

77
20



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EL SECTOR TEXTIL COMO EXPORTADOR INDIRECTO
Y PROVEEDOR DE FIBRAS TEXTILES DE LA
INDUSTRIA DEL CALZADO ALFA Y ESTUDIOS
DE MERCADO REALIZADOS EN 1996 A COLOMBIA,
COSTA RICA Y CHILE PARA QUE SE INICIE
EN LA EXPORTACION

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
ADMINISTRATIVA**
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
PRESENTA:
JOSE LUIS PARRA CHICHARO

ASESOR DEL SEMINARIO: L.A.E. Y L.E. RENE RENTERIA SOLIS

MEXICO, D.F.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

20450
1998



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 está 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.

LOS DIEZ MANDAMIENTOS DEL EXPORTADOR

PRIMERO. No comience a exportar si no está decidido a reservar determinada parte de su producción para el mercado externo.

SEGUNDO. Esté dispuesto a invertir en la organización de su mercado externo.

TERCERO. No trabaje con aficionados, coloque un profesional experimentado al frente de su departamento de exportaciones.

CUARTO. El pecado capital del exportador es nombrar como su representante en el exterior a familiares, amigos o conocidos, personas que aun con muy buenas intenciones **NO** conocen, ni el producto, ni el mercado, mucho menos lo que es el comercio internacional.

QUINTO. Una vez seleccionados sus representantes en el extranjero, deles la exclusividad de sus productos y territorios.

SEXTO. Determine con cuidado el precio a los productos que exporta.

SEPTIMO. Conscientice a los demás departamentos de su empresa de la importancia que tiene la exportación de sus productos.

OCTAVO. Responda con prontitud a la correspondencia recibida del exterior, así considere usted que el asunto no tiene importancia. **CUMPLA SIEMPRE SU PALABRA**, jamás suministre mercancías que no correspondan a las muestras, **EMBARQUE RIGUROSAMENTE DENTRO DEL PLAZO ESTABLECIDO**, aun cuando esto presente tiempo, dinero y esfuerzo, pues se lleva años en conseguir un cliente en el exterior, pero basta un día para perderlo; por eso no haga promesas que no puede cumplir.

NOVENO. Pague el día convenido las comisiones a sus representantes, ... manténgalos informados sobre los planes y productos nuevos de su producción, ... no pretenda jamás hacer negocios directamente a espaldas de sus representantes, pues nadie sino usted cosechará lo que siembre.

DECIMO. Por último, recuerde que su empresa se está iniciando en el comercio internacional y que nada se compra de favor, la única manera de que un cliente se quede con sus productos es ofreciéndole mejor calidad que sus competidores, un mejor precio y algo no menos importante, procure darles su atención personal.

Con admiración ...

A los hombres comprometidos consigo mismos, conscientes de su naturaleza, situación y potencial, en búsqueda continua de nuevos retos y **excelencia**, que les permitan sentirse satisfechos en las diferentes etapas y actividades de su vida.

Alfonso Lara Castillo.

A DIOS:

Mil gracias por estar a mi lado; por haberme brindado y concedido la oportunidad de haber logrado realizar este sueño.

A MI PADRE, JOSE LUIS PARRA GAONA,

le brindo este trabajo ya que ha compartido conmigo mis triunfos y fracasos y me ha transmitido la confianza en mi mismo y las fuerzas a lo largo de mi vida para llevar a cabo una de mis más grandes ilusiones.

GRACIAS por creer en mi y por todo el cariño que me has dado, ya que sin ti no lo hubiera hecho.

A MI MADRE, ADELINA CHICHARO VARA,
este esfuerzo te lo dedico de todo corazón,
porque no hay forma de agradecerte tus
sacrificios y esfuerzos constantes para formar
a un profesionalista.

Te doy las **GRACIAS** por tu apoyo y **AMOR**
INCONDICIONAL.

TE AMO MAMA.

A ADELINA Y MAURICIO PARRA CHICHARO,
GRACIAS por estar conmigo en todo
momento; por su cariño y apoyo.

Este trabajo lo comparto con ustedes porque
me motivaron y cooperaron conmigo para
realizarlo y aunque tengamos diferencias, **LOS**
QUIERO MUCHO.

Junto con mis **PADRES, SON** las personas
MAS IMPORTANTES de mi vida.

AL LIC. RENE RENTERIA SOLIS,

le agradezco la paciencia, tiempo y orientación para concluir este trabajo, ya que sin su ayuda no lo hubiera podido realizar.

A LA UNIVERSIDAD, por brindarme la oportunidad de estudiar para forjarme como un profesionista, puesto que es un honor ser universitario y egresar de tan egregia institución como lo es la **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.**

A LA FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION, agradezco a mis maestros de la Facultad, el haberme formado para ser un apoyo para mi país.

AL AMOR DE MI VIDA,

porque me ha impulsado a ser mejor persona.

Te agradezco tu granito de arena para la realización de este logro.

A MIS AMIGOS,

por su cariño y apoyo incondicional que me

han dado, impulsándome a salir adelante y

compartir conmigo su alegría y optimismo.

INDICE

PROLOGO.....	i
INTRODUCCION.....	iii

CAPITULO PRIMERO

LA INDUSTRIA DEL CALZADO DE EXPORTACION Y EL SECTOR TEXTIL COMO PROVEEDOR DE FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES PARA EL CALZADO DE PIEL CON SUELA DE CUERO, HULE Y TELA CON SUELA SINTETICA, EN MEXICO.

1.1. Situación actual de las exportaciones de 1996 de la industria del calzado.....	1
1.2. El problema de la industria del calzado de exportación: el suministro a tiempo de fibras textiles por el sector textil.....	2
1.2.1. La evolución del sector textil con el abastecimiento de materia prima textil de la industria del calzado de exportación.....	3
1.2.2. El comportamiento de la producción de 1987 a 1993 de la industria del calzado de piel, hule y tela que utiliza fibras textiles en su elaboración para satisfacer la demanda interna y externa del país.....	5
1.3. La importancia de exportar calzado a Colombia, Costa Rica y Chile.....	9
1.3.1. Estrategias de exportación de la industria del calzado.....	10
1.4. Programas de financiamiento gubernamentales para la exportación a la industria de calzado (ALFA): BANCOMEXT, SECOFI y NACIONAL FINANCIERA.....	10
1.4.1. Descripción y análisis del programa de ventas de exportación.....	11

1.4.2. Descripción y análisis del programa unidades de equipo importadas para ALFA.....	11
1.5. Los servicios que ofrece BANCOMEXT y la Cámara Nacional de Comercio a la empresa exportadora de calzado (ALFA).....	13
1.5.1. Servicios que ofrece la Cámara Nacional de Comercio a la empresa exportadora de calzado (ALFA).....	14
1.6. Panorama Nacional de 1987 a 1995 del proveedor de fibras textiles de la industria del calzado de exportación.....	15
1.6.1. Distribución del sector de fibras textiles y textil en el país.....	16
1.6.2. Análisis del porqué el sector textil no ha podido atender la demanda de fibras textiles de la industria del calzado de 1987 a 1995.....	17
1.6.3. Situación actual del sector textil en el país.....	19
1.6.4. La necesidad de importar insumos para el cocido del calzado de las empresas de exportación por el sector textil.....	20
1.7. Los principales programas de apoyo al sector textil proveedores de la industria del calzado.....	21
1.7.1. Descripción y análisis del programa de financiamiento de BANCOMEXT-SECOFI al sector textil proveedores de la industria del calzado ALFA.....	22
1.7.2. Descripción y análisis del programa de desarrollo tecnológico de NAFIN al sector textil proveedores de la industria del calzado ALFA.....	23
1.7.3. Descripción y análisis del paquete de financiamiento de NAFIN al sector textil proveedores de la industria del calzado.....	24
1.8. Descripción y análisis de los mecanismos de apoyo existentes para las importaciones de fibras textiles otorgados a los exportadores indirectos de la industria del calzado.....	25

CAPITULO SEGUNDO
EL PROCEDIMIENTO DE IMPORTACION TEMPORAL
DE FIBRAS TEXTILES DE JAPON A MEXICO

2.1. El Programa de Importación Temporal para la Exportación: PITEX.....	30
2.1.1. Objeto de difundir el Programa PITEX a los proveedores de fibras de la industria del calzado.....	31
2.1.2. Beneficiarios y beneficios del PITEX.....	31
2.1.3. Requerimientos y compromisos que los proveedores de la industria del calzado deben cumplir para importar fibras textiles.....	31
2.1.4. Plazos de permanencia de las fibras textiles importados a México.....	33
2.2. Trámites.....	34
2.2.1. Trámite del procedimiento del programa para registrar a proveedores nacionales que importan fibras de algodón, poliéster y nylon que transforman y comercializan a las empresas productoras de calzado de México.....	35
2.2.2. Trámite del Procedimiento del Programa cuando la empresa cancela el programa.....	35
2.3. El procedimiento para importar fibras textiles de Japón a México.....	36
2.3.1. Características de las fibras textiles de algodón, poliéster y nylon a importar.....	37
2.3.2. Aranceles de importación de las fibras textiles de algodón, poliéster y nylon.....	45
2.3.3. El precio de las fibras de algodón, poliéster y nylon en Japón.....	47
2.3.4. Trámites ante la aduana.....	49

2.3.5. Ventajas de importar de Japón y desventajas de importar de cualquier otro país.....	53
2.3.6. Créditos de importación a los proveedores de la industria del calzado.....	53
2.3.7. Canales de distribución de Japón-México.....	55
2.3.8. Forma de pago.....	57

CAPITULO TERCERO

ESTUDIOS DE MERCADO DE CALZADO DE COLOMBIA, COSTA RICA Y CHILE

3.1. Razones de los estudios de mercado.....	62
3.1.1. Problema específico de la industria ALFA.....	62
3.1.2. Objetivo general.....	63
3.1.3. Objetivo específico.....	63
3.2. La demanda de calzado mexicano en Colombia, Costa Rica y Chile.....	63
3.2.1. Los requerimientos necesarios para la industria ALFA para exportar calzado a Colombia, Costa Rica y Chile.....	64
3.2.2. Fracciones arancelarias e impuestos de importación de calzado más demandado de México a Colombia, Costa Rica y Chile.....	70
3.3. Estudio de mercado de Chile.....	72
3.3.1. Situación actual del mercado de calzado de Chile y sus oportunidades.....	72
3.3.2. Análisis de mercado de Chile para exportar calzado.....	73
3.3.3. Ventajas de exportar calzado a Chile.....	76
3.4. Estudio de mercado a Costa Rica.....	77

3.4.1. Situación actual del mercado del calzado de Costa Rica y oportunidades.....	77
3.4.2. Análisis de mercado de Costa Rica para exportar calzado.....	78
3.4.3. Ventajas y desventajas de exportar calzado a Costa Rica.....	82
3.5. Estudio de mercado de Colombia.....	82
3.5.1. Situación actual del mercado de calzado de Colombia y oportunidades.....	83
3.5.2. Análisis de mercado de Colombia para exportar calzado.....	84
3.5.3. Ventajas y desventajas de exportar calzado a Colombia.....	87

CAPITULO CUARTO

PROCESO DE EXPORTACION DE CALZADO A COLOMBIA, COSTA RICA Y CHILE PARA LA INDUSTRIA ALFA

4.1. Los tipos de calzado a exportar.....	90
4.2. Estrategias de exportación a los mercados de calzado en Colombia, Costa Rica y Chile.....	92
4.3. La calidad del calzado.....	93
4.4. Costo de comercialización del calzado.....	93
4.5. Cláusulas del contrato.....	94
4.6. Financiamiento de exportación.....	95
4.7. Seguros.....	95
4.8. Estrategias de promoción en los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile.....	96
4.9. Términos de venta.....	97
4.10. Distribución de calzado de México a Colombia, Costa Rica y Chile.....	98

4.11. Formas de pago	100
CONCLUSIONES.....	108
ANEXOS	110
I. REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCION DE CERTIFICADO. DE ORIGEN SGP	
II. PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION: PITEX	
III. CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COLOMBIA	
IV. CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS ESTADOS RICA	
V. CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE CHILE ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA	
BIBLIOGRAFIA.....	131

PROLOGO

La presente investigación se elaboró con el objeto de exponer la problemática de que la industria del calzado no cuenta con la materia prima textil, ya que este sector no es capaz de suministrar fibras textiles a la industria del calzado, en virtud de que el mismo no cuenta con financiamiento necesario para importar, circunstancia que no permite a los industriales del calzado que dependen de materia prima del sector textil, disminuir los costos de producción del calzado de exportación.

De ahí la importancia de describir y analizar los apoyos financieros que ofrece BANCOMEXT y NACIONAL FINANCIERA, con el objeto de que los prospectos exportadores de ALFA, se beneficien con dichos programas, así como el sector textil.

Asimismo, se describe y analiza el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), con el propósito de que los importadores obtengan los beneficios fiscales otorgados por el Gobierno Federal y de la exportación, con el objeto de que paulatinamente, se convierta en un medio común para que la industria del calzado, entre ellas ALFA, se provea de materias primas textiles.

De igual forma, se proporciona información de los estudios de mercado realizados a Colombia, Costa Rica y Chile; datos con los cuales, ALFA tomará mejores decisiones al conocer las tendencias y necesidades de consumo de cada mercado y así, poco a poco, pueda elevar su capacidad de exportación.

De los estudios de mercado realizados, se desprenden las ventajas y desventajas que ALFA deberá tomar en consideración para exportar, así como los trámites necesarios para que exporte a esos mercados.

Se agradece la colaboración de todas las instituciones de Gobierno, que proporcionaron información para la elaboración del presente estudio, aportando datos valiosos para la investigación.

INTRODUCCION

El presente estudio tiene como objetivo proporcionar la información necesaria para que la empresa ALFA se inicie en la exportación de calzado en los mercados de los países de Colombia, Costa Rica y Chile, proporcionando las diferentes alternativas de cada mercado.

Este documento muestra los beneficios fiscales, arancelarios y financieros, así como los derivados de los tratados de libre comercio, las estrategias para incursionar a esos mercados, además de dar a conocer el procedimiento para que los proveedores de ALFA importen temporalmente fibras textiles para suministrarle a ALFA y ésta fabrique calzado de exportación. Asimismo, se dan a conocer los ocho tipos de calzado más demandados de México por Colombia, Costa Rica y Chile.

Se diseña un plan de exportación para que ALFA exporte, toda vez que al conocer el mecanismo de exportación, se disminuye la falsa idea de que es complicado.

El presente documento se encuentra distribuido de la siguiente forma:

Capítulo I. Situación actual de las exportaciones de la industria del calzado en 1996. El problema del suministro a tiempo de fibras textiles a la industria del calzado. Programas de financiamiento gubernamental para la exportación de la industria del calzado y los servicios otorgados a éstos por el Banco de Comercio Exterior y la Cámara Nacional de Comercio. Las razones por las cuales el sector textil no ha podido atender la demanda de fibras textiles de la industria del calzado en el período de 1987 a 1995, para que ALFA tenga conocimiento sobre las mismas y evite caer en errores que provoquen una situación desfavorable. Los principales programas de apoyo a

los proveedores de la industria del calzado ALFA y mecanismos existentes para que el sector textil realice importaciones de fibras textiles y con estos programas ellos puedan aprovechar las oportunidades para suministrar a la industria del calzado.

Se destaca la importancia de que la empresa ALFA exporte calzado a Colombia, Costa Rica y Chile, postulando las estrategias viables para ello.

Capítulo II. Se muestra lo favorable que resulta para los proveedores de ALFA, importar insumos para suministrar a la industria del calzado y ésta se ahorre costos y ofrezca sus productos a mejores precios. Se estudia y aplica el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) para que sea utilizado por el sector textil con el propósito de que importe de Japón fibras textiles y así suministre a la empresa del calzado ALFA y ésta goce de los beneficios y derechos al utilizar este programa, como los plazos de permanencia temporal de los insumos importados.

Capítulo III. Investigación de mercados de calzado en Colombia, Costa Rica y Chile para la empresa ALFA, con el objeto de que ésta conozca los ocho tipos de calzado más demandados por estos países, así como las tendencias, calidad y precio que debe considerar para tomar mejores decisiones al exportar calzado a Colombia, Costa Rica y Chile, países con quien México firmó tratados de libre comercio y en donde tiene perspectivas para hallar más nichos de mercado.

Capítulo IV. Proceso de exportación para que la empresa ALFA, conozca y analice todos los elementos que tiene que utilizar y que intervienen en la elaboración de un plan de exportación para incursionar en los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile y donde quiera competir.

Se considera a la exportación la actividad primordial, como solución a la problemática de la empresa del calzado ALFA, que ha perdido mercado y disminuido sus ventas debido a la apertura comercial.

CAPITULO PRIMERO

LA INDUSTRIA DEL CALZADO DE EXPORTACION Y EL SECTOR TEXTIL COMO PROVEEDOR DE FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES PARA EL CALZADO DE PIEL CON SUELA DE CUERO, HULE Y TELA CON SUELA SINTETICA, EN MEXICO.

1.1. Situación actual de las exportaciones de 1996 de la industria del calzado.

La industria del calzado en el país, está constituida de la siguiente manera: "un 97% micro, 1.7% pequeñas. 1% medianas y 0.33% grandes industrias, concentradas en León, Jalisco y el Distrito Federal".¹

Como se desprende de lo anotado en el párrafo anterior, la industria del calzado está compuesta en su mayoría por microempresas, por lo que es difícil iniciarse en la exportación, entendiéndose que sólo exportan las medianas y grandes.

Ahora bien, esta industria tiene capacidad de producción anual de 300 millones de pares de zapatos, que necesitan de fibras textiles y trabaja en un 60% de su capacidad.²

Las exportaciones de 1994 y 1995, le han permitido salir adelante. En 1996, exportó alrededor de 20 millones de pares de zapatos, que utilizaron fibras textiles sintéticas y artificiales, incrementándose las exportaciones en un 100% respecto a la de los años de 1993 a 1995, por lo que es importante reconocer el abastecimiento de fibras textiles del sector textil a esta industria, puesto que el incremento de las ventas al extranjero también representó un consumo elevado de fibras textiles a esta industria.

¹ VISION/1 Retoma el paso la Industria del Calzado. Vol. 87. 15 de noviembre de 1996. Págs. 43-44.

² Cfr. footwear.html en www.ugto.mx. Pág. 1.

Dichas exportaciones se efectuaron a los países y en los porcentajes siguientes: Estados Unidos de Norteamérica, 50%; Canadá, 10%; Alemania y Francia, 20%; Centro y Sudamérica, 15% y Japón, 5%.

Debe destacarse, que las micro y pequeñas empresas de la industria del calzado, tienen serias dificultades para iniciarse en la exportación, debido a los resagos tecnológicos tales como: falta de calidad y precio a nivel internacional, competencia desleal, contrabando y evasión de impuestos.

1.2. El problema de la industria del calzado de exportación: el suministro a tiempo de fibras textiles por el sector textil.

El problema medular que afectó a la industria del calzado, ha sido el insuficiente suministro a tiempo de fibras textiles por su proveedor el sector textil, toda vez que este sector también ha tenido problemas como la falta de esquemas tributarios, desregulaciones insuficientes para importar y falta de tecnología moderna, lo que provoca no contar con elementos suficientes para elevar la producción nacional.

En los últimos años, el sector textil (a través de las grandes y medianas empresas) ha importado fibras textiles (de Asia y Estados Unidos de Norteamérica por su calidad y precio), disminuyendo la demanda de la industria del calzado nacional; no obstante las importaciones realizadas, no suministran la demanda total de fibras textiles de la industria del calzado nacional y si la atienden, lo hacen tardíamente, retrasando la producción del calzado de exportación y afectando los costos finales del calzado que se exporta, provocando que el calzado nacional no sea competitivo en el mercado exterior.

1.2.1. La evolución del sector textil con el abastecimiento de materia prima textil de la industria del calzado de exportación.

El suministro de fibras textiles para la industria del calzado ha sido a través de importaciones de las grandes empresas del sector textil, más que de la producción nacional (que en su mayoría proviene de Asia y Estados Unidos de Norteamérica), provocando que los beneficios en la disminución de aranceles en la importación de fibras textiles, no fuesen disfrutados por las micros y pequeñas empresas de este sector, monopolizando los aranceles las grandes empresas tales beneficios.

De ahí que sólo las grandes empresas de la industria del calzado exportaran y resultaran beneficiados con las importaciones del sector textil, en virtud de que la diferencia de precio entre las fibras textiles nacionales y extranjeras era considerable.

En el cuadro No. 1, se aprecia el incremento de importaciones anuales de fibras textiles realizado por el sector textil, durante 1985 a 1994, destacando el aumento en el último de los años indicados.

Cuadro No. 1

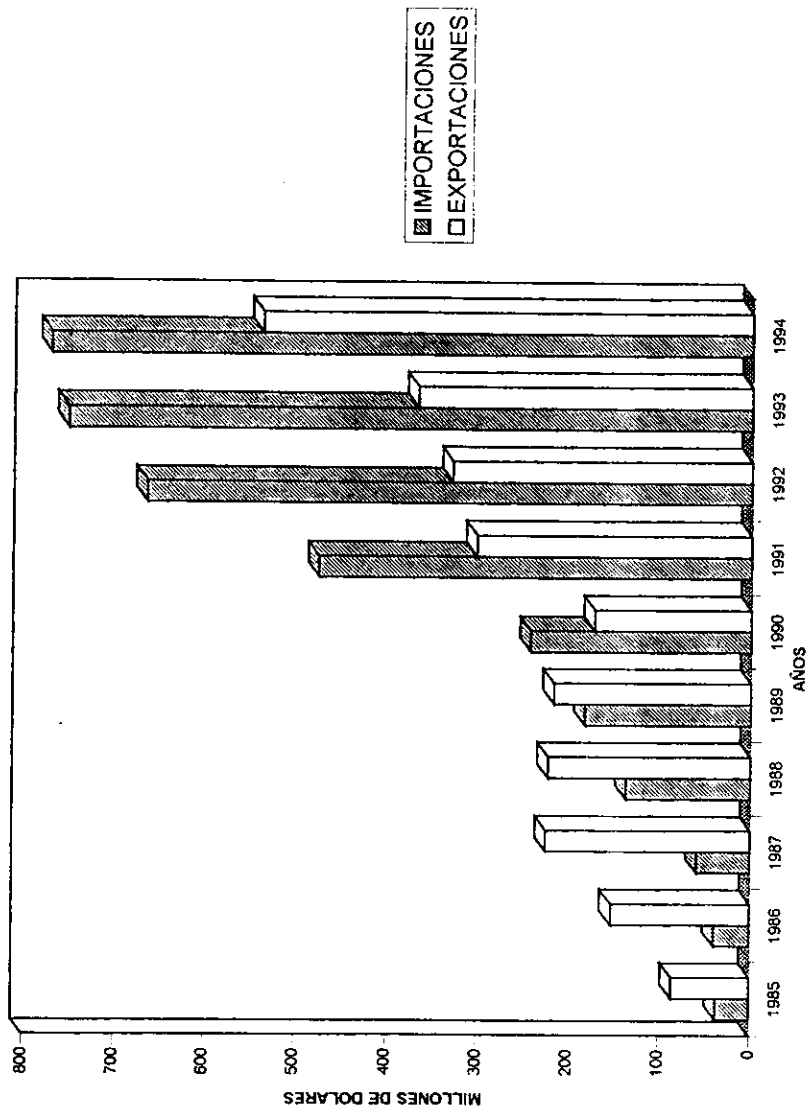
IMPORTACIONES ANUALES DEL SECTOR TEXTIL DE FIBRAS SINTETICAS, ARTIFICIALES Y NATURALES (MILLONES DE DOLARES)	
AÑO	TOTAL
1985	37.6
1986	40.2
1987	58.9
1988	136.9
1989	181.6
1990	242.1
1991	474.1
1992	664.4
1993	751.3
1994	770.6

3

El aumento en las importaciones se apreciará con mayor claridad en la gráfica No. 1, resaltándose el hecho de que durante los años de 1992 y 1993, se duplicaron respecto de las exportaciones.

³ Cfr. Idem.

GRAFICA No.1
 COMPARACION ENTRE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE FIBRAS TEXTILES
 (SINTETICAS, ARTIFICIALES Y NATURALES) DE 1985 A 1994



FUENTE : BANCOMEXT

Como resultado de la evolución del abastecimiento adecuado de fibras textiles, en el año de 1994, las grandes y medianas empresas de la industria del calzado aumentaron tanto su producción como sus exportaciones, situación que se aprecia en el cuadro No. 2.

Cuadro No. 2

PRODUCCION Y EXPORTACION DE CALZADO EN 1995			
	MEXICO		GUANAJUATO
Producción	212	mill. de pares	108.9 mill. de pares
Exportaciones	160.6	mdd.	107.1 mdd.
Número de Compañías	2,311		850

4

Con el propósito de que todas las empresas que conforman el sector textil resultasen beneficiadas con la importación de fibras textiles, a partir de 1995, BANCOMEXT y NACIONAL FINANCIERA concedieron líneas de crédito a las pequeñas y medianas empresas del sector textil para que resolvieran sus problemas financieros y no desaparecieran del mercado nacional, ya que las estaban absorbiendo las elevadas tasas de interés, al haber adquirido tecnología con anterioridad a la devaluación de 1994, condicionándoles el otorgamiento de este tipo de líneas de crédito, a que importasen insumos que se utilizaran en el producto de exportación, debiendo contar además con solvencia y fuesen puntuales en el pago de los créditos otorgados.

Con el mecanismo implementado por BANCOMEXT y NACIONAL FINANCIERA en 1995 fue que se pudo rescatar a la minoría de las pequeñas y medianas empresas del sector textil; sin embargo, es necesario difundir los programas de importación entre tales empresas, para que conozcan los programas de financiamiento para la importación de materias primas; identifiquen los beneficios que se les proporcionan a través de los mismos y finalmente, los adopten y lleven a cabo,

⁴ footwear.html en www.ugto.mx. Pág. 1.

introduciéndose en la importación, ahorrándose costos elevados al aprovechar los apoyos fiscales.

1.2.2. El comportamiento de la producción de 1987 a 1993 de la industria del calzado de piel, hule y tela que utiliza fibras textiles en su elaboración para satisfacer la demanda interna y externa del país.

Debido al ingreso al GATT y al Tratado de Libre Comercio, durante el lapso de 1987 a 1993, la producción de las empresas de calzado de piel, tela y hule que utilizan fibras textiles para atender la demanda nacional y la del exterior, disminuyó de 10.7% a 19.7%.

La desaparición de las empresas se debió al aumento en las importaciones y la disminución de la producción de calzado de la mayoría de las empresas, aspectos determinantes para su existencia.

No obstante aunque la producción de calzado de piel se vio afectada al perder participación en el ámbito nacional, los proveedores de fibras textiles del calzado de bovino para dama y niño, aumentó su precio, porque se dirigió a mercados extranjeros.

Por su parte, el calzado de tela de algodón, plástica y vinílica para niño (que utiliza fibras textiles) disminuyó su costo y calidad, al comercializarse en un segmento de mercado de menor costo y baja calidad, lo que se tradujo en recuperación de mercado.

Los calzados que tuvieron más demanda entre los años 1987-1993 a nivel nacional e internacional (en orden de importancia) fueron los siguientes: En primer lugar, los de piel de bovino para hombre, seguidos por los de fibra sintética y/o artificial y por último los de piel de bovino para niño.

De lo anterior se deduce, que los tipos de calzado de mayor producción y exportación que utilizan fibras textiles sintéticas y artificiales, frente a la dura competencia provocada por las importaciones, fueron los de piel de bovino, tela y de hule para niño; sin embargo, en la actualidad ya no prevalecen en ese orden de importancia, por los cambios sufridos en los últimos años, toda vez que a numerosas empresas se le ha dificultado mantenerse en el mismo nivel de calidad, diseño, moda y precio en cada segmento de mercado.

