siempre que ese país tenga derechos para explotar dicho lecho o subsuelo marino.
- h) Un bien obtenido del espacio extraterrestre, siempre que sea obtenido por ese país o por una persona de ese país.
- i) Los desechos y desperdicios derivados de:
  - i) La producción en ese país, o
  - ii) Los bienes usados, recolectados en territorio de ese país, siempre que dichos bienes sean utilizados sólo para la recuperación de materias primas.
- j) Un bien producido en ese país exclusivamente a partir de los bienes mencionados en los incisos (a) y (i), o de sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

**ARTICULO TERCERO.-** La determinación del país de origen de los bienes se realizará de conformidad con lo siguiente:

**I.-** El país de origen de un bien será aquel país en donde:

- a) El bien sea obtenido o producido en su totalidad;
- b) El bien sea producido exclusivamente a partir de materiales nacionales de ese país;

o

c) Cada uno de los materiales extranjeros incorporados en ese bien cumpla con el cambio de clasificación arancelaria y con los requisitos establecidos en el apéndice de Reglas Específicas de este anexo y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de las Reglas de País de Origen establecidas en este anexo. Lo dispuesto en este inciso no será aplicable tratándose de los siguientes casos:

i) Un bien descrito específicamente en una subpartida de conformidad con el Sistema Armonizado como un juego o surtido o una mezcla.

ii) Un bien que sea clasificado como un juego o surtido, una mezcla o un bien constituido por la unión de bienes diferentes, según lo dispuesto en la Regla General 3 de dicho sistema;

iii) Lo dispuesto en el artículo sexto de este anexo.

iv) Lo dispuesto en la fracción Y del artículo séptimo de este anexo.

**II.-** Cuando no exista una regla específica de país de origen para un bien en el apéndice de Reglas Específicas de este anexo, el país de origen de ese bien será aquél en el que sufra la última transformación sustancial que amerite un cambio de clasificación arancelaria.

**III.-** Salvo cuando la clasificación del bien deba determinarse por virtud de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, cuando el país de origen no pueda ser determinado de conformidad con las fracciones I y II de este artículo y la clasificación del bien deba determinarse por virtud de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, el país de origen

del bien será el país o países de origen del material o materiales susceptibles de tomarse en cuenta para la clasificación del bien.

**ARTICULO CUARTO.** Tratándose de bienes elegibles para recibir trato arancelario preferencial conforme a las reglas de origen establecidas en un tratado de libre comercio suscrito por los Estados Unidos Mexicanos listado en el anexo V de este Acuerdo, en el que no se hubieren determinado reglas de país de origen y no pueda determinarse que el país de origen de ese bien sea uno o varios países signatarios de ese tratado en el cual el bien sufrió un proceso de producción distinto al procesamiento menor, siempre que se hubiere llenado y firmado un certificado de origen válido para el bien en cuestión de conformidad con lo dispuesto en ese tratado.<sup>24</sup>

**“ARTICULO QUINTO.** Para los efectos del presente Acuerdo, los siguientes materiales no serán tomados en cuenta para determinar si un material extranjero cumple con el cambio de clasificación arancelaria establecido en el apéndice de Reglas Específicas de este anexo y satisface los otros requisitos aplicables a ese apéndice:

I.- Materiales de empaque y envases en los que un bien es acondicionado para su venta al menudeo siempre que sean clasificados junto con el bien.

II.- Accesorios, refacciones o herramientas entregados con el bien siempre que sean clasificados junto con el bien y embarcados con el mismo.

III.- Materiales de empaque y contenedores en los que el bien es empacado para su embarque.

IV.- Materiales indirectos.

---

<sup>24</sup> Ibidem, pág. 25 - 27.

**ARTICULO SEXTO.** No se considerará que un material extranjero ha cumplido con el cambio de clasificación arancelaria aplicable establecido en el apéndice de Reglas Específicas de este anexo, ni satisface los otros requisitos aplicables de ese apéndice, cuando el cambio de clasificación se realice por virtud de:

**I.-** Un cambio en su uso final.

**II.-** Operaciones de desensamble o desmantelamiento.

**III.-** Simple embalaje, reembalaje o empaque para venta al menudeo sin más que un procesamiento menor.

**IV.-** Simple dilución en agua u otra sustancia que no altere materialmente las características del material.

**V.-** Cualquier trabajo o proceso respecto al cual pueda ser demostrado, a partir de pruebas suficientes, que su único objeto era evadir lo dispuesto en estas reglas.

**VI.-** La recolección de partes que se clasifican como si fueran un bien conforme a la Regla General 2 (a) del Sistema Armonizado. Lo anterior no se aplicará a los bienes desensamblados que ya habían sido ensamblados anteriormente y posteriormente desensamblados por conveniencia de empaque, manejo o transporte.

**ARTICULO SÉPTIMO.** Para efectos del presente Acuerdo se estará a lo siguiente:

**I.-** Cuando en el apéndice de Reglas Específicas de este anexo, se indique que los cambios de clasificación arancelaria que ocurran sólo como resultado de la aplicación de la Regla General 2 (a) del Sistema Armonizado no son suficientes para conferir país de origen, esto significa que el cambio será inaceptable en virtud de alguna de las siguientes razones:

**a)** La recolección de partes que se clasifican como si fueran un bien conforme a la Regla General 2 (a) del Sistema Armonizado.

**b)** El ensamble de partes en un subensamble que aún no es un bien completo o terminado conforme a la Regla General 2 (a) del Sistema Armonizado.

Lo anterior no se aplicará a los bienes desensamblados que ya habían sido ensamblados anteriormente y posteriormente desensamblados por conveniencia de empaque, manejo o transporte.

**II.-** Para propósitos de determinar el carácter esencial de un bien de conformidad con el artículo tercero de este anexo, dependiendo del tipo del bien podrán examinarse varios factores, como los siguientes: la naturaleza del material o componente, el volumen, la cantidad, el peso, el valor, la función desempeñada por un material constituido, incluyendo una parte o componente, con relación a la utilización del bien u otros factores relevantes.

Para propósitos de la aplicación del artículo tercero de este anexo:

- a) El carácter de un bien estará determinado por los materiales nacionales y extranjeros que se ubiquen en las clasificaciones arancelarias a partir de las cuales:
  - i) no está permitido el cambio arancelario; o
  - ii) no está permitido un proceso productivo; en la regla dispuesta para el bien en el apéndice de Reglas Específicas del anexo I de este acuerdo.
- b) Cuando, en el apéndice de Reglas Específicas de este anexo, se indique que la aplicación de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, el carácter esencial estará determinado por las partes o materiales, considerados individualmente, que se clasifiquen en la partida o subpartida correspondiente a partes de ese bien.

**III.-** La determinación de país de origen se hará conforme a las disposiciones de este Acuerdo, utilizándose el Sistema Armonizado solamente como una herramienta para efectos de dicha determinación.

**IV.-** Salvo que la resolución respectiva indique algo distinto, cuando se determine que un bien tiene varios países de origen y uno de ellos es un país que exporta en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, el país de origen de esa mercancía será ese país.

## APÉNDICE DE REGLAS ESPECIFICAS

Para el caso que nos concierne, se incluyó únicamente en este apéndice, lo relacionado con la Industria del calzado, debido a lo cual, a continuación se presentan las *"Reglas Específicas de la sección XII, Capítulo 64.- Calzado, Polainas y Artículos Análogos, Partes de estos artículos."*

### Notas:

1.- Para propósitos de este apéndice, el término **"cortes aparados formados"**, se refiere a todos los cortes aparados, con la planta cerrada, que además han sido montados, moldeados o conformados de cualquier otra manera, pero no simplemente cerrado la planta.

2.- Para propósitos de este apéndice, el término **"cortes aparados sin tomar"** se refiere a todos los colores aparados, que no cumplen con la definición de **"cortes aparados formados"** de la nota 1 de este apéndice.

3.- Cuando un bien clasificado en la partida **64.01 a 64.05** no satisfaga los requisitos de salto arancelario establecidos en la regla específica para ese bien, el país de origen del corte aparado formado o del corte aparado sin formar es el que determina el país de origen del bien.

4.- Cuando un bien clasificado en la subpartida **6406.10** no satisfaga los requisitos de salto arancelario establecido en la regla específica para ese bien, el país de origen del bien será el país donde se realice el pespuntado o el cosido del corte.

**64.01 - 64.05** un cambio a la partida 64.01 a 64.05 de cualquier otra fracción fuera del grupo, excepto de los cortes aparados formados o de los cortes aparados sin formar, clasificados en la subpartida 6406.10

- 6406.10 Un cambio a la subpartida 6406.10 de cualquier otra subpartida, excepto de la partida 64.01 a 64.05
- 6406.20 - 6406.99 Un cambio a la subpartida 6406.20 a 6406.99 de cualquier otro capítulo.

## ANEXO II

Fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación correspondientes a las mercancías que se importan a territorio de los Estados Unidos Mexicanos, por las que se debe presentar el certificado de País de Origen contenido en el anexo III:

### CALZADO

#### Partida 64.01

**Partida 64.02.** Excepto la fracción 6402.11.01; y excepto las fracciones 6402.10.01, 6402.19.02, 6402.19.03 y 6403.19.99 siempre y cuando, conforme a la resolución respectiva, su precio de importación, en términos FOB puerto de salida, sea igual o superior a \$16.59 dólares estadounidenses por par.

**Partida 64.03.** Excepto la fracción 6403.11.01; y excepto las fracciones 6403.19.01, 6403.19.02 y 6403.19.99 siempre y cuando, conforme a la resolución respectiva, su precio de importación, en términos FOB puerto de salida, sea igual o superior a \$14.86 dólares estadounidenses por par, y las fracciones 6403.99.01, 6403.99.02, 6403.99.03, 6403.99.04, 6403.99.05 y 6403.99.99 siempre y cuando, conforme a la resolución respectiva, su precio de importación, en términos FOB puerto de salida, sea igual o superior a \$22.26 dólares estadounidenses por par.

**Partida 64.04.** Excepto las fracciones 6404.11.01, 6404.11.02, 6404.11.03 y 6404.11.99 siempre y cuando, conforme a la resolución respectiva, su precio de importación, en términos FOB puerto de salida, sea igual o superior a \$17.93 dólares estadounidenses por par y no tengan la parte superior (corte) de lona.

**Partida 64.05.-** Excepto la fracción 6405.10.01 siempre y cuando, conforme a la resolución respectiva, su precio de importación, en términos FOB puerto de salida, sea igual o superior a \$19.07 dólares estadounidenses por par y no tengan suela de madera o corcho.

### ANEXO III

#### CERTIFICADO DE PAÍS DE ORIGEN

<b>CERTIFICADO DE PAIS DE ORIGEN</b>		<b>1.- EXPORTADOR</b>		
<b>INSTRUCCIONES AL REVERSO</b>				
<b>LLENAR A MAQUINA O LETRA DE MOLDE</b>				
<b>2.- PRODUCTOR</b>		<b>3.- IMPORTADOR</b>		
<b>4.- Fracción Arancelaria</b>	<b>5.- Descripción y cantidad de las mercancías</b>	<b>6.- Factura</b>	<b>7.- Criterio de Origen</b>	<b>8.- País de Origen</b>
<b>9.- Persona o Autoridad que certifica</b>		<b>10.- Declaración del Importador</b>		
<b>(Nombre y Firma)</b>		<b>(Nombre y Firma)</b>		
<b>11.- Organismo o Autoridad Extranjera</b>				
<b>(Autoridad, País, Fecha, Firma y Sello)</b>				



**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE PAÍS DE ORIGEN.**

**I.-** Este Certificado de País de Origen deberá ser llenado de conformidad con el Acuerdo, sus anexos y el apéndice del anexo I podrá ser fotocopiado, o reproducido de cualquier otra forma siempre que conserve el formato y contenga la misma información que este Certificado de País de Origen.

**II.-** Todos los campos deberán ser llenados por la persona o entidad que llene el campo 9, salvo que en el campo respectivo se indique algo distinto.

**III.-** Para efectos de este instructivo, se aplican las definiciones del Acuerdo, las del artículo segundo del anexo I del Acuerdo, y además, se entenderá por:

**Acuerdo,** al Acuerdo por el que se establecen las reglas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación en materia de cuotas compensatorias.

**Número de registro fiscal,** al que se utilice para efectos fiscales o de seguro social.

**Ultimo proceso de producción distinto a un procesamiento menor,** al cultivo, extracción, cosecha, pesca, caza, manufactura, procesamiento o ensamblado de una mercancía, distinto a un procesamiento menor.

**Campo 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono o fax y el número de registro fiscal del exportador. Este campo se refiere a la persona que exporta la mercancía a territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

**Campo 2:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país) número de teléfono o fax y el número del registro fiscal del productor que realiza el último proceso de producción distinto a un procesamiento menor. En caso de que el certificado ampare mercancías de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente

mencionados y haciendo referencia directa a la mercancía producida por dicho productor. En caso de que la mercancía a importar sea un juego o surtido, se deberá indicar en este campo "ver declaración(es) complementaria(s)". Cuando por razones de confidencialidad, no se llene este campo, deberá indicarse que la información está "disponible a la solicitud de la autoridad". En este caso, el importador se compromete a que la referida información sea proporcionada a la autoridad competente de los Estados Unidos Mexicanos, a petición de la misma.

**Campo 3:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad), número de teléfono o fax y el número del registro federal de contribuyentes del importador a territorio de los Estados Unidos Mexicanos. Este campo podrá ser llenado por dicho importador.

**Campo 4:** Indique la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda conforme al Sistema Armonizado para cada mercancía descrita en el campo 5.

**Campo 5:** Proporcione la descripción y la cantidad de las mercancías amparadas por este Certificado. La descripción de la mercancía en este campo deberá ser suficiente para identificar la mercancía que se describe en la factura u otro documento con que la mercancía se importa a territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

**Campo 6:** Indique el número de factura o, en su defecto, algún número de referencia que indentifique la factura u otro documento con que se importa la mercancía, tal como conocimiento de embarque, guía aérea o su equivalente. La información contenida en este campo se refiere a la mercancía que se importa a territorio de los Estados Unidos Mexicanos. Este campo podrá ser llenado por el exportador o por el importador de la mercancía a territorio de los Estados Unidos Mexicanos.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Ibidem, pág. 28 - 31

**"Campo 7 :** Indique con la letra que corresponda, de la A la F, el criterio aplicable para cada mercancía descrita en el campo 5 conforme a las reglas a que se refiere el artículo tercero del Acuerdo.

