

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

PLAN DE EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE PIEDRA DE
CANTERA

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

VICTOR HUGO RODRÍGUEZ PÉREZ

DIRECTORA DE TESIS: ROSA MARIA GARCÍA TORRES

MÉXICO D.F

DE 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Este trabajo es el resultado de la colaboración de todas las personas quienes estuvieron conmigo en las buenas y en las malas, en él dejo plasmadas todas las enseñanzas, experiencias y sobre todo el conocimiento para ayudar a nuestra sociedad.

A Dios:

Le doy gracias a Dios por permitirme concluir un ciclo mas en mi vida, por darme vida, fe, voluntad y salud para desarrollarme como un ser humano y estar al servicio de los demás, gracias Dios mío por darme unos padres extraordinarios y únicos.

A la UNAM:

Estoy agradecido con la Universidad Nacional Autónoma de México por abrirme sus puertas al conocimiento, por darme un sin fin de experiencias durante mi estancia en ella, la UNAM ha marcado mi vida para seguir adelante y luchar por mis ideales.

A mis padres y hermano:

Gracias Papa, por tus desvelos, paciencia, fe y un sin fin de cosas que has pasado conmigo desde que era un niño. Me siento muy orgulloso de ti, este proyecto es un homenaje a tu constante labor por convertirme en una persona responsable y disciplinada. Carmelito eres una gran persona, que admiro, siempre fuiste, eres y serás un motivo de superación en mi vida. Gracias Gloria por todo el apoyo que recibí por parte tuya, gracias a los dos por ser pilares en mi preparación académica.

Mamita, compañera, mi amiga fiel, gracias creer siempre en mi, por estar ahí cuando mas he necesitado de alguien en quien descargar mis tristezas, fracasos y victorias, gracias por dedicarme gran parte de tu vida para convertirme en un hombre cabal y seguro. Esta conclusión de mis estudios te lo dedico a ti, a tu esfuerzo día con día en la vida, a tu trabajo diario, a todo lo que has sacrificado en tu vida para apoyarme a mi y a mi hermano, me siento muy orgulloso de ti mamita, gracias por estar a mi lado.

A mis sinodales:

Gracias Profesora Rosa Maria García por creer y poner sus esperanzas en mí para realizar este proyecto. Agradezco la ayuda a cada uno de mis sinodales por sus consejos para la conclusión de este proyecto, les estoy infinitamente agradecido.

Índice	Pág.
Introducción	4
Capítulo 1. Antecedentes comerciales entre México y España	7
1.1 Aspectos económicos de España	7
1.1.1 España en la Unión Europea	10
1.2 Aspectos económicos de México	13
1.2.1 México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte	15
1.2.2 México en el Tratado de libre comercio de la Unión Europea	19
1.3 Relaciones comerciales entre México y España	22
1.3.1 Principales productos exportados e importados entre México y España	24
Capítulo 2. Principales características de la cantera	27
2.1 Descripción del producto	27
2.1.1 Características de la cantera	27
2.1.2 Características de la cantera pizarra	29
2.1.3 Descripción de las artesanías	30
2.1.4 Bienes sustitutos en la piedra de cantera	30
2.1.5 Tipos y colores en la piedra de cantera	31
2.1.6 Subcontratación	31
2.2 La piedra de cantera en la industria de la minería en México	32
2.2.1 La piedra de cantera en México	34
2.2.2 Volumen de la producción de piedra de cantera por entidad federativa	36

2.2.3 La piedra de cantera en la industria de la minería en España	37
2.2.4 Exportaciones e importaciones de la piedra de cantera en relación México con España	39

Capitulo 3. Plan de exportación para artesanías de piedra de cantera a

España	41
3.1 Misión, visión	42
3.2 Objetivos del proyecto	42
3.3 Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)	43
3.4 Localización de posibles clientes para la exportación	44
3.5 Logística para la exportación	44
3.6 Canales de distribución para la exportación	45
3.7 Requisitos y trámites de exportación	46
3.8 Transporte	48
Conclusiones	50
Bibliografía	52
Anexo	53

Introducción

México es un país que posee una serie de tradiciones, costumbres, culturas, lenguas, etnias. Particularmente es una nación rica en expresión artística y colorido lo cual está plasmado en sus artesanías. Cuenta con antiquísimas tradiciones artesanales que han ido pasando por herencia de generación en generación y tiene una diversidad muy amplia dentro de sus artesanías. Dentro de estas tradiciones artesanales está el trabajo y moldeo de la piedra de cantera, que a pesar de las influencias de renovación que acusan en sus rasgos, sigue conservando sus características nacionales, provenientes a las tradiciones propias de las culturas indígenas que prosperaron en las diferentes regiones de la República. La piedra de cantera ha sido utilizada durante siglos como parte del material arquitectónico para palacios, templos, edificios y para toda clase de artesanías ornamentales. Esta piedra natural se presenta en una amplia gama de tonalidades que se adecuan a todo tipo de artesanías lo que da una calidez singular al entorno donde se utiliza.

Las artesanías de piedra de cantera son un trabajo solicitado, al igual que las pinturas realizadas en papel amate, los trabajos en cera, la cerámica, trabajos realizados en madera, la textilería, etc. ; actividades artesanales que están diseminadas por todo el territorio nacional.

Sin embargo, en México la industria de la cantera no ha sido totalmente explotada, por lo que la idea de desarrollar este proyecto es una gran oportunidad en el comercio internacional para los artesanos mexicanos. Así pues, tenemos que se

han exportado artículos artesanales a diferentes partes del mundo a través de turistas que visitan nuestro país, así como por empresas importadoras del exterior que se dedican a la venta de productos de artesanía provenientes de otras naciones.