A continuación se analiza la variación porcentual de la producción de cada tipo de calzado, mostrando cuáles calzados son los que consumen constantemente menor o mayor cantidad de fibras textiles de acuerdo a la producción entre 1987 a 1993.

El cuadro No. 3 presenta la disminución del calzado de piel, del 57% al 45.05%; por lo que también disminuyó el consumo de fibras textiles; sin embargo, a pesar de tal reducción, su precio aumentó en un 58% al orientarse su comercialización hacia un segmento del mercado de exportación de calidad y diseño.

Cuadro No. 3

VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE CALZADO DE PIEL (1987 A 1993)								
AÑO	HOMBRE	%	DAMA	%	NIÑO	%	PIEL	%
1987	100.0		100.0		100.0		100.0	
1988	90.4	-9.6	110.2	10.2	99.0	-1.0	85.1	-14.9
1989	105.2	16.4	79.1	-28.2	126.0	27.3	79.5	-6.6
1990	103.2	-1.7	81.1	2.5	131.0	4.0	60.8	-23.5
1991	92.4	-10.6	45.8	-43.5	119.7	-8.6	28.7	-52.8
1992	85.6	-7.4	78.1	70.5	124.7	4.2	23.6	-17.8
1993	63.8	-27.1	46.5	-48.8	110.1	-6.6	19.1	-6.4

5

⁵ Cfr. INEGI. Encuesta Industrial Mensual. Departamento de Estadística. (Varios años).

Como se deduce del cuadro anterior, la producción de calzado de piel para hombre disminuyó en un 63%, así como el de dama en un 46.5%; pero contrariamente a los porcentajes indicados, el calzado para niño aumentó en un 110.1%, por lo que existe una gran oportunidad para las empresas del sector textil de abastecer de materia prima a las industrias que fabrican calzado de piel de niño.

El cuadro No. 4, muestra la variación positiva en la producción de calzado de hule (calzado industrial), de 100% a 180.8% demostrándose la estabilidad de la industria en la producción de este tipo de calzado, traduciéndose esta situación en una gran oportunidad para la mayoría de las empresas del sector textil de abastecer a las industrias que fabrican calzado de seguridad industrial.

Cuadro No. 4

VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE CALZADO DE HULE (1987-1993)			
AÑO	PRODUCCION	%	
1987	100.0		
1988	120.0	20.0	
1989	121.3	1.1	
1990	157.0	29.4	
1991	180.2	14.8	
1992	170.7	- 5.3	
1993	180.8	6.0	6

La producción de calzado de tela sufrió una fuerte reducción en 1992, por ende, disminuyó su consumo de fibras textiles aunque no en gran medida, puesto que mostró esta industria signos de recuperación equivalentes al 6% en el año siguiente, siendo mínimas las oportunidades del sector textil de abastecer de materia prima a las empresas que fabrican este tipo de calzado, como se muestra en el cuadro No. 5, que se halla a continuación:

⁶ Cfr. Idem.

Cuadro No. 5

VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE CALZADO DE TELA (1987-1993)		
AÑO	PRODUCCION	%
1987	100.0	
1988	102.1	2.1
1989	116.6	14.2
1990	108.3	- 7.1
1991	112.5	3.9
1992	93.9	-16.5
1993	94.4	- 0.5

Debe destacarse que durante el período comprendido entre 1987 a 1993, la producción de calzado de tela de algodón con suela de hule y de piel, ambos con suela sintética, registraron un considerable crecimiento en 1993, por ende, el sector textil puede también vender un gran volumen de fibras textiles a estas empresas.

El cuadro No. 6 presenta la variación porcentual positiva de la producción de calzado de piel y tela de algodón con suela sintética (de 1987 hasta 1993) de 100% a 323.3% en la zona *A*, donde existen mayor número de empresas de calzado, que demandan gran cantidad de fibras textiles por el aumento ya mencionado, oportunidad que no deberá desaprovechar el sector textil.

Por otro lado, la disminución a 85.4% en la Zona *B*, así como el aumento de 152% y 123% en las Zonas *C* y *D*, justifican que en estos Estados también existe gran cantidad de empresas que consumen fibras textiles para su calzado, no disminuyendo tan fácilmente la demanda de fibras textiles a la industria del calzado.

⁷ Cfr. Idem.

Cuadro No. 6

**VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE CALZADO
DE PIEL Y TELA DE ALGODON CON SUELA SINTETICA
(1987-1993)**

AÑO	A	%	B	%	C	%	D	%
1987	100.0		100.0		100.0		100.0	
1988	189.9	89.9	100.3	0.3	109.0	9.0	64.2	-35.8
1989	225.2	18.6	121.8	21.4	91.5	-16.1	58.0	-9.7
1990	183.9	-18.3	108.8	-10.7	111.7	22.1	81.2	40.4
1991	160.5	-12.7	111.9	2.8	123.8	10.8	98.7	21.6
1992	157.0	-2.2	88.7	-20.7	125.5	1.4	116.2	17.7
1993	323.3	147.5	85.4	-1.5	152.7	-3.4	123.7	1.4

Finalmente, la producción de calzado de fibra sintética, presentó una severa caída en 1992, contrariamente al calzado de telas plásticas y vinílicas que durante ese mismo año aumentó, volviendo a reducirse en un 3.4% en 1993.

Por lo que se concluye que la mayoría de las empresas que fabrican los diversos tipos de calzado han disminuido su producción de calzado porque no han buscado segmentos de mercado en el extranjero; mientras que los que han aumentado su producción es porque han exportado.

1.3. La importancia de exportar calzado a Colombia, Costa Rica y Chile.

En virtud de que la industria del calzado nacional (incluida ALFA), no cuenta con infraestructura suficiente para elaborar productos que compitan en el mercado de Estados Unidos de Norteamérica, es necesario que esta industria se aboque a buscar mercados en Latinoamérica, en razón a las similitudes de cultura y al uso del zapato también es similar.

⁸ Cfr. Idem.

1.3.1. Estrategias de exportación de la industria del calzado.

Con el objeto de que la industria del calzado nacional (incluida ALFA) incremente sus exportaciones y se recupere de la crisis, resultan factibles las siguientes estrategias:

- Aprovechar los beneficios que representa la concertación de Tratados de Libre Comercio de México con Colombia, Costa Rica y Chile, pues la demanda de calzado fabricado en México es considerable, siendo el momento propicio para exportar decididamente.

- Utilizar los programas y aprovechar los beneficios que el gobierno actual proporciona por conducto de SECOFI, NACIONAL FINANCIERA y BANCOMEXT, que les permite introducirse en mercados de libre competencia, donde la oferta y la demanda de cada país, determina el precio del calzado, pues se recordará que el régimen anterior, únicamente apoyaba a los industriales que exportaban a Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

1.4. Programas de financiamiento gubernamentales para la exportación a la industria de calzado (ALFA): BANCOMEXT, SECOFI y NACIONAL FINANCIERA.

Debido a la recesión de 1994 y al insuficiente apoyo de gobiernos anteriores, la industria del calzado ALFA se vio en una situación difícil y desafortunada; mientras que la mayoría de las empresas desaparecieron, puesto que no soportaron la crisis, ya que no contaban con financiamiento para realizar sus exportaciones y así sobrevivir.

Sin embargo, la situación ha cambiado y el gobierno vigente se ha propuesto apoyarla, brindándole suficientes financiamientos a través de programas establecidos en SECOFI, NACIONAL FINANCIERA y BANCOMEXT, por conducto de la Banca, arrendadoras financieras, casas de factoraje y Uniones de Crédito.

Afortunadamente para esta empresa existen grandes oportunidades, gracias a los tratados de libre comercio firmados con Colombia, Costa Rica y Chile, mercados donde pueden colocar sus productos terminados.

Debido al desconocimiento tanto de los programas de fomento a las exportaciones como la falta de capacitación, resulta fundamental explicar en qué consisten y cómo funcionan, para que los industriales del calzado de ALFA compitan con calidad en los mercados internacionales; por ello, en las páginas siguientes, se describirán dos programas que promueven las exportaciones de la industria del calzado:

1.4.1. Descripción y análisis del programa de ventas de exportación.

Este programa consiste en otorgar crédito al empresario del calzado para que efectúe sus ventas en el extranjero, hasta por el 100% del capital; siempre y cuando la compraventa se haya pactado con un mes de anticipación a la fecha en que se presente la operación en BANCOMEXT. El fundamento para esta transacción es la línea de crédito.

Este tipo de crédito se solicita ante un Banco y previo el estudio correspondiente que realice éste, se otorga el financiamiento, a través de una línea de crédito.

El crédito se liquidará en una sola exhibición, dentro de un plazo de 180 días hábiles.

1.4.2. Descripción y análisis del programa unidades de equipo importadas para ALFA.

Este programa consiste en otorgar financiamiento al industrial del calzado ALFA para importar maquinaria y equipo, ya sea de Estados Unidos de

Norteamérica o de cualquier otro país, por conducto de una línea de crédito de importación, garantizada por EXIMBANK.

Este programa se lleva a cabo de dos formas: a). Por medio del reembolso de facturas, que consiste en importar por medio de un conocimiento de embarque y b). Por desembolso, en cuyo caso se importa a través de una carta de crédito irrevocable, contratada con alguna institución financiera internacional, amparada por algún Banco mexicano.

Una vez establecido el contrato de reembolso de facturas o el desembolso, el importador de ALFA obtendrá hasta el 85% del valor de la factura; en ambos casos, el monto mínimo del crédito será de 50 mil dólares y el máximo de 5 millones, con un plazo máximo para liquidar de cinco años y con el sólo hecho de que el importador presente la operación a descuento, amortizará el crédito en moneda extranjera.

Por otra parte, el importador de ALFA, se obliga a pagar semestralmente el crédito, comisión y prima convenida en moneda nacional. Cabe señalar que la línea de crédito la debe tramitar directamente este industrial con el Banco, solicitándole un crédito, además de presentar una carta de elegibilidad autorizada por BANCOMEXT.

Debe destacarse que los programas indicados pueden utilizarse paralelamente, obteniendo con ello, más beneficios, que si utilizaran uno solo en particular.

Ahora bien, para que los programas cumplan sus objetivos, el industrial del calzado ALFA deberá acudir a BANCOMEXT y así, disfrutar de sus beneficios, que se traducirán en la obtención de recursos tanto para promover la venta de sus productos en el extranjero como la adquisición de tecnología moderna necesaria, que utiliza y ser más competitivo a nivel nacional.

1.5. Los servicios que ofrece BANCOMETX y la Cámara Nacional de Comercio a la empresa exportadora de calzado (ALFA).

Resulta relevante e imprescindible que la empresa de calzado de ALFA, conozca los servicios especializados ofrecidos por BANCOMETX y por la Cámara Nacional de Comercio, con el propósito de que los utilicen, advirtiendo las ventajas que representa exportar a Colombia, Costa Rica y Chile, tomando las mejores decisiones en un momento dado.

Ahora bien, como los estudios de productos se realizan periódicamente en cada mercado, el exportador de ALFA contará con guías eficientes para encontrar las mejores opciones para sus productos y posteriormente entrevistarse con importadores de Colombia, Costa Rica y Chile, a fin de iniciar negociaciones.

Para dar una mejor idea de los servicios más provechosos para ALFA, ofrecidos por BANCOMETX, se indican los siguientes: asesoría en régimen legal y arancelario; formulación del precio de exportación del producto en los mercados de Chile, Colombia y Costa Rica; contratos de compraventa; beneficios de los acuerdos comerciales con dichos países; así como asistencia técnica al importar maquinaria y utilizar el programa financiero. ⁹

Otros servicios son los cursos y seminarios de estrategias de exportación, con los cuales, el empresario del calzado ALFA, tendrá una visión clara de los aspectos que su producto deberá reunir, para tener la capacidad de competir en los mercados de los países tantas veces indicados.

Debe recordársele al industrial del calzado ALFA, que el éxito o fracaso del proyecto de exportación a cada mercado, depende en forma inmediata y directa del uso adecuado de los servicios ofrecidos por BANCOMETX.

⁹ Cfr. BANCOMETX. Catálogo de Productos y Servicios. 1996. Pág. 8.

1.5.1. Servicios que ofrece la Cámara Nacional de Comercio a la empresa exportadora de calzado (ALFA).

La Cámara Nacional de Comercio, por conducto de sus oficinas, otorga los siguientes servicios de información y asesoría especializada a los industriales del calzado ALFA:

"- Estadísticas por fracción arancelaria de las exportaciones de calzado anuales.

- Promoción, difusión e información sobre oportunidades comerciales con Chile, Costa Rica o Colombia.

- Acceso a información económica y comercial por medio del sistema mexicano de promoción externa; Simpex.

- Acceso a información sobre empresas importadoras de las ciudades de: Santiago, Chile; Cali y Medellín, Colombia.

- Asesoría comercial, financiera y técnica en negocios internacionales.

- Cursos y seminarios de formación técnica para exportadores de calzado, organizados por la Cámara Nacional de Comercio de la ciudad de México con BANCOMET".¹⁰

Los servicios brindados por la Cámara Nacional de Comercio, proporcionan elementos a la industria del calzado ALFA, para emerger de la recesión económica del país, orientándolo en la elaboración de productos de calidad tal, que sean competitivos en el mercado y frente a las importaciones de calzado provenientes de China y Estados Unidos de Norteamérica.

¹⁰ CAMARA NACIONAL DE COMERCIO. Comercio. Vol. XXXV. 13 de abril de 1995. Págs. 21-22.

1.6. Panorama Nacional de 1987 a 1995 del proveedor de fibras textiles de la industria del calzado de exportación.

El sector textil está constituido por 2,249 empresas, de cuyo total, el 86% son establecimientos pequeños y micros, dedicados a la fabricación de fibras textiles y todo tipo de hilados y tejidos, así como todo tipo de productos terminados en tejido.

Este sector, ha sido poco competitivo entre los años de 1987 a 1995 en virtud de los descensos provocados por la apertura comercial, las importaciones y el contrabando, así como la crisis económica.

Estas situaciones provocaron que la mayoría de las empresas textiles desaparecieran y una minoría se haya visto obligada a producir para exportar a mercados externos, descuidando el interno (entre estos la industria de calzado nacional), puesto que el producir y vender en el país, para muchas de ellas no era costearable en virtud de la crisis económica del período indicado, motivo por el cual, prefirieron importar los insumos textiles, transformarlos y venderlos a las empresas de los Estados Unidos, Centro y Sudamérica.

Mientras solo se importaba para revender, la producción nacional del sector disminuyó, por lo que el sector textil suministró un volumen bajo en fibras textiles a la industria del calzado, motivo por el cual, ésta tuvo que importar, desconociendo precios y calidad.

Desde este período, desafortunadamente y como consecuencia de los fenómenos indicados en el párrafo anterior, la mayoría de las pequeñas y medianas industrias del sector textil (no las grandes que exportan porque importan) se hallan plagadas de deudas bancarias y fiscales por adquirir créditos para vender al extranjero y adquirir tecnología para subsistir.

A pesar de la situación comentada, el sector textil es uno de los proveedores más importantes de materia prima con la que se elabora el calzado, siendo el encargado de abastecer de fibras textiles para el cocido del calzado de piel, con suela de cuero, los de hule y tela con suela sintética, de exportación.

Sabido que la situación que padecen la mayoría de las empresas es severa, se hace necesario llevar a cabo un análisis minucioso de las circunstancias que las rodean, para difundir información sobre los apoyos financieros y los mecanismos de importación que ha instrumentado el gobierno para este sector.

1.6.1. Distribución del sector de fibras textiles y textil en el país.

Desde 1995, el sector de fibras textiles está concentrado en:

- Jalisco	24%
- Tlaxcala	2%
- Nuevo León	22%
- Distrito Federal	7%
- Tamaulipas	4%
- Querétaro	19%
- Estado de México	14%
- Veracruz	8%

Mientras el sector textil está en:

- Puebla	70%
- La República Mexicana	30%. ¹¹

Estos datos permiten a las industrias del calzado, especialmente a ALFA, conocer las zonas de mayor número de empresas del sector textil y el volumen de

¹¹ NACIONAL FINANCIERA. La Industria Textil en El Mercado de Valores. Febrero 15 de 1992. Págs. 16-17.

producción e importaciones de éstas, para que así, las industrias del calzado soliciten las fibras textiles que necesitan, para fabricar su calzado de exportación.

Conocer como está distribuido el sector, les ayudará a saber en qué Estados están localizadas las plantas, con la finalidad de que puedan adquirir mejor oferta y precio a nivel nacional y reducir costos en la fabricación del calzado y lograr que exporten a un mejor precio.

Uno de los problemas que enfrenta la mayoría de las empresas, incluso ALFA, es el retraso en el suministro de fibras textiles; por ello, es necesario que conozcan a los proveedores de materia prima textil y concerten quedando claramente estipulado el compromiso de suministrar tales insumos a tiempo, evitando se detenga la producción.

1.6.2. Análisis del porqué el sector textil no ha podido atender la demanda de fibras textiles de la industria del calzado de 1987 a 1995.

La primera pregunta que surge al realizar el análisis del porqué el sector textil no ha podido atender la demanda de fibras textiles de la industria del calzado es: ¿cuáles fueron los factores que incidieron para que la producción del sector de fibras textiles disminuyera y aumentaran las importaciones?

- "a). Los altos costos de producción;
- b). la baja calidad;
- c). El precio final tan elevado y
- d). La demora en la entrega a tiempo de la mercancía.

Los factores indicados, fueron los directamente responsables del desplazamiento de las empresas nacionales por las extranjeras y de la disminución de

sus ventas hasta en más del 60%, obligando a la minoría, a vender al exterior en el último sexenio. ¹²

Debe destacarse que aunado a los factores señalados, el descenso sufrido por las empresas del sector textil se debió a las siguientes causas: se hallaban bajo un sistema paternalista, no contaban con tecnología adecuada e ignoraban la existencia de mecanismos de apoyo financiero, teniendo como lógica consecuencia, ofrecer fibras textiles de baja calidad y a precios no competitivos a las industrias del calzado.

Como para las empresas del calzado de exportación, es problemático exportar su producto final en condiciones normales, se agrava aun más la dificultad de exportar, si el precio de las materias primas se eleva, restringiendo lógicamente la oportunidad de competir en el extranjero.

A partir del año de 1989, la producción de las industrias, poco a poco ha aumentado gracias a que el gobierno instrumentó apoyos a este sector, por conducto de SECOFI y BANCOMEXT, permitiendo que la mayoría de las empresas del sector textil importaran tecnología y produjeran e importaran materia prima textil y así pudiesen suministrar a las industrias del calzado nacionales de exportación, enfrentando a las extranjeras, además de que también se les concedieron preferencias arancelarias al adquirir equipo desde 1989, disminuyendo los costos de las cuotas compensatorias.

Con los apoyos ofrecidos a los textileros, éstos renovaron su maquinaria, adquiriendo tecnología moderna, pues es inadmisibles que la mayoría de las mismas, funcionaran con equipo de los años 30's y 60's, resultando obsoleta e ineficaz. ¹³

¹² CONTRERAS SALCEDO, Jaime. Industrial Textilero. Revista Negocios Internacionales No. 55. Editada por Bancomext. Octubre 1996. Pág. 20.

¹³ Cfr. Ibidem. Pág. 22.

Debe hacerse notar, que los programas de financiamiento instrumentados por el gobierno para que las empresas del sector textil importen fibras textiles y suministren a la industria del calzado de exportación, han dado resultados positivos, pues la producción de las empresas textiles ha aumentado del 2.5% al 12% del PIB del total de la industria manufacturera, entre los años de 1986 a 1990. ¹⁴

A partir de 1992, la mayoría de las industrias del sector textil han podido liberarse paulatinamente de su estancamiento y deudas fiscales y financieras, puesto que se están modernizando, toda vez que según cifras oficiales, desde 1985 hasta la fecha, las pequeñas y medianas empresas del sector textil, han invertido 300 millones de dólares en maquinaria, contrariamente a la situación de las grandes empresas, quienes invierten desde 1995, fuertes cantidades en sus plantas productivas. ¹⁵

Como se deduce de lo anterior, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas del sector textil, se están recuperando paulatina y constantemente, lo que se traduce en equilibrio y ganancias para este tipo de empresas.

1.6.3. Situación actual del sector textil en el país.

Desde 1989 hasta la fecha, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas del sector textil se están modernizando y superando la crisis económica, mediante la importación de maquinaria y optimización de procesos productivos, con el fin de mejorar la productividad y la capacidad instalada, así como favorecer una mayor competitividad internacional en precio y calidad y así, suministrar con mayor eficiencia y eficacia la demanda de fibras textiles de la industria del calzado de exportación, puesto que la mayoría de las empresas de calzado de exportación compran a elevados precios los insumos.

¹⁴ Cfr. NACIONAL FINANCIERA. La Industria Textil. Núm. 4. 15 de febrero de 1992. Págs. 15.

¹⁵ Cfr. CONTRERAS SALCEDO, Jaime. Op. Cit. Pág. 23.

Lo anterior resalta la importancia de los programas de financiamiento de importación que han otorgado BANCOMEXT y NACIONAL FINANCIERA.

1.6.4. La necesidad de importar insumos para el cocido del calzado de las empresas de exportación por el sector textil.

Es necesario que las empresas del sector textil por la precaria producción de fibras nacionales de los años de 1993 a 1995 importen este tipo de materias primas, ya que se han facilitado a la mayoría de las empresas pequeñas y medianas del sector textil, los trámites de importación para que aumenten tales importaciones y se aproveche la oportunidad, puesto que con los antecedentes de la producción de las empresas de este sector, es necesario fomentar las importaciones temporales para que así, las empresas de este sector suministren de fibras textiles a la industria de calzado, incluida ALFA.

El cuadro No. 7, presenta la variación de la deficiente producción de fibras textiles de 1993 a 1995 (en toneladas), para abastecer el consumo de la industria del calzado.

Cuadro No. 7

PRODUCCION ANUAL DEL SECTOR TEXTIL (TONELADAS)		
AÑO	FIBRAS SINTETICAS	FIBRAS NATURALES
1993	1199.8	1200.1
1994	1241.8	1226.2
1995	1409.7	1194.0

16

Toda vez que ahora el gobierno ha otorgado a las empresas del sector textil facilidades en esta materia, es prudente describir y analizar en el transcurso de

¹⁶ Cfr. NACIONAL FINANCIERA. Memoria Estadística. Departamento de Estadística. (Varios años).

la investigación los financiamientos proporcionados por BANCOMEXT y NACIONAL FINANCIERA, así como los mecanismos establecidos por SECOFI a las empresas de este sector, especialmente el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), a fin de que estas facilidades solucionen las necesidades de materia prima textil de las industrias de calzado nacionales (incluida ALFA) para asegurar a priori su éxito y permanencia en el mercado.

1.7. Los principales programas de apoyo al sector textil proveedores de la industria del calzado.

Es importante que los industriales del sector textil, que abastecen a la industria del calzado, especialmente ALFA conozcan los programas de apoyo, con el objeto de ser los proveedores eficientes de la industria del calzado de exportación, pues desafortunadamente ni la SECOFI ni BANCOMEXT les han dado la difusión indispensable.

En virtud de que en sexenios anteriores se presentó un insuficiente suministro de recursos para créditos y financiamiento (provocando que la minoría de las industrias del sector textil resultaran favorecidas, traduciéndose esta situación en que las mismas no puedan realizar proyectos de exportación) el gobierno que ahora nos rige, ha puesto sumo interés en atender al global de las empresas que se hallan bajo un endeudamiento, entre ellas ALFA.

Por lo anterior, se describen los programas creados por SECOFI y BANCOMEXT (en coordinación con las instituciones de crédito), con el propósito de que el mayor número de empresas (pequeñas y medianas) del sector textil importen y atiendan la demanda de la industria del calzado, entre ellas ALFA, utilizando estos programas.

1.7.1. Descripción y análisis del programa de financiamiento de **BANCOMEXT-SECO** FI al sector textil proveedores de la industria del calzado **ALFA**.

El programa consiste en otorgar créditos a los proveedores de fibras textiles de la industria del calzado nacional (incluida ALFA), para que realicen exportaciones indirectas, otorgándoles máxima flexibilidad, a fin de que obtengan capital de trabajo para su producción, de acuerdo a las reglas de operación de **BANCOMEXT**.

Este programa proporciona a los empresarios de las empresas del sector textil que abastecen a la industria del calzado (incluida ALFA), una tarjeta de crédito, para que dispongan del capital en dólares, cuyo crédito máximo NAFIN lo evaluará y lo otorgará de acuerdo a las ventas del año anterior de la empresa. En la disyuntiva de no convenirles este programa, podrán aprovechar el esquema de garantía de pago inmediato incondicional, opción que el industrial del calzado (ALFA) podrá solicitar a los intermediarios financieros, de acuerdo a sus necesidades de capital de trabajo.

El Programa de Unidades de Equipo Importadas, permitirá a los industriales importar (a través del programa de apoyo financiero que otorga **BANCOMEXT**, activos fijos, para que cada empresa del sector textil se modernice. El crédito lo otorgará **BANCOMEXT** a través de un Banco o arrendadora del país; cediéndole una línea de crédito a cada industrial para que realice sus operaciones y provea a la industria del calzado (incluida ALFA).

En este tipo de programa, "el exportador conservará la factura del bien como garantía, hasta que la empresa importadora liquide totalmente", ¹⁷ pues esta clase de operaciones resultan muy riesgosas y en un momento dado, el exportador puede perder millones de dólares, por no tomar las precauciones debidas; al conservar la empresa exportadora la factura, asegura que la empresa importadora

¹⁷ SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Programa para Promover la Competitividad de la Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección. 1992. Págs. 53-55.

liquide el monto total de la operación.

1.7.2. Descripción y análisis del programa de desarrollo tecnológico de NAFIN al sector textil proveedores de la industria del calzado ALFA.

El programa de NAFIN, se creó con el propósito de que los proveedores de las empresas del calzado mejoren la tecnología de su planta, tengan asistencia técnica y aumenten la productividad, incrementando con ello, sus ventajas competitivas en el mercado nacional.

Cabe señalar, que las empresas podrán gozar de un crédito con tasas de interés preferencial y plazos de amortización accesibles, fortaleciendo de esta forma su planta y obteniendo competitividad internacional.

Este programa se otorga sin distinción de tamaño y ubicación a cualquier proveedor de la industria del calzado, por conducto de las Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje y Arrendadoras a través de crédito en moneda extranjera y con un sistema de pagos tradicional (a valor presente y condicional); es decir, la institución cobrará un porcentaje de las ventas de la empresa, además de que la misma se comprometerá a liquidar el monto "en un plazo máximo de amortización hasta de 13 años, incluido el plazo de gracia", ¹⁸ resultando suficiente el tiempo para que el industrial liquide el monto total y no se endeude nuevamente.

En este tipo de programas, la empresa aporta el 20% de la inversión y el 80% restante NAFIN; siempre y cuando, la industria solicitante capacite a los obreros, adquiera tecnología y desarrolle mejores procesos productivos y programas de control de calidad.

¹⁸ SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Apoyo al Programa de Desarrollo Tecnológico a la Industria Textil de Nafin. 1992. Págs. 26-29.

1.7.3. Descripción y análisis del paquete de financiamiento de NAFIN al sector textil proveedores de la industria del calzado.

El paquete de NAFIN, ofrece a las empresas del sector textil, atractivos esquemas de financiamiento, para que el industrial elija el esquema más conveniente de acuerdo a las necesidades específicas de su empresa, con el objeto de que las empresas desarrollen la más alta competitividad y adopten técnicas y métodos que incrementen la productividad y logren alcanzar la calidad en su organización.

Actualmente, el paquete de financiamiento de NAFIN es el mejor, porque ha beneficiado a un número considerable de empresas del sector textil, porque la mayoría se ha modernizado, consiguiendo competitividad internacional.