**Criterios :**

**A.-** Se considerará el país de origen de una mercancía aquél donde ésta sea obtenida o producida en su totalidad (Referencia: inciso a), fracción I, artículo tercero del anexo I);

**B.-** Se considerará el país de origen de una mercancía aquél donde está producida exclusivamente a partir de materiales nacionales de ese país (Referencia: inciso b), fracción I, artículo tercero del anexo I)

**C.-** Se considerará el país de origen de una mercancía aquél donde cada uno de los materiales extranjeros incorporados en la mercancía cumplan con el cambio de clasificación arancelaria y con los requisitos establecidos en el apéndice de Reglas Específicas del anexo I, y la mercancía cumpla con los demás requisitos aplicables de las Reglas de País de Origen establecidos en el anexo I. Lo dispuesto en este criterio no será aplicable tratándose de los siguientes casos:

i) Una mercancía descrita específicamente en una subpartida de conformidad con el Sistema Armonizado como un juego o surtido o una mezcla;

ii) Una mercancía que sea clasificado como un juego o surtido, una mezcla o una mercancía constituida por la unión de mercancías diferentes, según lo dispuesto en la Regla General de dicho Sistema;

iii) Lo dispuesto en el artículo sexto del anexo I;

iv) Lo dispuesto en la fracción I del artículo séptimo del anexo I.

(Referencia: inciso c), fracción I, artículo tercero del anexo I);

**D.-** Cuando no exista una regla específica de país de origen para una mercancía en el apéndice de reglas Específicas del anexo I, el país de origen de la mercancía será aquel en el que sufra la última transformación sustancial que amerite un cambio de clasificación arancelaria (Referencia: fracción II, artículo tercero del anexo II);

**E.-** Salvo cuando la clasificación de la mercancía deba determinarse por virtud de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, cuando el país de origen no pueda ser determinado de conformidad con los criterios A D, el país de origen de la mercancía será el país o países de origen del material o los materiales que confieren el carácter esencial a la mercancía (Referencia: fracción III, artículo tercero del anexo I);

**F.-** Cuando el país de origen no pueda determinarse de conformidad con lo dispuesto en los criterios A a D y la clasificación de la mercancía deba determinarse por virtud de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, el país de origen de la mercancía será el país o países de origen de los materiales susceptibles de tomarse en cuenta para la clasificación de la mercancía. (Referencia: fracción IV, artículo tercero del anexo I).

**NOTA:**

Cuando el criterio indicado en este campo sea E, se deberá anexar al Certificado de País de Origen una "declaración complementaria" o más, según sea el caso, el país o países de origen del material o materiales que confieren el carácter esencial a la mercancía.

Cuando el criterio indicado en este campo sea F, se deberá anexar al Certificado de País de Origen una "declaración complementaria" o más, según sea el caso, del país o países de origen del material o materiales susceptibles de tomarse en cuenta para la clasificación de la mercancía.

La "declaración complementaria" podrá amparar materiales del mismo país de origen.

**D.-** Cuando no exista una regla específica de país de origen para una mercancía en el apéndice de reglas Específicas del anexo I, el país de origen de la mercancía será aquel en el que sufra la última transformación sustancial que amerite un cambio de clasificación arancelaria (Referencia: fracción II, artículo tercero del anexo II);

**E.-** Salvo cuando la clasificación de la mercancía deba determinarse por virtud de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, cuando el país de origen no pueda ser determinado de conformidad con los criterios A D, el país de origen de la mercancía será el país o países de origen del material o los materiales que confieren el carácter esencial a la mercancía (Referencia: fracción III, artículo tercero del anexo I);

**F.-** Cuando el país de origen no pueda determinarse de conformidad con lo dispuesto en los criterios A a D y la clasificación de la mercancía deba determinarse por virtud de la Regla General 3 c) del Sistema Armonizado, el país de origen de la mercancía será el país o países de origen de los materiales susceptibles de tomarse en cuenta para la clasificación de la mercancía. (Referencia: fracción IV, artículo tercero del anexo I).

**NOTA:**

Cuando el criterio indicado en este campo sea E, se deberá anexar al Certificado de País de Origen una "declaración complementaria" o más, según sea el caso, del país o países de origen del material o materiales que confieren el carácter esencial a la mercancía.

Cuando el criterio indicado en este campo sea F, se deberá anexar al Certificado de País de Origen una "declaración complementaria" o más, según sea el caso, del país o países de origen del material o materiales susceptibles de tomarse en cuenta para la clasificación de la mercancía.

La "declaración complementaria" podrá amparar materiales del mismo país de origen.

La "declaración complementaria" deberá:

a) Ser formulada por el productor o exportador del material o materiales.

b) Contener los siguientes datos: descripción del material, clasificación arancelaria a seis dígitos conforme al Sistema Armonizado, país de origen, nombre y firma del productor o exportador y declaración bajo protesta de la veracidad de los datos asentados en la declaración. Cuando, por razones de confidencialidad, no se señale el nombre del productor o exportador, deberá indicarse que la información está "disponible a solicitud de la autoridad". En este caso, el importador se compromete a que la referida información sea proporcionada a la autoridad competente de los Estados Unidos Mexicanos, a petición de la misma.

c) Ser formalizada por el organismo o autoridad extranjera del país de producción del material, cuando se trate de materiales producidos en el anexo VI o en país no miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. En este caso, no tendrá que formalizarse el Certificado de País de Origen de la mercancía a importar a territorio de los Estados Unidos Mexicanos que contiene el material o materiales referidos.

**Campo 8:** Indique el país de origen de la mercancía.

**Campo 9:** Este campo deberá ser llenado por la persona o entidad que, conforme a la legislación del país donde se realizó el último proceso de producción, esté legitimada para hacerlo. En caso de que dicha legislación sea omisa al respecto, este campo podrá ser llenado por el productor o exportador de la mercancía de ese país.

**Campo 10:** Este campo deberá ser llenado por el importador de la mercancía a territorio de los Estados Unidos Mexicanos.

**Campo 11:** Este campo deberá ser llenado, de conformidad con la fracción II del artículo quinto de este Acuerdo, por el organismo o autoridad extranjera del país mencionado en el campo 8, designado por el gobierno extranjero correspondiente y notificado a la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. No será necesario llenar este campo si el criterio de origen señalado en el campo 7 es E o F, pero si deberá cumplirse con lo establecido en el párrafo cuarto, inciso c) de la nota explicativa del campo 7. (Referencia: artículo quinto del Acuerdo).

#### **A N E X O I V**

La constancia de país de origen es un certificado de país de origen en formato libre, que puede constar en la fracción y que deberá cumplir con los siguientes requisitos:

**I.-** Ser expedida por cualquier persona o entidad que, conforme a la legislación del país de exportación de las mercancías a territorio de los Estados Unidos Mexicanos, está legitimada para hacerlo. En caso de que la legislación del país de exportación sea omisa al respecto, podrá emitirlo el productor o exportador de las mercancías.

**II.-** Contener, al menos, la siguiente información:

- a)** El país de origen de la mercancía a importar
- b)** Nombre, firma y domicilio registrado para efectos fiscales del exportador o del productor.
- c)** La descripción de las mercancías de acuerdo a los datos de la factura u otro documento que ampare las mercancías a importar.

## ANEXO V

Los siguientes tratados de libre comercio otorgan a la autoridad mexicana facultades de comprobación en el extranjero respecto al Certificado de Origen:

Tratado de Libre Comercio de América del Norte, celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de Norteamérica.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.

## ANEXO VI

1.- Los Certificados de País de Origen que amparen mercancías cuyo país sea, de conformidad con las Reglas de País de Origen, uno de los países listados a continuación, deberán estar formalizados:

<i>Bangladesh</i>	<i>Chipre</i>	<i>Corea del Sur</i>
<i>Filipinas</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>India</i>
<i>Indonesia</i>	<i>Macao</i>	<i>Malasia</i>
<i>Pakistán</i>	<i>Singapur</i>	<i>Sri Lanka</i>
<i>Tailandia</i>		

2.- Con el objeto de detectar la elusión del pago de cuotas compensatorias, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial vigilará la evolución de la importaciones y, en función de los resultados de dicha vigilancia, actualizará la lista anterior.



3.- La formalización del Certificado de País de Origen para aquellos países que por virtud de su legislación interna no puedan formalizar dichos certificados, significa la formalización de un documento expedido por dicho país que contenga cuando menos los mismos datos que el Certificado de País de Origen. En este caso, el certificado de País de Origen no estará formalizado, pero si deberá adjuntarse el documento formalizado por los países referidos.

## A N E X O VII

A la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, no hay ningún país listado en este anexo.<sup>30</sup>

Como se puede observar, la legislación mexicana es muy clara conforme a los requisitos que deben contar las mercancías que tengan que cubrir cuotas compensatorias y deseen ingresar al país, como es el caso específico del calzado.

En el caso de China, que es un país no miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, además del Certificado de país de Origen, deberá contar con una constancia de verificación expedida por una de las empresas privadas de inspección, autorizada por la secretaría de Comercio y Fomento Industrial, lo cual es muy significativo para la industria del calzado, ya que China es uno de los países que más daño causó a la producción de calzado nacional durante la mitad de la década pasada.

Asimismo, esta acción evita que se interne al país artículos de calzado chino, o proveniente de otro país asiático como Corea del sur, Taiwan, o de los anteriormente citados en el anexo VI, a través de Estados Unidos de Norteamérica, de Canadá o de cualquier otro país signatario de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos Mexicanos.

---

<sup>30</sup> Ibidem, pág. 32 - 40

**CAPITULO IV.- ESTRATEGIAS DE APOYO PARA EL DESARROLLO DE UNA MICRO Y PEQUEÑA INDUSTRIA DE CALZADO, SÓLIDA Y COMPETITIVA FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA.**

**IV.- SECTOR PUBLICO**

***IV.1.1. NACIONAL FINANCIERA, SNC (NAFIN)***

La entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, exige para la micro y pequeña industria mexicana de altos niveles de calidad y productividad. Aunado a esto, la dinámica de la economía internacional, caracterizada por una intensa competencia e interdependencia, requiere de una nueva estrategia empresarial.

Frente a la nueva realidad de una economía de mercado y en el marco establecido por el Gobierno Federal, Nacional Financiera ha definido una estrategia para la atención de la micro y pequeña industria, sector base del aparato productivo nacional, conforme a lo dispuesto en el Plan de Desarrollo, diseñado para el Sexenio 1989-1994.

Nacional Financiera, SNC, es una institución del Gobierno Federal que tiene el carácter de banca de desarrollo, cuyo objetivo primordial es respaldar la modernización de las empresas industriales, comerciales y de servicios, así como contribuir a fortalecer la economía del país. Desde 1934 ha participado activamente en el desarrollo de México.

En la actualidad, su acción se orienta fundamentalmente a impulsar los esfuerzos empresariales de los particulares en la industria, el comercio y los servicios. Nafin cuenta con una amplia gama de servicios crediticios y financieros que le permiten ofrecer al micro y pequeño empresario, la combinación de instrumentos más convenientes para el sano desarrollo de sus proyectos de inversión.

Para los inversionistas y la banca comercial, Nafin representa una institución que tiene la capacidad de diseñar e ingresar paquetes financieros creativos e innovadores y está dispuesta a financiarlos con recursos a largo plazo; a compartir con los intermediarios los riesgos de los créditos; a garantizar los títulos bursátiles que faciliten a las empresas su acceso al mercado de valores; a participar en proyectos de coinversión; y a brindar asesoría y servicios financieros especializados en operaciones internacionales, bursátiles, fiduciarias y de gestión para la compra-venta de empresas o acciones, avalúos y auditorías técnicas.

El financiamiento no se otorga en forma directa a las empresas, sino que se canaliza por medio y en estrecha coordinación con la banca de primer piso, es decir, la banca comercial, las organizaciones auxiliares de crédito (Uniones de Crédito) y otros intermediarios financieros, tales como Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Casas de Bolsa, Empresas de Servicios Financieros, etc. Este esquema permite ampliar los centros de atención al público, multiplicar los efectos económicos y simplificar los procedimientos.

Para llevar a efecto tales funciones, se creó el Centro Nafin para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, el cual es una respuesta concreta para respaldar la modernización integral de aquellas empresas que cuenten con un proyecto viable, dentro del nuevo contexto de la globalización. Aquí "el empresario tiene acceso a diferentes servicios integrales como:

- a) *Orientación e información sobre los apoyos integrales de Nacional Financiera.*
- b) *Oficinas de Intermediarios Financieros, especializadas en la atención a la micro y pequeña empresa.*
- c) *Orientación, asesoría y gestión de trámites gubernamentales con el objeto de agilizar y simplificar el establecimiento, operación y regularización de la empresa.*
- d) *Otorgamiento de Asistencia Técnica.*
- e) *Capacitación por medio de la impartición de cursos de administración, contabilidad, finanzas, comercio internacional, computación, ventas entre otros.*

*f) Asesoría en contabilidad: finanzas, informática, aspectos jurídicos, de diseño y de mercado, recursos humanos y producción, etc.*

*g) Servicios de apoyo para la competitividad empresarial (dictámenes técnicos, identificación de proveedores, información técnica, gestión tecnológica, asociacionismo empresarial, bancos de datos y proyectos. »<sup>31</sup>*

### **SUJETOS DE APOYO**

Nacional Financiera, SNC, apoya a las micro pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios, que desarrollen proyectos viables, rentables y que contribuyan al logro de los siguientes objetivos:

- \* *Generar fuentes permanentes de empleo mejor remunerado.*
- \* *Ahorrar y generar divisas.*
- \* *Incrementar la productividad y competitividad.*
- \* *Racionalizar estructuras productivas y de comercialización.*
- \* *Desarrollar la plataforma tecnológica nacional.*
- \* *Aprovechar racionalmente los recursos naturales.*
- \* *Coadyuvar al mejoramiento del medio ambiente*
- \* *Articular cadenas productivas*
- \* *Participar en la descentralización y el desarrollo regional.*
- \* *Fortalecer la gestión empresarial.*

---

<sup>31</sup> NAFIN, Informe de Actividades 1992, Nacional Financiera, S.N.C., México 1993, pág. 5 - 6

## **PROGRAMAS DE DESCUENTO CREDITICIO**

### **1.- MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.**

Este programa tiene como objetivo el promover y proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, a fin de procurar su sano desarrollo, sobre la base de mejorar su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad, de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país, que pertenecen a estos estratos.