Se reitera que los mecanismos de apoyo a las importaciones temporales, tales como: el de la industria maquiladora de exportación, la cuenta aduanera, la devolución de impuestos, la compensación del I.V.A. y el PITEX, para los proveedores de la industria del calzado entre ellas ALFA (al igual que el resto de los programas estudiados), persiguen el objetivo de facilitar la permanencia de las industrias del calzado, suministren insumos a estas empresas y por ende, éstas compitan con las sociedades mercantiles extranjeras.

Con la aplicación de estos programas, se han fomentado e impulsado considerablemente las importaciones de las empresas del sector textil en los últimos dos años, permitiendo que los industriales de este sector, importen sin contratiempos y aprovechen los beneficios otorgados por los mismos.

Ahora bien, se describen los apoyos que el gobierno ofrece a los proveedores de la industria del calzado, en virtud de su intervención en el suministro de fibras textiles para la elaboración de calzado de exportación, tema que se aborda en los siguientes incisos:

1.8. Descripción y análisis de los mecanismos de apoyo existentes para las importaciones de fibras textiles otorgados a los exportadores indirectos de la industria del calzado.

De los mecanismos más utilizados para que las empresas del sector textil importen fibras textiles, existe el conocido como la Industria Maquiladora de Exportación, el cual se destaca, porque permite importar temporalmente insumos que se transforman en productos terminados para su exportación.

Ahora bien, de acuerdo al Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1989 y reformado el 24 de diciembre de 1994, los únicos beneficiados por el mismo serán los maquiladores del calzado, siempre y cuando sean *empresas de nueva creación o existentes en cualquier zona fronteriza del territorio nacional, que autorice la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial e importen temporal e indirectamente insumos y equipo. los cuales quedarán libres de arancel, tasa cero de I.V.A., con un despacho aduanero simplificado.*¹⁹

Este beneficio podrá ser adquirido por las empresas del sector textil, siempre y cuando, los importadores: a). Cumplan con los plazos y condiciones establecidos en el programa de la industria maquiladora; b). Avisen de la suspensión de actividades a la SECOFI, con 10 días de anticipación; c). Proporcionen la información pertinente a la SECOFI y d). Paguen los impuestos de importación al vender en el mercado nacional.

Dicho programa es aprovechable por todos aquellos proveedores (el sector textil), que abastece de materia prima a la industria del calzado, ubicados en la frontera del país, para satisfacer la demanda de la industria del calzado, ahorrándose gastos como el flete.

¹⁹ BANCOMET. Industria Maquiladora de Exportación. 1994. Pág. 28.

Otro mecanismo para importar insumos y sujeto a utilización por los proveedores de fibras textiles del sector textil de la industria del calzado, es la cuenta aduanera, que consiste en: cubrir los impuestos de importación, por medio de un depósito en una institución bancaria del exterior, cantidad que podrá recuperar la institución bancaria nacional cuando se retornen las mercancías al exterior.

El plazo de permanencia de las *importaciones temporales de materias primas en el país será de 24 meses, para transformalas en productos terminados de exportación, libres de arancel.* ²⁰

Como se desprende de lo anterior, sólo lo podrán aprovechar las empresas del sector textil proveedoras de la industria del calzado que; a). Se comprometan a cumplir las condiciones estipuladas (tales como que los estados financieros sean dictaminados por un auditor externo, en los términos del artículo 52 del Código Fiscal de la Federación); b). Lleven un sistema de costeo y c). Especifiquen en el documento la cantidad extranjera de materia prima que se exporta.

Otro requisito que debe cumplirse es presentar un aviso ante el agente aduanal (cuando se opte pagar las contribuciones) en los términos de los artículos 58-A o 58-B; además de una declaración de la proporción que representan las materias primas exportadas, como las que se retornan y aquellas que se destinan al mercado nacional.

Asimismo, este mecanismo resulta útil cuando se importa maquinaria y materia prima textil en grandes volúmenes por primera vez, ya que por las condiciones establecidas se aseguran tanto el importador como el exportador.

Otro de los más recientes programas creados por SECOFI, que busca beneficiar al importador para que importe fibras textiles es la devolución de impuestos (Draw Back), consistiendo en devolver a la empresa importadora el arancel

²⁰ Ley Aduanera. Art. 58 A y 58 B. 1995.

de la importación de las materias primas textiles del extranjero, siempre que sean utilizadas en el proceso de fabricación del calzado de exportación o se retornen en el mismo estado al país de origen.

Las empresas importadoras del sector textil, tendrán que realizar el trámite ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (a través de su representante legal), en los 12 meses siguientes, contados a partir de la fecha en que se llevó a cabo la importación, requisitando una solicitud de devolución de los impuestos de importación; entregando una copia del pedimento de importación y la copia de factura de la venta, donde conste el plazo de la operación de 90 días hábiles.

Asimismo, deben presentar una constancia de exportación, donde se especifique que las empresas están autorizadas para vender a maquiladoras o empresas de comercio exterior (ECEX).

Ahora bien, en el supuesto de que las empresas estén apoyadas por el PITEX, los requisitos de trámite se reducirán a la presentación de una carta de aval solidario y copia de pedimento de exportación.²¹

Mecanismo práctico y sencillo para que las personas físicas y morales (proveedores de la industria del calzado), recuperen los impuestos de importación que pagaron, permitiéndoles a las empresas del calzado que éste se venda a un mejor precio en el extranjero y sea más competitivo, toda vez que al recuperar los impuestos de importación, los zapatos de las empresas nacionales compiten mejor en los mercados internacionales al elaborarse a precios accesibles.

Por otro lado, los mecanismos más apoyados y difundidos, son: 1). El creado para las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), porque beneficia a los proveedores nacionales, otorgándoles la autorización de facturar con tasa cero de

²¹ DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. 11 de mayo de 1995.

I.V.A.; 2). El acreditamiento automático a empresa altamente exportadora (ALTEX) y 3). La autorización de un programa PITEX, en la modalidad de proyecto específico con despacho aduanero simplificado.

Los beneficios del ALTEX se adquirirán siempre y cuando los proveedores cumplan con los requisitos siguientes: "en dos años contados a partir de su registro: exportaciones anuales de mercancías no petroleras, por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares, tener saldo positivo en su balanza comercial anualmente y presentar ante (ECEX) debidamente requisitada y acompañada de la documentación requerida por SECOFI".²²

Al cumplir con lo establecido, tendrán la autorización de realizar sus operaciones y liberar los aranceles de importación de sus insumos, como el I.V.A.

El mecanismo conocido como Compensación del I.V.A. consiste en devolver parte del impuesto de importación, por medio de una compensación, facilitando la facturación del I.V.A. con tasa cero. En este programa se podrán inscribir todas las empresas del sector textil que cumplan con presentar en la administración de recaudación, una solicitud de devolución y un documento que acredite la personalidad del representante de la empresa.

Esta declaración provisional, deberá llevar el sello original del Banco, donde conste el saldo a favor, así como el comprobante de pago electrónico, con dos copias; el original de la declaración anual con dos copias de las declaraciones de los pagos provisionales y la complementaria del ejercicio del año; el original de la declaración inicial y dos copias del acta constitutiva; poder notarial del representante legal de la empresa que realiza el trámite y copia de una identificación oficial.

Ahora bien, destaca por su gran importancia el Programa de Importación Temporal (PITEX), siendo hoy en día, el más utilizado (junto con el de la industria

²² Cfr. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. 3 de mayo de 1990.

maquiladora de exportación) para importar temporalmente insumos y exportar productos terminados, debido a que otorga más facilidades administrativas a todos los proveedores.

El PITEX es utilizado con bastante mayor frecuencia por la mayoría de los proveedores de la industria del calzado (el sector textil), que el programa de empresas maquiladoras de exportación, razón por la cual, en el siguiente capítulo se analiza profunda y minuciosamente el programa, con el objeto de que la empresa ALFA y sus proveedores de fibras textiles, se inscriban a dicho programa y gocen de sus beneficios.

Adelantando lo que se tratará en el siguiente capítulo, en relación al PITEX, se indican los beneficios generales, que pueden obtener los industriales: "importar insumos que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación, combustibles, que se consuman dentro del proceso productivo, además de importar refacciones, maquinaria y equipo"; ²³ de ahí, el porqué se debe difundir la utilización del PITEX en el sector textil.

²³ DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. 3 de mayo de 1990.

CAPITULO SEGUNDO

EL PROCEDIMIENTO DE IMPORTACION TEMPORAL DE FIBRAS TEXTILES DE JAPON A MEXICO

2.1. El programa de importación temporal para la exportación: PITEX.

La razón fundamental para que los proveedores de la industria del calzado (el sector textil) y las industrias del calzado se inscriban y utilicen el PITEX, es porque les permite a las empresas, competir en mayor porcentaje en los mercados nacionales (al no pagar impuestos de importación de materias primas) y a los exportadores de calzado, competir a mejores precios en los mercados internacionales, puesto que con anterioridad a la implementación del PITEX, las empresas nacionales no podían competir en el extranjero por los elevados costos de producción.

Ahora bien, los industriales que deseen beneficiarse con el PITEX, deben inscribirse ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, institución facultada para autorizar este mecanismo, con el objeto de que las empresas del sector textil realicen sus importaciones temporales y suministren a los industriales del calzado de exportación y las empresas del calzado exporten al amparo de este programa y así, ambos gocen de los privilegios ofrecidos.

Debe señalarse que a partir del segundo semestre de 1996, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y BANCOMEXT, han impulsado al PITEX (programa que apareció publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990), para desarrollar mayor número de proveedores, con el fin de que el sector textil (proveedores de la industria del calzado) suministre la demanda de las grandes empresas del calzado que se dedican a la exportación y así, el sector textil, salga de la difícil situación por la que atraviesa.

2.1.1. Objeto de difundir el Programa PITEX a los proveedores de fibras de la industria del calzado.

Como es lógico deducir, el objeto primordial del PITEX, es que la mayoría de las empresas del sector textil, puedan abastecerse de insumos de buena calidad a bajo precio y consecuentemente, suministren de dicha materia prima a las industrias del calzado, quienes requieren de fibras textiles para fabricar calzado de exportación a precios razonables y competir en nuevos mercados internacionales.

2.1.2. Beneficiarios y beneficios del PITEX.

En primer lugar, se debe anotar que la razón por la cual el sector textil no importaba fibras de algodón, poliéster y nylon, era el gran número de requisitos y trámites que las empresas debían realizar; pero afortunadamente, con las disposiciones fiscales y aduaneras publicadas en el Diario Oficial de la Federación de fecha 24 de julio de 1995, concedieron al sector textil (proveedores de la industria del calzado), el derecho de importar tales materias primas a partir de enero de 1996, suministrando de esta forma, los requerimientos y especificaciones de las empresas del calzado.

Ahora bien, cuando el importador cumpla con los requisitos y compromisos estipulados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, no podrá requerírsele permiso ni autorización adicional y automáticamente, no pagará impuestos de importación, I.V.A. ni cuotas compensatorias al importar fibras textiles.

2.1.3. Requerimientos y compromisos que los proveedores de la industria del calzado deben cumplir para importar fibras textiles.

Los requerimientos y requisitos que solicita la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para registrar al PITEX a las empresas del sector textil, son los siguientes:

- * Ser personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros, que realicen indirectamente exportaciones.

- * Presentar el cuestionario de programa de importación temporal para producir artículos de exportación clave 240-053 debidamente requisitado.

- * Mostrar la documentación solicitada para obtener un oficio resolutivo; es decir, un número de PITEX.

- * Comprometerse a cumplir con los mínimos estándares de exportación; es decir, exportar indirectamente 10% de las ventas totales anuales o exportar 500,000 dólares anuales de calzado.

- * Respetar los plazos de permanencia temporal de los insumos importados.

- * Exportar indirectamente 30% de las ventas totales anuales de calzado para que importen maquinaria.

Cumpliendo con los requisitos indicados, las empresas del sector textil efectuarán las importaciones temporales de fibras de algodón, poliéster y nylon, solicitando las devoluciones de impuestos de importación o acreditaciones de I.V.A.

Asimismo, firmará el contrato de exportación con un Banco del país exportador y un Banco de Mexico, solicitándole al primero, una carta de crédito, que consiste en una orden de pago bancario abierta al importador mexicano a favor del exportador, donde el Banco que la emite, adquiere el compromiso de pagarla, siempre y cuando, los términos y condiciones estipulados, hayan sido cumplidos por el exportador.

2.1.4. Plazos de permanencia de las fibras textiles importadas a México.

El plazo de que gozan las importaciones de fibras de algodón, poliéster y nylon para ser transformadas es de dos años, a partir de la fecha en que sean internadas en el país y en cuyo lapso estarán libres de arancel.

Ahora bien, cuando el lapso que se indica en el párrafo anterior sea rebasado (es decir, a partir del tercer año), las industrias pagarán los impuestos de importación correspondientes y vigentes, establecidas en la Ley General del Impuesto de Importación, de acuerdo a las disposiciones sobre bienes textiles que se mencionan en los artículos del 3 al 14 de esta ley.

Los niveles de flexibilidad temporal para las fibras textiles de algodón, poliéster y nylon, están determinados en los capítulos del 50 al 63 del sistema armonizado y son los siguientes:

Todos los bienes clasificados en los capítulos 52, 53 y 55 del sistema armonizado, producidos en territorio extranjero e importados al país, se les otorgará el trato arancelario preferencial establecido en el programa de desgravación arancelaria correspondiente a bienes originarios, de acuerdo con los montos y fechas siguientes:

a) 6 millones 612 mil 500 dólares estadounidenses al 1o. de enero de 1997 al 31 de diciembre de 1997.

b) 7 millones 604 mil 375 dólares estadounidenses del 1o. de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1999.

c) 8 millones 745 mil 031 dólares estadounidenses del 1o. de enero de 1999 al 31 de diciembre de 1999.

Para efectos de este artículo, solo se tomará en cuenta:

a) Los hilos e hilados clasificados en las partidas 51.06 a 51.10, 52.04 a 52.07, 53.07 a 53.08 y 55.06 a 55.11 del sistema armonizado, producidos en el país exportador a partir de fibra no originaria.

b) Los bienes clasificados en las partidas 54.01 a 54.06 del sistema armonizado producidos en territorio del país exportador a partir de materiales no originarios clasificados en los capítulos 29 y 39.

c) Los tejidos clasificados en las partidas 51.11 a 51.13, 52.08 a 52.12, 53.10 a 53.11, 54.07 a 54.08, 55.12 a 55.16 y 60.01 a 60.02 del sistema armonizado totalmente tramados o tejidos en territorio extranjero a partir del hilo o hilado no originario.

d) Las prendas y otros bienes que se clasifican en los capítulos 61 a 63 del sistema armonizado, totalmente cortados o tejidos y cosidos o hechos de alguna otra manera en el país exportador a partir de tela, hilo o hilado no originario.

Los montos anuales mencionados, serán asignables a los bienes descritos, siempre que el monto no exceda del 30% de la cantidad total anual.

A partir del 1o. de enero del año del 2000, cada país otorgará un trato arancelario preferencial a los bienes originarios clasificados en los capítulos 50 al 63 del sistema armonizado siempre y cuando, cumplan con las reglas de origen establecidas.

2.2. Trámites.

Los trámites para que la industria ALFA y sus proveedores del sector textil, obtengan la autorización del PITEX, deben realizarse en las oficinas de SECOFI,

ubicadas en Av. de los Insurgentes Sur No. 1940, Col. Florida en México, Distrito Federal o en cualquier Delegación o Subdelegación Federal de la Secretaría, en el interior de la República.

Estando en las oficinas indicadas. el solicitante pedirá el cuestionario clave 240-053 y después de resolverlo, deberá entregarlo en la ventanilla de atención al público. El trámite es gratuito.

2.2.1. Trámite del procedimiento del programa para registrar a proveedores nacionales que importan fibras de algodón, poliéster y nylon que transforman y comercializan a las empresas productoras de calzado de México.

La empresa ALFA, para registrar a los proveedores nacionales de fibras textiles, se inicia presentando una carta donde se especifica el nombre de la empresa, R.F.C., nombre o nombres de proveedores nacionales y de las fibras textiles a importar.

Estos documentos deberán presentarse en original y copia en las ventanillas del PITEX y la copia de la carta indicada en el párrafo anterior, la sellarán en dicha ventanilla, sirviendo de comprobante para el momento de recoger el oficio resolutivo, que tardará entre 10 a 15 días en acordarse, siendo entregado por la Dirección General de Servicios de Comercio Exterior.

2.2.2. Trámite del procedimiento del programa cuando la empresa cancela el programa.

Ahora bien, cuando la empresa ALFA decide cancelar los beneficios del PITEX, el trámite respectivo se realizará en la misma ventanilla donde se solicitó y presentará una carta (en original y copia), solicitando la cancelación, especificando las razones que la llevaron a determinar no seguir beneficiándose con el programa.

La copia sellada servirá de comprobante para recoger el oficio resolutivo (después de 10 días hábiles) en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

Debe destacarse que la empresa se compromete a devolver las fibras importadas bajo el amparo del PITEX, sin pagar los impuestos de importación, en un plazo de 60 días hábiles. ²⁴

2.3. El procedimiento para importar fibras textiles de Japón a México.

Otro problema que ha ocasionado la descapitalización y hasta la quiebra de las empresas, ha sido el desconocimiento real de precio y calidad de las fibras textiles que ofrecen diversos países, en virtud de que previamente no se efectúan investigaciones de mercado; por ello, es necesario indagar minuciosamente quienes son los países que ofrecen mejores precios, calidad y condiciones de pago y una vez que los proveedores de la empresa ALFA se registren, es procedente contactar con los exportadores más adecuados e iniciar negociaciones.

Ahora bien, los exportadores más destacados a nivel mundial son los asiáticos, específicamente los japoneses, quienes ofrecen mejores precios y calidad que Estados Unidos de Norteamérica y Taiwan.

Toda vez que hoy en día, el precio y calidad son los factores determinantes en la importación de fibras textiles, se recomienda a los proveedores de la empresa ALFA, los productos japoneses, con los que se reducirán costos de operación.

Las empresas señaladas, cuentan con reconocido prestigio internacional, facilitándose enormemente las negociaciones de importación.

²⁴ Cfr. SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Manual de Trámites y Servicios al Público. Programa General de Simplificación de la Administración Pública Federal. 1994. Pág. 18.

2.3.1. Características de las fibras textiles de algodón, poliéster y nylon a importar.

La fibra textil, de acuerdo a lo indicado en la Gran Enciclopedia Larousse, consiste en una hebra de elemento filiforme, mucho más larga y delgada que ancha, utilizable como materia prima para fabricar tejidos. Las fibras textiles se clasifican en naturales (de origen vegetal, mineral o animal), artificiales y sintéticas. Entre ellas, se encuentran los polímeros de una molécula etílica, polímeros por condensación de moléculas diferentes y fibras de polímeros naturales.²⁵

Por su parte, el algodón, es una fibra de origen vegetal, descrita como "sustancia fibrosa blanca y suave, que recubre la semilla de varias plantas malváceas, especialmente del algodónero"; hilado o tejido hecho de esta materia de gran resistencia, el cual se clasifica en hilo de algodón cardado, sin cardar y peinado.²⁶

En lo que respecta a su longitud, se clasifican en algodones de fibras cortas inferiores a 25 mm, algodones de fibras medianas de 25 mm a 33 mm y algodones de fibras largas superiores a 32 mm.

El poliéster, es una "fibra sintética, resina termoestable obtenida de polímeros por condensación de etileno y ácido terftálico, destacando tres tipos: el terileno, el tergal y el dacrón".²⁷

Por último, el nylon es una "fibra sintética creada a base de resina poliamida, que se extrae en forma de hilo elástico muy sólido (55 a 60 kg. por milímetro cuadrado) y muy resistente a los agentes atmosféricos; no se funde hasta los 230°C. Entre los distintos tipos de nylon están el del No. 66, No. 6 y No. 610, que se emplea en la fabricación de tejidos e hilos.²⁸

²⁵ Cfr. GRAN ENCICLOPEDIA LAROUSSE. Ediciones Larousse, S.A. de C.V. México. 1995. Pág. 466.

²⁶ Ibidem. Pág. 49.

²⁷ Ibidem. Pág. 819.

²⁸ Ibidem. Pág. 716.

A continuación se presentan las fracciones arancelarias más demandadas por las empresas de México:

Cuadro No. 8

ALGODON SIN CARDAR NI PEINAR		
5201.00	Algodón sin cardar ni peinar	
5201.00.01	Con pepita	
5201.00.02	Sin pepita de fibra con más de 29 mm de longitud	
52.01.00.99	Los demás	29

Cuadro No. 9

DESPERDICIOS DE ALGODON (INCLUIDOS DESPERDICIOS DE HILADOS E HILACHAS)		
52.02.10	Desperdicios de hilados	
52.02.10.01	Desperdicios de hilados	
52.02.91	Los demás	
52.02.91.01	Hilachas	
52.02.99	Los demás	
52.02.99.01	Borra	
52.02.99.99	Los demás	30

Cuadro No. 10

ALGODON CARDADO O PEINADO		
52.03.00	Algodón cardado o peinado	
5203.00.01	Algodón cardado o peinado	31

²⁹ Cfr. Ley General de Impuestos de Importación.

³⁰ Cfr. Idem.

³¹ Cfr. Idem.

Cuadro No. 11

HILO DE COSER DE ALGODON INCLUSO ACONDICIONADO PARA LA VENTA AL POR MENOR	
5204.11	Sin acondicionar para la venta al por menor
5204.11	Con un contenido de algodón superior o igual a 85% en peso
5204.11.01	Con un contenido de algodón superior o igual a 85% en peso
5204.19	Los demás
5204.19.99	Los demás
52.04.20	Acondicionado para la venta al por menor
5204.20.01	Acondicionado para la venta al por menor ³²

Cuadro No. 12

HILADOS DE ALGODON EXCEPTO EL HILO DE COSER CON UN CONTENIDO DE ALGODON SUPERIOR IGUAL A UN 85% EN PESO SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	
Hilados sencillos de fibras sin peinar	
5205.11	Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
5205.11.01	Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
5205.14	Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual al 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80).
5205.14.01	Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual al 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80).
5205.15	Del título inferior a 125 decitex (superior al número métrico 80).
5205.15.01	Del título inferior a 125 decitex (superior al número métrico 80).

³² Cfr. Idem.

Hilados sencillos de fibras peinadas

- 52.05.21 Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
- 5205.21.01 Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
- 5205.22 Del título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex (superior al número métrico 43).
- 5205.22.01 Del título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex (superior al número métrico 43).
- 5205.23 Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52).
- 5205.23.01 Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52).
- 5205.24 Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80).
- 5205.24.01 Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80).

Hilados retorcidos o cableados de fibras sin peinar

- 5205.31 Del título superior o igual a 714.29 decitex por hilo sencillo (inferior o igual al número métrico 14 por hilo sencillo).
- 5205.31.01 Del título superior o igual a 714.29 decitex por hilo sencillo (inferior o igual al número métrico 14 por hilo sencillo).
- 5205.32 Del título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 14 pero inferior o igual al número métrico 43 por hilo sencillo).

- 5205.32.01 Del título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 14 pero inferior o igual al número métrico 43 por hilo sencillo).
- 5205.33 Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52 por hilo sencillo).
- 5205.33.01 Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52 por hilo sencillo).
- 5205.34 Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex por hilo (superior - al número métrico 52 pero inferior o igual al - número métrico 80 por hilo sencillo).
- 5205.34.01 Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex por hilo (superior - al número métrico 52 pero inferior o igual al - número métrico 80 por hilo sencillo).
- 5205.35 Del título inferior a 125 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 80 por hilo sencillo).
- 5205.35.01 Del título inferior a 125 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 80 por hilo sencillo).
- 5205.43 Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52 por hilo sencillo).
- 5205.43.01 Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52 por hilo sencillo).
- 5205.44 Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex por hilo sencillo -- (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80 por hilo sencillo).
- 5205.44.01 Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex por hilo sencillo -- (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80 por hilo sencillo).

5205.46	Del título inferior a 125 decitex pero superior o igual a 106.38 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 80 pero inferior o igual al número métrico 94 por hilo sencillo).
5205.46.01	Del título inferior a 125 decitex pero superior o igual a 106.38 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 94 pero inferior o igual al número métrico 94 por hilo sencillo).
5205.47	Del título inferior a 106.38 decitex pero igual a 83.33 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 94 pero inferior o igual al número métrico 120 por hilo sencillo).
5205.47.01	Del título inferior a 106.38 decitex pero igual a 83.33 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 94 pero inferior o igual al número métrico 120 por hilo sencillo).
5205.48	Del título inferior a 83.33 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 120 por hilo sencillo).
5205.48.01	Del título inferior a 83.33 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 120 por hilo sencillo). ³³

Cuadro No. 13

HILADOS DE ALGODON EXCEPTO EL HILO DE COSER CON UN CONTENIDO DE ALGODON INFERIOR AL 85% EN PESO SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	
	Hilados sencillos de fibras sin peinar
5206.11	Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
5206.11.01	Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
5206.12	Del título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex (superior al número métrico 43).

³³ Cfr. Idem.

5206.12.01	Del título inferior a 714.29 decitex pero superior o igual a 232.56 decitex (superior al número métrico 43).
5206.13	Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52).
5206.13.01	Del título inferior a 232.56 decitex pero superior o igual a 192.31 decitex (superior al número métrico 43 pero inferior o igual al número métrico 52).
5206.14	Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80).
5206.14.01	Del título inferior a 192.31 decitex pero superior o igual a 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80).
5206.15	Del título inferior a 125 decitex (superior al número métrico 80).
5206.15.01	Del título inferior a 125 decitex (superior al número métrico 80).
	Hilados sencillos de fibras peinadas
5206.21	Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14).
5206.21.01	Del título superior o igual a 714.29 decitex (inferior o igual al número métrico 14). ³⁴

Cuadro No. 14

**HILO DE COSER DE FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES
INCLUSO ACONDICIONADO PARA LA VENTA AL POR MENOR**

5401.10	De filamentos sintéticos
5401.10.1	De filamentos sintéticos
5401.10.2	De filamentos artificiales
5401.20.01	De filamentos artificiales

³⁴ Cfr. Idem.

Cuadro No. 15

**HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS EXCEPTO HILO DE COSER
SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR INCLUIDOS
LOS MONOFILAMENTOS SINTETICOS DE MENOS DE 67 DECITEX**

- 5402.10 **Hilados de alta tenacidad de nylon o demás poliamidas.**
- 5402.10.01 De fibras aramicidas.
- 5402.10.02 De filamentos de nylon, de alta tenacidad, sencillos planos, tensados al máximo, producidos con una torsión que no exceda de 40 vueltas por metro.
- 5402.10.99 Los demás.
- 5402.20 **Hilados de alta tenacidad de poliesteres.**
- 5402.20.01 Sencillos, planos, tensados al máximo producidos con una torsión que no exceda de 40 vueltas.
- 5402.20.99 Los demás.
- 5402.42 **De poliesteres parcialmente orientados.**
- 5402.42.01 De poliesteres parcialmente orientados.
- 5402.43 **De los demás poliesteres**
- 5402.43.01 Totalmente de poliester, de título superior a 75 decitex pero inferior o igual a 80 decitex y 24 filamentos por hilo.
- 5402.43.02 De filamentos de poliester sencillos, planos y tensados al máximo, producidos con una torsión que no exceda de 40 vueltas por metro.
- 5402.43.99 Los demás.
- 5402.49 **Los demás.**
- 5402.49.01 De poliuretanos, del tipo de los denominados elastanos sin torsión, no en carretes de urdido.
- 5402.49.02 De poliuretanos, de 44.4 a 1887 decitex (40 a 1700 deniers).
- 5402.49.03 De poliuretanos excepto lo comprendido en las fracciones 5402.49.01 y 02.

5402.49.04	De poliolefinas.
5402.49.05	De acrílicos o modacrílicos.
5402.49.06	De alcohol polivinílico.
5402.49.07	De politetrafluoroetileno.
5402.49.08	De polipropileno fibrilizado.
5402.49.99	Los demás.
	Los demás hilados sencillos con una torsión superior a 50 vueltas por metro.
5402.51	De nylon o demás poliamidas.
5402.51.01	De aramicidas.
5402.51.99	Los demás.

35

2.3.2. Aranceles de importación de las fibras textiles de algodón, poliéster y nylon.

A cada tipo de fibra textil de algodón, poliéster y nylon, le corresponde un arancel de importación, por lo que se proporciona la tarifa arancelaria correspondiente a cada fracción, a fin de que los importadores conozcan los aranceles correspondientes a 1997, en el cuadro No. 16:

Cuadro No. 16

FRACCIONES ARANCELARIAS	IMPUESTO ADVALOREM %
52.01.00	
	5201.00.10 10
	5201.00.02 10
	5201.00.99 Ex.
52.02	
52.02.10	
	52.02.10.01 10
52.02.91	
	52.02.91.01 10
	52.02.99.99 10

³⁵ Cfr. Idem.

52.03.00	5203.00.01	10
52.04		
5204.11	5204.11.01	15
5204.19	5204.19.99	15
5204.20	5204.20.01	15
52.05		
5205.11	5205.11.01	15
52.05.14	5205.14.01	15
5205.15	5205.15.01	15
52.05.21	5205.21.01	15
5205.22	5205.22.01	15
5205.23	5205.23.01	15
5205.24	5205.24.01	15
5205.31	5205.31.01	15
5205.32	5205.32.01	15
5205.33	5205.33.01	15
5205.34	5205.34.01	15
5205.35	5205.35.01	15
5205.43	5205.43.01	15
5205.44	5205.44.01	15
5205.46	5205.46.01	15
5205.47	52.05.47.01	15
5205.48	5205.48.01	15
5206.11	5206.11.01	15
5206.12	5206.12.01	15
5206.13	5206.13.01	15
5206.14	5206.14.01	15

5206.15		
	5206.15.01	15
5206.21		
	5206.21.01	15
5401.10		
	5401.10.01	15
5401.20		
	5401.20.01	15
5402.10		
	5402.10.01	10
	5402.10.02	15
	5402.10.99	15
5402.20		
	5402.20.01	15
	5402.20.99	15
5402.42		
	5402.42.01	15
5402.43		
	5402.43.01	15
	5402.43.02	15
	5402.43.99	15
5402.49		
	5402.49.01	15
	5402.49.02	15
	5402.49.03	10
	5402.49.04	15
	5402.49.05	15
	5402.49.06	10
	5402.49.07	10
	5402.49.08	10
	5402.49.99	15
5402.51		
	5402.51.01	10
	5402.51.99	15

36

2.3.3. El precio de las fibras de algodón, poliéster y nylon en Japón.

El precio internacional de las fibras textiles ha variado de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda; luego entonces, en los países productores de estos insumos en mayor escala, ha disminuido; contrariamente, en los países de América del Norte, el precio se ha elevado, debido a factores como: sequía, falta de tecnología, lluvias y plagas, que afectaron directamente la producción.

³⁶ Cfr. Idem.

En el cuadro No. 17, se advierte el precio internacional de las fibras de algodón en Asia, Europa y Estados Unidos de Norteamérica, observándose una diferencia de \$ 8.39 cts/lb del precio de algodón 1 1/16 de Estados Unidos de América con el precio ajustado mundial de los países asiáticos, hasta el 30 de agosto de 1996.

Cuadro No. 17

PRECIO DE CONTADO DEL ALGODON EN TEXAS Y OKLAHOMA PARA DIFERENTES LONGITUDES DE FIBRA BASE 35-49 MICRAS DE ESPESOR (US cts/lb)				
PUNTO DE COTIZACION Y DE FIBRA	LONGITUD (SLM)	(LM)	(SLM)	(LM)
	30 DE AGOSTO	DE 1996	30 DE SEPTIEMBRE	1996
TEXAS - ESTE OKLAHOMA				
15/16	70	68	68.25	66.25
31/32	70.25	68.5	68.5	66.75
1*	70.75	69	69	67.25
1 1/32*	72.25	70.5	70.5	68.25
1 1/16*	75.5	71.25	73.75	69
TEXAS-OESTE				
15/16*	67.75	65.75	67.5	65.75
31/32	69.5	66.75	68.5	66.75
1*	70	66.75	69	66.75
INDICE A	30 AGO 96	76.65	30 SEP 96	75.95
INDICE B	30 AGO 96	76.01	30 SEP 96	75.61
PRECIO MUNDIAL AJUSTADO	30 AGO 96	60.92	30 SEP 96	60.61
(SLM) : Strict low middling				
(LM) : Low middling				37

De este cuadro debe notarse, que independientemente de la influencia de los factores negativos que afectaron la producción en los países del Norte, en el ciclo 1996-1997, se incrementó la producción (de acuerdo a las estimaciones proporcionadas por la Confederación de Asociaciones Algodoneras) en un 26 %.

³⁷ Cfr. MarketNews Service/Agricultural Marketing Service/USDA y REUTERS. Pág. 19.

representando 1.1 milloes de pacas respecto del ciclo anterior (1995-1996) cuyo incremento sólo representó un 9%.

El Servicio Nacional de Mercados, informa que el precio de algodón Upland (en agosto de 1996) era de 74.3 US cts/lb, mostrando tendencia de alza a partir de ese mes a julio siguiente, cotizando en 76.2 US cts/lb.

Por su parte, el precio del algodón Delta del Missisipi, en septiembre de 1996, fue de 77.14 US cts/lb. Durante este mismo período, el algodón de fibra extralarga ELS, disminuyó en 11% entre los meses de agosto de 1995 a julio de 1996, cotizándose de 133.74 a 118.55 US cts/lb, en virtud de que la superficie sembrada aumentó en un 28% y a los altos rendimientos del 26%, afectando los costos de fibra de algodón Upland hasta un 60%.

Las cotizaciones de fibras sintéticas en promedio, de junio a agosto de 1996, fueron de 78 US cts/lb; sin embargo, los precios hasta la fecha, se han recuperado. ³⁸

2.3.4. Trámites ante la aduana.

Una vez obtenida la información de las fracciones arancelarias, precios e impuestos de importación de las fibras textiles y proveedores de Japón, los proveedores de la industria de calzado ALFA, podrán realizar la importación de las fibras textiles y satisfacer las necesidades de la empresa de calzado ALFA, cumpliendo con los trámites de derechos de importación, ante las autoridades aduaneras.

Los trámites más importantes e indispensables ante la aduana de Japón, en cada operación, son los siguientes:

³⁸ Cfr. Servicio Nacional de Información de Mercados. Pág. 12.

a). La factura comercial.

En este documento, se asientan los datos en que se funda la evaluación de los derechos del importador y es extendida en los formularios de la empresa exportadora de Japón a la empresa importadora, para que el agente aduanal certifique este documento, que se entrega en original y seis copias, con firma autógrafa del exportador japonés en idioma inglés, con información clara:

- De la aduana de salida del puerto de Japón y aduana en el puerto de entrada de México.
- El nombre y dirección de la empresa vendedora de Japón.
- El nombre y dirección de la empresa compradora de México.
- La descripción detallada de las fibras de algodón, poliéster y nylon; la calidad, la marca y símbolos del fabricante japonés; además de las cantidades, peso del embarque y el precio total en dólares.
- Las condiciones de venta.
- Lugar y fecha de expedición de la factura.

b). La lista de empaque.

En ella, se encuentra información detallada de las características de las fibras textiles de algodón, poliéster y nylon de la empresa japonesa a la compañía de seguros, con el objeto de que ésta cuente con los elementos necesarios para identificar el volumen de la exportación que se asegurará en el trayecto del viaje.

Asimismo, este documento contiene información para que el agente aduanal otorgue el visto bueno a la empresa exportadora, dando confianza absoluta y seguridad de que el proveedor de la empresa ALFA, recibirá en tiempo y en las condiciones pactadas, su pedido.

c). La orden de embarque.

Documento extendido por la agencia naviera (en original y seis copias), contratado por el exportador japonés para que se le autorice un espacio físico en la nave y pueda embarcar las fibras de algodón, poliéster y nylon al extranjero.

En este se indican los elementos indispensables para identificar las mercancías.

A partir de ese momento el transportista es responsable del envío y la custodia de las mercancías hasta el punto destino; es decir, de la cantidad establecida de fibras textiles recibidas a bordo.

El trámite consiste en requisitar una solicitud a la agencia naviera y entregarla al agente aduanal para que autorice el embarque de fibras textiles de Japón a México.

Este contrato de transporte marítimo de mercancías contiene los siguientes datos:

- Nombre del embarcador o del remitente.
- Nombre del consignatario.
- Puerto de carga o estación de origen.
- Puerto de descarga.
- Nombre y matrícula del buque.

- Descripción de artículos (cantidad, número de cajas, medidas y marcas de la mercancía).
- Valor o cargo del flete.
- Peso en kilogramos.
- Cuota a ampliar.
- Estado y condición aparente de las mercancías.
- Fecha y número de copias negociables.
- Pago adelantado por contratación.
- Flete pagado por cobrar.
- Firma del jefe de estación.

d). El certificado de origen.

Documento que garantiza que las fibras de algodón, poliéster y nylon a exportar, fueron elaboradas en Japón y otorgan trato preferencial arancelario a México.

e). La póliza de seguros.

Documento en el cual se comprueba que se ha llevado a cabo un convenio entre la compañía de seguros y el proveedor de la empresa ALFA a cambio del cobro de una prima, cuyo valor asegurado de fibras de algodón, poliéster y nylon, se establece de acuerdo al precio de exportación CIF con fecha anterior a la fecha de embarque.

Entre los principales elementos de la póliza están:

- Nombre y domicilio de los contratantes.
- Descripción del bien asegurado.
- Riesgos amparados.
- Momentos de iniciación y duración de la mercancía.
- Monto de la garantía.

- Prima del seguro.
- Firma de la empresa aseguradora.

2.3.5. Ventajas de importar de Japón y desventajas de importar de cualquier otro país.

Entre las ventajas que tienen las empresas nacionales al importar fibras textiles de empresas japonesas se encuentran las siguientes:

- Conseguir competitividad en el mercado nacional, en virtud de los precios y calidad que ofrecen los japoneses, son más económicos a los brindados por otros países.

- Contar con suministro estable de fibras textiles, toda vez que los japoneses son muy formales en sus negociaciones y cuidan hasta el más mínimo detalle.

- El industrial nacional, no tendrá problemas de alteración de precios de los insumos importados, porque los japoneses respetan el precio pactado.

- La seguridad de que el pedido llegará en la fecha fijada, porque cuentan con el mejor tiempo de entrega internacional via marítima.

2.3.6. Créditos de importación a los proveedores de la industria del calzado.

El último programa de fomento a las exportaciones creado por BANCOMEXT en 1996, otorgó a los exportadores indirectos una tasa de interés para sus créditos de "+ 3.5 puntos porcentuales + el margen financiero de los Bancos".

³⁹ Tasa a la que se le debe agregar el margen de intermediación que cobrará el Banco de primer piso (es decir, el banco comercial).

Entre los bancos comerciales a los que puedan acudir los proveedores están Bancomer, que ofrece los siguientes servicios: a) Créditos con líneas propias a corto y largo plazos; b). Programas específicos de capacitación y estructuración de productos, de acuerdo a las necesidades específicas de cada empresa; c) Asesoría especializada e integral; y e) Servicio personalizado en comercio exterior.

Bancomer ofrece los servicios indicados en la Subdirección de Desarrollo de Mercados, ubicada en Av. Universidad No. 1200, Col. Xoco, C.P. 03339, México, D.F., con número de teléfono: 621-14-27 y fax: 621-45-28.

Por su parte, el Grupo Financiero BANORTE, ofrece los servicios siguientes:

- a). Facilita transacciones de comercio exterior a través de las cartas de crédito para la importación de mercancías, garantizándole al exportador los pagos;
- b). Financiamiento de la importación, utilizando cartas de crédito irrevocables, por medio de las cuales se harán los descuentos respectivos.

Ahora bien, para mayor información sobre el particular, el interesado deberá llamar a los siguientes números telefónicos: Monterrey: 319-73-70; Guadalajara: 678-21-90; Cd. de México (5) 625-42-27. Fax: (5) 625-42-16; en el resto del país: 91 800 83-481. Internet: <http://www.gfnorte.com.mx>.

³⁹ Nuevo Programa de Apoyo a Exportador en Revista ADMINISTRATE HOY, Año II, Número 21. Pág. 42.

2.3.7. Canales de distribución de Japón-México.

Los canales de distribución constituyen un factor estratégico para incursionar en los mercados internacionales y en cada país representan modalidades específicas. En el caso de México, se tienen dos tipos para los exportadores: a). Los importadores directos y b). Los minoristas.

Los importadores directos, son empresas comercializadoras del sector textil que realizan los trámites de importación de fibras textiles y la importación propiamente dicha, supervisando la calidad de las mismas y la entrega a tiempo de los volúmenes solicitados.

Con lo anterior, se garantiza el suministro de insumos a las grandes fábricas de la industria textil y del calzado.

Ahora bien, las ventas directas a minoristas, permite a los exportadores satisfacer la demanda interna de fibras textiles de las pequeñas y medianas empresas, constituyéndose éstas en proveedores y distribuidores de la industria del calzado, ahorrándose costos, tiempo de entrega y disposición de materia prima.

Debe subrayarse que el éxito de la exportación, no solo depende de los canales de distribución elegidos, sino de la utilización del medio de transporte idóneo; en el caso que se estudia, el mejor medio para trasladar las fibras textiles de Japón a México es el marítimo, por razones obvias, al estar separados ambos países por mar, además de resultar el más económico en comparación al transporte aéreo que aumentaría el costo final de los insumos.

El transporte marítimo es el más idóneo por las siguientes razones: Tiene gran capacidad de carga; adaptabilidad de transportar grandes volúmenes de cualquier producto; bajo costo en contraste con los otros medios de transporte (aéreo, ferroviario y autotransporte) y desplazamiento de grandes distancias, razones

más que fundadas para recomendar que las importaciones se lleven a cabo a través de este medio de transporte.

Ahora bien, gracias a los constantes cambios tecnológicos, el transporte marítimo es más rápido y especializado, contando con líneas regulares de navegación, lo que permite a los comerciantes internacionales disponer de un medio de transporte eficaz.

Por otro lado, los pasos a seguir para que el exportador contrate el servicio marítimo son:

- Determinar la línea que presenta el servicio.
- Localizar al agente consignatario que representa a la empresa naviera y negociar con él ya que funge como mandante y defiende los intereses del naviero.
- Solicitar información de los itinerarios de los buques, las tarifas de los fletes y las condiciones que regirán el transporte.

Una vez que la empresa exportadora haya seleccionado la línea de acuerdo al buque que mejor se adapte a la fecha de embarque y a la entrega en el destino convenido, ésta se debe poner en contacto con el agente para reservar un espacio en el buque.

Los datos que debe proporcionar el exportador a la empresa naviera son:

- La clase de producto.
- El peso bruto y neto.
- El volumen por caja.
- El valor total.
- Tipo de empaque y embalaje.

- Número de cajas.
- Puerto de origen y destino.
- Nombre del embarcador (exportador) y del consignatario (importador).
- Las instrucciones especiales para el manejo de las mercancías (fibras textiles).

Una vez realizado este trámite, el exportador japonés hará la entrega de la mercancía en el puerto de su país con la documentación correspondiente al agente aduanal para que elabore la documentación aduanera y autorice el embarque de las mercancías y se trasladen a su destino.

Al estar las mercancías a bordo del buque, se expide el conocimiento de embarque, el cual consiste en verificar los datos y comprobar que las mercancías fueron efectivamente estibadas y recibidas en el buque.

Entre las agencias marítimas destaca nombrar a la Asociación Mexicana de Agentes Navieros (AMANAC) a fin de que los importadores puedan solicitar asesoría y consultoría sobre el tráfico marítimo y los tipos de servicios que se prestan, así como los términos mediante los cuales se puede contratar y los procedimientos a seguir para contratar este transporte.

Si en un momento dado, el importador de insumos textiles quisiera conseguir información sobre diversas rutas y servicios en los puertos de la República Mexicana así como de agentes navieros, acudirá a las oficinas ubicadas en Insurgentes Sur 421, Edificio A, Despacho 1303-2, Col. Exhipódromo Condesa, C.P. 06100, México, D.F. Tel. 574-78-33/457855, Fax. 574-79-22.

2.3.8. Forma de pago.

Cuando se es inexperto en las exportaciones y no se tiene suficiente confianza para negociar, el pago más conveniente en estos casos, es la carta de

crédito, porque el costo de comisiones y gastos es aceptable y existe la seguridad absoluta de que el Banco del importador pagará sin demora alguna.

El procedimiento para que el importador solicite una carta de crédito a su Banco, es el siguiente: Primero, deberá llenar un formato, cumpliendo las instrucciones indicadas y entregarla.

En esta solicitud, se conviene con el Banco, quien actúa a petición y de acuerdo a las instrucciones del importador y se compromete a aceptar y pagar las letras de cambio giradas al beneficiario, estableciendo la cantidad de dinero que le debe ser liquidada.

Estas cartas de crédito son autorizadas por Bancos extranjeros establecidos en el país, principalmente aquellos que cuentan con oficinas de representación o agencias a través del mecanismo denominado ***Relación de Corresponsalia***.

Es primordial que el importador se asegure que los Bancos que ofrecen las cartas de crédito, cumplan con la calificación crediticia que las propias instituciones asignan a otros para operar esta modalidad de pago. Asimismo, el importador deberá conocer las comisiones por el servicio y los plazos aceptables para el pago, evitando de esta forma, posibles fraudes.

Al contratar una carta de crédito con el Banco del importador, el exportador especificará las fechas de hechos concretos del embarque de la mercancía y el plazo específico de vigencia del compromiso, toda vez que expirado éste, el Banco deberá pagar las letras de cambio, pues las cartas de crédito son transacciones independientes de cualquier contrato de compraventa.

Debe tenerse presente que para conseguir una carta de crédito satisfactoria (tanto para el importador como para el exportador) es necesario invertir

el tiempo suficiente para acordar y negociar previamente y llegar a convenios favorables para ambas partes, acuerdos que quedarán asentados en el contenido de la misma. Caba añadir que en dicho formato debe incluirse la cláusula de pago del contrato.

No resulta ocioso insistir que el importador debe estar alerta y en caso de que las mercancías estén dañadas o incompletas las devuelva inmediatamente, para que no sea objeto de fraude, pues en algunas ocasiones, los exportadores venden insumos dañados o incompletos que no cumplen las características pactadas. En ese preciso momento, el importador deberá hacer del conocimiento del Banco la existencia del fraude y la actitud dolosa del exportador, para que detenga el pago, ya que el exportador, al presentar la documentación correspondiente al Banco del importador, puede exigir el pago inmediato, causando serios perjuicios al comprador nacional.

Las instrucciones para emitir una carta de crédito deberán ser completas y precisas, pues de existir un error, es posible que se susciten conflictos entre las partes.

Las comisiones y gastos de la carta de crédito, serán determinados por el Banco emisor, así como el precio asignado por asumir el riesgo contingente durante el tiempo de vigencia de dicho documento.

No existen tarifas estándar ni a nivel mundial ni siquiera en el ámbito local, en virtud de que cada cliente y país, representan riesgos distintos para los Bancos y sus comisiones las calculan en función de estos factores.

Otro aspecto importante es que existe diferencia entre una carta de crédito revocable y una de crédito irrevocable, ya que en la primera, la comisión es fija, siendo diversa en una carta irrevocable y confirmada.

Como los gastos y comisiones repercuten en el ordenante y representan una diferencia importante sobre la utilidad neta de operación, es conveniente que los contratantes (exportador e importador) definan desde un inicio, quien los absorberá o si se compartirán proporcionalmente, aunque en la mayoría de los casos, cada parte asume los pagos originados en su respectivo país, cuando intervienen únicamente dos Bancos.

Actualmente, existen cuatro tipos de comisiones:

La comisión por emisión, es del 3.5% el millar; es decir, 3.5% por cada mil dólares del monto total de la carta de crédito, calculado por trimestre o fracción, durante la vigencia de la carta de crédito.

La comisión por extensión de validez, es la que se cobra cuando la operación se alarga más del trimestre cubierto o por presentarse un incremento en el valor original de la carta de crédito, calculándose una nueva comisión al 3.5% al millar sobre las adiciones.

La comisión por aceptación, es aquella que aplica cada Banco al 2% anual, durante el período de vigencia.

La comisión por cada modificación, se cobra cuando se modifica el plazo o monto o se cancela al no usar una carta de crédito y varía desde USD 50.00 hasta USD 150.00.

Ahora bien, los gastos más frecuentes por comunicación son los que se originan durante el envío, la decodificación, la transcripción de mensajes y por la revisión de documentos. De acuerdo a lo anterior, una carta de crédito a la vista, pagadera en una sola exhibición, en la que intervengan dos Bancos y vigente 180 días, costará 2.1 % USD al millar.

Quienes han aprendido a operar eficientemente sus cartas de crédito, pagan algo parecido a 3.4% de comisiones sobre el importe, más los gastos de comunicaciones. El encarecimiento de la carta de crédito, se debe a que el importador pide al Banco que le autorice modificar palabras mal escritas, fechas mal calculadas, cambiar la vigencia o el valor total de la carta de crédito.

Para que el importador no incurra en estos errores y evite pagar demasiadas comisiones, debe identificar el contenido de la carta de crédito, por lo que a continuación, en el cuadro No. 18, se presenta el formato de la carta de crédito irrevocable.

Cuadro No. 18

LOGO		SOLICITUD DE APERTURA DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE				No.
De Importación	Doméstica	Elaborada en	a los días del mes de		de	
Les autorizo a elegir uno de sus corresponsales en la plaza más próxima a:						
Esta operación debe tramitarse por conducto del Banco:						
El (los) corresponsal (es) debe (n) agregar su conformación:			<input type="checkbox"/>	si	<input type="checkbox"/>	no
Beneficiario:			Ordenante:			
Importe ()						
Cobable por el beneficiario:	<input type="checkbox"/>	A la vista	<input type="checkbox"/>	A días vista	<input type="checkbox"/>	A días fecha
En la plaza de:			Vigencia de esta operación:			
Factura límite de embarque: días después de la fecha de embarque y dentro de la vigencia de esta operación lo siguiente:			El beneficiario debe entregar al Banco dentro de los			
Factura comercial a nombre de:						
Describiendo la siguiente mercancía:						
Documentos de transporte originales, consignados a la orden de: para notificar a:						
y consistentes en	<input type="checkbox"/>	AWB	<input type="checkbox"/>	B/L (Limpio a Bordo)	<input type="checkbox"/>	Multimodal
	<input type="checkbox"/>	Otro (Indicar):				
Mostrando embarque desde:			Hasta:			
Cotización:	<input type="checkbox"/>	FOB	<input type="checkbox"/>	CFR	<input type="checkbox"/>	CIF
	<input type="checkbox"/>	DES	<input type="checkbox"/>	DEQ,	en el puerto de:	
DAF, frontera con:	<input type="checkbox"/>	EXW	<input type="checkbox"/>	CPT	<input type="checkbox"/>	CIP, en:
Embarques parciales:	<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	No	Transbordos:	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	No		
El seguro será tomado por:			<input type="checkbox"/>	Nosotros	<input type="checkbox"/>	Ustedes, cubriendo los riesgos:
desde:	hasta:	por un 10% superior al valor de esta operación				
Instrucciones especiales:						

CAPITULO TERCERO

ESTUDIOS DE MERCADO DE CALZADO DE COLOMBIA, COSTA RICA Y CHILE

3.1. Razones de los estudios de mercado.

Los estudios de mercado son necesarios porque, el primordial problema de los industriales de las empresas del calzado (entre ellas ALFA) es no saber incursionar ni descubrir nuevos mercados de calzado en el extranjero, pues no se trata de vender por vender; por ello, es imprescindible conocer nichos de mercado del calzado (a través de los estudios de mercado), ya que el éxito o fracaso de las empresas nacionales en el extranjero, depende de que el estudio realizado sea confiable, pues de lo contrario, en ausencia de información segura y veraz, la empresa prospecta a exportar tendrá serios perjuicios.

La empresa ALFA pasa por un período de estancamiento y es deseable que salga de su recesión; por ello, en el presente capítulo, se proporcionan tres estudios de mercado para que dicha empresa los analice y aproveche, exportando sus productos terminados utilizando los financiamientos otorgados por el gobierno, a través de BANCOMEXT o NACIONAL FINANCIERA.

Los estudios de mercado están enfocados a tres países latinoamericanos: Colombia, Costa Rica y Chile, con quienes México ha concertado tratados comerciales.

3.1.1. Problema específico de la industria ALFA.

El problema específico de la industria del calzado ALFA, es la pérdida de mercado interno en los dos últimos años, descendiendo sus ventas en un 30% a partir de 1994, año en que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con los

Estados Unidos de Norteamérica, se presentó la devaluación del peso y su consecuente crisis económica.

3.1.2. Objetivo general.

El estudio de mercados en Colombia, Costa Rica y Chile, tiene como objetivo general, proporcionar información a la empresa ALFA para que identifique los tipos de calzado que demandan de México, compitiendo a partir del año de 1997 y durante los próximos cinco.

3.1.3. Objetivo específico.

Proporcionar a los industriales de ALFA, alternativas de tres mercados de Latinoamérica, mostrándole las ventajas y desventajas de cada mercado, informándoles sobre la demanda anual de calzado en cada una de las ciudades más importantes, los nichos de mercado no explotados, las fracciones arancelarias de calzado con mayor demanda, los tipos de calzado que más se exportan.

3.2. La demanda de calzado mexicano en Colombia, Costa Rica y Chile.

De acuerdo a los datos proporcionados por BANCOMEXT, Colombia demanda de México, gran volumen de calzado deportivo y de calzado en general.

Costa Rica, importa de México (en forma constante) calzado con la parte superior de cuero y calzado en general.

Finalmente, en los últimos tres años, en Chile la demanda de calzado de seguridad industrial y de calzado en general ha aumentado, debido a que en este país, han proliferado las empresas dedicadas a la importación y exportación de calzado mexicano.

3.2.1. Los requerimientos necesarios para la industria ALFA para exportar calzado a Colombia, Costa Rica y Chile.

Los requerimientos principales para que la empresa ALFA, pueda realizar la exportación del calzado son los siguientes:

a). Registrarse ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para obtener el Registro Federal de Contribuyentes, para que la empresa pueda exportar al amparo del PITEX y en el momento oportuno, solicite la autorización de financiamiento ante BANCOMEXT y las devoluciones de impuestos de importación o acreditaciones de I.V.A. correspondientes.

b). Solicitar líneas de crédito ante el Banco adecuado, para realizar contratos de exportación, utilizando cartas de crédito (cuya orden de pago bancario será abierta a solicitud del importador en favor del exportador mexicano), donde el Banco del importador (el emisor), adquiere el compromiso de pagarla, siempre y cuando los términos y condiciones pactados, hayan sido cabalmente cumplidos por la empresa ALFA.

c). Entregar la factura comercial a los importadores, documento que se presentará al agente aduanal en original y 6 copias, con firma autógrafa del representante de la empresa exportadora, redactada en idioma español o inglés (indistintamente), conteniendo información sobre:

- La aduana de salida en México y puerto del país de Colombia, Costa Rica y Chile.
- El nombre y dirección de la empresa vendedora de México.
- El nombre y dirección de la empresa compradora.

- La descripción detallada del calzado: la calidad, marca, números y símbolos que utiliza el fabricante mexicano, relacionándolos con la lista de empaque, estableciendo las cantidades, peso y medidas del embarque.