El financiamiento se brinda a través de los intermediarios financieros como Uniones de Crédito, Banca Comercial o de Primer Piso (cuenta con 4,500 ventanillas de servicio al público), Entidades de Fomento, Arrendadores y Empresas de Factoraje.

#### **Modalidades de Apoyo**

##### **a) Para capital de trabajo.**

- \* Adquisición de materia prima o productos terminados para su comercialización.
- \* Pago de salarios y sueldos.
- \* Otros gastos propios del giro.

##### **b) Compra o arrendamiento financiero de maquinaria y equipo.**

**c) Adquisición, arrendamiento financiero o modificación de naves industriales y/o locales comerciales.**

##### **d) Crédito para reestructuración de pasivos.**

**PLAZOS Y MONTOS MÁXIMOS  
\* POR TIPO DE CRÉDITO.**

TIPO DE CRÉDITO	PLAZOS DE		TIPO DE EMPRESA	
	AMORTIZACIÓN (AÑOS)	GRACIA (MESES)	MICRO	PEQUEÑA (MILLONES)
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	3	6		
<b>REFACCIONARIO:</b>			480	4800
- Maquinaria y equipo	10	18		
- Instalaciones Físicas	12	36		
<b>REESTRUCTURACIÓN DE PASIVOS</b>	7	18	100	1000
<b>MONTO MÁXIMO POR EMPRESA</b>			480	4800

\* Los montos y plazos son máximos, las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

Fuente: Centro Nafin, Nacional Financiera, SNC.

**TASAS DE INTERÉS**

ESTRATO	TASA CUOTIDIANA DEL CRÉDITO
<b>MICROEMPRESA</b>	<b>C.P.P. + 4</b>
<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	<b>C.P.P. + 4</b>
<b>TARJETA EMPRESARIAL</b>	<b>C.P.P. + 6</b>

Fuente: Centro Nafin, Nacional Financiera, SNC

**2.- ESTUDIOS Y ASESORÍAS.**

Considerando la trascendencia de las decisiones empresariales, Nacional Financiera participa con financiamiento para promover y apoyar la elaboración de estudios y contratación de asesorías que fortalezcan las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

### **3.- MODERNIZACIÓN.**

A través de este programa se apoyan financieramente aquellos propósitos de inversión que tengan la finalidad específica de incrementar la eficiencia y competitividad internacional de la oferta de bienes y servicios, como son las inversiones encaminadas a la creación e integración de empresas, ampliaciones de capacidad instalada, eficientación de procesos, eficientización de procesos, intervenciones de capital de trabajo y reestructuraciones financieras, entre otras.

### **4.-INFRAESTRUCTURA Y DESCENTRALACION INDUSTRIAL**

Diseñado para apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial moderna, que permita una operación más eficiente de la planta productiva, y además, que impulse la descentralización de las instalaciones y su reubicación en zonas industriales.

### **5.- DESARROLLO TECNOLÓGICO.**

Tiene como finalidad apoyar a las empresas e inversionistas en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología y su comercialización, así como la inversión en servicios de asistencia técnica que tiendan a elevar la calidad total de las empresas, el fortalecimiento del desarrollo tecnológico y su competitividad.

### **6.- MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.**

Con este programa Nacional Financiera, busca promover, inducir y respaldar, las acciones e inversiones que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para la realización de l consumo del agua y energía.

### **7.- RESPALDO AL PROGRAMA NACIONAL DE SOLIDARIDAD.**

En el apoyo a las empresas de Solidaridad, la acción fundamental de Nafin se orienta a la concertación de voluntades, capacidades y recursos de los diferentes agentes económicos -sociales, públicos y privados- para propiciar la identificación y ejecución de proyectos de desarrollo viables y rentables, que fomenten la creación de los mecanismos permanentes de distribución del ingreso a través de la creación del empleo.

### **8.- PROGRAMAS DE GARANTÍA DE CRÉDITO.**

Este programa se formuló para complementar con garantías institucionales a las de la propia empresa, ampliar sus fuentes de financiamiento y garantizar los títulos de mediano y largo plazo que coloquen en el mercado de valores.

### **9.- PROGRAMA DE APORTACIONES DE CAPITAL.**

Nacional Financiera ha diseñado este programa, para complementar el esfuerzo emprendedor de los inversionistas, mediante tres mecanismos:

a) A través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS), que constituyen un mecanismo idóneo para introducir aportaciones adicionales que diversifiquen el capital de las empresas y para facilitar su acceso a la asistencia técnica.

b) Mediante la aportación accionaria directa en el capital social de la empresa, con carácter estrictamente minoritario y temporal.

c) Participando en fondos de coinversión con otros países, para traer inversión extranjera, nuevas tecnologías y facilitar el acceso de las empresas a los mercados internacionales.



## **10.- PROGRAMA DE CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA.**

Este mecanismo fue diseñado para contribuir al desarrollo del espíritu emprendedor del empresario mexicano, elevar su nivel de gestión administrativa y procurar que sus decisiones de inversión estén sustentadas en criterios de viabilidad, rentabilidad y competitividad.

### **SERVICIOS FINANCIEROS.**

Aunado a esta amplia gama de programas crediticios, Nacional Financiera, SNC, cuenta con una serie de servicios financieros, los cuales, basados en la innovación y bajo una concepción integral, permiten conjugar los distintos apoyos de la institución para armar los paquetes de financiamiento más adecuados para los proyectos. De esta manera, "se suman, al crédito, las garantías y las aportaciones de capital los siguientes servicios financieros:

#### *a) Operaciones Internacionales*

Acceso a Líneas Globales de Crédito negociadas por Nacional Financiera con bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipos; promoción de coinversiones con inversionistas de otros países; operaciones de compra-venta de divisas coberturas cambiarias y de tasas de interés; canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos de deuda externa.

#### *b) Actividades Fiduciarias.*

Diseño y administración de fideicomisos, para proyectos que requieran de mecanismos especiales de financiamiento.

#### *c) Compra Venta de Empresas o Acciones.*

Asesoría y gestión para la compra venta de empresas o paquetes accionarios.

***d) Operaciones Bursátiles***

Se brinda asesoría y gestión para la inversión de acciones u obligaciones así como su colocación en los mercados de valores de México o el extranjero, y para la compra venta de títulos bursátiles.

***e) Avalúos y Auditorías Técnicas.***

Valuación de instalaciones industriales, comerciales y turísticas, diagnósticos técnicos de empresa.

Los programas y servicios integrales se proporcionan de manera descentralizada en las oficinas de Nacional Financiera en todo el país. La institución no sólo ha desconcentrado los trámites y procedimientos sino también las decisiones de su acción de fomento.

Adicionalmente y en congruencia con el cambio estructural asiste a las empresas en el lugar mismo en que desarrollen su actividad productiva.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup>Ibidem, pág. 20 - 21

#### **IV.1.2- CALIDAD INTEGRAL Y MODERNIZACIÓN (CIMO).**

Calidad Integral y Modernización (CIMO) es un programa de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social que auspiciado por el Gobierno Federal y con financiamiento del Banco Mundial, ofrece a la micro, pequeña y mediana empresa los servicios de capacitación, información, consultoría y asistencia técnica.

Los principales objetivos de CIMO son:

- \* Crear en la micro, pequeñas y medianas empresas, una cultura de calidad, productividad y competitividad.
- \* Apoyar el desarrollo de los recursos humanos.
- \* Apoyar a las empresas a sensibilizarse con estos temas. Y,
- \* La protección del empleo del trabajador mexicano.

#### **ANTECEDENTES**

En 1985, un estudio de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) reveló que en México la micro y pequeña empresa no capacitaban sistemáticamente a sus trabajadores; se identificó que este sector no capacitaba por falta de voluntad sino por falta de apoyos sistemáticos que se lo permitiera; se debía cambiar la mentalidad del pequeño empresario en relación a la capacitación; debe considerarse una Inversión y no un gasto; asimismo, se debía proteger el empleo.

Para cumplir con estos aspectos se creó el *Programa de Capacitación Industrial de la Mano de Obra*, con financiamiento del Banco Mundial. Se le denominó de tal manera porque sólo tenía el servicio de capacitación, para supervisores y obreros del sector industrial.

“En el año de 1988 dió inicio el Programa, el cual superó las expectativas y metas fijadas por el Banco Mundial, antes de su fecha de terminación. Debido a los excelentes resultados, en 1991 se negoció con el Banco Mundial una segunda fase, que comenzó el último semestre de ese mismo año, aunque formalmente el programa se desarrollará de 1993 a 1997.

Se actualizó el diseño del Programa, ahora se llama Calidad Integral y Modernización, y se ofrecen más servicios:

Capacitación a todos los niveles de la estructura organizacional de las empresas, que puede ser cualquier tema, en los sectores agroindustrial, industrial y de servicios, con los instructores y horarios seleccionados por la empresa.

Adicionalmente se ofrece consultoría para que las empresas mejoren desde su organización como tal hasta su sistema de producción, almacenaje, cuestiones de administración, informática, entre otros.

Se implementó el servicio de Información. Si el empresario desea conocer sobre algún tema determinado como: empresas productoras en otros países; localización de proveedores a nivel nacional, o un proceso de producción específico. CIMO le apoya para obtener la información.”<sup>33</sup>

El Programa tiene una cobertura casi nacional debido a que los estados de Colima e Hidalgo no cuentan con Unidades Promotoras de Capacitación (UPC), que son las células básicas para desarrollar sus programas sin embargo, se espera que en el transcurso de 1994 CIMO establezca sedes en estas ciudades. Hasta el momento existen 40 Unidades Promotoras de Capacitación en todo el país.

---

<sup>33</sup> LOGROS de Empresarios en Marcha, CIMO, Un Programa exclusivo para la micro, pequeña y mediana empresa, Año 2, Epoca II, No. 17, México 1994, pág. 9.

## **¿QUIENES PARTICIPAN EN EL PROGRAMA DE CALIDAD INTEGRAL Y MODERNIZACIÓN ?**

En su realización participan los organismos empresariales que se decidan a hacerlo como la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), entre otras, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social por medio de la Dirección General de Empleo y las Unidades Promotoras de Capacitación (UPC), las cuales se encargan de las operaciones directas del Programa. Estos participantes conforman a nivel local un Comité Ejecutivo Local.

Las UPC están constituidas por promotores que son profesionales contratados por la STYPS, pero aprobados por las Cámaras y Organismos Empresariales. Los promotores atienden directamente a las empresas. CIMO los capacita como tales y después como consultores de cursos de sensibilización.

Dichos promotores deben ser del lugar de origen con el fin de que conozcan a fondo la problemática de la región. Ser personas con un potencial de desarrollo alto, muy ejecutivos y con un gran sentido de la organización y administración del tiempo ya que deberán trabajar por objetivos.

## **¿ COMO FUNCIONA EL PROGRAMA CIMO ?**

El empresario acude a la Unidad Promotora de Capacitación de su localidad, en donde el promotor realiza un diagnóstico integral de la empresa, con objeto de seleccionar el servicio más adecuado a sus necesidades.

Una vez seleccionado el servicio se notifica a la Unidad Promotora del Centro, lugar de donde proviene la capacitación para que se lleve a cabo el servicio. En cuanto ésta se notifica, se procede a ponerlo en práctica.

## **MECANISMOS DE APOYO QUE BRINDA CALIDAD Y MODERNIZACIÓN (CIMO).**

### ***1.- CAPACITACIÓN.***

“El cliente elige al instructor que impartirá la capacitación, el cual pagará 30% del monto de la capacitación. El costo por hora no debe ser mayor de \$250.00. pesos. No existe límite en el número de horas. El otro 70% lo cubre CIMO.

La cantidad se enviará 20 días después de la fecha en que solicitó el servicio.

### ***2.- CONSULTORIA.***

La empresa debe cubrir el 70% del monto total de las horas de consultoría a un costo de \$350.00 pesos la hora y tiene un límite de 150 hrs. CIMO proporciona el 30% restante.<sup>34</sup>

Para tener acceso a los servicios que proporciona CIMO, la micro, pequeña o mediana empresa, debe aceptar la responsabilidad de cubrir los gastos antes mencionados.

CIMO tiene proyectado para el periodo 1993-1997, ampliar su cobertura geográfica, sectorial, la población activa capacitada y los servicios prestados; continuar con la agrupación de empresas para que establezcan servicios en común y logren mejores encadenamientos productivos y de mercado; impulsar la asimilación por parte de los organismos empresariales del esquema de operación, y consolidar la vinculación con otras instituciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Asimismo, se pretende atender en este periodo aproximadamente a 800,000 empresas y 400,000 trabajadores.

---

<sup>34</sup>Ibidem, pág. 10.

#### **IV.1.3.- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, SNC, (BANCOMEXT).**

El Programa Financiero y Promocional para la pequeña y mediana empresa, diseñado por el Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, se fundamenta en los planes y programas instrumentados por el Gobierno Federal con el fin de apoyar la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar Empresas en Comercio Exterior.

Lo anterior, se debe a que la mayor parte de las exportaciones mexicanas son realizadas por las grandes empresas y consorcios. Sin embargo, la mediana y pequeña empresa ha demostrado capacidad de adaptación y cambio, elementos fundamentales en un marco de apertura comercial, es por ello, que se ha incrementado el número de empresas pequeñas y medianas que participan directa o indirectamente en la actividad del Comercio Exterior.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE BANCOMEXT EN EL APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

\* Otorgar mayor apoyo financiero y promocional para mejorar su competitividad internacional.