- El precio total y el de cada par de zapatos en dólares y su equivalente en moneda nacional, sin incluir I.V.A.

- Las condiciones de venta.

- Los montos por flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje (solo en caso que alguno de los clientes de Colombia, Costa Rica o de Chile, lo solicite).

- Lugar y fecha de expedición de la factura. ⁴⁰

d). Presentar el ***pedimento de exportación***, documento donde se declara información que permite al agente aduanal identificar el calzado a exportar; las fechas, el número de la factura, la empresa destinataria, los remitentes, el nombre del agente aduanal que autorizó, las cantidades, los valores, los registros de entrada y el medio de transporte. Debe resaltarse que es el documento más importante para efectos fiscales. ⁴¹

e). La ***lista de empaque***, es la que ofrece información detallada del calzado de exportación de la empresa ALFA, para que la empresa transportista, la compañía de seguros y el agente aduanal, identifiquen las características de las mercancías como la cantidad que se embarca.

⁴⁰ Cfr. BANCOMEXT. Guía Básica de Exportación. Segunda Edición. México. 1995. Pág. 41.

⁴¹ Cfr. REYES DIAZ LEAL, Eduardo. Aduanas. Operación en México. Universidad en Asuntos Internacionales. México. 1964. Pág. 66.

f). El **conocimiento de embarque**. Documento extendido por la agencia naviera, a la empresa exportadora ALFA, cuando ésta contrata el servicio de transporte marítimo. El contenido del documento especifica la fecha, puerto de origen y destino; cantidad y condiciones del calzado recibido a bordo; el lugar de embarque y el espacio físico en el buque.

Este documento habilita al representante del naviero a entregar las mercancías al consignatario en el puerto destino. Solicitud que el representante de la empresa ALFA exportadora debe presentar al agente aduanal para que autorice el embarque del calzado al país de destino.

g). El **certificado de origen** del calzado, documento donde se avala que el calzado a exportar fue elaborado en México y goza de un trato preferencial arancelario.

Un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año, requiriéndolo en la aduana de los países importadores en cada exportación de calzado proveniente de México.

h). La **póliza de seguros** es el documento que sirve de prueba de lo acordado entre la compañía de seguros y el asegurado (exportador) a cambio del cobro de una prima, donde el valor asegurado de las mercancías, se expresa en precio de exportación CIF (costo, seguro, flete) con fecha anterior a la de embarque.

42

Ahora bien, una vez conocidos los trámites que tendrán que realizar los exportadores de la industria ALFA, es prudente recordar los beneficios generales de los acuerdos del sistema generalizado de preferencias, así como aquellos derivados de los tratados de libre comercio con Colombia, Costa Rica y Chile.

⁴² Cfr. REYES DIAZ LEAL, Eduardo. Op. Cit. Págs. 67-73.

De acuerdo al sistema generalizado de preferencias, los beneficios que la empresa ALFA puede obtener son los siguientes:

- Aprovechar las tarifas arancelarias preferenciales, en cada tipo de calzado hecho en México (en volúmen, valor y plazo).
- Utilizar y sacar la mayor ventaja de la lista de tipos de calzado con margen preferencial, la cual podrá consultar en SECOFI, siempre que la empresa presente el certificado de origen del calzado para hacerse acreedor de la preferencia.
- Gozar de la liberación del requisito del permiso de importación.
- Beneficiarse con las preferencias de los acuerdos de alcance regional y de alcance parcial con Chile. ⁴³
- Obtener los beneficios que estableció el Programa de Desgravación Arancelaria de Complementación Económica México-Chile, que se firmó el 22 de septiembre de 1991 y que entró en vigor el 1 de enero de 1992:
 - a) "La eliminación total de restricciones no arancelarias.
 - b) La integración económica, a través de intensificar las relaciones económicas y comerciales.
 - c) La eliminación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de calzado de México.
 - d) La desaparición de las cargas fiscales inequitativas a través de los

⁴³ HERNANDEZ TORRES, Jorge. Op. Cit. Pág. 67.

mecanismos para la solución de controversias". ⁴⁴

En el cuadro No. 19, se aprecia el Programa de Desgravación para todos los productos mexicanos de 1992 a 1996, con Chile.

Cuadro No. 19

PROGRAMA DE DESGRAVACION MEXICO-CHILE PARA TODOS LOS PRODUCTOS MEXICANOS	
Fecha	Gravamen máximo común
01-01-92	10.0
01-01-93	7.5
01-01-94	5.0
01-01-95	2.5
01-01-96	0.0

45

En el Tratado de México-Costa Rica, que entró en vigor el 1 de enero de 1995, se establecieron los siguientes beneficios:

a). La eliminación de los aranceles del calzado mexicano en un 70 % a partir de 1995; a partir de 1996 un 20 %, eliminando el restante 10% durante los 8 años siguientes de forma tal que en el año 2005, el calzado nacional quede libre de aranceles al exportarlo a Costa Rica. ⁴⁶

Con lo anterior se advierte el establecimiento de nuevas normas que garantizan la eliminación total de gravámenes y restricciones no arancelarias a las importaciones de calzado provenientes de México.

⁴⁴ <http://www.prochile.cl:80>.

⁴⁵ Programa de Desgravación México-chile para todos los productos mexicanos.

⁴⁶ BANCOMEXT. Guía de Exportación. Op. Cit. Pág. 67.

b). Gozar de despacho aduanero simplificado, presentando el certificado de origen al agente aduanal de Costa Rica, firmado y sellado por la Secretaría de Comercio Exterior. ⁴⁷

Ahora bien, en el caso de que el exportador mexicano no sea el fabricante del calzado, éste deberá presentar tal certificado, fundándose en una declaración de origen firmada por el fabricante, documento que lo faculta para realizar un número indeterminado de exportaciones durante un plazo de 12 meses, siempre y cuando lo presente en cada operación.

Por último, los beneficios que la empresa ALFA puede obtener con la firma del tratado comercial con Colombia, el 1o. de enero de 1995, son los siguientes:

a). La liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones de calzado originario de México.

b). Un programa de desgravación arancelaria y eliminación de restricciones no arancelarias de calzado, originario de México, estimando que para el año 2005, Colombia permita el acceso libre de aranceles del 73% y de modo que únicamente el 1% de las importaciones quede excluido del trato preferencial. ⁴⁸

c). Al igual que en el caso de Costa Rica, Colombia también proporciona despacho aduanero, simplificando en los términos y condiciones que se anotaron para Costa Rica, motivo por el cual, no se indican en este inciso.

⁴⁷ Cfr. Disposición publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994.

⁴⁸ BANCOMET. Guía de Exportación. Op. Cit. Pág. 66.

3.2.2. Fracciones arancelarias e impuestos de importación de calzado más demandado de México a Colombia, Costa Rica y Chile.

Los tipos de calzado de las fracciones arancelarias del calzado más demandadas por Chile en los últimos años son: el calzado de seguridad industrial, con fracción arancelaria 640340 y los demás tipos de calzado con fracción arancelaria 640359. En cuanto a los calzados más demandados por Colombia, están el calzado deportivo, con fracción arancelaria 640411 y los demás tipos de calzado con fracción arancelaria 640359. Por otro lado, los más demandados en Costa Rica, son los calzados con la parte superior de cuero, fracción arancelaria 640510 y los demás tipos de calzado con fracción arancelaria 640359.

Los impuestos de importación de las fracciones arancelarias del calzado más demandado de México por Colombia, Costa Rica y Chile, son los siguientes, que se aprecian en el cuadro No. 20:

Cuadro No. 20

Fracción	COLOMBIA		COSTA RICA	CHILE
6403.30	12.9% 10.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	7.2%	Exento
6403.59	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	4.0%	Exento
6404.11	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	4.0%	Exento
6405.20	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	7.2%	Exento
6405.10	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	7.2%	Exento
6401.99	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	7.2%	Exento
6404.19	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	7.2%	Exento
6405.10	12.9% 11.5%	Ene-Jul/97 Jul-Dic/97	7.2%	Exento

49

⁴⁹ Ley General de Impuesto de Importación.

Una vez que la empresa ALFA conozca las fracciones arancelarias del calzado y sus respectivos impuestos en los tres países latinoamericanos que se analizan, debe percatarse de la situación y características de cada mercado, para diseñar el canal de distribución cuidadosa y profundamente tomando en consideración las particularidades del caso e iniciarse en la exportación, aprovechando todas las posibles oportunidades en cada segmento de mercado.

Es importante hacer hincapié, que las razones principales que motivaron a ALFA a elegir los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile para exportar, son: a). Cercanía; b). Costumbres afines; c). Ventajas derivadas de la firma de tratados de libre comercio; d). Mayores nichos de mercado y e). Gastos de operación menores.

Otros aspectos que se tomaron en cuenta, son los siguientes:

- Los hábitos de consumo en general son similares a los mexicanos. El producto requiere de menos adaptaciones.

- Las escalas de consumo se adaptan generalmente al tamaño de las fábricas de México (No son pedidos tan grandes como Estados Unidos de Norteamérica o Asia).

- Es el mismo idioma.

- México es líder en exportaciones en América Latina, toda vez que exporta el doble que Brasil y cuatro veces más que Argentina.

Consecuentemente, se iniciará el estudio particularizado de cada uno de los países mencionado:

3.3. Estudio de mercado de Chile.

Chile es un país de inmigrantes, entre los que se encuentran franceses, británicos, italianos y asiáticos; viviendo más del 70% en las zonas urbanas (centrales) del país. Colinda al Norte con Perú; al Noroeste con Bolivia y al Este con Argentina. Es un país estable, dato que se corrobora con su crecimiento económico anual de más del 6% en los últimos 10 años. Su gobierno es democrático.

La estabilidad política y económica que goza Chile, se debe a la transición pacífica y desarrollo económico que ha sostenido después de la crisis de los años 1973 a 1990, equilibrio que el gobierno actual ha logrado mantener con políticas abiertas de comercio con México y reglas de inversión abiertas.

Esta nación ha aumentado su industria, siendo uno de los países más industrializados de América Latina, aunque son insuficientes las fábricas de calzado para satisfacer la demanda de este producto en el país, situación que puede ser aprovechada por los fabricantes de zapatos mexicanos.

3.3.1. Situación actual del mercado de calzado de Chile y sus oportunidades.

La situación de Chile, es muy favorable ya que su economía en 1996 creció (de enero a octubre), de 6.5% a 7.4% y la inversión extranjera 38% más que la de 1995; mientras que el promedio de inflación fue de 8.7% durante 1996.⁵⁰

Por otra parte, el país aumentó las reservas internacionales alcanzando niveles de 14,194 millones de dólares en todo el año de 1996. En cuanto a la tasa de interés, ésta disminuyó hasta 11.8% con respecto a 1995; mientras que sus exportaciones fueron de 15,900 millones de dólares y las importaciones totalizaron 14,430 millones de dólares durante el año de 1996.

⁵⁰ Cfr. The New Brazil. Diciembre de 1996. Pág. 70.

De acuerdo a la variación del mes de septiembre y agosto de 1996, el peso chileno ha aumentado de 411.2 pesos a 411.6 pesos por dólar, actualmente oscila entre 420 pesos por dólar (20 de junio de 1997).

Chile es un país de oportunidades para que la empresa ALFA ingrese y compita en sus mercados con calidad y precio, en virtud de que la población de este país demanda calzado de buena calidad y México puede ofrecerlo eficientemente.

3.3.2. Análisis de mercado de Chile para exportar calzado.

Las empresas de Chile en los dos últimos años, han importado grandes volúmenes de calzado hecho en México para atender el consumo anual de 14,200,000 millones de habitantes.

En 1995, las importaciones ascendieron a 303.79 millones de dólares, con un volumen de 26.014 millones de pares y 1996, no fue la excepción puesto que se duplicaron las importaciones a 800.38 millones de dólares, con un volumen de 58.520 millones de pares.

Para los próximos años, la proyección de las empresas chilenas es aumentar aun más sus importaciones.

Los calzados más demandados en 1996 por Chile, fueron los de las fracciones arancelarias 64.03.59 (calzado en general con 541.183 millones de dólares con un volumen de 32.105 millones de pares y el calzado de seguridad industrial con 259.204 millones de dólares con un volumen de 58.520 millones de pares de calzado. ⁵¹

⁵¹ BANCO DE MEXICO. Sistema Mexicano Promoción Externa. (SIMPEX).

El cuadro No. 21, presenta los ocho tipos de calzado más demandados por Chile a México en los últimos cuatro años en millones de dólares, situación que se aprecia asimismo en la gráfica No. 2.

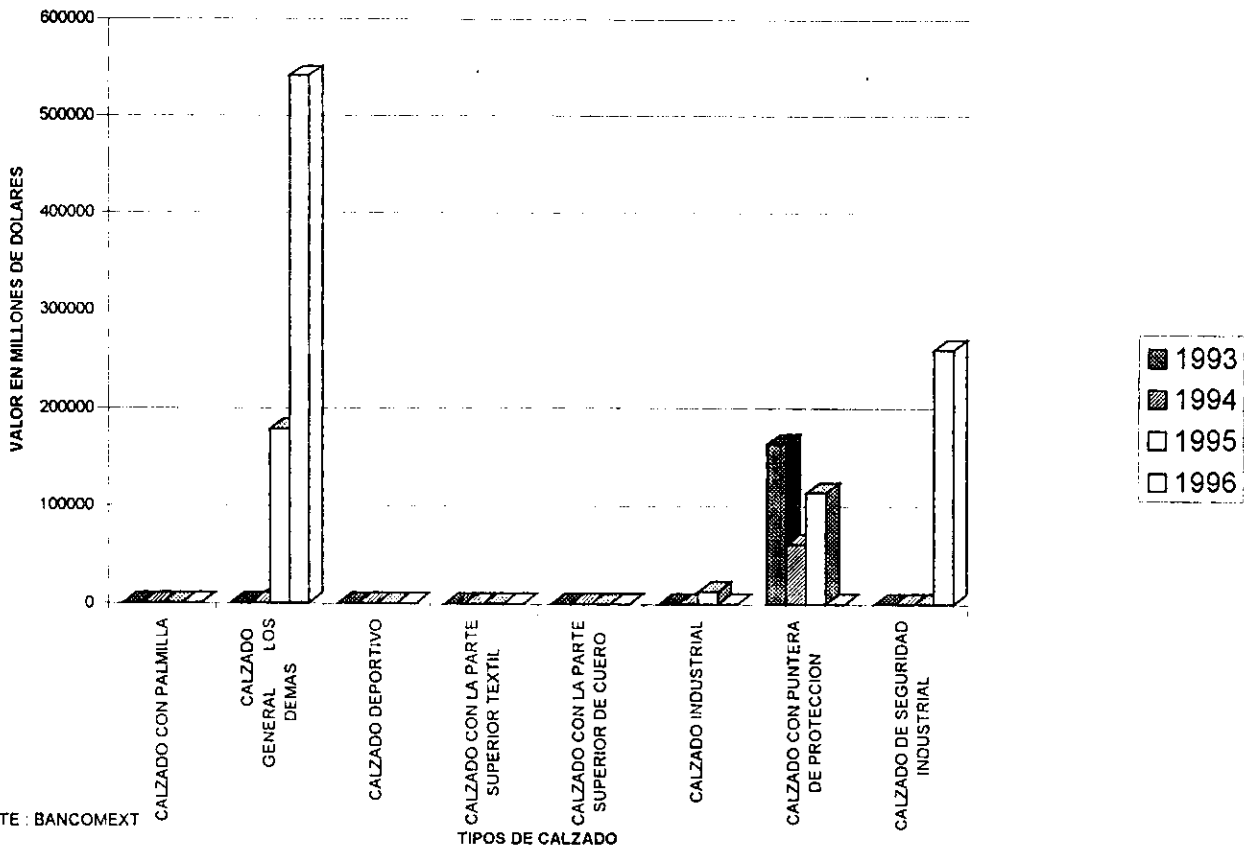
Cuadro No. 21

EXPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE DOLARES DE MEXICO A CHILE DE 1993 A 1996				
	1993	1994	1995	1996
1 CALZADO CON PALMILLA Fracción 6403.30	0	0	0	0
2 CALZADO GENERAL (LOS DEMAS) Fracción 6403.59	272	0	177369	541183
3 CALZADO DEPORTIVO Fracción 6404.11	0	0	0	0
4 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR TEXTIL Fracción 6405.20	0	0	75	0
5 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO PA RA NIÑOS Y JOVENES Fracción 6405.10	45	0	0	0
6 CALZADO INDUSTRIAL Fracción 6404.19	0	11	12408	0
7 CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION Fracción 6401.10	162923	60640	113940	0
8 CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Fracción 6403.40	0	0	0	259204
TOTAL	163240	60651	303792	800387 ⁵²

⁵² Cfr. Idem.

GRAFICA No. 2

COMPARATIVA DE EXPORTACIONES DE CALZADO DE MEXICO A CHILE EN LOS AÑOS DE 1993 A 1996



El cuadro No. 22, presenta los ocho tipos de calzado más demandados por Chile a México en los últimos cuatro años en millones de pares, aspectos también identificables en la gráfica No. 3.

Cuadro No. 22

EXPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE PARES DE MEXICO A CHILE DE 1993 A 1996				
	1993	1994	1995	1996
1 CALZADO CON PALMILLA Fracción 6403.30	0	0	0	0
2 CALZADO GENERAL (LOS DEMAS) Fracción 6403.59	12	0	10750	32105
3 CALZADO DEPORTIVO Fracción 6404.11	0	0	0	0
4 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR TEXTIL Fracción 6405.20	0	0	40	0
5 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO PA RA NIÑO Y JOVENES Fracción 6405.10	3	0	0	0
6 CALZADO INDUSTRIAL Fracción 6404.19	0	2	1904	0
7 CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION Fracción 6401.10	9748	3340	13320	0
8 CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Fracción 6403.40	9763	3342	26014	58520
TOTAL	19526	6684	41288	90625 ⁵³

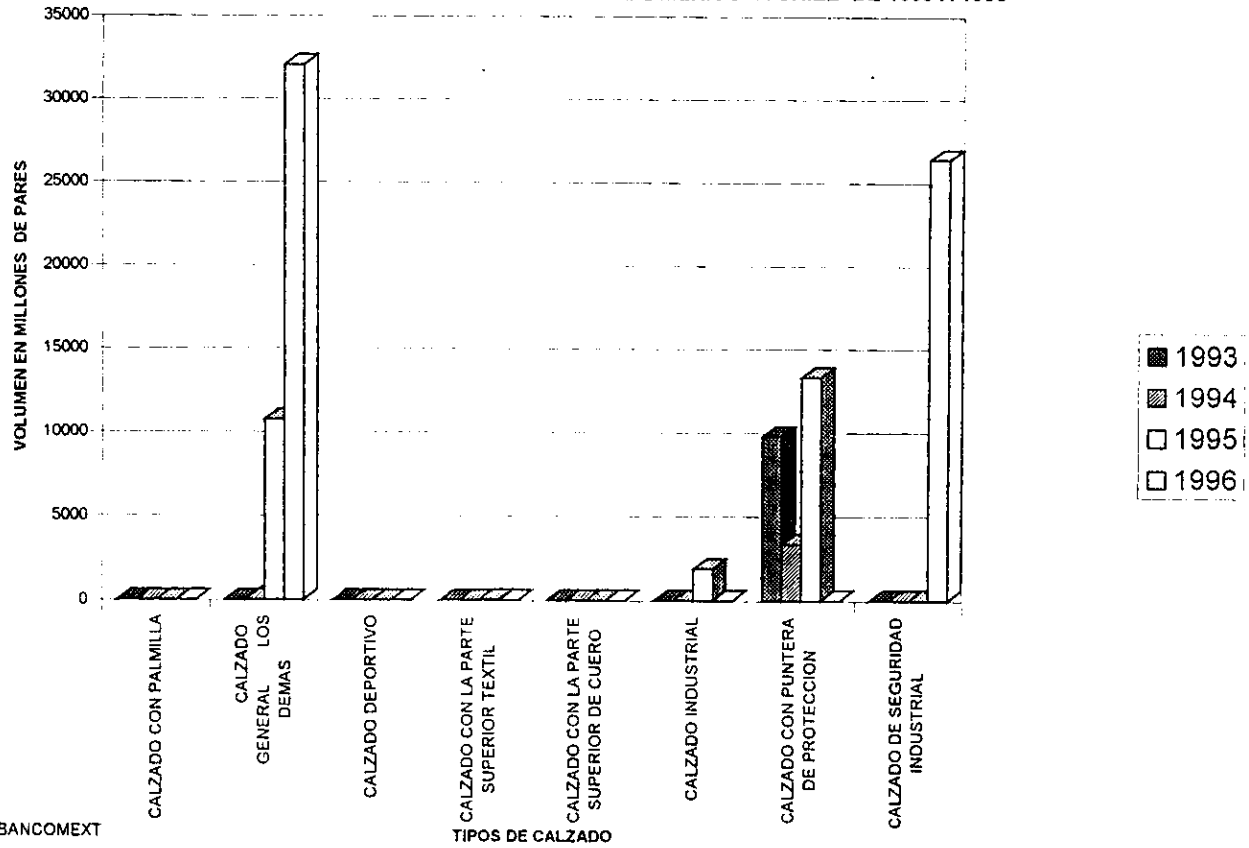
Las principales ciudades de Chile a quienes México exporta calzado son: Viña del Mar, Valparaíso, Talcahuano, Concepción, Antofagasta y Arica, lugares que compran volúmenes considerables y a muy buenos precios.

Ahora bien, para que ALFA tenga opción de competir en Chile, es necesario ahorrar costos, y para ello, deberá elegir cuidadosamente el transporte, haciendo comparaciones entre el marítimo y terrestre, tomando en consideración costos y tiempos de entrega.

⁵³ Cfr. Idem.

GRAFICA No. 3

COMPARATIVA DE EXPORTACIONES DE CALZADO DE MEXICO A CHILE DE 1993 A 1996



FUENTE : BANCOMEXT

De acuerdo a informes proporcionados por varias empresas, el promedio de entrega via marítima es de 20 días, partiendo ya sea de los puertos mexicanos del Atlántico o del Pacífico. ⁵⁴

Otro punto importante para la empresa ALFA a Chile, es desplegar recursos de acceso, tales como, el contacto directo con los importadores y la participación en ferias o exhibiciones, que le permitirán introducirse y conocer las tendencias de la demanda de zapatos y la competencia prevaleciente; pero mientras se aprovechan los mecanismos indicados, es prudente que la empresa ALFA comience a explotar puntos estratégicos de venta, como las cadenas de zapaterías y tiendas departamentales, toda vez que ofrecen mayor competitividad en precios y permite el manejo de grandes cantidades; sin embargo, no deben olvidarse las pequeñas zapaterías independientes y boutiques.

En párrafos anteriores, se señaló la importancia de la elección del medio de transporte idóneo para exportar a Chile y en virtud de que este país cuenta con 79,000 Km. de carreteras, de los cuales 30,000 Km. están asfaltados y una red de ferrocarriles de 8,107 km. y toda vez que cuenta con puertos (Valparaiso, Concepción, Montt y Caldera), se sugiere que la empresa ALFA opte por el transporte ferroviario o marítimo o ambos; utilizando contenedores de 20 y 40 pies.

La información anterior es suficiente para que ALFA, cuente con las herramientas necesarias y exporte el calzado que demanda Chile.

3.3.3. Ventajas de exportar calzado a Chile.

La ventaja principal de exportar a Chile consiste en la total desgravación del calzado a partir del 1o. de enero de 1996, establecida en el Programa de Desgravación México-Chile, que fijó un gravamen máximo del 10% en 1992 para que en el año de 1996 se redujera a 0%.

⁵⁴ Cfr. Informes obtenidos vía telefónica de la empresa Transportación Marítima Mexicana.

3.4. Estudio de mercado a Costa Rica.

Al comenzar la década de los 80's, en Costa Rica se presentaron presiones inflacionarias, provocando que el gobierno emprendiera un proceso económico de modernización y transformación, orientado hacia la liberación de la economía, iniciando lentamente la venta (en los últimos años) de las empresas que tenía en su poder, a la iniciativa privada.

Con esta medida, Costa Rica estructuró su sistema económico bajo la base de una producción adecuadamente diversificada, aunque con industria poco sólida, buscando conseguir estabilidad y orden social y un sistema moderno de salud pública.

Esta nación cuenta con una población de 3.2 millones de habitantes, de cuya cantidad el 98% de gente adulta es alfabeta y por ello, es considerado como país de primer mundo; además de ser una de las democracias constitucionales más estables en el hemisferio, comparándose con la mayoría de los países desarrollados en el mundo.

Los aspectos indicados, son consecuencia de la continuidad en el proceso productivo de modernización y han propiciado que países extranjeros inviertan en Costa Rica, características que en otros países de Latinoamérica son escasos.

3.4.1. Situación actual del mercado del calzado de Costa Rica y oportunidades.

Costa Rica es un lugar atractivo para invertir y competir, por las siguientes razones:

* El PIB ha crecido de 1990 a 1996 en un promedio del 5% anual.

* Ha presentado un descenso en la inflación durante el mismo período de 27.25% a 19.5%.

* Tasas de interés de 24.3% (junio 96).

* Reservas internacionales en ascenso de 1,069 millones de dólares (en mayo de 1996) a 1,165 millones de dólares en junio de ese mismo año.

* Su moneda (Colón) equivalente a 232 por dólar americano (20 de junio de 1997).

* Exportaciones en 1996 de 2,442 millones de dólares (siendo de 104,99 millones de dólares las exportaciones de México a este país en 1993).

* No existe gran competencia de esta industria a nivel nacional.

Como se advierte de lo indicado, durante el período comprendido de 1985-1994, ha tenido un desempeño positivo e impresionante, con alto nivel de exportaciones, estabilidad económica, tipo de cambio e inflación.

La única desventaja que presenta Costa Rica, es la dura competencia que tienen los empresarios mexicanos con los países asiáticos, pues estos últimos venden calzado a precios muy baratos y la población costarricense no es exigente y prefiere precio que calidad.

3.4.2. Análisis de mercado de Costa Rica para exportar calzado.

En el año de 1995, Costa Rica importó de México 336.04 millones de dólares, con un volumen de 37.793 millones de pares, disminuyendo el siguiente año (1996) a 323.93 millones de dólares con 39.683 millones de pares de zapatos; sin

embargo, la tendencia de estos países de acrecentar las importaciones es favorable, debido al convenio comercial firmado el 1o. de enero de 1995, con México.

La industria del calzado en este país, es una de las menos desarrolladas, motivo por el cual importa calzado de México y Chile, además del precio accesible del calzado nacional.

Para que la empresa ALFA pueda incursionar en el mercado costarricense, deberá ahorrar costos para ofrecer mejor precio que los asiáticos y éste puede conseguirse utilizando el transporte idóneo que proporcione las mejores condiciones en costos y tiempos de entrega.

En virtud de que Costa Rica cuenta con carreteras en óptimas condiciones y puertos (Limón (en el Caribe) y Punta Arenas (en el Pacífico), se recomienda el uso del autotransporte terrestre y el marítimo.

De acuerdo a los informes dados por diversas empresas marítimas, el promedio de entrega es de 15 días. ⁵⁵

Por otro lado y al igual que en Chile, para incursionar en los mercados de Costa Rica, la empresa ALFA deberá participar en ferias y exhibiciones, así como explotar las cadenas de zapaterías y tiendas departamentales.

Las mayores exportaciones de calzado a Costa Rica, fueron de las siguientes fracciones arancelarias durante el año de 1996:

* 64.03.59, por 204.638 millones de dólares y un volumen de 22.680 millones de pares de zapatos.

⁵⁵ Cfr. Informes obtenidos vía telefónica de la empresa Transportación Marítima Mexicana.

* 64.05.20 (calzado con la parte superior textil) por 25.26 millones de dólares y volumen de 5.081 millones de pares de zapatos.

* 64.04.11 (calzado de deporte) por 388 millones de dólares y un volumen 69.000 millones de pares.

* 63.05.10 (calzado con la parte superior de cuero) por 48.87 millones de dólares y un volumen de 7.592 millones de pares de zapatos.

En los cuadros Nos. 23 y 24, se observa los 8 tipos de calzado de mayor demanda en Costa Rica, durante el período de 1993 a 1996, en millones de dólares y millones de pares, datos que aparecen en las gráficas identificadas con los Nos. 4 y 5.

Cuadro No. 23

EXPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE DOLARES DE MEXICO A COSTA RICA DE 1993 A 1996				
	1993	1994	1995	1996
1 CALZADO CON PALMILLA Fracción 6403.30	0	0	0	0
2 CALZADO GENERAL (LOS DEMAS) Fracción 6403.59	0	68143	186151	204638
3 CALZADO DEPORTIVO Fracción 6404.11	0	0	46775	388
4 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR TEXTIL Fracción 6405.20	0	0	1030	25263
5 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO Fracción 6405.10	35923	0	49743	48878
6 CALZADO INDUSTRIAL Fracción 6404.19	0	1109	18144	15896
7 CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION Fracción 6401.10	0	0	0	0
8 CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Fracción 6403.40	0	100	34197	28872
TOTAL	35923	69365	336040	323935 ⁵⁶

⁵⁶ Cfr. BANCO DE MEXICO. Sistema Mexicano de Promoción Externa. (SIMPEX).

Cuadro No. 24

EXPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE PARES DE MEXICO A COSTA RICA DE 1993 A 1996				
	1993	1994	1995	1996
1 CALZADO CON PALMILLA Fracción 6403.30	0	0	0	0
2 CALZADO GENERAL (LOS DEMAS) Fracción 6403.59	0	4566	13419	22680
3 CALZADO DEPORTIVO Fracción 6404.11	0	0	4854	69
4 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR TEXTIL Fracción 6405.20	0	0	61	5081
5 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO Fracción 6405.10	3186	0	8981	7592
6 CALZADO INDUSTRIAL Fracción 6404.19	0	400	3360	1256
7 CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION Fracción 6401.10	0	0	0	0
8 CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Fracción 6403.40	0	20	7118	3005
TOTAL	3186	4986	37793	39683 ⁵⁷

Independientemente de la disminución de importaciones de calzado mexicano que se registró en 1996, el panorama es optimista toda vez que, los aranceles en la mayoría de calzado mexicano, durante 1997 es de 7%, porcentaje que favorece a los industriales nacionales.

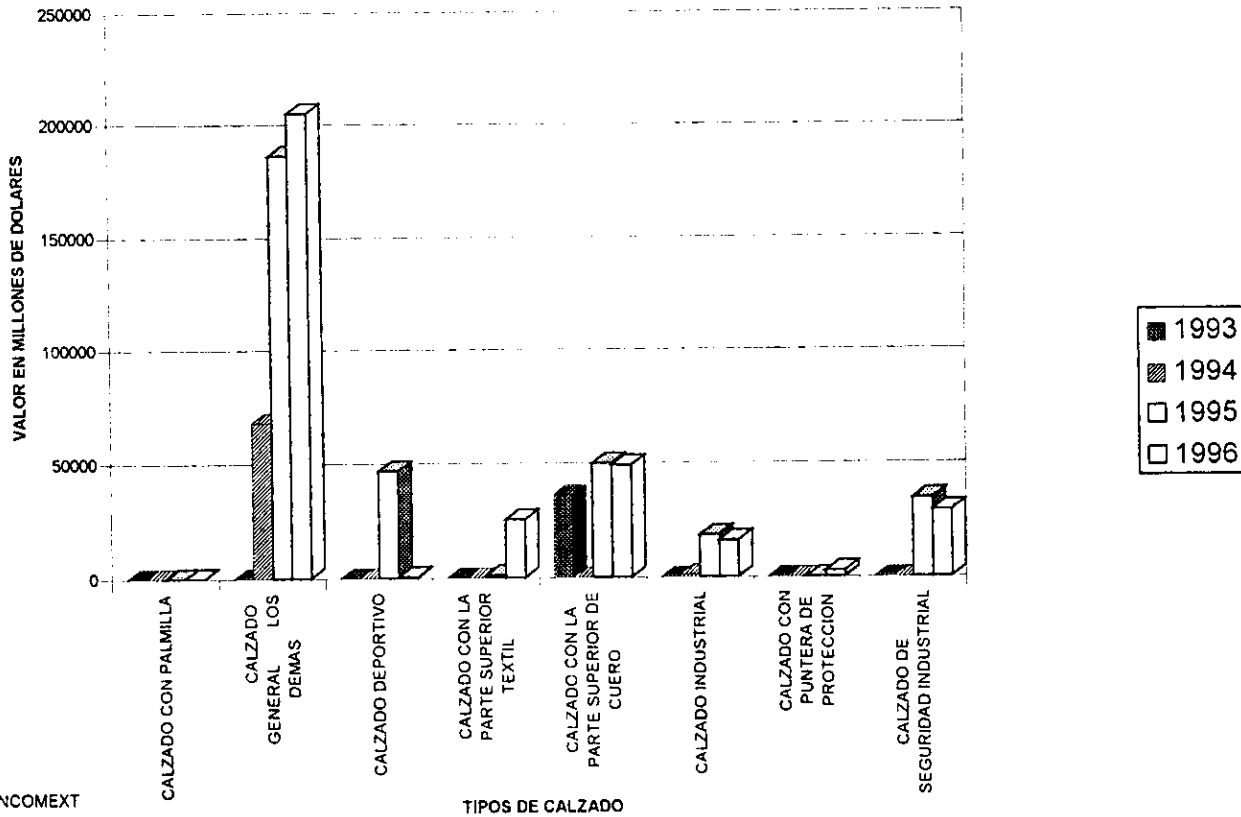
La comercialización de calzado en Costa Rica está reglamentado por la Ley Reguladora del Mercado de Valores y por la Ley de Oferta Pública y Valores, contando con el apoyo de Bancos importantes del país, tales como: Banco de San José, Bancrecen, Credomatic de Costa, Banco Banex, Banco de Costa Rica". ⁵⁸

⁵⁷ Cfr. Idem.

⁵⁸ Cfr. <http://www.aldesa.fi.cr.:80/creconomy.html>
<http://www.cinde.or.cr.:80/bin/subcat?20,subcat?40>.

GRAFICA No. 4

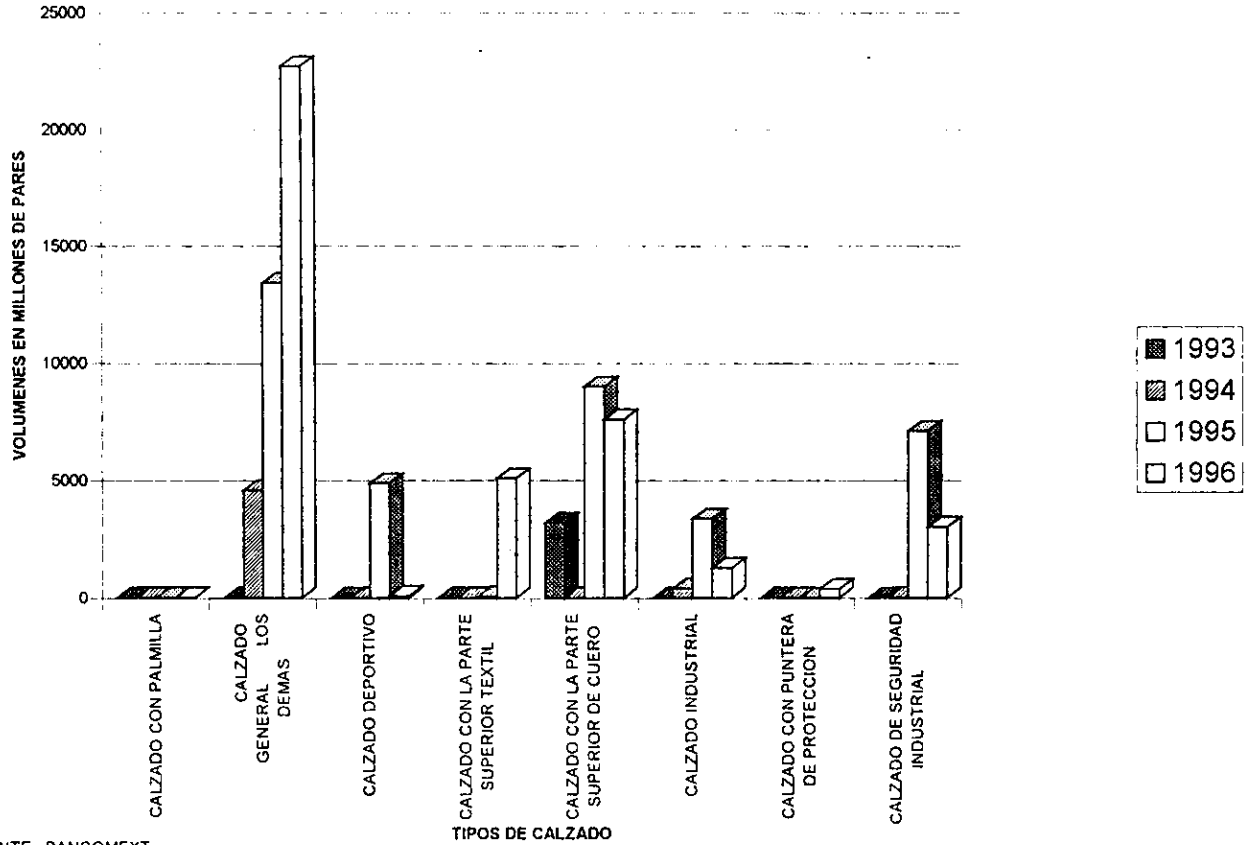
COMPARATIVA DE EXPORTACIONES DE CALZADO DE MEXICO A COSTA RICA EN LOS AÑOS DE 1993 A 1996



FUENTE . BANCOMET

GRAFICA No. 5

COMPARATIVA DE EXPORTACIONES DE CALZADO DE MEXICO A COSTA RICA DE 1993 A 1996



FUENTE: BANCOMEXT

3.4.3. Ventajas y desventajas de exportar calzado a Costa Rica.

La ventaja primordial de exportar a este país es la desgravación arancelaria de todos los tipos de calzado mexicano de la categoría C 10, a partir del 1o. de enero de 1995.

Sin embargo, esta ventaja se torna desventaja, porque tal desgravación de los zapatos nacionales se llevará a cabo paulatinamente, en un período de 10 años, de acuerdo a lo dispuesto en el Código 10 que a la letra establece:

Código 10. "Todos los productos (calzados) que se encuentren en esta categoría se desgravarán en 10 etapas anuales iguales, a partir del 1 de enero de 1995 quedando libres de arancel el 1 de enero de 2004".⁵⁹

3.5. Estudio de mercado de Colombia.

Colombia cuenta con una población de 35,886,286 millones, distribuido el 73.8% en las zonas urbanas y el 26.2% restante en áreas rurales a orillas del Mar Caribe del Océano Pacífico. Entre sus principales ciudades se encuentran: Santa Fe, con 6.3 millones de habitantes; Cali, con 1.7 millones; Medellín con 1.69 millones y Cartagena con 600 mil personas.

Es un país donde la agricultura es la actividad más importante, toda vez que en ella se dedica el 30% de la población activa y un 20 % se concentra en actividades industriales en Bogotá y Medellín, fabricando tejidos, productos químicos, cemento, artículos de cuero, productos derivados del tabaco y conservas alimenticias; dentro de los textiles que producen se encuentran la seda, algodón y lana, fundidoras, fábricas de maquinaria, productos químicos y escasas fábricas de tejidos, calzado, neumáticos, pinturas, jabón y azúcar refinada.

⁵⁹ BANCOMEXT. Desventajas del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica. 1996. Pág. 44.

3.5.1. Situación actual del mercado de calzado de Colombia y oportunidades.

El PIB de Colombia ha presentado incrementos consecutivos que ha favorecido la situación en este país, lo que se comprueba a continuación:

Durante el período comprendido de 1993 a 1994, el PIB aumentó del 5.3% al 5.7%, representando 820,724 millones de dólares y 869.049 millones de dólares, respectivamente. Durante 1995 el PIB se incrementó un 5.3%, equivalente a 914,884 millones de dólares. Y de enero a octubre de 1996, el PIB creció en un 3.2% ascendiendo a la suma de 959,744 millones de dólares.

Las tasas de interés de colocación fueron las siguientes: de 45.30% en 1995; de 37.12% en 1994 y de 46.43% en 1993, con una inversión extranjera de 2,348.50 millones de dólares de 1995, que ha sido desde 1993 de 1,265.70 millones de dólares y de 1,667.00 millones de dólares en 1994.

Por otra parte, las tasas de cambio son: de 985.25 en 1995, con una evolución de 803.53 en 1993 y de 829.19 en 1994. Con reservas internacionales de 7,932 en 1993 y de 8,103 en 1994 y de 8,457 en 1995 y de enero a octubre de 1996 de 7,920 millones de dólares, con una inflación de 19.1% hasta mayo de 1996, con exportaciones de 10,406 millones de dólares e importaciones de 12,810 millones de dólares en 1996, siendo de 172.55 millones de dólares las exportaciones de México a Colombia en 1993 y con un peso colombiano con valor de 1,044 pesos por dólar, en septiembre de 1996; actualmente es de 1040 pesos por dólar (20 de junio de 1997).

Con los datos asentados, se corrobora que Colombia es un país con futuro para la empresa ALFA, ya que puede vender grandes volúmenes de calzado, toda vez que su economía va creciendo sobre bases sólidas y cada día es más confiable, garantizando el pago de exportaciones mexicanas.

3.5.2. Análisis de mercado de Colombia para exportar calzado.

La población colombiana usa dos pares de zapatos promedio al año y como la producción interna de este producto es baja (viniendo a menos durante 1995-1996), no puede satisfacer su demanda nacional; por ello, debe recurrir a importaciones de calzado mexicano.

Colombia siendo un mercado de mediana escala, representa una buena opción para ALFA, por lo que es necesario que localicen nichos de mercado en Medellín, Cali, Bogotá, Barranquilla, Cartagena y Bucaranga y aprovechar que este país cuenta con pocas industrias de calzado.

Con un crecimiento de producción en la industria del calzado de - 3.50 en 1993; - 3.60 en 1994, -9.34 en 1995 y de -18.45 en 1996, se muestra la insuficiente capacidad para satisfacer su demanda interna, por lo que importa calzado de México, situación que debe aprovechar la empresa ALFA.

Por otro lado, para que la empresa ALFA pueda ingresar a este mercado, deberá disminuir costos y el medio más idóneo para conseguir el ahorro necesario es el transporte; razón por la cual, es pertinente encontrar el transporte que ofrezca los mejores precios y tiempos de entrega a las principales ciudades de Colombia. El promedio de entrega via marítima es de 15 días.⁶⁰

Al igual que en Costa Rica y Chile, en Colombia la empresa ALFA debe tener contacto directo con los importadores y participar en ferias o exhibiciones para conocer las tendencias de la demanda de calzado y la competencia vigente, para así, diseñar las estrategias pertinentes; mientras tanto, es conveniente que busque ingresar a este mercado promocionando sus productos en las cadenas de zapaterías y tiendas departamentales, para dar a conocer calidad y precio.

⁶⁰ Cfr. Informes obtenidos vía telefónica de la empresa Transportación Marítima Mexicana.

Colombia importó principalmente calzado deportivo, con fracción arancelaria 64.04.11, 165.532 millones de dólares y en volumen 26,582,000 pares, con fracción arancelaria 64.03.59, 239.159 millones de dólares y en volumen 21,440,000 pares y con fracción arancelaria 64.05.20, 700 millones de dólares y en volumen 66 millones de pares en 1996. Es así un mercado que tiende a importar más para los próximos cinco años, como lo mostraron las importaciones de 160.93 millones de dólares en 1995 con 15,491,000 pares y en 1996 con 406.65 millones de dólares con 48,192,000 pares de calzado.

En los cuadros Nos. 25 y 26, se pueden observar los ocho tipos de calzado que ha importado Colombia de México, en los cuatro últimos años; tanto en millones de dólares como en millones de pares, aspectos que también se identifican en las gráficas Nos. 6 y 7.

Cuadro No. 25

EXPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE DOLARES DE MEXICO A COLOMBIA DE 1993 A 1996				
TIPOS	1993	1994	1995	1996
1 CALZADO CON PALMILLA Fracción 6403.30	0	0	1880	0
2 CALZADO GENERAL (LOS DEMAS) Fracción 6403.59	2852	13388	91919	239159
3 CALZADO DEPORTIVO Fracción 6404.11	0	0	10179	165532
4 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR TEXTIL Fracción 6405.20	0	0	0	700
5 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO Fracción 6405.10	45	0	0	0
6 CALZADO INDUSTRIAL Fracción 6404.19	3588	0	56959	0
7 CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION Fracción 6401.10	7317	2582	0	0
8 CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Fracción 6403.40	0	0	0	1266
TOTAL	13802	15970	160937	406657 ⁶¹

⁶¹ Cfr. BANCO DE MEXICO. Sistema Mexicano de Promoción Externa. (SIMPEX).

Cuadro No. 26

EXPORTACIONES DE CALZADO EN MILLONES DE PARES DE MEXICO A COLOMBIA DE 1993 A 1996				
TIPOS	1993	1994	1995	1996
1 CALZADO CON PALMILLA Fracción 6403.30	0	0	126	0
2 CALZADO GENERAL (LOS DEMAS) Fracción 6403.59	104	140	4666	21440
3 CALZADO DEPORTIVO Fracción 6404.11	0	0	918	26582
4 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR TEXTIL Fracción 6405.20	0	0	0	66
5 CALZADO CON LA PARTE SUPERIOR DE CUERO Fracción 6405.10	3	0	0	0
6 CALZADO INDUSTRIAL Fracción 6404.19	108	0	9781	0
7 CALZADO CON PUNTERA DE PROTECCION Fracción 6401.10	400	180	0	0
8 CALZADO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Fracción 6403.40	0	0	0	104
TOTAL	615	320	15491	48192 ⁶²

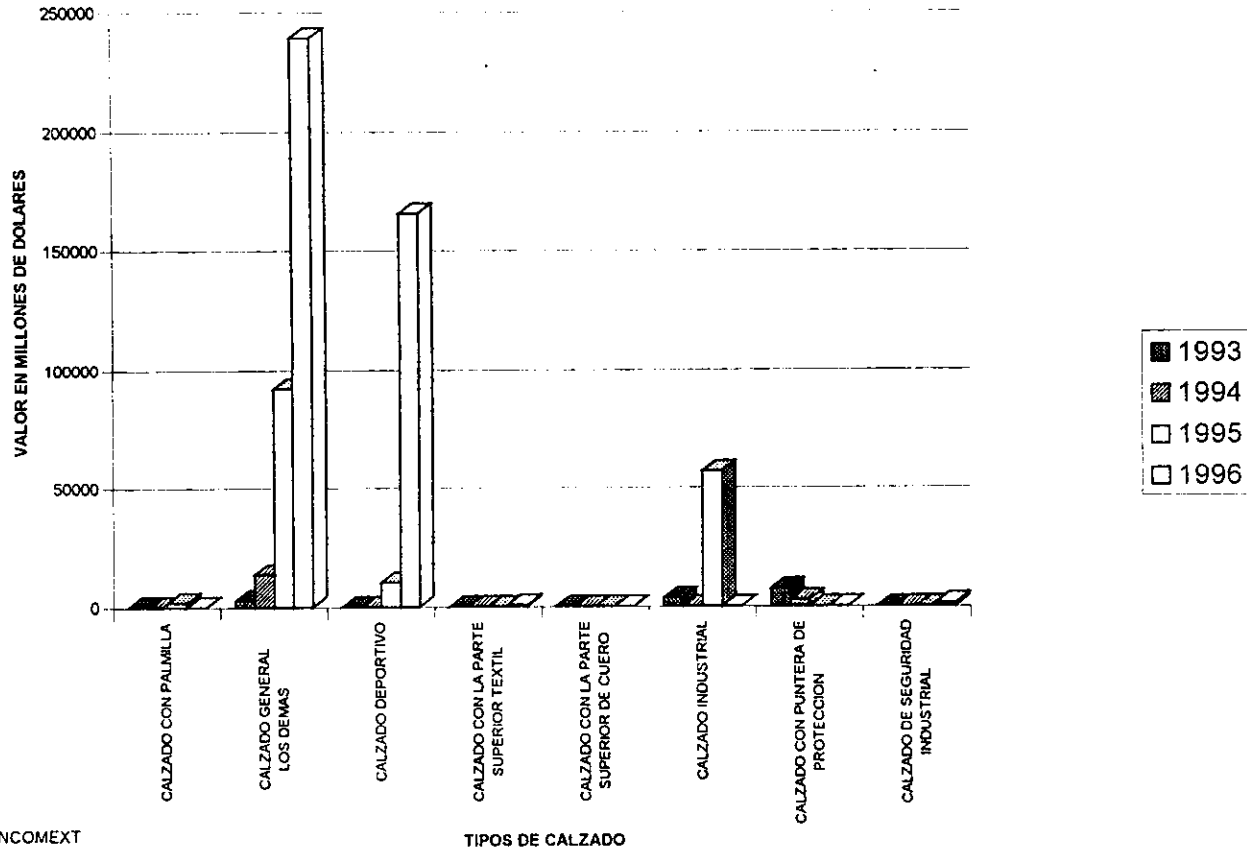
Es prudente recordarle a la empresa ALFA que el medio de transporte ideal para exportar a Colombia es el terrestre o ferroviario o barco o combinación de estos (por medio de contenedores de 20 y 40 pies), toda vez que este país, cuenta con 107,000 Km. de carreteras y 3,500 Km. de vías ferroviarias y puertos tales como Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Bolívar.

Ahora bien, su composición industrial está distribuida como se muestra en el cuadro No. 27:

⁶² Cfr. Idem.

GRAFICA No. 6

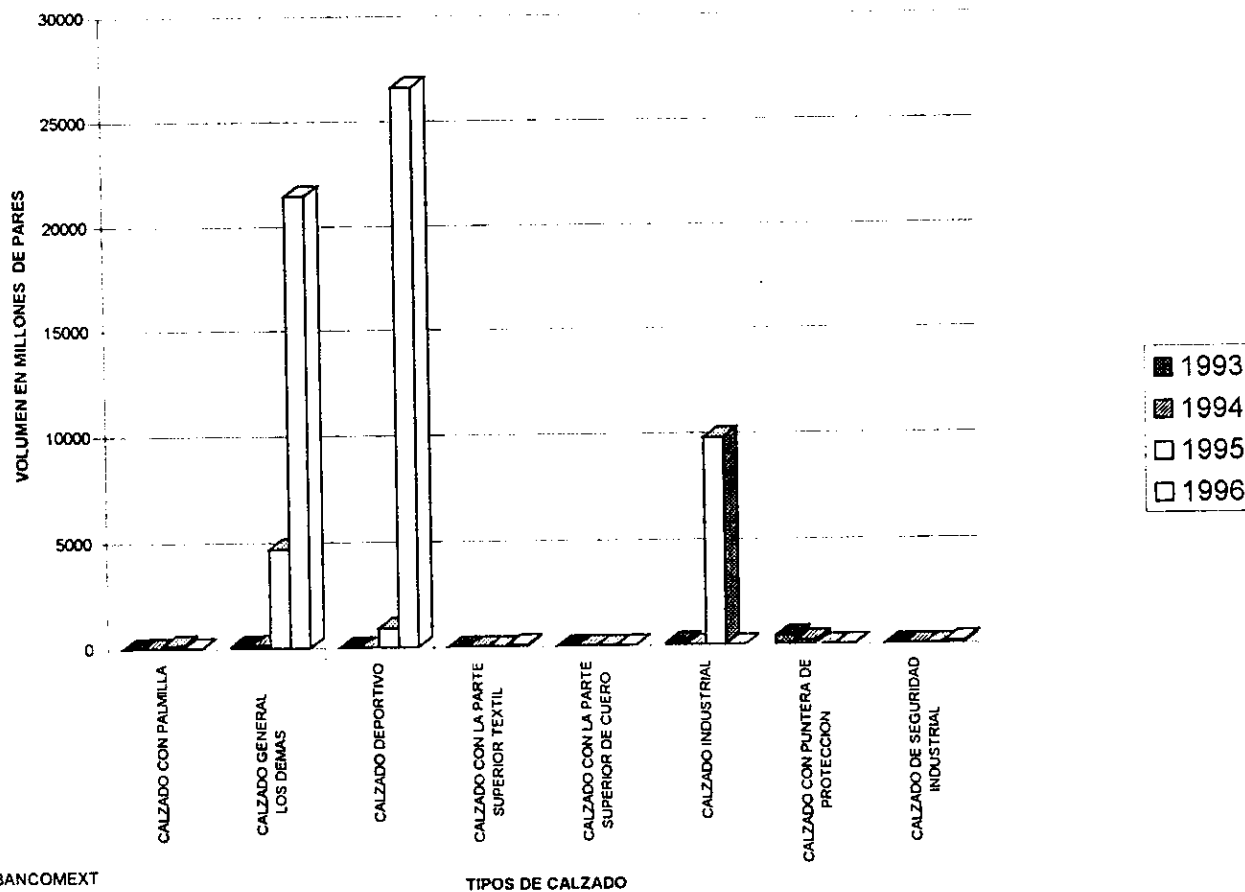
COMPARATIVA DE EXPORTACIONES DE CALZADO DE MEXICO A COLOMBIA EN LOS AÑOS DE 1993 A 1996



FUENTE: BANCOMEXT

GRAFICA No. 7

COMPARATIVA DE EXPORTACIONES DE CALZADO DE MEXICO A COLOMBIA EN LOS AÑOS DE 1993 A 1996



FUENTE BANCOMEXT

Cuadro No. 27

LA COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN COLOMBIA				
AÑOS	1993	1994	1995	1996
Total sector industrial	100%	100%	100%	100%
Bienes de consumo	47.33%	47.05%	48.03%	48.84%
Fabricación de calzado	0.71%	0.66%	0.58%	0.47%
Bienes de capital	12.82%	13.66%	13.78%	13.43%
Bienes de construcción	4.14%	4.29%	4.23%	4.04%
Otros bienes no clasificados	0.74%	0.72%	0.68%	0.66%
Demás industrias	34.97%	34.28%	33.28%	33.03% ⁶³

Como se aprecia en el cuadro No. 28, la producción de calzado en Colombia ha disminuido a partir de 1993, acentuándose esta reducción hasta -18.45 en 1996.

Cuadro No. 28

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN COLOMBIA				
AÑOS	1993	1994	1995	1996
Fabricación de calzado	-3.50	-3.60	-9.34	-18.45 ⁶⁴

3.5.3. Ventajas y desventajas de exportar calzado a Colombia

La ventaja importante de exportar a Colombia, es la desgravación de todos los tipos de calzado mexicanos de las fracciones arancelarias de la categoría C 10, a partir del 1o. de enero de 1995.

⁶³ Cfr. <http://www.sin.com.co:80/clientes/DANE/co-proin.html>.

⁶⁴ Cfr. BANCO DE MEXICO. Sistema Mexicano de Promoción Externa. (SIMPEX).

Sin embargo, esta ventaja se torna en desventaja porque, la desgravación es lenta y mientras se llega al 0%, las empresas mexicanas deberán agilizar sus mecanismos para exportar.