\* Fortalecer el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar su acceso al financiamiento.

\* Impulsar la integración de la cadena productiva de exportación, financiando a los exportadores directos, indirectos y potenciales.

\* Concertar convenios de cooperación con empresas consolidadas para el desarrollo de sus proveedores.

\* Incentivar la participación de nuevos intermediarios financieros para lograr una mayor penetración:

*1.- Uniones de Crédito.*

*2.- Arrendadoras.*

*3.- Empresas de Factoraje.*

- \* Simplificar los procedimientos de acceso al crédito.

### SUJETOS DE APOYO.

"Bancomext apoya a todas las empresas que participan en la actividad de Comercio Exterior, ya sea como:

- \* Exportadores directos
  - \* Proveedores de estos exportadores
  - \* Empresas con potencial para exportar
- Independientemente de la estructura de su capital social y de su tamaño.

### CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS

*Bancomext las clasifica en :*

EMPRESAS	EXPORTACIÓN DIRECTA O
	INDIRECTA
	(MILLONES DE DÓLARES E.U.A.)
A Desarrollar	Hasta 2
Intermedia	de 2 a 20
Consolidada	Más de 20

La pequeña y mediana empresa se clasifican como "A desarrollar."

En 1992 la derrama crediticia del Programa Financiero fue de \$9,910 millones de dólares U.S.A., mientras que en 1993, alcanzó la cifra de \$12,070 millones de dólares U.S.A, lo cual indica un crecimiento del 22%.<sup>35</sup>

<sup>35</sup>BANCOMEXT, Informe de Actividades, Bancomext, SNC., México 1993, pág. 32



**ESTRATEGIA FINANCIERA Y PROMOCIONAL PARA EL APOYO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

- \* Integración de productos complementarios
- \* Consolidación de la oferta exportable
- \* Desarrollo de proveedores de comercializadoras y grandes exportadores
- \* Promoción dirigida a producto-región-mercado
- \* Participación en eventos internacionales
- \* Diversificación de mercados
- \* Impulsar alianzas estratégicas e inversión extranjera

**PROGRAMA FINANCIERO EN APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

AÑOS	MONTO (MILL. DE DTS.)	NUMERO DE USUARIOS
1992	4,360	6,060
1993	6,650	13,470

Fuente: Bancomext, S.N.C. 1993.

**APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

- \* *Para Capital de Trabajo*
- \* *Proyectos de Inversión en México*
- \* *Desarrollo Tecnológico*
- \* *Comercialización*
- \* *Capactación*
- \* *Promoción*
- \* *Garantías y Seguros de Crédito*
- \* *Asistencia Técnica*

### **1.- FINANCIAMIENTO PARA CAPITAL DE TRABAJO**

\* Producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos

- \* Ventas al exterior
- \* Producción y ventas de insumos de Exportadores Indirectos
- \* Pago de Impuestos de Importación Temporal
- \* Importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes.

### **2.- FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO**

- \* Adquisición de maquinaria y equipo tanto nacional como importada
- \* Construcción, ampliación y/o equipamiento de proyectos de inversión.
- \* Apoyo para la realización de diagnósticos y proyectos de inversión orientados al ahorro y/o cogeneración de energía.

### **3.- FINANCIAMIENTO PARA DESARROLLO TECNOLÓGICO**

- \* Adquisición, innovación, asimilación y/o adecuación de tecnología de punta.
- \* Estudios destinados a mejorar los productos del sector.
- \* Estudios de factibilidad con instituciones especializadas que aseguren la adquisición de maquinaria y equipo de punta.
- \* Honorarios de técnicos extranjeros que contraten empresas del sector para mejorar las distintas etapas del proceso.

### **4.- FINANCIAMIENTO PAR LA COMERCIALIZACIÓN**

- \* Instalación y operación de bodegas en México o el extranjero
- \* Inversión en el capital social de la empresa de Comercio Exterior.

- \* Equipo de transporte
- \* Estudios de mercado y factibilidad técnica y financiera.
- \* Gastos para la protección de las operaciones de Comercio Exterior.

### **5.- FINANCIAMIENTO PARA CAPACITACIÓN**

- \* Asesoría de técnicos especializados para mejorar la calidad de los productos de exportación.
- \* Capacitación de técnicos nacionales en el país o en el extranjero.
- \* Conferencias sobre estrategias de comercialización .

### **6.- FINANCIAMIENTO PARA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN**

- \* Proyectos producto mercado
- \* Campañas publicitarias en el extranjero para promover y fortalecer la imagen de los productos mexicanos.
- \* Viajes de promoción
- \* Fabricación y envíos de muestras el exterior.
- \* Participación en ferias en el país y en el extranjero y misiones comerciales.

### **GARANTÍA DE PAGO INMEDIATO E INCONDICIONAL**

Para promover la participación de intermediarios, se ha instrumentado una garantía de pago inmediato e incondicional sobre créditos que otorguen a la Pequeña y Mediana Empresa.

"La garantía cubre la falta de pago de los créditos para la producción, acopio y existencias; hasta por 500 mil dólares con cobertura al 70% del monto garantizado."<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Ibidem, pág. 24.

Esta garantía permitirá la agilización de los procesos de evaluación y autorización del crédito.

### **ESTRATEGIA DE APOYO INTEGRAL EN EL MARCO DEL PECE**

Para la recuperación de la capacidad productiva de sectores y ramas económicas en el marco del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE), se ha establecido la siguiente estrategia de apoyo:

- Promover un cambio estructural por empresa
- Impulsar alianzas estratégicas
- Sustituir pasivos onerosos ampliando el plazo
- Otorgar nuevas líneas revolventes de capital de trabajo
- Financiar el equipamiento para resolver cuellos de botella
- Proporcionar asistencia técnica para elevar la eficiencia y competitividad de las empresas.

### **MECANISMOS DE DESEMBOLSO**

Para simplificar los mecanismos de desembolso y facilitar el acceso al crédito, se han establecido diversos esquemas:

- 1.- *"TARJETA EXPORTA"* de apoyo al capital de trabajo.
- 2.- *"TARJETA EXPORTA"* de apoyo al equipamiento
- 3.- *PROFIME* para importación de insumos.
- 4.- *Ventas de Exportadores Indirectos.*
- 5.- *ARRENDAMIENTO FINANCIERO* para la adquisición de unidades de equipo.
- 6.- *APOYO FINANCIERO Y PROMOCIONAL* a través de las Uniones de Crédito.

### **1.- TARJETA EXPORTA PARA APOYO DE CAPITAL DE TRABAJO**

**"BENEFICIARIOS:** Exportadores directos, indirectos y potenciales.

**DESTINO:** Apoyo al ciclo productivo.

**FINANCIAMIENTO:** Hasta el 100% del precio de venta, sin exceder de 5 millones de dólares EUA o su equivalente en moneda nacional.

**PLAZO:** 90 días a partir de la fecha de corte mensual, con un sólo pago al vencimiento; o bien, hasta 360 días mediante pagos mensuales iguales.

**TASA DE INTERESES AL INTERMEDIARIO:**

LIBOR + 2.5 P.P. para créditos en dólares.

C.P.P.+ 3. P.P. para créditos en moneda nacional.

**GARANTÍA AL INTERMEDIARIO:** De pago inmediato e incondicional.

### **2.- TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL EQUIPAMIENTO**

Un factor clave para el crecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa, es el equipamiento y la modernización de la planta productiva de estas empresas.

Mediante esta tarjeta se otorga financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo nacional e importado. Para tal efecto se han establecido convenios con los distribuidores de estos bienes.

Los montos máximos de responsabilidad por empresa son de hasta 500 mil dólares o su equivalente en moneda nacional.

En los créditos en dólares se aplica un tasa de interés a cargo del intermediario de LIBOR + 5 P.P. y en los créditos en moneda nacional es de C.P.P. + 3 P.P.

Los créditos se otorgan hasta por el 80% del valor de la maquinaria o el equipo y a plazos de hasta 5 años.”<sup>37</sup>

### **3.- IMPORTACIÓN DE INSUMOS (PROFIME)**

**“BENEFICIARIOS:** Exportador directo.

**DESTINO:** Adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones conforme a la modalidad de reembolso de factura de compra del último mes.

**FINANCIAMIENTO:** En moneda nacional o en dólares hasta el 100% del valor factura, sin exceder de 10 millones de dólares.

**PLAZO:** Hasta 90 días.

**AMORTIZACIONES:** Una sola al vencimiento

**TASA DE INTERÉS AL INTERMEDIARIO:**

LIBOR + 3 P.P. en dólares

C.P.P. + 3 P.P. en moneda nacional

### **4.- VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS**

**BENEFICIARIOS:** Proveedores de exportadores directos.

**DESTINO:** Venta de las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos.

**FINANCIAMIENTO:** En dólares o moneda nacional hasta por el 80% del valor de los documentos de cobro, sin exceder de 5 millones de dólares.

**PLAZO:** Hasta 180 días

**AMORTIZACIONES:** Una sola al vencimiento.

**TASA DE INTERÉS AL INTERMEDIARIO:**

En Dólares:

Hasta 90 días LIBOR + 2.5. P.P.

---

<sup>37</sup> *Ibidem*, pág. 38.

	De 91 hasta 180 días LIBOR + 3.5 P.P.
En Moneda Nacional:	Hasta 90 días C.P.P. + 3 P.P.
	De 91 a 180 días C.P.P. + 4 P.P. <sup>38</sup>

### **5.- ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Para facilitar el equipamiento de la Pequeña y Mediana Empresa, se canaliza crédito a través de las arrendadoras financieras. Con este mecanismo se aprovecha la especialización de las arrendadoras financieras para apoyar la adquisición de maquinaria y equipo nacional e importado.

El apoyo se otorga en dólares o en moneda nacional, conforme a los requerimientos específicos de la Pequeña y Mediana Empresa.

### **6.- UNIONES DE CRÉDITO.**

El Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, ha incorporado a las uniones de crédito como intermediarios financieros. Por su conducto, la Pequeña y Mediana Empresa puede obtener los Apoyos Financieros y Promocionales.

Un factor clave para la creación y consolidación de empresas dedicadas a la actividad del comercio exterior, es el Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCE) Secofi-Bancomext, el cual tiene como objetivos fundamentales:

- ◆ Fomentar la cultura del comercio exterior
- ◆ Contribuir a la capacitación en comercio exterior
- ◆ Ofrecer servicios de consulta integral
- ◆ Detectar y difundir oportunidades comerciales

---

<sup>38</sup> *Ibidem*, pág. 40.

*El Centro de Servicios al Comercio Exterior ofrece:*

- ◆ Asesorías en comercio internacional
- ◆ Diagnóstico de comercio exterior sobre oportunidades de exportación
- ◆ Consultas técnicas sobre Regímenes Comerciales y Aduaneros de México y otros países: Precios Internacionales, Empaque y Embalaje; y Sistemas de Transporte Internacional.

Lo anterior, con el fin de que participen en licitaciones internacionales.

Asimismo, cuenta con la unidad de recursos informativos, que es una biblioteca con más de 10,000 títulos sobre comercio internacional tales como, directorios internacionales, estadísticas de comercio exterior y perfiles Producto-Mercado.

También cuenta con un sistema telefónico de pregunta-respuesta, a través del cual se aclaran sus dudas específicas sobre comercio exterior.

Tiene acceso a la red de bancos de datos en comercio exterior más importante del mundo como: OEA/SICE, DIALOG y TELEMATICO.

A través del Instituto de Formación Técnica (IFT), se promueve la especialización en el comercio exterior mediante cursos sobre: El Entorno Internacional de la Empresa, Mercadotecnia Internacional, Financiamiento al Comercio Exterior, Negociaciones Internacionales y Modalidades de Pago Internacional.



## CONSEJERIAS COMERCIALES DE BANCOMEXT

Las consejerías comerciales de Bancomext juegan un papel de suma importancia para el desarrollo del comercio exterior de México, ya que facilitan el acceso de los productos mexicanos a los diferentes bloques comerciales en el mundo, a través de la promoción de alianzas estratégicas e inversión extranjera. Hacen un análisis del mercado al que estén suscritas, detectan la demanda, promueven ofertas y definen estrategias de comercialización.

Asimismo, identifican y apoyan oportunidades de coinversión con socios extranjeros potenciales que representan ventaja en materia de tecnología, capacitación y/o comercialización.

Detectan oportunidades de subcontratación para la fabricación de partes y componentes para sectores con capacidad instalada ociosa. Proporcionan información sobre los mercados: de tecnología, oferentes, modalidades de operación, tendencias y requisitos, así como estándares de calidad internacional.

Existen 40 consejerías comerciales alrededor del mundo, las cuales están ubicadas de la siguiente manera:

ÁREAS	NO. DE CONSEJERIAS
NORTEAMÉRICA	11
COMUNIDAD EUROPEA	13
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	9
ASIA Y OCEANÍA	

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Dentro de la República Mexicana existen las Direcciones Regionales. Estas oficinas se ubican estratégicamente en todo el país, con el propósito de atender los requerimientos de apoyo de la comunidad exportadora en su lugar de origen, a la vez que se efectúa el fenómeno de la descentralización.

#### IV.1.4.- CONACYT-FIDETEC

Hoy en día, ante la apertura comercial y la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, la modernización tecnológica del aparato productivo del país es fundamental. Sólo serán capaces de subsistir aquellas empresas que puedan, con base en la productividad reducir costos y aumentar la calidad de sus productos frente a sus competidores, es decir, elevar su nivel de competitividad.

Frente a esta situación y con el propósito de desarrollar un esquema integral de financiamiento que cubra todas las etapas del proceso de investigación y desarrollo tecnológico, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), diseñó FIDETEC que es el Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica, creado para apoyar los proyectos de innovación tecnológica, y que forma parte del programa conjunto CONACYT-NAFIN.

El objetivo de este programa conjunto es canalizar recursos y asegurar el financiamiento integral de proyectos que contribuyan a la modernización tecnológica de la planta industrial del país, desde la etapa de innovación y pruebas hasta la etapa de escalamiento y maduración del proyecto.

FIDETEC es el Fondo de Investigación y Desarrollo para la Investigación Tecnológica, diseñado para apoyar a los empresarios que tienen proyectos de investigación y desarrollo con el fin de mejorar sus procesos productivos, pero que no cuentan con los recursos financieros necesarios para llevarlos a cabo. FIDETEC es como el socio del empresario en el riesgo tecnológico, y a que aporta las garantías necesarias para un crédito que apoye con recursos los proyectos tecnológicos que se encuentren en la etapa de mayor riesgo del proceso: la precomercial.

## ETAPAS DEL PROCESO DE MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA.

1.- *La etapa precomercial de un proyecto*, se caracteriza por tener un mayor grado de incertidumbre y riesgo en torno a la posibilidad de traducirse en un proceso productivo aplicable y comercialmente exitoso, no obstante existe cierta seguridad respecto a la viabilidad técnica del proyecto. Esta etapa incluye:

a) *La Innovación*, la cual comprende desde la generación de la idea, la evaluación técnica, el análisis de factibilidad técnica y comercial, la investigación y desarrollos técnicos.

b) *La Prueba*, la cual se refiere a la fase de construcción de prototipos y plantas piloto, así como del proceso de producción preliminar orientada a realizar pruebas de mercado.

2.- *La fase comercial* comprende desde la planeación del escalamiento del proceso innovador, hasta la comercialización de los productos. Esta etapa incluye:

a) *Escalamiento*, el cual consiste en el proceso de escalamiento de la tecnología a nivel industrial y comercial, mediante la reproducción a escala de las variables tecnológicas y su control.

b) *Maduración*, corresponde a la fase en la que las ventas del producto responden a la situación económica y a las condiciones del mercado, y comprende la estrategia de comercialización del producto.

## APOYO FIDETEC

Los recursos de este programa se canalizan a través de la banca comercial, uniones de crédito, arrendadoras financieras y otros intermediarios habilitados mediante la mecánica de descuento establecida con NAFIN, de los créditos que otorguen estos intermediarios y hayan sido aprobados por el Comité Técnico de FIDETEC, bajo las siguientes condiciones:

a) *Moneda*: los créditos serán otorgados en moneda nacional.

b) *Tasa de Interés*: La tasa de interés aplicable en las operaciones de descuento crediticio de FIDETEC es de C.P.P. + intermediación bancaria.

*c) Monto máximo de los créditos:* El monto máximo de financiamiento por empresa es de 4.5 millones de nuevos pesos.

*d) Participación de los Empresarios:* Los inversionistas deben aportar cuando menos el 20% de la inversión total.

*e) Plazo:* Se determina en función de la capacidad de generación de flujo del proyecto y podrá incluir un periodo de gracia acorde con el tiempo de ejecución del mismo, el cual podrá contemplar de requerirse el financiamiento de intereses.

*f) Forma de Pago:* Se podrá acordar el esquema de pagos que mejor se adecue a las características del proyecto.

*g) Garantías:* FIDETEC ofrece al empresario las garantías que amparen el crédito que otorgue el intermediario bancario. Las garantías que ofrece el programa están de acuerdo al tamaño de la empresa, fijado según criterios de la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial (SECOFI).

- \* Si la empresa cuenta con 15 empleados o menos, o bien tiene ventas netas anuales hasta por N\$ 530 000, se clasifica como una micro empresa y puede solicitar, en casos excepcionales hasta el 100% de las garantías.
- \* Si la empresa tiene de 16 a 100 empleados, o sus ventas netas anuales son de hasta N\$ 5'300,000 corresponde a una empresa pequeña, la cual puede solicitar, en casos excepcionales hasta el 100% de las garantías.
- \* Si la empresa cuenta con 101 a 250 trabajadores, o sus ventas netas anuales ascienden a N\$ 9'800.000, se clasifica como una empresa mediana, que puede solicitar hasta el 85% de las garantías.
- \* Si la empresa tiene 251 empleados o más, o sus ventas netas anuales son mayores a N\$ 9'800,000, corresponde a una empresa grande, la cual puede solicitar hasta el 70% de las garantías.

## **SUJETOS DE APOYO**

Empresas privadas nacionales productoras de bienes y servicios que tengan proyectos precomerciales que conduzcan a la adopción de tecnologías modernas para los procesos de producción, el aumento de la calidad, la innovación de procesos, productos y servicios.

## **PROCESO DE EVALUACIÓN**

Para poder ser apoyado por FIDETEC es necesario llenar una solicitud de financiamiento, que contenga información tanto técnica como financiera y económica. La información técnica, es evaluada en base a los siguientes criterios:

- 1.- Análisis de Objetivos.
- 2.- Mérito Tecnológico
- 3.- Viabilidad Técnica
- 4.- Congruencia del Presupuesto
- 5.- Otros aspectos como el medio ambiente.

En cuanto a la información financiera y económica, se requieren datos contables tanto de la empresa como del proyecto, esto, para determinar el impacto del proyecto en las finanzas de la empresa participante, y las posibilidades reales de la comercialización del producto en el futuro.

El Comité Técnico, órgano de decisión de FIDETEC, es quien determina el apoyo financiero a los proyectos, en base a las evaluaciones técnicas, financieras y económicas que hayan resultado positivas de acuerdo con los consultores tecnológicos y el grupo de evaluación interna.

Las solicitudes se podrán obtener en cualquier oficina del CONACYT, en NAFIN o en cualquier sucursal bancaria. Los proyectos que soliciten el apoyo de FIDETEC deben presentar la información anterior en dicha solicitud. Asimismo, FIDETEC se reserva el derecho de solicitar cualquier información adicional que se requiera.

Toda la información proporcionada a FIDETEC acerca de los proyectos y contenida en la presentación del mismo es estrictamente confidencial, sólo los técnicos y consultores que intervienen en el proceso de evaluación la conocerán a detalle.

El programa conjunto CONACYT- NAFIN asegura que los proyectos concluidos exitosamente en FIDETEC, se apoyarán a través del programa de desarrollo tecnológico de Nacional Financiera, SNC. para la industrialización y comercialización del producto o servicio, con lo que se garantiza el apoyo completo para el desarrollo óptimo del proyecto.

#### **OTROS PROGRAMAS DE MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA**

Con objeto de ofrecer apoyo integral que contemple las cuatro vertientes de la política de modernización tecnológica de CONACYT: información, vinculación academia-empresa, financiamiento y capacidades tecnológicas, incluida la formación de recursos humanos, el Consejo cuenta con los siguientes programas:

1.- *El Programa Enlace Academia-Empresa (PREAEM)*, que apoya la vinculación entre las necesidades del sector productivo y las universidades e institutos de enseñanza superior.

2.- *El Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT)*, que impulsa la formación de empresas de bienes y servicios que utilicen tecnología avanzada, o

apoya a empresas ya constituidas que no puedan llevar a cabo desarrollo tecnológico en sus propias instalaciones.

3.- *El Fondo para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas (FORCCYTEC)*, que promueve la creación y el fortalecimiento de centros de investigación y desarrollo, para mejorar las capacidades de conjuntos de empresas interesadas en aprovechar la innovación tecnológica para generar y consolidar ventajas competitivas.

4.- *el Registro CONACYT de Consultores Tecnológicos (RCCT)*, que constituye un mercado de información tecnológica y de servicios de expertos en las actividades relacionadas con la gestión y adaptación de la innovación tecnológica.

5.- *El Programa de Becas*, creado para la capacitación a nivel postgrado de los recursos humanos de las empresas.

**FUENTE:** Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica. Dirección Adjunta de Modernización Tecnológica, Av. Constituyentes 1046 Col. Lomas Altas, C.P. 11-950, México, D.F.

## IV.2.- SECTOR PRIVADO

### IV.2.1.- UNIONES DE CRÉDITO

Una Unión de Crédito es una institución auxiliar de crédito, la cual agrupa a un número diverso de empresas que pueden ser del mismo giro o de varios. Para pertenecer a la Unión de Crédito, dichas empresas deben comprar cierta cantidad de acciones, lo que les da derecho a utilizar los servicios que brindan, entre los más conocidos se encuentra el financiamiento.

Está regida por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la cual estipula las siguientes funciones:

- 1.- Facilitar el uso del crédito a sus socios y prestar su garantía o aval en los créditos que contraten con otras personas o instituciones.*
- 2.- Recibir préstamos de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y fianzas del país o de entidades financieras del exterior, así como de sus proveedores.*
- 3.- Emitir títulos en serie o en masa para su colocación entre el público inversionista, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.*
- 4.- Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables a plazos congruentes con los de las operaciones pasivas que celebren.*
- 5.- Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realicen con sus socios o de las operaciones autorizadas, con las personas de las que reciban financiamiento, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que celebren con sus socios a efecto de garantizar el pago de las emisiones que se realicen.*
- 6.- Recibir de sus socios depósitos de dinero para el exclusivo objeto de prestar servicios de caja.*



- 7.- *Recibir de sus socios depósitos de ahorro.*
- 8.- *Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.*
- 9.- *Tomar a su cargo o contratar la construcción o administración de obras de propiedad de sus socios para uso de los mismos, cuando esas obras sean necesarias para el objeto directo de sus empresas, negociaciones e industrias.*
- 10.- *Promover la organización y administración de empresas industriales y comerciales para lo cual podrá asociarse con terceras personas, debiendo realizarlas con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o de préstamos que reciban para ese fin.*
- 11.- *Comprar y vender los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios o terceros.*
- 12.- *Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías, y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria e industrial, por cuenta de sus socios o terceros.*
- 13.- *Adquirir por cuenta propia los bienes a que se refiere el inciso anterior, para enajenarlos o rentarlos a sus socios o terceros.*
- 14.- *Encargarse por cuenta propia de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios, lo cual podrá realizarse en las plantas industriales que adquiera al efecto, con cargo a su capital pagado y reservas de capital, o recursos provenientes de financiamientos de instituciones de crédito.*
- 15.- *Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de factoraje financiero, así como recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objeto social.*
- 16.- *Realizar las demás actividades análogas y conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.*<sup>39</sup>

<sup>39</sup>Boletín de la Unión de Crédito de Comerciantes de la Ciudad de México, Año 1, No. 4, pág. 3.

#### **IV.2.1.1. UNIÓN DE CRÉDITO DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO Y AFINES, S.A. DE C.V.**

Las Uniones de Crédito son una alternativa viable y concreta para los micro y pequeños empresarios de tener acceso al financiamiento, tanto de la misma institución como de recursos de Nacional Financiera, SNC. o del Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC., debido a que pertenecen al mismo giro, conocen a fondo las dificultades del ramo sobre abasto, tecnología, cuestiones laborales y al escasez de recursos económicos, y por lo tanto, son más flexibles con los requisitos solicitados.

A nivel nacional existen alrededor de 250 Uniones de Crédito, tres de las cuales agrupan a los fabricantes y comercializadores de calzado. Su ubicación geográfica se debe a que estas regiones son las principales productoras de calzado del país, como son:

- 1.- Unión de Crédito Industrial del Calzado de Guanajuato, S.A. de C.V., localizada en la Ciudad de León, Guanajuato.*
- 2.- Unión de Crédito Industrial del Calzado de Jalisco, S.A. de C.V., localizada en la Ciudad de Guadalajara, Jalisco.*
- 3.- Unión de Crédito de la Industria del Calzado y afines, S.A. de C.V., localizada en la Ciudad de México, D.F.*

A continuación se esquematiza el funcionamiento de esta última:

La Unión de Crédito de la Industria del Calzado y Afines, S.A. de C.V., surgió en el año de 1982 a iniciativa de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado (CANAICAL), debido a la necesidad de contar con una institución financiera que la apoyará en todas sus operaciones.

En un principio, la Unión no tuvo mucho éxito ni el crecimiento esperado, debido a la profundización de la crisis económica del país: altas tasas de inflación, gran incertidumbre

y especulación financiera, además Nacional Financiera, SNC., prestaba el 95% de sus recursos a empresas paraestatales. En ese entonces no existía aun conciencia real de la importancia de las empresas de menor tamaño para el crecimiento del país.

Sin embargo, la reestructuración económica realizada en el presente sexenio, cambió la estrategia de NAFIN y ahora, destina la mayor parte de su recursos en favor de la micro, pequeña y mediana empresa, razón por la que la Unión de Crédito de la Industria del Calzado y Afines, S.A. de C.V., resurgió; en la actualidad, los empresarios zapateros están dispuestos a invertir en proyectos a largo plazo si cuentan con un apoyo efectivo por parte de NAFIN.

Los requisitos para que un empresario ingrese a esta Unión son: en primer lugar, que pertenezca al gremio, es decir, ser fabricante de calzado o realizar una actividad afín; presentar una solicitud y que ésta sea admitida por el consejo de Administración; mostrar su alta como contribuyente ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; que pertenezca a la Cámara Nacional de la Industria del Calzado; tener solvencia moral, presentando cartas de referencias comerciales y recomendaciones.

En relación al otorgamiento de crédito, se les exige que tengan ya una trayectoria en el mercado, porque de lo contrario sus proyectos podrían fracasar.

No se establece una cantidad mínima en la compra de acciones, esto se da de acuerdo a la capacidad económica de cada socio. Como cada unión, los empresarios tienen la ventaja de que por cada peso que invierten podrán recibir en créditos hasta 30 veces más.

El monto de crédito otorgado dependerá desde luego de lo que determinen los propios empresarios y evalúe el Consejo analizando los estados financieros de las empresas, así como el monto que solicitaron los aspirantes, además de contemplar los plazos de pago.

La Unión de Crédito de Industriales del calzado y Afines, S.A. de C.V., trabaja a través de las delegaciones estatales de la Cámara Nacional de la Industria del Calzado. En cada legación existe un comité ante el cual se tramita el registro como socio y se presenta la solicitud de crédito.

“En 1992, se otorgaron 189 créditos con una derrama crediticia de 22 millones de nuevos pesos.