La paulatina desgravación tiene fundamento legal y se aprecia en la disposición siguiente:

Código 10: "Todos los productos (calzados) que se encuentren en esta categoría, se les eliminarán los impuestos progresivamente en diez etapas iguales, iniciando la primera el 1o. de enero de 1995 al 30 de junio de 1996 y la segunda el 1o. de julio de 1996, reduciendo el impuesto residual en nueve etapas anuales iguales, para quedar totalmente eliminado el 1o. de julio de 2005".⁶⁵

Como se deduce de lo expuesto en este capítulo, Colombia es el país que cuenta con mejor futuro para la empresa ALFA, situación que se aprecia en los cuadros Nos. 29 y 30 que a continuación se encuentran:

Cuadro No. 29

INDICADORES ECONOMICOS DE 1996					
País	Inflación	Tasas de interés	Reservas internacionales (millones de dólares)	Valor del dólar	Moneda
Chile	8.70%	11.80%	14,194	420.6	Peso
Colombia	19.10%	32.60%	7,920	1,040.0	Peso
Costa Rica	19.50%	24.30%	1,165	232	Colon ⁶⁶

⁶⁵ BANCOMETX. Desventajas del Tratado de Libre Comercio con Colombia. 1996. Pág. 54.

⁶⁶ LATIN TRADE. The New Brazil. Op. Cit. Pág. 70.

Cuadro No. 30

INDICADORES ECONOMICOS DE 1996					
País	Poblaciones millones	Exportaciones millones	Importaciones	Crecimiento del PIB 1997	Estimación
Chile	14,200	15,900	14,430	7.4	6.5
Colombia	35,886	10,406	12,810	3.2	3.4
Costa Rica	3,424			1.0	2.0 ⁶⁷

⁶⁷ <http://www.sin.com.co:80/clientes/DANE/coexbien.html>.

CAPITULO CUARTO

PROCESO DE EXPORTACION DE CALZADO A COLOMBIA, COSTA RICA Y CHILE PARA LA INDUSTRIA ALFA

Una vez conocidas y analizadas las alternativas de mercado de calzado en Colombia, Costa Rica y Chile, es indispensable que la empresa ALFA, estructure su proyecto de exportación, de manera tal que atienda la demanda en forma oportuna y total, los requerimientos de calzado de los mercados a los cuales pretende ingresar, buscando eliminar los obstáculos que pudieran presentarse en la exportación y en la apertura de nichos de mercado.

Ahora bien, dentro del proyecto de exportación, ALFA deberá tomar como puntos primordiales, los siguientes:

4.1. Los tipos de calzado a exportar.

En primer lugar, ALFA deberá definir los tipos de calzado más convenientes para la exportación, analizando los datos de las importaciones de las fracciones arancelarias más demandadas por los importadores colombianos, costarricenses y chilenos de los últimos años e identificando su calificación en la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), así como los requisitos que deben cumplirse para llevar a cabo la exportación.

Posteriormente, deberá analizar sus líneas de producto y la capacidad de producción con que cuenta, con el objeto de saber con precisión las cantidades de pares que puede ofrecer a las empresas de Colombia, Costa Rica y Chile sin contratiempo alguno, manteniendo constantemente controles operativos de calidad.

Si de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado realizados previamente, ALFA se percata de que no tiene calzado adecuado al gusto y

necesidades de la población de los lugares que pretende exportar, deberá crear nuevos diseños, apegados a los requerimientos identificados, toda vez que, un diseño no agradable a la vista ni tampoco cómodo, no será aceptado en ninguno de los mercados latinoamericanos a los que se pretende incursionar.

En el diseño del calzado deberá tomarse en consideración: variedad de modelos, colores y precios, a fin de abarcar un número mayor de distribuidores en cada país.

Asimismo, la comodidad del calzado es un aspecto imprescindible, que no debe descuidarse, porque el zapato bonito y económico que no sea cómodo no tendrá aceptación ni demanda.

Otro aspecto es atender las necesidades de calzado de diferentes niveles socio-económicos (bajo, medio y alto).

El mejoramiento constante del calzado que exporte ALFA es otro punto importante; objetivo que se logrará realizando investigaciones periódicas para conocer las preferencias de los consumidores para hacer los cambios necesarios a cada tipo de calzado, para que sean más durables, atractivos y de mejor calidad o similar a la ofrecida por la competencia en precio y calidad, garantizando así las ventas y el prestigio de la marca de calzado de la empresa ALFA.

Es viable promocionar el calzado utilizando un catálogo para dar a conocer los tipos de calzado para hombres, mujeres y niños, a los importadores y distribuidores de calzado en los tres países en los que se pretende incursionar, con el propósito de proyectar la mejor imagen y buscando, poco a poco, conseguir pedidos de calzado, informando detalladamente la variedad de los tipos de calzado, colores, precios y condiciones de pago, no olvidando otro aspecto importantísimo: que el calzado mexicano por la firma de tratados de libre comercio, está libre de aranceles (Chile) y en el caso de Colombia y Costa Rica son aceptables, deduciéndose que el

calzado de ALFA tiene trato preferencial y por ende, mayor oportunidad de competir en los mercados nacionales de estos países.

ALFA debe contar con medios suficientes para almacenar y empacar el calzado, así como el embalaje adecuado para protegerlo, facilitando su maniobrabilidad, clasificación y selección.

Otro aspecto importante es la comercialización, donde ALFA exhiba de manera atractiva en ferias nacionales su producto para que capte la atención de los importadores y distribuidores de Colombia, Costa Rica y Chile y aumente sus ventas. Debe tenerse presente que exhibir adecuadamente el calzado en cadenas de zapaterías, tiendas departamentales y boutiques, redundará en beneficios para la empresa mexicana.

4.2. Estrategias de exportación a los mercados de calzado en Colombia, Costa Rica y Chile.

La primer estrategia que debe poner en práctica ALFA es conocer el terreno en el que desea competir, consiguiendo de los importadores de Colombia, Costa Rica y Chile, información abundante y veraz de sus necesidades y formas de negociar.

Otras estrategias serán:

- * Hacer concesiones menores al inicio de las negociaciones.
- * Flexibilidad en los precios.
- * Ofrecer seguridad y confianza.
- * No hacer promesas que no se cumplirán.
- * Mantener contacto directo, cordial y continuo con el importador.

4.3. La calidad del calzado.

En primer lugar, ALFA deberá conocer los criterios de calidad en los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile, tomando en consideración los segmentos de alto, medio y bajo nivel económico a los que es posible ingresar.

Se debe tener presente que la calidad va asociada al precio del calzado y por ello, no todos los segmentos del mercado pueden tener la misma calidad.

4.4. Costo de comercialización del calzado.

El costo del calzado de exportación de la empresa ALFA debe ser el mínimo, toda vez que ni los gastos de publicidad, ni los impuestos de importación, ni el flete deben afectar el costo final del calzado de exportación; por ende, es importante reducir al máximo los costos de materia prima, mano de obra, gastos financieros y de administración.

ALFA debe promoverse pero asimismo debe ahorrar gastos innecesarios, estableciendo el precio acorde al valor de fabricación y comercialización de cada tipo de calzado, considerando un límite inferior y otro superior del precio de venta, manejando con elasticidad esta diferencia y llegando así a determinar el precio real para exportar.

Los gastos más importantes que la empresa debe considerar están el empaque, el embalaje, los faxes, llamadas telefónicas, gastos portuarios, utilidad, fletes internos, optimización de la carga en el almacén de la empresa, almacenaje local previo, tramitación de documentos (certificados, gastos bancarios: financiamientos y confirmaciones), transporte nacional (incluyendo maniobras), renta de equipo especial, gastos de despacho aduanal y derecho de trámite aduanero, toda vez que influyen en el precio óptimo final.

4.5. Cláusulas del contrato.

La empresa ALFA al realizar una negociación de comercio exterior debe asegurar el pago de la venta a través de realizar un contrato contra los riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del importador, estableciendo varias cláusulas en el contrato:

La cláusula de entrega de la mercancía, establecerá tanto la fecha de entrega como el lugar específico, determinando la responsabilidad del exportador en cuanto a los riesgos y daños que sufra el calzado durante el trayecto de México a Colombia, Costa Rica y Chile.

La cláusula de impuestos, comprometerá al exportador e importador a efectuar los trámites aduaneros que les corresponden para el desaduanamiento del calzado tanto en México como en los países mencionados.

La cláusula compromisoria hará efectiva la ejecución y cumplimiento del contrato, a través de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COPROMEX), en caso de que el exportador o importador se retractaran.

Los datos del comprador y vendedor deberán ser completos, anotando los nombres del importador y exportador, razón social y domicilio para no evadir ninguna responsabilidad.

La cláusula de forma de pago establecerá y garantizará el pago a través de una carta de crédito, especificando el término de venta negociado entre importador y exportador para liquidar la factura y los intereses moratorios, así como los montos que resulten por cláusulas de penalización.

4.6. Financiamiento de exportación.

Una vez negociado el volumen de calzado a exportar, ALFA solicitará a BANCOMEXT o a NACIONAL FINANCIERA, le otorgue el financiamiento para exportar, instituciones que establecerán los lineamientos para el pago de las tasas de interés y la apertura de la línea de crédito en dólares, la fecha en que pagará la empresa, las parcialidades de financiamiento y la tasa de interés

4.7. Seguros.

La empresa ALFA al exportar el calzado a Colombia, Costa Rica y Chile debe negociar con la empresa importadora quien va a asegurar el embarque del calzado, contratando un seguro por viaje completo o solo por recorrido específico, desde el puerto marítimo de salida de la aduana de México a la entrada de la aduana del país importador (Colombia, Costa Rica y Chile) o hasta el lugar de su destino final (el almacén de la empresa importadora), para prevenir o resarcir las pérdidas o daños materiales que sufra el calzado durante su traslado, estableciendo en el contrato la suma máxima de responsabilidad; es decir, el valor total del calzado en la factura, considerando el flete, los impuestos de importación y los gastos de la exportación.

El seguro de crédito de exportación protege a la exportadora ALFA contra la falta de pago de los créditos concedidos a los importadores, cubriendo una indemnización en caso de pérdidas o riesgos originados por la incapacidad financiera de los importador, propiciando un clima de seguridad para estimular las exportaciones de los empresarios de ALFA en los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile.

Si ALFA contrata un seguro sobre riesgos comerciales, se protege de los riesgos originados por la incapacidad financiera del importador cubriendo sus deudas cuando exista una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o acto jurídico que impida el cobro de la póliza o cuando la empresa importadora se encuentre en una difícil situación económica resultado de una acción jurídica en su contra para

recuperar el crédito o cuando transcurran seis meses desde el vencimiento de la factura y no se hayan podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas.

4.8. Estrategias de promoción en los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile.

Una vez que la empresa ALFA se inicie en la exportación de calzado, debe utilizar estrategias para promoverse y crecer como exportadora de calzado en los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile, consultando mensualmente las publicaciones de BANCOMETX en las que aparecen oportunidades con importadores que quieran negociar los volúmenes del calzado que ofrece.

Debe solicitar a BANCOMETX que boletine las características principales de la empresa ALFA de calzado otorgando los datos del volumen de calzado que puede exportar y el precio FOB, la cual promoverá por las distintas consejerías comerciales, esperando que una posible empresa importadora se interese.

ALFA debe identificar y utilizar los canales de distribución menos costosos y la vía más accesible al mercado, recurriendo a las oficinas comerciales de las embajadas de Colombia, Costa Rica y Chile, para obtener mayor información sobre empresas importadoras de calzado.

Asimismo, la empresa ALFA debe realizar publicidad de las ventajas y cualidades que tiene el calzado que ofrece, comparándolo con los calzados con los que compite en el mercado de estos países, utilizando revistas o publicidad directa a través de correo, radio y televisión, donde el medio publicitario a utilizar dependerá de las características del tipo de calzado y de la seriedad con que se exporte y a donde se dirija finalmente.

4.9. Términos de venta.

Los incoterms son mecanismos jurídicos internacionales, que permiten estipular los derechos y obligaciones tanto de la empresa ALFA como del importador de Colombia, Costa Rica y Chile en la negociación internacional, estableciendo en el contrato de compraventa, el envío de los documentos para el desaduanamiento, la certificación de entrega del calzado, determinando si el exportador o importador asume los gastos y riesgos hasta el momento de la entrega, fijando el lugar y el momento en que se producirá la entrega de las mercancías y la obligación del pago del importador.

FOB (libre a bordo).

Este término de venta consiste en que la empresa exportadora de México se va a encargar de colocar la mercancía en un buque en el puerto de embarque escogido por la empresa importadora de Colombia, Costa Rica y Chile, donde los gastos hasta colocar la mercancía en el buque, serán por cuenta de la empresa exportadora.

En esta modalidad la empresa importadora tendrá que asumir todos los riesgos de pérdida o daño del lugar de salida del país de la empresa exportadora hasta la llegada al país destino, término que se usa para el transporte marítimo.

CIF (costo, seguro y flete).

En este mecanismo, la empresa importadora pagará los gastos del flete marítimo al recibir el calzado de la empresa exportadora en el puerto específico acordado del país de salida.

La empresa importadora contratará un seguro contra riesgos, pérdida o daños de la mercancía a bordo del barco, que tendrá vigencia durante su transportación. La póliza deberá cubrir el valor total de la mercancía. ⁶⁸

4.10. Distribución de calzado de México a Colombia, Costa Rica y Chile.

Transporte.

El transporte permite que la empresa importadora tenga oportunamente el calzado en el estante y a buen precio.

La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional, para competir en los mercados internacionales; por ello, es importante efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte para los productos manufacturados, atendiendo a factores tales como peso y volumen.

El transporte es el costo más representativo para fijar el precio final; se deben considerar varios factores para elegir el medio de transporte, ya que si el servicio del transportista es irregular, difícilmente ALFA realizará la entrega a tiempo y por ende, tendrá quejas de sus clientes e incluso, la pérdida de ellos.

Para el transporte es necesario considerar en la negociación, cuál será el recorrido del calzado.

Los medios que se utilizan son los siguientes:

- Desde la fábrica hasta el puerto o al aeropuerto de salida: tren, camión, combinación de éstos.

⁶⁸ Cfr. BANCOMEXT. Formación del Precio de Exportación. Serie de documentos técnicos. Pág. 25.

- Desde el puerto o al aeropuerto de salida o del puerto al aeropuerto de llegada: barco o avión.

- Desde el puerto o el aeropuerto de llegada, hasta el almacén del comprador final: tren, camión, barcaza, piggy-back (semirremolques en forma de tren), multimodal.

Asimismo, ALFA debe tener en cuenta la manera en que el importador desee recibir el calzado en camión cerrado o en camión plataforma.

Si la lluvia, el hielo, la nieve o el calor perjudica la carga, habrá que optar por un semirremolque de caja o contenedores.

Se debe considerar también el costo financiero de capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega, cuando éstos son elevados, para reducirlos; mientras más lento es un transporte, más bajas son sus tarifas y el costo financiero se eleva por el inventario requerido.

El valor unitario, el peso y el volumen del producto tienen mucha importancia en los costos de transporte. Las relaciones *valor-peso* y *valor-volumen* son variables fundamentales para tomar una decisión. Los productos con una relación *valor alto - peso bajo* o *valor alto - volumen bajo*, en donde los costos del transporte tienden a reducirse, en tanto que los de inventarios aumentan.

El tráfico de mercancías.

El representante legal de la empresa ALFA que realiza la exportación, se debe encargar de la planeación de los embarques, como de la contratación de contenedores, seguros, fianzas y servicios con los agentes aduanales y realizar los

trámites correspondientes, obteniendo los documentos necesarios para llevar a cabo la exportación.⁶⁹

4.11. Formas de pago.

La empresa ALFA al realizar una operación de comercio exterior, debe elegir la forma más adecuada para cobrar la transacción comercial, negociando con la empresa importadora las condiciones de venta, el precio del calzado y el plazo.

En algunas exportaciones mexicanas los pagos se realizan a través de cheques, por lo que puede ser una opción para la empresa ALFA cuando entre los contratantes existe suficiente confianza y se cobrarán sin dificultad; sin embargo, si en las operaciones nacionales los Bancos no pagan los cheques por la falta de fondos para cubrir la cantidad establecida, con mayor razón en los Bancos extranjeros, motivo por el cual, el pago vía cheque no es confiable.

Ahora bien, cuando ALFA opte por el pago de la importación, aceptando cheque del importador, deberá poner atención a:

- Que anoten correctamente el nombre del beneficiario y que las cantidades con número y letra coincidan, presentando el documento de crédito sin enmendaduras o alteraciones.

Si la empresa ALFA decide utilizar el servicio de cobranzas bancarias internacionales, el representante legal de la empresa ALFA debe acudir al Banco de su localidad y solicitar el servicio de cobranza internacional, indicándole por escrito qué gestiones debe realizar, dándole instrucciones exactas para facilitar el manejo de la exportación, llenado formatos preimpresos y entregándole el documento representativo de la exportación (pagaré).

⁶⁹ BANCOMEXT. Distribución del Producto. 1995. Pág. 21.

Un pagaré constituye el título de crédito ideal para documentar los compromisos de un deudor, ya que su obligación queda manifiesta en el cuerpo del documento con la típica leyenda: **Debo y pagaré...** que, legalmente, agrupa en una misma persona las características de suscriptor (esto es: quien elabora y firma) y, complementariamente, queda obligado a pagar (comprometiéndose a ello mediante su promesa incondicional de pago inserta en el propio documento).

Adicionalmente, los pagarés son exigibles tanto por el principal (la cantidad correspondiente especificada en su cuerpo) tanto como los accesorios (el importe de los intereses que también se hubieran mencionado, expresamente, en el pagaré), lográndose así un reconocimiento integral del adeudo.

Con el objeto de que ALFA no quede desprotegida y en un momento dado, el importador no cubra el importe de la mercancía, es prudente que exija a éste que firme un pagaré, que ampare la cantidad total de la compra.

Teniendo ALFA en su poder el pagaré firmado por el importador, lo envía al Banco donde el importador abrió una línea de crédito, para que en caso de incumplimiento, esta institución haga efectivo el título de crédito y reembolse a ALFA la cantidad pactada.

La **carta de crédito irrevocable**, se hace efectiva en el momento mismo en que ALFA embarca la mercancía a exportar; es decir, ALFA tiene la facultad de exigir el pago de la mercancía, cuando la misma ya está embarcada, siempre y cuando el Banco del importador confirme este hecho (esta confirmación representa un costo adicional para el importador) y se cumplan cabalmente los términos, plazos y condiciones pactados.

Por su parte, el **pago posterior al embarque**, consiste en que ALFA recuperará el monto total de la mercancía, días después de que el importador recibe su pedido; es decir, previamente acuerdan que se pagará (por ejemplo) 15 días

después de recibida la mercancía, a través de una **letra de cambio**, garantizando la operación con una carta de crédito confirmada (aprobada por los Bancos de los negociantes).

Debe hacerse notar a ALFA, que operaciones comerciales avaladas por letras de cambio, implican un riesgo considerable; tanto que es necesario respaldarla con un documento adicional, como es la carta de crédito.

La **carta de crédito confirmada**, es un documento que garantiza el pago de la mercancía a ALFA toda vez que, el importador acuerda previamente con su Banco, que en el caso de no tener solvencia en un tiempo determinado, el Banco cubrirá el pago a ALFA, quedando la empresa importadora endeudada con el mismo.

La **carta de crédito irrevocable no confirmada**, es un documento que ALFA jamás deberá aceptar porque ningún Banco respalda al importador y por lo mismo, no tiene garantía alguna de cobrar el importe de su venta.

La **carta de crédito revocable**, es una garantía de pago relativa puesto que, puede revocarse, conciliarse o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al exportador, con el simple hecho que el importador pida su revocación o modificación al Banco del exportador, no surtiendo efecto cuando el Banco del importador haya recibido alguna documentación antes de la orden de revocación.

A fin de que el Banco de la empresa exportadora ALFA, entregue al Banco del importador los documentos, contra el pago del importe total o la aceptación del título de crédito dejando en manos de los Bancos, la elaboración y custodia del título de crédito y en su oportunidad, éste lo presente para su pago, quien realiza el protesto al no obtener la aceptación o el pago del importador.

También la empresa ALFA puede utilizar, la **cláusula de transferencia cablegráfica en la carta de crédito irrevocable**, que consiste en que el Banco del

importador se comprometa en la carta de crédito irrevocable a pagar al Banco del exportador un contra-recibo; es decir, un cablegrama certificado que declare que el importador ya ha recibido del exportador los documentos de embarque y puede cobrar, forma de cobro sujeta a negociación con la prerrogativa al vendedor para que la empresa ALFA obtenga todas las garantías del pago.

La *carta de crédito irrevocable*, es el mejor medio para garantizar el pago de la mercancía a ALFA porque el Banco del importador se compromete con el Banco de la empresa mexicana al cumplimiento del pago, no pudiendo revocarse.⁷⁰

Asimismo, la empresa importadora deberá contemplar que ALFA al exportar el calzado, lo entregue en el tiempo pactado y que su recepción sea exacta.

⁷⁰ Cfr. BANCOMEXT. Modalidades de Pago Internacional. Pág. 54-66.

CONCLUSIONES

PRIMERA. En México, la mayoría de las industrias del calzado son jóvenes, teniendo serias dificultades para iniciarse en la exportación, debido a los resagos tecnológicos y falta de calidad y precio a nivel internacional.

SEGUNDA. El sector textil, ha sido poco competitivo entre los años de 1987 a 1995 en virtud de los descensos provocados por la apertura comercial, las importaciones y el contrabando, así como la crisis económica.

TERCERA. Las circunstancias señaladas en la conclusión anterior, provocaron que la mayoría de las empresas textiles desaparecieran y una minoría se haya visto obligada a producir para exportar a mercados externos, descuidando el interno (entre estos la industria de calzado nacional), puesto que el producir y vender en el país, para muchas de ellas no era costeable en virtud de la crisis económica, motivo por el cual, prefirieron importar los insumos textiles, transformarlos y venderlos a las empresas de los Estados Unidos, Centro y Sudamérica.

CUARTA. Debe destacarse que aunado a los factores señalados, el descenso sufrido por las empresas del sector textil se debió a las siguientes causas: se hallaban bajo un sistema paternalista, no contaban con tecnología adecuada e ignoraban la existencia de mecanismos de apoyo financiero, teniendo como lógica consecuencia, ofrecer fibras textiles de baja calidad y a precios no competitivos a las industrias del calzado.

QUINTA. Uno de los problemas que enfrenta la mayoría de las empresas del calzado (incluso ALFA), es el retraso en el suministro de fibras

textiles; por ello, es necesario que conozcan a los proveedores de materia prima textil y concerten quedando claramente estipulado el compromiso de suministrar tales insumos a tiempo, evitando se detenga la producción.

SEXTA. El suministro de fibras textiles para la industria del calzado se ha realizado a través de importaciones, más que de la producción nacional, provenientes en su mayoría de Asia y Estados Unidos de Norteamérica, en virtud de ofrecer mayor calidad y precio.

SEPTIMA. Debido a la recesión de 1994 y al insuficiente apoyo de gobiernos anteriores, la industria del calzado se vio en una situación difícil y desafortunada, desapareciendo la mayoría de las mismas y por no contar con financiamientos para realizar sus exportaciones no pudieron sobrevivir.

OCTAVA. Afortunadamente, la situación ha cambiado y el gobierno vigente se ha propuesto apoyarla, brindándole suficientes financiamientos a través de programas establecidos en SECOFI, NACIONAL FINANCIERA y BANCOMEXT, por conducto de la Banca, arrendadoras financieras, casas de factoraje y Uniones de Crédito, permitiendo que la mayoría de las empresas del sector textil importaran tecnología y produjeran e importaran materia prima textil y así pudiesen suministrar a las industrias del calzado nacionales de exportación, enfrentando a las extranjeras, además de concederles preferencias arancelarias para adquirir equipo, disminuyendo los costos de las cuotas compensatorias.

NOVENA. A partir de 1992, la mayoría de las industrias del sector textil han podido liberarse poco a poco de su estancamiento y deudas fiscales y financieras, puesto que se están modernizando, toda vez que según

cifras oficiales, desde 1985 hasta la fecha, las pequeñas y medianas empresas del sector textil, han invertido 300 millones de dólares en maquinaria.

DECIMA. Los servicios más provechosos para la industria del calzado ALFA, ofrecidos por BANCOMEXT, son los siguientes: asesoría en régimen legal y arancelario; formulación del precio de exportación del producto en los mercados de Chile, Colombia y Costa Rica; contratos de compraventa; beneficios de los acuerdos comerciales con dichos países; así como asistencia técnica al importar maquinaria y utilizar el programa financiero.

DECIMA PRIMERA. De los mecanismos más utilizados para que importe fibras textiles el sector textil a la industria del calzado ALFA, existe el conocido como la Industria Maquiladora de Exportación y el PITEX (Programa de Importación Temporal), siendo hoy en día, el más utilizado (junto con el de la industria maquiladora de exportación) para importar temporalmente insumos y exportar productos terminados, debido a que otorga más facilidades administrativas a todos los proveedores.

DECIMA SEGUNDA. El PITEX, sólo podrá ser aprovechado por las empresas del sector textil proveedoras de la industria del calzado que:

- a). Se comprometan a cumplir las condiciones estipuladas (tales como que los estados financieros sean dictaminados por un auditor externo, en los términos del artículo 52 del Código Fiscal de la Federación);
- b). Lleven un sistema de costeo y
- c). Especifiquen en el documento la cantidad extranjera de materia prima que se exporta.

DECIMA TERCERA. La descapitalización y hasta la quiebra de las empresas, ha sido provocado por el desconocimiento real de precio y calidad de las fibras textiles que ofrecen diversos países, en virtud de

que previamente no se efectúan investigaciones de mercado; por ello, es necesario indagar minuciosamente quienes son los países que ofrecen mejores precios, calidad y condiciones de pago y una vez que los proveedores de la empresa ALFA se registren, es procedente contactar con los exportadores más adecuados e iniciar negociaciones.

DECIMA CUARTA. Los exportadores más destacados a nivel mundial son los asiáticos, específicamente los japoneses, quienes ofrecen mejores precios y calidad que Estados Unidos de Norteamérica y Taiwan.

DECIMA QUINTA. Los trámites para importar, son los siguientes:

a). La factura comercial; b). La lista de empaque; c). La orden de embarque; d). El certificado de origen; e). Conocimiento de embarque marítimo; f). La póliza de seguros.

DECIMA SEXTA. Los canales de distribución constituyen un factor estratégico para incursionar en los mercados internacionales y en cada país representan modalidades específicas. En el caso de México, se tienen dos tipos para los exportadores: a). Los importadores directos y b). Los minoristas.

DECIMA SEPTIMA. El éxito de la exportación, no solo depende de los canales de distribución elegidos, sino de la utilización del medio de transporte idóneo.

DECIMA OCTAVA. Cuando se es inexperto en las exportaciones y no se tiene suficiente confianza para negociar, el pago más conveniente en estos casos, es la carta de crédito irrevocable, porque el costo de comisiones y gastos es aceptable y existe la seguridad absoluta de que el Banco del importador pagará sin demora alguna.

Se debe tener presente, que la carta de crédito irrevocable, es el mejor medio para garantizar el pago de la mercancía a ALFA porque el Banco del importador se compromete con el Banco de la empresa mexicana al cumplimiento del pago, no pudiendo revocarse.

DECIMA NOVENA. Es primordial que el importador se asegure que los Bancos que ofrecen las cartas de crédito, cumplan con la calificación crediticia que las propias instituciones asignan a otros para operar esta modalidad de pago. Asimismo, el importador deberá conocer las comisiones por el servicio y los plazos aceptables para el pago, evitando de esta forma, posibles fraudes.

VIGESIMA. En la Carta de Crédito, los gastos más frecuentes por comunicación son los que se originan durante el envío, la decodificación, la transcripción de mensajes y por la revisión de documentos. De acuerdo a lo anterior, una carta de crédito a la vista, pagadera en una sola exhibición, en la que intervengan dos Bancos y vigente 180 días, costará 2.1 % USD al millar.

VIGESIMA PRIMERA. El éxito o fracaso de las empresas nacionales en el extranjero, depende de que el estudio realizado sea confiable, pues de lo contrario, en ausencia de información segura y veraz, la empresa prospecta a exportar tendrá serios perjuicios.