Además de financiamiento, cuentan con otros servicios como: ofrecer créditos en insumos de abasto para los socios, con el fin de abaratar los costos de producción; realizar compras en común, con lo cual se ahorra de un 20 a un 40 % aproximadamente, de acuerdo a los productos como son pieles, pegamentos y suela. Asimismo, la Unión actúa como aval ante los proveedores y se encarga también de la cobranza, a su vez los proveedores se ven beneficiados ya que negocian con una sola institución en lugar de varios zapateros y se les calendarizan sus pagos.”<sup>40</sup>

Por medio de la Unión se ha formado una empresa concreta de ventas en común. Son ocho microempresas, con una sola marca. Cada una realiza un proceso diferente de la fabricación de calzado; unos manufacturan el tacón, otros la suela, etc., reduciendo así los costos y elevándose la calidad, ya que los empresarios se especializan en un solo proceso.

En cuanto a capacitación se han apoyado en el Programa de Desarrollo Empresarial implementado por Nacional Financiera, SNC. Tienen como objetivo capacitar a los empresarios antes de que se les otorgue financiamiento para que al obtenerlo cuenten con los conocimientos suficientes para administrar con éxito tales recursos, que representen una alternativa real de crecimiento y no una deuda más, que perjudique a la empresa en vez de beneficiarla.

---

<sup>40</sup>NAFIN, Revista FORO, Año 1, No. 5, Nacional Financiera, SNC., México 1993, pág. 11.

#### **IV.2.2. FUNDES MÉXICO (FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE)**

En Septiembre de 1993, la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y FUNDES Suiza, crearon FUNDES México, una institución de carácter privado e independiente que se dedica a la promoción y apoyo de las empresas mexicanas, preferentemente las pequeñas industrias y de servicios productivos.

##### **ANTECEDENTES**

FUNDES Suiza es un organismo creado por empresarios de ese país con objeto de apoyar a las micro, pequeña y medianas empresas de América Latina. El por qué se apoya a este sector y en este continente se debe a que en Suiza, alrededor del 70% del producto interno industrial proviene de los pequeños empresarios; la mayoría de la innovación tecnológica se realiza en este sector; y se le considera como el gran estabilizador económico.

Lo anterior, se conjuga con la gran trayectoria de cooperación comercial entre Suiza y América Latina. El conocimiento mutuo entre ambas naciones y la grave crisis de la deuda externa que vivieron los países latinoamericanos en la década de los 80's son los elementos fundamentales por los que FUNDES Suiza está cooperando con ellos.

El primer país en el que esta institución inició operaciones fue Panamá, posteriormente se extendieron a Guatemala, Costa Rica, Colombia, Bolivia, Chile, México, Argentina y Venezuela.

México es el único país donde se está colaborando con un organismo empresarial: la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), ya que la consideran un a excepción entre los organismos empresariales de América Latina, debido a que tiene mucha

autenticidad, independencia financiera y existe democracia interna, que según ellos, no existe en ningún gremio de los otros países.

“La filosofía de FUNDES Suiza y la de COPARMEX se asemejan en que ambas aceptan el compromiso social del capital, donde el empresario no se debe preocupar sólo por la utilidad, sino también por el desarrollo de la economía del Estado o País y sus habitantes.

En el término de desarrollo sostenible - que es parte del nombre de FUNDES -, existen tres componentes de la sostenibilidad:

*1.- Crecimiento económico*, sin el cual nadie puede aumentar su nivel de vida.

*2.- Componente social*, es decir, se debe ofrecer a todos los ciudadanos iguales oportunidades en desarrollo de su talento y capacidades naturales.

Esto debe funcionar sin discriminar a nadie, y en el área empresarial lo importante es que todos los individuos tengan acceso a los medios para convertirse en empresarios, y la pequeña empresa es la primer expresión de ello.

*3.- El último factor es el equilibrio de la compatibilidad ecológica.*

A la combinación de estos tres elementos se le llama *desarrollo sostenido*.<sup>41</sup>

FUNDES Suiza cuenta con una experiencia de más de siete años en los diferentes países de América Latina, los cuales han logrado adaptar con gran éxito un modelo básico a las condiciones locales de cada uno. Dicho modelo consta de cinco instrumentos:

\* *Fondo de Garantía Privado que avala créditos de instituciones financieras, a propietarios de pequeñas industrias.*

\* *Consultoría Empresarial y Asistencia Precrédito y Postcrédito.*

\* *Capacitación en Materia de gestión Empresarial.*

<sup>41</sup>Revista Logros de Empresarios en Marcha. Un Nuevo Impulso a los Nuevos Empresarios. Año II, Epoca II N°14. México 1992. pág.9

\* *Servicios de Contabilidad, con Auditoría, Organización de Eventos, Compra de bienes, etc.*

\* *Investigación y Gestión para simplificar procedimientos a los que está sujeta la pequeña industria.*

En el marco de las actividades realizadas por FUNDES en dichos países se ha atendido a más de seis mil empresarios, quienes a su vez pagan los servicios recibidos a efecto de que el fondo se retroalimente, y con ello puede continuar e incrementar su labor. Los resultados alcanzados son excelentes, como lo prueba el bajo índice de pérdidas y la gran dinámica que muestran las pequeñas empresas promovidas.

DE 1984 A SEPTIEMBRE DE 1993	
CARTERA VENCIDA	6.6%
CARTERA DE PERDIDAS	0.6%

FUENTE: Revista Logros de Empresarios en marcha, Año 2, Época II, Núm. 14, Logros de Empresarios en marcha, S.A. de C.V. México, D.F., pág. 8

FUNDES México funciona como una institución privada e independiente. Su patrimonio se integra por aportaciones voluntarios de empresas y empresarios convencidos de la necesidad y conveniencia de impulsar preferentemente a la pequeña empresa, y que ven en FUNDES un instrumento capaz de contribuir eficientemente a dicho fin.

Su primera meta es dotar a FUNDES México de un patrimonio de más de doce millones de nuevos pesos, que, tomando en cuenta su solvencia podrá garantizar una cartera vigente superior a doscientos millones de nuevos pesos, para apoyar a más de cinco mil empresas.

Este fondo será integrado en montos iguales por aportaciones mexicanas y suizas, es decir, por cada peso que aporte el empresario, FUNDES Suiza y empresas suizas aportaran otro tanto.

Los socios de FUNDES México tienen derecho a participar y ejercer su voto en las asambleas, en proporción al monto de sus aportaciones.

FUNDES Suiza considera que en México existe un gran potencial humano en el sector de la pequeña industria. Cientos de miles de mexicanos cuentan con la capacidad y el empuje necesarios para sacar adelante una empresa por su propio esfuerzo.

FUNDES México se propone mejorar las posibilidades de personas emprendedoras, en su esfuerzo hacia la competitividad. Asimismo, se propone desarrollar un sector vigoroso y competitivo de pequeñas industrias, y para lograrlo, considera que más que subvenciones se requieren verdaderos lazos de cooperación que permitan aprovechar las oportunidades y trazar perspectivas de largo lazo que permitan:

- \* *Consolidar y acelerar el crecimiento económico del país.*
- \* *Crear numerosas fuentes de empleo.*
- \* *Mejorar la distribución del ingreso.*
- \* *Fomentar la competencia y fortalecer la economía del mercado con responsabilidad social.*
- \* *Favorecer el acceso a las oportunidades de desarrollo empresarial.*
- \* *Ampliar el mercado*
- \* *Facilitar la integración a la economía formal.*

FUNDES México apoyará a la pequeña industria en la superación de los siguientes problemas:

- Insuficiencia de garantías en su requerimientos de crédito
- Falta de capacitación para conducir la empresa y para vincularla con el sistema financiero
- Falta de servicios apropiados de asesoría en aspectos contables, financieros, fiscales y tecnológicos
- Falta de adecuación de los diferentes procedimientos a la realidad de la pequeña industria



La sólida visión empresarial y financiera de sus socios, la exitosa experiencia de aplicación del modelo en otros países, el apoyo institucional de FUNDES Suiza y rigurosos estudios de la realidad mexicana, dan fundamento y viabilidad a este proyecto; se espera que para finales de 1994 se empiezan a ver resultados positivos.

#### **IV.2.3. EMPRESA INTEGRADORA (E.I.)**

La imperiosa necesidad de crear empresas competitivas y productivas, así como fortalecer las ya existentes, es uno de los objetivos primordiales del Plan Nacional de Desarrollo del sexenio 1989-1994, es por ello, que el gobierno Federal promovió la organización de empresas integradoras (EI), como una forma de impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas para que incursionen en el nuevo esquema de globalización de la economía, con sistemas de producción más modernos y eficientes, que permitan generar bienes o servicios de calidad igual o superior a los que están en el mercado nacional, y a su vez, internarse en el mercado internacional.

Así pues, a través del Diario Oficial de la Federación, del 7 de Mayo de 1993, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, anunció un DECRETO que promueve la organización de Empresas Integradoras.

Debido a la importancia que el documento representa, así como el hecho de que se carece de información adicional o de fuentes diversas, se transcribirá el documento íntegro que se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en la fecha indicada:

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-  
Presidente de la República.

CARLOS SALINAS DE GORTARI. Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en el ejercicio de la facultad que al Ejecutivo Federal confiere la fracción Y del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y con fundamento en los artículos 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y 2º y 5º de la Ley Orgánica de Nacional Financiera, y

## CONSIDERANDO

“Que el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994 señala entre sus objetivos, que el mejoramiento productivo de las estructuras económicas nacionales debe adaptarse a las nuevas modalidades de integración y competencia internacional.

Que el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 - 1994, planea la necesidad de propiciar un desarrollo más equilibrado promoviendo la utilización regional de los recursos y la creación de empleos productivos y, con ello, contribuir a incrementar el bienestar de los consumidores.

Que se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de las empresas micro, pequeñas y medianas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados.

Que el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 - 1994, propone como líneas de acción, la organización interempresarial para la formación de empresas integradoras de industrias micro, pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador; reconoce además que uno de los problemas de dichas empresas es su limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala productiva, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

Que dentro de los objetivos de este último Programa está el fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño, mediante cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 7 Mayo 1993, pág. 5.

“Que en el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial; lo que facilitará el acceso de la tecnología y propiciará la inserción de las empresas en el mercado anterior.

Que con el fin de apoyar la modernización de la actividad productiva de las empresas del subsector y mejorar su capacidad de negociación en los diferentes mercados, se fomentarán formas asociativas para la producción bajo diversas modalidades, cada una de ellas responderá a objetivos y necesidades concretas; sin que ello signifique afectar la autonomía de las empresas.

Que se requiere impulsar la formación de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana como una forma de eficientar su organización y su competitividad, he tenido a bien expedir el siguiente:

#### **DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS**

**ARTICULO 1º.** El presente Decreto tiene por objeto promover la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, cuyo propósito sea realizar gestiones y promociones orientadas a modernizar y ampliar la participación de las empresas de estos estratos en todos los ámbitos de la vida económica nacional.

**ARTICULO 2º.** El Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento industrial, en coordinación con los gobiernos de los Estados y a banca de desarrollo, y en concentración con los organismos empresariales, fomentará la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras.

**ARTICULO 3º.** Las empresas que deseen hacerse acreedoras a los beneficios que otorga el presente Decreto, deberán solicitar su inscripción en el registro Nacional de Empresas Integradoras, el cual estará a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**ARTICULO 4º.** Para obtener su inscripción en el registro Nacional de Empresas Integradoras, las empresas integradoras deberán cumplir con los siguientes requisitos:

**I.-** Tener personalidad jurídica propia y que su objeto social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas, micro, pequeñas y medianas integradas.

**II.-** Constituirse, con las empresas integradas, mediante la adquisición, por partes de estas, acciones o partes sociales. Las empresas integradas deberán, además, ser usuarias de los servicios que presta la empresa integradora.

**III.-** No participar en forma directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.

**IV.-** Tener una cobertura nacional, o bien circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.

**V.-** Únicamente percibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios.

**VI.-** Que la administración y prestación de sus servicios lo realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas.

**VII.-** Proporcionar a sus socios, algunos de los siguientes servicios especializados:

a) *Tecnológicos*, cuyo objetivo será facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos, así como de personal calificado, entre otros, para elevar la productividad y la calidad de los productos de las empresas integradas.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> *Ibidem*, pág. 6 - 7.

**b) Promoción y comercialización**, con el propósito de incrementar y diversificar la participación de las empresas integradas en los mercados internos y de exportación, así como para abatir los costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y la participación en ferias y exposiciones.

**c) Diseño**, que contribuya a la diferenciación de los productos de las empresas integradas, para mejorar su competitividad. Igualmente, el desarrollo y aplicación de innovaciones y elementos de originalidad que impriman a los productos características peculiares y propias.

**d) Subcontratación de productos y procesos industriales**, con el fin de complementar cadenas productivas y apoyar la articulación de diversos tamaños de planta, promoviendo la especialización, así como la homologación de la producción y, en consecuencia, una mayor competitividad.

**e) Promover la obtención de financiamiento en condiciones de fomento** a efecto de favorecer el cambio tecnológico de productos y procesos, equipamiento y modernización de las empresas, con base en esquemas especiales de carácter integral que incluyan aspectos de capacitación y asesoría técnica, medio ambiente, calidad total y de seguridad industrial, orientados a incrementar la competitividad.

**f) Actividades en común**, que eviten el intermediarismo y permitan a las empresas asociadas la adquisición de materias primas, insumos, activos y tecnología en común en condiciones favorables de precio, calidad y oportunidad de entrega, y

**g) Otros servicios** que se requieran para el óptimo desempeño de las empresas integradas, de tipo administrativo, fiscal, jurídico, informático, formación empresarial y capacitación de la mano de obra.

En el caso de Uniones de Crédito, prestar por lo menos dos de los servicios señalados en la fracción anterior.

**ARTICULO 5º.** Las empresas integradoras se podrán acoger al Régimen Simplificado de las Personas Morales que establece el Título II-A de la Ley del Impuesto sobre la renta y a las reglas de carácter general que establezca la Secretaría de hacienda y Crédito Público, por un período de cinco años a partir del inicio de sus operaciones, siempre que los ingresos propios de su actividad no rebasen el factor que resulte de multiplicar quinientos mil nuevos pesos por el número de socios, sin que esta cantidad exceda de diez millones de nuevos pesos, en el ejercicio.

**ARTICULO 6º.** La banca de desarrollo diseñará programas especiales de apoyo para las empresas integradoras.

Nacional Financiera, SNC, apoyará a los socios otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora; asimismo, otorgará a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integradoras y/o socios.

**ARTICULO 7º.** Con el objeto de facilitar la creación de empresas integradoras, se adoptarán medidas que eliminen obstáculos administrativos, para lo cual:

I.- Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo en las esferas de sus competencias, y

II.- El Ejecutivo Federal, por conducto de la secretaria de Comercio y Fomento Industrial, promoverá convenios y acuerdos con los gobiernos de las entidades federativas en los que se establezcan apoyos y facilidades administrativas que fomenten y agilicen su establecimiento y desarrollo.

**ARTICULO 8º.** Las empresas integradoras podrán realizar los trámites y gestiones de sus socios a través de la Ventanilla única de Gestión y de los Centros NAFIN para el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

## TRANSITORIO

**ÚNICO.** El presente Decreto entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Dado en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los seis días del mes de Mayo de mil novecientos noventa y tres.- Carlos Salinas de Gortari.- Rúbrica.- El Secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe.- Rúbrica.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche.- Rúbrica.<sup>44</sup>

### **RESULTADOS OBTENIDOS A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL DECRETO QUE PROMUEVE LA ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS INTEGRADORAS.**

En concreto, una Empresa Integradora es aquella que aglutina un número indeterminado de micro, pequeñas y medianas empresas, la cual realiza actividades de asesoría técnica, legal y administrativa, así como de comercialización y promoción de los bienes y servicios producidos por las empresas asociadas, con el fin de modernizar sus sistema productivo e incrementar su participación dentro de los mercados nacional e internacional.

A un año dos meses (julio de 1994 - fecha en que se realizó el presente trabajo) se habían creado alrededor de 25 Empresas Integradoras a nivel nacional.

El caso de cuatro Empresas Integradoras de los estados de Baja California Norte, Chihuahua, Puebla y Sonora, se presenta como ejemplo del crecimiento que este programa

---

<sup>44</sup> Ibidem, pág. 8 - 9.



represente en el corto y mediano plazo, para las empresas mexicanas de menor tamaño que deseen consolidarse en el mercado interno e ingresar con éxito a los mercados extranjeros.

#### **1.- REPRESENTACIONES IMPRESAS, S.A. DE C.V. EMPRESA INTEGRADORA DE SERVICIOS GRÁFICOS.**

Representaciones Impresas, S.A. de C.V., es una empresa que logró conformarse por la inquietud de sus 8 socios, quienes desde hace varios años han visto la necesidad de agruparse para crear servicios gráficos especializados, que requieren sus empresas y que representa un alto grado de dificultad al hacerse individualmente, pero de alta viabilidad al efectuarse en grupo.

Se asociaron en la modalidad de empresa integradora, según el decreto del 7 de Mayo de 1993, beneficiándose con el régimen fiscal preferencial, además de los programas de fomento financiero y apoyos especiales para las empresas de esta naturaleza.

En un inicio adquirieron maquinaria para imprimir papelería en forma continua, cubriendo la demanda en tirajes menores de 3000. Al darse cuenta que existía un mercado específico en la región fronteriza de México y Estados Unidos, que no atendían adecuadamente, debido a que la mayoría de los impresores de forma continua poseen equipos de otras características y no encuentran rentabilidad en rangos que van de 500 a 2000 ejemplares y que con la obligatoriedad de imprimir comprobantes en establecimiento natural que experimenta este renglón por el avance de la computarización de las empresas.

El equipo utilizado pertenece a una compañía norteamericana acreditada a nivel mundial, se encuentra en permanente investigación y desarrollo tecnológico que garantiza su funcionamiento y actualización. Dicha compañía posee un distribuidor en el área de Los Angeles, California, el cual les brinda el soporte técnico para la instalación, capacitación y adquisición de partes.

Sus socios son profesionales de amplia experiencia en el ramo de las artes gráficas, están afiliados a la Cámara Nacional de la Industria de las Artes Gráficas (CANAGRAF) y participan como directivos en la delegación Mexicali. Asimismo, poseen la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para imprimir dichos comprobantes.

Su unidad productiva se localiza en el centro de la ciudad de Mexicali, B.C., en un primer momento atenderá pedidos exclusivamente de sus imprentas, ya que en la actualidad solicitan el servicio de maquila a otros impresores. Esta situación permitirá por un lado, lograr una alta eficiencia en la producción de forma continua, debido a que no se desviará la atención en otras funciones normales de la empresa, apoyados en una tecnología de vanguardia y en la especialización del personal, y por el otro lado, garantizar las ventas del producto, porque según estimaciones está asegurada la compra para cubrir las primeras necesidades del proyecto.

## **2.- COMAL DE CHIHUAHUA, S.R.L.M.I. DE I.P. Y C.V.**

La Comercializadora de Microindustrias Alimenticias (COMAL) es en la actualidad una empresa integrada por 17 micro y pequeñas industrias de alimentos, que nació como respuesta a la apertura comercial y al llamado a la modernización de la micro y pequeña industria.

El objetivo común de COMAL es ofrecer al público productos y servicios de excelente calidad a precios competitivos. Para poder lograr tales objetivos, de calidad y competitividad, integra en una sola empresa los siguientes servicios a sus socios:

- \* *Comercialización*
- \* *Servicios Administrativos*
- \* *Ingeniería y Diseño*
- \* *Compras*
- \* *Subcontratación*

*\* Gestoría*

COMAL está afiliada al Programa de Certificación de Calidad en Alimentos (PROCECAL), en coordinación con la Secretaría de Salubridad y Asistencia (S.S.A), CANACINTRA Delegación Chihuahua y el Gobierno del Estado de Chihuahua, PROCECAL es un riguroso programa de exámenes médicos, de laboratorios, visitas de verificación y cursos de capacitación que garantizan un producto saludable e higiénico.

**PRODUCTOS DE COMAL:**

\* *PRODUCTOS CARNICOS:* carne seca, barbacoa congelada y una variedad de chorizos.

\* *PRODUCTOS DE RÁPIDA PREPARACIÓN:* Frijoles envasados, enchiladas Fiesta, enchiladas al vacío, flautas, salsas, chiles rellenos y pizzas.

\* *PRODUCTOS NATURALES:* Granola en bolsas, barras de granola, pan integral, tortillas de harina, tortillas de harina integral, galletas, miel de abeja, horchata y cebada.

\* *BOTANAS:* Chicharrón de cerdo, papas fritas, tostadas y totopos.

\* *OTROS:* Azúcar glass y especias.

**MARCAS DE COMAL DE CHIHUAHUA**

Chihuahua Country, la Norteña, Campero, Don Caballero, Frijol la rosita, Misabor Cocina Fácil, Comal, Franchesgo, Chilitos Norteños, Energral, El Granero, Pan Karen, Valle Viejo, Trigo Limpio, Productos Ochoa, Pa su Botana y Don Panchito.

**MERCADO**

Sus productos se encuentran en las principales tiendas de autoservicio; Oxxo, Soriana, Futurama, Galeatas, tiendas de abarrotes a nivel regional, así como restaurantes y comedores industriales.

### 3.- GRUPO ALPRO

Es una empresa agro-industrial, dedicada a procesar y comercializar carne de cerdo y en menor proporción materias primas, insumos para plantas de alimentos balanceados y para granjas, carnes frías y embutidos.

#### EMPRESAS QUE INTEGRAN AL GRUPO ALPRO

\* *FRIGORÍFICO AGROPECUARIA SONORENSE, S.A. DE C.V.*

Rastro T.I.F. (Tipo Inspección Federal)

- Sacrificio
- Corte
- Empaque
- Congelación.

\* *PROMOTORA DE CARNES ALPRO, S.A. DE C.V.*

Comercializadora: Hermosillo, Son; México, D.F. y Guadalajara, Jal.

- Distribución y comercialización.

\* *INDUSTRIAS AGROPECUARIAS DEL CERDO, S.A. DE C.V.*

- Planta de embutidos, carnes frías y alimentos procesados.

\* *INDUSTRIAS AGROPECUARIAS ALPRO, S.A. DE C.V.*

- Planta de alimentos balanceados para cerdo y otros.

\* *PROMOTORA DE CARNES ALPRO. DIVISIÓN INSUMOS*

- Materias primas para alimentos balanceados

- Farmacia veterinaria

- Implementos para granjas

\* *CORPORATIVO ALPRO, S.A. DE C.V.*

- Holding

El Grupo ALPRO es el principal productor de cerdo del país con una infraestructura comercial a nivel nacional. Cuenta con tres centros de distribución con capacidad de almacenaje de 1,000 toneladas en producto congelado, ubicadas en Hermosillo, Son., México, D.F. y Guadalajara, Jal., desde donde sirven a todo el país con el apoyo de otros distribuidores en Monterrey, Torreón, Mérida y otras ciudades estratégicas.

Todas sus instalaciones se han hecho cumpliendo con los estándares del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (U.S.D.A) y de la Comunidad Europea.

#### **4.- CHAMARRAS Y CONFECCIONES XOXTLA, S.A. DE C.V.**

Chamarras y Confecciones Xoxtla, S.A. de C.V. se constituyó legalmente el 11 de Junio de 1993, convirtiéndose así en la primera empresa integradora de todo el país.

Agrupó 40 talleres familiares que se dedican a la creación de chamarras tanto de piel como de diversos materiales.

Se encuentra ubicada en Aldama N° 2 en la pequeña población de San Miguel Xoxtla en el Estado de Puebla.

La gran calidad de sus productos a precios competitivos, ha generado la obtención de varios pedidos, mismos que surten con oportunidad y esmero, permite ver que Chamarras y Confecciones Xoxtla, S.A. de C.V., se perfila como una de las empresas integradoras con mayores perspectivas de crecimiento en los cortos y medianos plazos.

## **PERSPECTIVAS DE LAS EMPRESAS INTEGRADORAS.**

Con esta nueva modalidad se espera superar las limitaciones de las pequeñas empresas para negociar volúmenes de ventas, compras, recursos financieros y tecnología, así como lograr escalas de producción que mejoren su posición competitiva.

Al organizarse estas empresas bajo el régimen de Empresa Integradora, están ante una perspectiva muy amplia de crecimiento en condiciones favorables, ya que conjugan experiencia común y fuerza que da la unidad empresarial compartiendo riesgos y, a su vez, éxitos, los cuales dependerán del esfuerzo, dedicación y profesionalismo que le impriman sus integrantes.

Las posibilidades de éxito de la EI dependen de su capacidad para impulsar el desarrollo de las integradas y del tiempo que dispongan para capacitarse.

Sin embargo, tanto el Gobierno Federal como la banca de desarrollo, deben implementar medidas que faciliten la creación y operación de las Empresas Integradoras, y programas especiales de apoyo.

Un factor importante que debe ser tomado en cuenta, es la escasa cultura que tiene el mexicano en general para laborar en equipo, además de la falta de cultura empresarial para la justa evaluación de costos y beneficios, por lo cual es indispensable que se efectúe una intensa labor de promoción y difusión con las empresas susceptibles de participar en esta dinámica unificadora de esfuerzos.

## CONCLUSIONES

En los últimos años, la industria mexicana del calzado ha registrado un crecimiento lento, debido al bajo crecimiento de la economía, a la apertura comercial iniciada a mediados de la década de los ochenta -que dio paso a la importación excesiva de calzado-, así como al escaso desarrollo tecnológico de este sector, debido a que el 50 % de las industrias tienen un nivel de producción artesanal y un 35 % están medianamente mecanizadas.

Esta industria está conformada en su mayoría por micro y pequeñas empresas, las cuales han aumentado su índice de mortandad, ya que les es casi imposible tener acceso a créditos que les permitan invertir en la creación de infraestructura, por una parte, no reúnen los requisitos que exigen las diversas instituciones bancarias -NAFIN, Bancomext, BNCI, Uniones de Crédito, entre otras-, como son la presentación de Estados Financieros al corriente; un estudio del proyecto a realizar con estimados a futuro en cuanto a viabilidad del mismo, y lo más difícil, contar con bienes que avalen la cantidad solicitada en préstamo. Por otra parte, su situación no les permite solicitar créditos para inversión, sus necesidades estriban en la adquisición de dinero fresco para el pago de nómina, compra de materia prima, o en algunos casos, para saldar deudas pendientes ocasionadas por las necesidades anteriores.

Aunado a ello, otro factor que frena su desarrollo es la falta de capacitación y asesoría técnica para implementar sistemas de producción más eficientes que les permita reducir sus costos de producción y generar manufacturas más competitivas en precio y calidad, así como ganar los espacios perdidos en el mercado nacional ante la competencia extranjera.

El insuficiente abasto de materias primas -debido a los pocos proveedores de estas-, ha contribuido al encarecimiento de los insumos generando la producción de manufacturas a precios más elevados, lo que dificulta su venta.

El poco conocimiento de planes de mercadotecnia y la escasez de redes eficientes de distribución y comercialización, tanto para recuperar el mercado doméstico, como para ingresar a los mercados internacionales, son factores que impiden el desarrollo de este sector.

También es indispensable tomar en cuenta que la fuerte carga fiscal es uno de los mayores problemas que aquejan a los micro y pequeños industriales, ya que los impuestos requeridos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, son excesivos para la capacidad de pago de este sector, lo que ha favorecido en parte el aumento del comercio informal, ocasionando un problema adicional a los comerciantes establecidos.

Si bien es cierto, que tanto el gobierno federal como la iniciativa privada se han preocupado por implementar atractivos mecanismos de apoyo al sector, también es cierto que han sido pocos los beneficiados. Por una parte, por el desconocimiento de su existencia y la apatía en que se encuentran los micro y pequeños industriales, ya que se consideran sujetos poco probables para tener acceso a tales programas. Y, por lo otra, es que los requerimientos solicitados por tales instituciones están fuera del alcance de sus capacidades, tanto de tipo escolar como de tipo económico.