VIGESIMA SEGUNDA. Los requerimientos principales para que la empresa ALFA, pueda realizar la exportación del calzado son los siguientes:

- a). Registrarse ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; b). Solicitar líneas de crédito ante el Banco adecuado, para realizar contratos de exportación; c). Entregar la factura comercial a los

importadores; d). Presentar el pedimento de exportación; e). La lista de embarque; f). El conocimiento de embarque; g). El certificado de origen del calzado y h). La *póliza de seguros*.

VIGESIMA TERCERA. Las razones principales que motivaron a ALFA a elegir los mercados de Colombia, Costa Rica y Chile para exportar, son: a). Cercanía; b). Costumbres afines; c). Ventajas derivadas de la firma de tratados de libre comercio; d). Porcentaje considerable de clientes potenciales y e). Gastos de operación menores.

VIGESIMA CUARTA. Una vez conocidas y analizadas las alternativas de mercado de calzado en Colombia, Costa Rica y Chile, es indispensable que la empresa ALFA, estructure su proyecto de exportación, de manera tal que atienda en forma oportuna y adecuada, los requerimientos de calzado del o los mercados a los cuales pretenda ingresar, buscando eliminar los obstáculos que pudieran presentarse en la exportación y en la apertura de nichos de mercado.

VIGESIMA QUINTA. Los puntos primordiales del proyecto de exportación de ALFA son:

a). Los tipos de calzado a exportar; b). La calidad del calzado; c). Costos de comercialización del calzado; d). Cláusulas del contrato; e). Financiamiento de exportación; f). Seguros; g). Términos de venta; h). Distribución de calzado y i). Formas de pago.

A N E X O S

I. REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCION DE CERTIFICADOS SGP.

Cualquier empresa del sector textil que pretenda importar fibras textiles de excelente calidad y buen precio, deberá investigar primero cuáles países le ofrecen mejores condiciones en materias primas (tanto en costo como en calidad)

De la investigación que se realizó, se deduce que el proveedor ideal de fibras textiles, a nivel mundial es Japón, porque ofrece mejores condiciones de venta, además de que los japoneses son serios en sus tratos.

Después de que se identificó que Japón es el mejor proveedor, el representante legal de la empresa mexicana del sector textil deberá acudir a las oficinas de SECOFI para llenar el formato que se identifica como ANEXO I, para obtener la autorización de importar de japon fibras textiles y gozar de las preferencias arancelarias en el marco del sistema generalizado de preferencias (SGP)

DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

FOLIO

FECHA



REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS
PARA LA OBTENCION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN SGP

A DATOS DE LA EMPRESA	
NOMBRE O RAZON SOCIAL	
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
DOMICILIO	CALLE, NUM. Y COLONIA
OFICINAS	CIUDAD ENTIDAD C.P.
	TELEFONOS FAX
PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES	NOMBRE
	CARGO EN LA EMPRESA

B DATOS DEL PRODUCTO	
NOMBRE TECNICO 1/	
NOMBRE COMERCIAL 2/	
NOMBRE DEL PRODUCTO EN INGLES	FRACCION ARANCELARIA DE EXPORTACION 1/ <input type="text"/>
USO DEL PRODUCTO	
BREVE DESCRIPCION DEL PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO EN	
EL PAIS (SI ESTE ESPACIO ES INSUFICIENTE UTILICE UNA HOJA EXTRA)	

1 / Conforme a la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE)

2 / Conforme al utilizado en su factura

Este documento no será aceptado si presenta tachaduras, borraduras ó renglones con información incompleta.

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR

- C**
- a) CONSIGNE LOS COSTOS DEL PRODUCTO POR UNIDAD DE EXPORTACION, ENTENDIENDO POR ESTE CONCEPTO LA UNIDAD QUE UTILIZARA PARA FACTURAR LA EXPORTACION (TONELADA, KILO, PIEZA, ETC.....).
- b) CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS NACIONALES INCORPORADOS POR UNIDAD DE EXPORTACION DEL PRODUCTO, VERIFIQUE QUE LOS TOTALES COINCIDAN CON LO DECLARADO EN EL CUADRO "F" DE ESTE CUESTIONARIO.
- c) SI LOS INSUMOS IMPORTADOS PROCEDEN DEL PAIS AL QUE REALIZARA LA EXPORTACION, VERIFIQUE SI SU PRODUCTO PUEDE ACOGERSE AL ESQUEMA DE "ORIGEN ACUMULATIVO", EN CUYO CASO AUMENTARIA EL VALOR ACREDITABLE DE LA MERCANCIA LA OFICINA DE SECOFI PUEDE INDICARLE LOS REQUISITOS NECESARIOS.
- d) EL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA PUEDE INCLUIR: PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD, INSPECCION, ANALISIS Y CONCEPTOS SIMILARES, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES ESPECIFICAMENTE AL PRODUCTO DE EXPORTACION.
- e) SI EN LA INTEGRACION DE ESTA ESTRUCTURA DE COSTOS NO ES APLICABLE ALGUN RENGLON DE LA MISMA, FAVOR DE INDICARLO

CONCEPTOS		VALOR EN DOLARES POR UNIDAD DE EXPORTACION		
		UNIDAD DE EXPORTACION:		
		ORIGEN		
		(A)	(B)	(C)
		NACIONAL	EXTRANJERO	TOTAL
1	MATERIAS PRIMAS, PARTES Y PIEZAS (INSUMOS)			
2	COMBUSTIBLES (ENERGIA ELECTRICA, COMBUSTOLEO, DIESEL, ETC.)			
3	MATERIALES AUXILIARES (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE ETC.)			
4	MANO DE OBRA DIRECTA			
5	DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6	COSTO DIRECTO (suma conceptos 1 a 5)			
7	COSTOS INDIRECTOS			
8	COSTO TOTAL EN FABRICA (suma 6 y 7)			
9	PRECIO FRANCO FABRICA			
10	PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION			

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

PAISES PARA LOS QUE SOLICITARA CERTIFICADOS DE ORIGEN

- D**
- a) NO ESCRIBA EN LAS AREAS SOMBRADAS: ES INFORMACION QUE LE SERA PROPORCIONADA POR LA SECOFI.
- b) INDIQUE LOS PAISES PARA LOS CUALES REQUERIRA CERTIFICADOS DE ORIGEN, MARCANDO EL ESPACIO CON UNA "X" A LA IZQUIERDA DEL PAIS O PAISES DE INTERES.
- c) EL "TIPO" DE CRITERIO DE ORIGEN CORRESPONDE AL REQUISITO DE VALOR AGREGADO QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR PARA OBTENER LA PREFERENCIA ARANCELARIA, EL REQUISITO SE DETALLA EN EL CUADRO "E" DE ESTE CUESTIONARIO.
- d) LA SECOFI DEFINIRA EL CRITERIO DE ORIGEN QUE CORRESPONDA AL PRODUCTO CON BASE EN LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO. DICHO CRITERIO DEBERA APARECER EN LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN, EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE.
- e) LA UNION EUROPEA (UE), SE INTEGRA POR: ALEMANIA, AUSTRIA, BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS (HOLANDA), PORTUGAL, REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA Y SUECIA.

PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN EL MARCO DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

PAIS	TIPO	CRITERIO DE ORIGEN
AUSTRALIA		
BULGARIA (1)	1	
CANADA	3	
HUNGRIA (1)	1	
JAPON	2 Y 4	
NORUEGA	2 Y 4	
NUEVA ZELANDA		
POLONIA (1)	1	
REP. CHECA (1)	1	
REP. ESLOVACA (1)	1	
RUSIA (C.E.I.) (1)		
SUIZA	2 Y 4	
UNION EUROPEA	1,3 Y 4	
CERTIFICADO TEXTIL (2)	SI NO	CATEGORIA

	OTROS PAISES	CERTIFICACION

VIGENCIA DEL CUESTIONARIO DE REGISTRO

ANALISTA

SUPERVISOR

(1) EN PROCESO DE CONFIRMAR SU APLICACION
 (2) SOLO EN CASO DE EXPORTAR PRODUCTOS TEXTILES Y DE LA CONFECCION A LA U.E.

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

E

CRITERIO DE ORIGEN

a) VERIFIQUE EL TIPO DE CRITERIO DE ORIGEN QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR CONFORME AL PROCEDIMIENTO QUE CORRESPONDA. PARA REALIZAR EL CALCULO UTILICE, EN LA FORMULA SOLICITADA, LOS DATOS QUE PROPORCIONO EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO

TIPO	PROCEDIMIENTO DE CALCULO:	DATOS DEL CUADRO DE COSTOS	REQUISITO ESPECIFICO
1	INSUMOS IMPORTADOS	$\frac{1B}{\text{PRECIO FOB PUERTO DE EXP. } 10C} \times 100 =$	NO MAS DE
2	INSUMOS IMPORTADOS	$\frac{1B}{\text{COSTO TOTAL EN FABRICA } 8C} \times 100 =$	NO MAS DE
3	INSUMOS IMPORTADOS	$\frac{1B}{\text{PRECIO FRANCO FABRICA } 9C} \times 100 =$	NO MAS DE
4	EL PRODUCTO DE EXPORTACION DEBE ESTAR CLASIFICADO EN UNA PARTIDA ARANCELARIA DIFERENTE A LA DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN SU ELABORACION A NIVEL DE 4 DIGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACION Y CODIFICACION DE MERCANCIAS (REQUISITO DE "SALTO ARANCELARIO") POR EXCEPCION, ALGUNOS PRODUCTOS PUEDEN REQUERIR CONDICIONES ADICIONALES QUE EN SU CASO, SERAN NOTIFICADOS POR LA SECOFI.		

F**DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS NACIONALES UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DEL PRODUCTO**

a) NACIONALES: CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS Y MATERIALES AUXILIARES NACIONALES PUESTOS EN LA FABRICA O BODEGA.

	INSUMOS NACIONALES	FABRICANTE Y/O PRODUCTOR	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS NACIONALES:			

	MATERIALES AUXILIARES NACIONALES (EMPAQUE, EMBALAJE, ENVASE, PINTURA, ETC.)	PROVEEDOR	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
COSTO TOTAL DE LOS MATERIALES AUXILIARES:			

G**DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO**

b) IMPORTADOS: CONSIDERE EL VALOR CIF PUERTO DE DESTINO O CIF PUERTO MARITIMO DE LOS INSUMOS Y MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS AL MOMENTO DE SU ADMISION ADUANAL.

INSUMOS IMPORTADOS		FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION	PAIS DE ORIGEN	VALOR CIF EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS IMPORTADOS:				

MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE, ETC.)		FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION	PAIS DE ORIGEN	VALOR CIF EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
COSTO TOTAL DE LOS MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS:				

<p style="text-align: center;">DECLARACION DEL EXPOTADOR</p> <p>DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO Y EN SUS ANEXOS ES CIERTA; MANIFIESTO CONOCER LAS SANCIONES PREVISTAS POR LA LEGISLACION PENAL APLICABLE A QUIENES INCURRAN EN FALSEDAD DE DECLARACIONES O INFORMES ANTE UNA AUTORIDAD.</p>	<p>NOMBRE DEL RESPONSABLE: _____</p> <p>CARGO EN LA EMPRESA _____ (Nivel Directivo)</p> <p style="text-align: right;">FIRMA _____</p>
--	---

II. PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION: PITEX.

Ya que se obtuvo la autorización para importar de Japón fibras textiles, el representante legal de la empresa mexicana del sector textil llenará el formato del Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX), indicando que su solicitud es de **nuevo registro**; con el propósito de gozar de los beneficios arancelarios que este programa proporciona



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

FOLIO

P I T E X

FECHA DE ENTREGA

PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION

SOLICITUD:

 NUEVO REGISTRO

 PRORROGA

 PITEX QUE PRORROGA:

DE LA OPERACION TOTAL DE LA EMPRESA			
A DATOS GENERALES DE LA EMPRESA			
1. NOMBRE O RAZON SOCIAL			
2. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES			
3. DOMICILIO DE LAS OFICINAS	CALLE Y NUMERO		
	COLONIA O MUNICIPIO		CODIGO POSTAL
	CIUDAD		
	TELEFONO (LADA)		FAX (LADA)
4. DOMICILIO DE LA PLANTA OBJETO DEL PROGRAMA	CALLE Y NUMERO		
	COLONIA O MUNICIPIO		CODIGO POSTAL
	CIUDAD		
	TELEFONO (LADA)		FAX (LADA)
5. ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA			
6 PROGRAMAS SUSCRITOS POR LA EMPRESA ANTE LA SECOFI	PROGRAMA	NUMERO DE REGISTRO	FECHA DE AUTORIZACION

B		PRODUCTOS QUE FABRICA LA EMPRESA	
1.		6.	
2.		7.	
3.		8.	
4.		9.	
5.		10.	
PORCENTAJE DE UTILIZACION DE SU CAPACIDAD INSTALADA (%):			

C		OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA				
<ul style="list-style-type: none"> PARA LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONSIGNE LAS VENTAS TOTALES CONFORME A SUS ESTADOS FINANCIEROS CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y PARA LAS PROYECCIONES, USANDO EL TIPO DE CAMBIO CONSTANTE ANOTADO CONSIGNE, EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONFORME LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS 						
1. VENTAS TOTALES		2. EXPORTACION	3. IMPORTACION	4. SALDO COMERCIAL (2-3)	5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	
MILES DE PESOS	MILES DE DOLARES	MILES DE DOLARES				
AÑOS TRANSCURRIDOS						
1993						
1994						
1995						
PROYECCIONES						
1996						7.50
1997						7.50
1998						7.50
1999						7.50
2000						7.50

D PRODUCTOS Y MERCADOS DE EXPORTACION DE LA EMPRESA	
<ul style="list-style-type: none"> • SEÑALE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO ANTERIOR • SI NO REALIZO EXPORTACIONES EN EL ULTIMO AÑO, MARQUE SOLAMENTE EL ESPACIO "NUEVO EXPORTADOR" 	
1. PRODUCTOS DE EXPORTACION	2. MERCADOS DE DESTINO
3. NUEVO EXPORTADOR <input type="checkbox"/>	

DE LAS OPERACIONES AL AMPARO DEL PROGRAMA	
E SELECCIONE EL CAMPO DE APLICACION DEL PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> • INDIQUE SI EL PITEX QUE SOLICITA SE APLICARA A LA TOTALIDAD DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, A UNA PLANTA O A UN PROYECTO ESPECIFICO, ENTENDIENDO POR PLANTA UNA UNIDAD DE PRODUCCION SEPARADA DEL RESTO DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS DE LA EMPRESA, Y POR PROYECTO, LA FABRICACION DE UN PRODUCTO COMPLETAMENTE DIFERENCIADO DEL RESTO DE LOS ELABORADOS POR LA EMPRESA 	
<input type="checkbox"/>	a. OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA
<input type="checkbox"/>	b. PLANTA. IDENTIFIQUE LA PLANTA: _____
<input type="checkbox"/>	c. PROYECTO ESPECIFICO. DESCRIPCION DEL PROYECTO: _____

F PRODUCTOS QUE EXPORTARA AL AMPARO DEL PITEX	
PRODUCTO	MERCADOS DE DESTINO
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

G**VENTAS REFERIDAS AL CAMPO DE APLICACION DEL PITEX**

- SI EL PITEX SE APLICARA A LA TOTALIDAD DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, VERIFIQUE QUE LOS DATOS DE VENTAS TOTALES Y MERCADO EXTERNO EN ESTE CUADRO CONCUERDEN CON LOS ASENTADOS EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO
- CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y PARA LAS PROYECCIONES, USANDO EL TIPO DE CAMBIO CONSTANTE ANOTADO
- VERIFIQUE QUE LOS TIPOS DE CAMBIO SEAN LOS MISMOS QUE EL CUADRO "C"
- CONSIGNE EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONFORME A LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS

1. VENTAS TOTALES		2. MERCADO INTERNO		3. MERCADO EXTERNO		5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO
MILES DE PESOS	MILES DE DOLARES	MILES DE DOLARES	% DE VENTAS TOTALES	MILES DE DOLARES	% DE VENTAS TOTALES	

AÑOS TRANSCURRIDOS

1993						
1994						
1995						

PROYECCIONES

1996						7.50
1997						7.50
1998						7.50
1999						7.50
2000						7.50

H**BALANZA COMERCIAL DEL PITEX**

* CONSIGNE EL VALOR DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACION E IMPORTACION AL AMPARO DEL PITEX Y DESGLOSE LAS IMPORTACIONES CONFORME A LAS CATEGORIAS DE PRODUCTOS QUE ESTABLECE LA NORMATIVIDAD APLICABLE AL PROGRAMA:

- I. MATERIAS PRIMAS, PARTES Y COMPONENTES
- II. ENVASES Y EMPAQUES
- III.a. COMBUSTIBLES, LUBRICANTES, MATERIAL AUXILIAR Y PERECEDERO
- III.b. REFACCIONES
- IV. MAQUINARIA, EQUIPO, INSTRUMENTOS, MOLDES Y HERRAMENTAL DURADERO
- V. APARATOS, EQUIPOS Y ACCESORIOS DE INVESTIGACION, SEGURIDAD INDUSTRIAL, CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION DE PERSONAL, COMUNICACION, INFORMATICA Y CONTROL DE LA CONTAMINACION AMBIENTAL

* VERIFIQUE QUE EL TOTAL DE EXPORTACIONES COINCIDA CON LOS DATOS ASENTADOS EN EL CUADRO "G" DE ESTE CUESTIONARIO

MILES DE DOLARES

TOTAL DE EXPORTACIONES	IMPORTACIONES							SALDO (EXP - IMP)
	I	II	III a.	III b.	IV	V	TOTAL	

AÑOS TRANSCURRIDOS

1993								
1994								
1995								

PROYECCIONES

1996								
1997								
1998								
1999								
2000								

1996

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

IDENTIFIQUE LAS CARACTERISTICAS DE SU SOLICITUD Y DETERMINE LOS DOCUMENTOS QUE LE CORRESPONDE PRESENTAR

<input type="checkbox"/> NUEVO REGISTRO	
A. FIGURA JURIDICA	
<input type="checkbox"/> PERSONA FISICA	1 y 2
<input type="checkbox"/> PERSONA MORAL	1, 2 y 3
B. TIPO DE PRODUCTOR	
<input type="checkbox"/> TRADICIONAL	4 y 14
<input type="checkbox"/> NUEVO	14
C. TIPO DE EXPORTADOR	
<input type="checkbox"/> TRADICIONAL	
<input type="checkbox"/> DIRECTO	5
<input type="checkbox"/> INDIRECTO	9 y 10
<input type="checkbox"/> NUEVO	
<input type="checkbox"/> DIRECTO	6
<input type="checkbox"/> INDIRECTO	7
D. CAMPO DE APLICACION	
<input type="checkbox"/> TOTAL DE OPERACIONES	18
<input type="checkbox"/> PLANTA	11, 13 y 16
<input type="checkbox"/> PROYECTO ESPECIFICO	12, 13 y 16
E. TRANSFORMACION POR TERCEROS	
<input type="checkbox"/> CUALQUIER TIPO DE TRANSFORMACION	8
<input type="checkbox"/> PRORROGA	1 y 15

1. ANEXOS 1, 2, 2A, 3 y 4 según corresponda, en hojas tamaño carta, sin membrete, sin rubrica conforme a los formatos adjuntos
2. Copia del RFC vigente asignado por la S.H.C.P.
3. Copia del acta constitutiva con los estatutos vigentes
4. Copia de la Declaración del Ejercicio - Régimen General, correspondiente al último ejercicio
5. Relación de pedimentos de exportación del último año, que contenga: Número de pedimento, fecha, descripción de los bienes de exportación, valor en dólares y sumatoria total (*)
6. Contratos, órdenes de compra o documento similar que respalden las proyecciones de exportación especificando valor en dólares
7. Carta compromiso del exportador directo o indirecto en la que se comprometa a adquirir (*) productos elaborados al amparo del PITEX y destinarlos al mercado de exportación.
8. Carta aval solidario de empresa que realice procesos complementarios de transformación o elaboración (*)
9. Carta del exportador directo o indirecto en la que se especifique el valor en dólares que destinará al mercado de exportación
10. Relación de facturas de venta al exportador (*) y/o Contaduría de Exportación emitida por el exportador
11. Domicilio de las plantas de la empresa, mencionando las mercancías que produce (o) de ellas
12. Plano de las instalaciones industriales, en el que se destaque el flujo de los procesos productivos de los bienes por los que se solicita el programa
13. Carta en la que la empresa se comprometa a diagnosticar las operaciones comprendidas en el PITEX en sus estados financieros auditados y a utilizar la maquinaria y equipo exclusivamente para el campo de aplicación solicitado (*)
14. Descripción del proceso productivo
15. Relación de maquinaria ya importada bajo PITEX que contenga la descripción de la mercancía, cantidad y valor en dólares consignados en los pedimentos de importación y copia de (o) de ellos
16. Los documentos listados anteriormente que correspondan de acuerdo a las características del solicitante

(*) Estos documentos deberán presentarse firmados bajo protesta de decir verdad, por el Presidente del Consejo, Director General, Director Financiero o Contralor General de la empresa

I.- MATERIAS PRIMAS PARTES Y COMPONENTES A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA ____ DE ____
ANEXO 1

PRODUCTO DE IMPORTACION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR CADA		DE EXPORTACION			
		TOTAL UTILIZADO	CANTIDAD INCORPORADA	VOLUMEN (1)	UNIDAD DE MEDIDA (2)	MERMAS Y DESPERDICIO	% DEL TOTAL
PRODUCTO DE EXPORTACION:							

(1) MÚLTIPLOS DE CIENTO

(2) LA UTILIZADA PARA EFECTO DE IMPORTACION CONFORME LA LEY DEL IMPUESTO DE IMPORTACION (KGS., LITROS, PIEZAS, ETC.)

III. CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COLOMBIA.

IV. CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA.

V. CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE CHILE (ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA).

Los beneficios adquiridos por la importación de fibras textiles de japon por el sector textil, se traducen en la oportunidad de que la industria del calzado ALFA pueda exportar sus productos con mejor calidad y precio, pudiendo competir en mercados del exterior.

De la investigación de mercados realizada, se dedujo que los países con los que los empresarios de ALFA pueden realizar operaciones comerciales son: Colombia, Costa Rica y Chile.

El siguiente paso es que el representante legal de ALFA acudirá a las oficinas de SECOFI a solicitar un formato de **Certificado de Origen**, que justamente certifica (como su nombre lo indica) que el calzado que se va a exportar efectivamente se ha producido en México por ALFA.

Este certificado de origen ya autorizado se presenta en la aduana (junto con el resto de la documentación solicitada por la Dirección General de Aduanas) para enviar la mercancía que solicita el país importador (Colombia, Costar Rica y Chile).

Los ANEXOS III, IV, y V corresponden a cada uno de los Certificados de Origen de Colombia, Costa Rica y Chile, respectivamente.

Como se observa en el ANEXO V, no se halla especificado que sea un certificado de origen exclusivamente para Chile, por lo que se hace necesario anexar la carátula correspondiente, donde se asentará que se exportará a este país.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)

ANEXO III

Leer e imprimir a con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna rasadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador:	2. Nombre y Domicilio del Productor:	3. Nombre y Domicilio del Importador:
Número de Registro Fiscal:	Número de Registro Fiscal:	Número de Registro Fiscal:

4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)	7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias

10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:
-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.

-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.

-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado.

Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.

Firma:	Empresa:
Nombre:	Cargo:
Fecha:	Teléfono: FAX:

11. Observaciones:

12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL)
(ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA
CERTIFICADO DE ORIGEN**
(Instrucciones al Reverso)

ANEXO IV

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, enmendadura o enmendadura.

1. Nombre y domicilio del Exportador:		2. Período que cubre:		
		Día Mes Año	Día Mes Año	
		De: / /	A: / /	
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método Utilizado (VCR)	9. Otras Instancias
10. Declaro bajo protesta de decir verdad bajo juramento que:				
-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.				
-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.				
-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17.				
Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
Firma Autorizada		Empresa:		
Nombre		Cargo:		
Fecha		Teléfono		fax
Día Mes Año / /				



CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICADO NUMERO

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
Acuerdo de Complementación Económica 17

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. o R.U.T.	R.F.C. o R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

Nº (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DOLLS U.S.

Nº	NORMAS DE ORIGEN (2)

<p style="text-align: center;">DECLARACION JURADA DE ORIGEN</p> <p>DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA</p> <p style="text-align: center;">SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA</p>	<p style="text-align: center;">CERTIFICACION DE ORIGEN</p> <p>CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE</p> <p style="text-align: center;">EN ESTA FECHA</p> <p style="text-align: center;">NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA</p>
--	---

NOTAS AL REVERSO

240-052

BIBLIOGRAFIA

- ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA REPUBLICA MEXICANA, A.C. Aniorm . (Revista). Año 14. No. 164. Vol. XXIX. Abril 1996.
- BANCO DE MEXICO, Sistema Mexicano de Promoción Externa. (SIMPEX).
- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. Guía básica del Exportador Bancomext 1995. Segunda edición. México. 1995.
- BANCOMEXT. Catalogo de Productos y Servicios. 1996.
- BANCOMEXT. Desventajas del Tratado de Libre Comercio con Colombia. 1996.
- BANCOMEXT. Desventajas del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica. 1996.
- BANCOMEXT. Distribución del producto. 1995.
- BANCOMEXT. Formación del precio de exportación. Serie de documentos técnicos.
- BANCOMEXT. Modalidades de Pago Internacional. 1995.
- CAMARA NACIONAL DE COMERCIO. Comercio. Vol. XXXV. 13 de Abril de 1995.
- COLAIACOVO, Juan Luis. Técnicas de Negociaciones. Texto y Aplicaciones Prácticas en el Campo Internacional. Macchi.
- CONTRERAS SALCEDO, Jaime. Industrial Textilero. Revista Negocios Internacionales No. 55. Editada por Bancomext. Octubre 1996.

- DIRECCION EJECUTIVA DE DESARROLLO DE SERVICIOS PROMOCIONALES. Formación del Precio de Exportación. Bancomext. Serie de Documentos Técnicos No. 5. México. 1996.

- GRAN ENCICLOPEDIA LAROUSSE. Ediciones Larousse, S.A. de C.V. México. 1995.

- HERNANDEZ TORRES, José. Guia para iniciarse en la Exportación. Promexa.

- INEGI. Encuesta Industrial Mensual. Departamento de Estadística. (Varios años).

- La Práctica en la Micro, Pequeña y Mediana Empresas. Revista Administrate Hoy 21. Sicco. Año. II. NUM. 21. 1996.

- NACIONAL FINANCIERA. El Mercado de Valores. (Revista) No. 4 Febrero 15. Año LII. 1990.

- NACIONAL FINANCIERA. Memoria Estadística. Departamento de Estadística. (Varios años).

- Nuevo Programa de Apoyo a Exportadores. Revista Administrate Hoy, Año. II. Núm. 21.

- Para El éxito del Emprendedor. Revista Entrepreneur. Vol. 4. Núm. 11. Noviembre 1996.

- Programa de desgravación México - Chile para todos los productos mexicanos.

- Revista Latin trade Vol. No. 11. Diciembre de 1996.

- REYES DIAZ LEAL, Eduardo. Aduanas. Operación en México. Universidad en asuntos internacionales. México. 1964.

- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Apoyo al Programa de Desarrollo Tecnológico a la Industria Textil de Nafin. 1992.

- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Manual de Tramites y Servicios al Público. Programa General de Simplificación de la Administración Pública Federal. 1994.

- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Programa para Promover la Competitividad de la Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección. 1992.

- Servicio Nacional de Información de Mercados.

- VISION / 1 Retoma El Paso la Industria del Calzado. Vol. 87. 15 de Noviembre de 1996.