El panorama general de la micro y pequeña industria del calzado en México, a simple vista refleja incertidumbre, sin embargo, también se debe mostrar el lado positivo de la situación. Es menester aclarar que este sector, por su tamaño, es el más flexible de todos y puede adaptarse con mayor facilidad a los cambios que se presentan, aunado a esto, la industria del calzado evoluciona día con día, ya que debe ir al compás de la moda, implementando para ello, nuevos estilos y diseños, para lo cual se requiere, en alguno de los casos, cambiar de infraestructura tecnológica, lo que se dificulta cuando son empresas muy grandes, debido a la fuerte inversión que representa y al tiempo de diseño y realización del proyecto, sin embargo, la micro y pequeña industria del calzado, requiere de menor infraestructura pudiendo así invertir en ella e implementarla en el menor tiempo posible.



también se debe mencionar, que la micro y pequeña industria utiliza gran cantidad de mano de obra, lo que con una buena capacitación y aprovechamiento de la creatividad del personal, se puedan fabricar con los recursos tecnológicos que se tienen.

También no se debe dejar de lado, el importante esfuerzo que las diversas instituciones tanto públicas como privadas, están realizando en favor del sector. Sin embargo, cada micro y pequeño industrial debe llevar a cabo un minucioso estudio de las necesidades que aquejan a su empresa, a través del cual, puede delimitar a qué instituciones acudir y qué programas pueden serle útil de acuerdo a sus características.

Definitivamente que solas, les será muy difícil salir adelante, por lo que es indispensable que los empresarios se concienticen de que es necesario trabajar en equipo. Pueden ingresar a las Uniones de Crédito de su rama y localidad, mediante las cuales se puede obtener crédito, asesoría técnica y administrativa, así como la oportunidad de realizar compras en común de materias primas, de unidades de transporte, entre otros servicios que prestan dichas organizaciones auxiliares de crédito, que les permitirá reducir costos e invertir en las áreas más vulnerables. Además el compartir existencias con industrias que enfrentan problemas similares, les permite retroalimentarse y encontrar soluciones de fondo.

Asimismo, pueden crear empresas integradoras, con lo que lograrían la especialización, factor preponderante para lograr la estandarización del producto, elevar su producción y reducir costos, lo que generará manufacturas de alta calidad a precios competitivos. También facilitará la creación de mejores canales de distribución y comercialización.

También es necesario que definan el mercado al que desean ingresar, de acuerdo a la capacidad de su industria y el tipo de calzado que producen. Una vez realizado lo anterior, pueden conocer si cuentan con los elementos suficientes para permanecer o ingresar en ese mercado o si deben reforzar ciertas áreas y realizar cambios en el producto, con el fin de que

consoliden su posición en dicho mercado; y analizar con posterioridad su inclusión en diferentes áreas o en los mercados internacionales.

Es poco probable que la micro y pequeña industria del calzado participe directamente en las actividades de comercio exterior. Parece más factible que lo haga indirectamente proveyendo insumos para las medianas y grandes industrias, para lo cual existe un programa de apoyo por parte del Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC. Sin embargo, si las micro y pequeñas industrias unifican esfuerzos, ya sea mediante el Asociacionismo o con la creación de Empresas Integradoras, se incrementan las posibilidades de incursionar en los mercados internacionales de manera directa. Asimismo, el micro y pequeño industrial debe perder el temor a "pensar en grande", es decir, aceptar el reto que implica el producir en mayor escala, el realizar estudios de mercado, trabajar con mayor eficiencia, fijarse metas de calidad y lograr los tiempos establecidos, invertir más en publicidad y promoción de su producto, tanto a nivel interno como en el exterior, mediante ferias y exposiciones, para lo cual debe permanecer más en contacto con su cámara o Unión de Crédito, así como con el Banco de Comercio Exterior, SNC., con objeto de estar al tanto de lo que ocurre alrededor de su área. El trabajo es arduo y requiere un cambio radical en la manera de pensar del micro y pequeño industrial, además de mucha paciencia, ya que los frutos no se verán en un corto plazo.

No se solicita un trato paternalista por parte del gobierno Federal, pero sí, un trato justo, en cuestión fiscal. Que se exijan los tributos de acuerdo a la situación real que vive este sector en general -no sólo la industria del calzado- tomando en cuenta su capacidad económica y necesidades, no dejando de lado el hecho de que son una fuente muy importante de generación de empleo. Asimismo, se debe realizar una simplificación administrativa de los trámites para dar de alta o baja un negocio, o de los diferentes requisitos para el legal funcionamiento de un negocio, como la inscripción de los trabajadores al Seguro Social e Infonavit, y la solicitud de permisos otorgados por las

diversas secretarías, detrás de los cuales se trasluce un panorama que deteriora la confianza y economía del micro y pequeño industrial.

En el ámbito educativo también deben generarse cambios, empezando por crear una cultura empresarial en todos los niveles de la educación, fortaleciéndose en el nivel universitario. Asimismo, se deben proponer nuevas fuentes de capacitación empresarial, por medio de los estudiantes universitarios, es decir, en lugar de realizar su servicio social en las instituciones públicas -que están atestadas de personal, los estudiantes no realizan actividades propias de su carrera y en muchos de los casos, solo cumplen con el horario establecido debido a la falta de actividad-, se podría canalizar la capacidad, creatividad y deseos de poner en práctica lo aprendido en las aulas de una juventud deseosa de participar en los diferentes sistemas productivos del país, dando apoyo a las empresas micro y pequeñas, las cuales podrían manifestar sus necesidades a las cámaras, confederaciones o uniones de crédito a las que estén adscritas. Estas a su vez, solicitar a las diferentes dependencias universitarias la realización del servicio social de alumnos, con lo cual salen beneficiados los alumnos porque ponen en práctica sus conocimientos, y las micro y pequeñas empresas porque adquieren asesoría y capacitación a un costo mínimo. Cerrando así el eslabón del sistema educativo con los sistemas de producción existentes.

Las acciones anteriores van encaminadas a fortalecer la posición de la micro y pequeña industria del calzado en el mercado doméstico, y preparar su ingreso en los mercados internacionales, especialmente Canadá y Estados Unidos, ya que la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, el pasado 1° de Enero de 1994, plantea redoblar los esfuerzos, si se quiere convertirlo en un mecanismo viable para contribuir a la recuperación del sector a nivel nacional y ganar espacios en los mercados de los socios comerciales.

Las perspectivas de este Acuerdo de Libre Comercio para la micro y pequeña industria del calzado, pueden ser positivas si se cuenta con un producto competitivo en

calidad y precio. El potencial para exportar es grande, pues la producción nacional se calcula en 155 millones de pares y el consumo per capita en México cayó de 3 a 2.25 pares por año, lo que amplía el margen.

Es importante mencionar que Canadá no cuenta con una industria de calzado nacional sólida y que es uno de los países que realiza mayores importaciones de calzado a nivel mundial, lo que representa un fuerte mercado potencial para las exportaciones mexicanas, por lo que se deben crear eficientes redes de distribución, así como intensificar la promoción de sus productos en dicho país.

Estados Unidos tampoco cuenta con una industria de calzado nacional sólida que abastezca su mercado interno -el más grande del mundo-, sino que envía a maquilar su calzado a los países asiáticos emergentes, en su mayoría, calzado con suela y parte superior (corte) de caucho o plástico, una de las áreas más vulnerables de la industria mexicana. Y en este aspecto, el gobierno mexicano ha tomado las medidas necesarias, con objeto de proteger a la industria nacional y para evitar triangulaciones de bienes provenientes de países que realicen prácticas de comercio desleal, a través de una estricta normatividad en cuestión de Reglas de Origen.

La micro y pequeña industria del calzado a nivel general, cuenta con diez años, en promedio, para incrementar su productividad, calidad, precio y modernizar sus sistemas de producción y planta productiva, ya que los impuestos al comercio exterior en este rubro, se desgravarán totalmente en ese periodo, por lo que es urgente tomar medidas de reestructuración en todos los ámbitos, que consideren la unificación como una opción viable para convertir al sector en una punta de lanza que contribuya a generar empleo y modernizar las áreas ligadas a este proceso productivo, lo cual se puede dar a través de la creación de Empresas Integradoras o la integración a Uniones de Crédito, debido a que el trabajo en equipo permite la especialización, lo que generará manufacturas de alta calidad, precios más competitivos y mayores oportunidades de comercialización.

Asimismo, el ahorro en el pago a los impuestos al comercio exterior, puede traducirse en inversión en tecnología, realización de estudios de mercado y planes de mercadotecnia, inversión en capacitación e incremento de su participación que le permita consolidarse a lo interno y expandir su mercado, no sólo a Canadá y a Estados Unidos, sino también a Europa, América Latina y Asia.

También la reducción de aranceles beneficia a que se produzca un calzado con un precio más atractivo para competir con los países líderes del calzado a nivel mundial como son: Italia, Francia, España, Corea del Sur, Brasil y Taiwan. Aunado a esto, se debe tomar en cuenta la cercanía con el mercado más grande del mundo, lo que permite a los importadores reducir los inventarios, ahorrar en los servicios de transporte, fletes, sistemas de pago y vigilar el control de calidad, haciendo así más atractivas las exportaciones mexicanas de calzado.

Definitivamente, que el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica no es la panacea para superar todos los problemas que padece la micro y pequeña industria del calzado. Sin embargo, si se le brinda el apoyo necesario en los diversos aspectos de capacitación, asesoría técnica, fiscal, de financiamiento y que el pequeño industrial afronte el reto que implica el trabajar de manera ardua, ofreciendo calidad, precio y buen servicio, pueda significar un mecanismo positivo que le permita a esta industria iniciar el camino a la recuperación del mercado interno y a la creación de una industria exportadora competitiva que contribuya a generar un desarrollo sostenido del país.

**BIBLIOGRAFÍA**

- BANCOMEXT, Informe de Actividades. Bancomext, SNC., México. 1993
- CAPACITACIÓN ADUANERA Y ASESORÍA, S.C., Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación. Tijuana, B.C. Agosto 1994
- CAYUELA, José. CEPAL 40 años (1948 - 1988). Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1988
- CERVANTES, David. La Subcontratación y la Micro, Pequeña y Mediana Industria. Transformación, Año XXVIII, Época XV, N°2, México, D.F., Febrero 1991
- CERVANTES, David. Análisis. Apoyo de Nacional Financiera a la Micro y Pequeña Empresa. Transformación, Año XXVIII, Época XV, N°3, México, D.F., Marzo 1991.
- Código Fiscal de la Federación 1993. Ediciones Fiscales ISEF, S.A., México 1993.
- Directorio Nacional del Calzado. Sexta edición, 1980.
- D'URSEL, Damien. Lección de Canadá. Acceso de Productos Agropecuarios Mexicanos al Mercado de Norteamérica con el TLC. Instituto de Proposiciones Estratégicas, A.C., México, D.F., Diciembre 1991.
- FONEP, La Industria del Calzado en México. Colección de Estudios de Fomento Económico, Nafinsa, México 1982, Págs 6 - 8, 73.-76 y 82-84
- GALLARDO, J. Luis. Análisis Comparativo de los Sistemas de Incentivos a la Pequeña y Mediana Empresa en México y Siete Países Industrializados. Tesis de Licenciatura en Administración, ITAM, México, D.F., 1991. Págs. 20-22.
- Ley Aduanera 1993. Ediciones Fiscales ISEF, S.A., 2a. Edición, México. 1994.
- Ley de Comercio Exterior. Disposiciones Reglamentarias y Decretos aplicables 1994. Ediciones Fiscales ISEF, S.A., 2a. Edición, México. 1994.
- MERLE, Marcel. Sociología de las Relaciones Internacionales Versión Española de Roberto Mesa, Alianza Editorial, S.A., Madrid. 1978

NAFIN. Informe de Actividades 1992. Nacional Financiera, SNC., México, 1993.

NAFIN - INEGI. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Vol. 7, México, D.F., 1993

ORTIZ, René. Tecnología en la Microindustria. Transformación, Año XXVIII, Época XV, N°2, México, D.F. Febrero 1991.

PAZOS, Luis. Libre Comercio: México - E.U.A. Mitos y Hechos. - Free Trade: Mexico - USA Myths and Facts. Edición Bilingüe, Editorial Diana, México, D.F. 1993.

SECOFI, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial, Miguel Angel Porrúa, Grupo Editorial, México, 1993.

THE BOSTON CONSULTING GROUP LTD. Industria del Calzado. Estudio elaborado por el Gobierno de México, Bancomext - SECOFI, México, 1988.

Revista LOGROS de Empresarios en Marcha, Año 1, Época II, Nos. 9, 10, 11, 12, 13, LOGROS de Empresarios en Marcha, S.A. de C.V., México, DF: 1993

Revista LOGROS de Empresarios en Marcha, Año 2, Época II, Nos. 14, 15, 16, 17 y 18. Logros de Empresarios en Marcha, S.A. de C.V., México, D.F. 1994

Revista de Comercio Exterior, Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994. Edición Especial, Vol. 39, México 1989

Revista de Comercio Exterior, Volumen 43, México, Junio 1993.

Revista FORO, Nacional Financiera, SNC., Año 1, N° 5, México 1993.

Diario Oficial de la Federación, 7 Mayo 1993

Diario Oficial de la Federación, 20 de Diciembre 1993

Diario Oficial de la Federación, 24 de Diciembre 1993

Diario Oficial de la Federación, 26 de Diciembre de 1993

Diario Oficial de la Federación, 5 de Agosto de 1994

Diario Oficial de la Federación, 23 de Agosto de 1994

**Diario Oficial de la Federación, 30 de Agosto de 1994**

**Diario Oficial de la Federación, 5 de Septiembre de 1994**

**Diario Oficial de la Federación, 5 de Octubre 1994.**

**Diario Oficial de la Federación, 17 de Octubre 1994**

**Diario Oficial de la Federación, 18 de Octubre 1994.**

**Diario Oficial de la Federación, 25 de Octubre 1994.**

**Diario Oficial de la Federación, 16 de Noviembre 1994.**