Con esta investigación se pretende desarrollar una guía de exportación en artesanías de piedra de cantera. Un plan de exportación es una investigación documental en donde se identifica y se analiza el producto que se venderá en los mercados extranjeros, se analiza el mercado meta de destino y las formas de ingresar a éste¹. Como objetivo general se propone un procedimiento a seguir para su exportación a España; con ese afán los objetivos específicos de esta investigación consisten en: promover las artesanías manufacturadas en piedra de cantera para ser comercializadas al mercado español; diseñar una guía para la exportación de artesanías de cantera en el comercio exterior con España; a través del diseño de un plan de exportación con la estructura del diplomado en comercio exterior de la Facultad. Para su desarrollo se estructura de la siguiente manera:

En el capítulo 1 “Antecedentes comerciales entre México y España” se muestra un panorama general de las dos economías para ver su comportamiento en sus principales sectores de la economía, así como las relaciones comerciales que tienen en las exportaciones e importaciones.

En el capítulo 2 “Artesanías en cantera como un producto a comercializar a España” se hace el análisis del producto a comercializar, de igual forma se trata

¹ *Guía básica del exportador*, México, 2003, décima edición, capítulo 1 información básica, Pág. 22.

de analizar el producto, visto desde el punto de la oferta y la demanda en los respectivos países.

En el capítulo 3 se hace la descripción del proyecto y la logística para la exportación de las artesanías de piedra de cantera, así como la localización de los posibles clientes para la exportación y los canales de distribución. Para finalizar se presentan las conclusiones a las que se llegaron en el presente proyecto.

Capítulo 1

Antecedentes comerciales entre México y España.

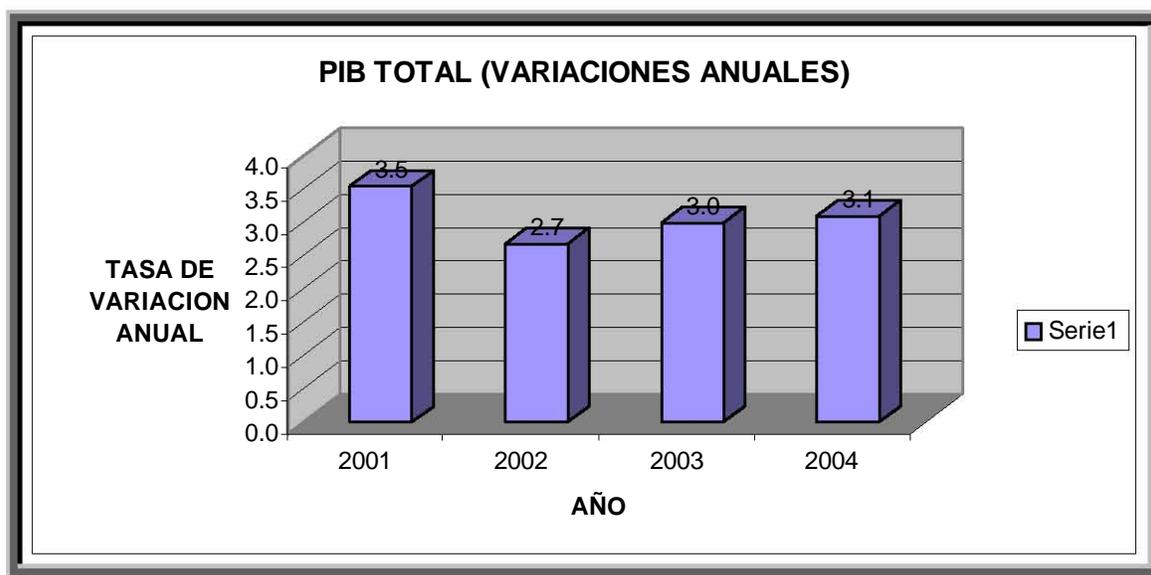
Como bien se sabe las relaciones entre México y España vienen dadas desde la conquista y la colonia, mediante un intercambio comercial, cultural, político y social, el cual fue uno de los pilares para que México empezara una evolución en la economía del país, dentro y fuera de sus fronteras. Sin embargo en la última década el comercio bilateral entre México y España ha alcanzado cifras importantes para ambos países. Más aún, España se ha convertido en puente natural para la introducción de productos mexicanos en el resto de la Unión Europea¹. Por ello estudiaremos los aspectos económicos mas relevantes al interior de las dos economías, a fin de conocer su posición en el curso comercio exterior, así como también se analizará la posición de España en el marco de la Unión Europea, y de México en el marco del TLCAN dado que ambos forman parte de bloques importantes, esto con la finalidad de analizar el entorno macroeconómico y conocer la estabilidad en sus relaciones comerciales de cada uno.

1.1 Aspectos económicos de España

España es una de las principales potencias económicas en Europa, y se caracteriza principalmente por tener un peso especial en la Unión Europea, la variación del PIB de la economía española ha registrado tasas muy diferenciadas

en los últimos años. Su Producto Interno Bruto (PIB) anual ha variado del 2.7 % al 3.5%, lo que ha mostrado una continua desaceleración en los ritmos de crecimiento del Producto debido a la apertura de los mercados, la contracción de los mercados internacionales y la integración de los nuevos países a la Unión Europea. En referente a estas variaciones España ha mantenido un entorno macroeconómico estable² . El PIB per cápita en los últimos años ha ido en ascenso gracias a la expansión de los sectores económicos, principalmente el de servicios, el cual en comparación con la Unión Europea ocupa el lugar 13 como se podrá ver más adelante en los siguientes cuadros. En la siguiente grafica 1 se muestran con detalle las variaciones anuales del PIB del periodo 2001-2004.

**Gráfica 1 Producto Interno Bruto
(Variaciones anuales)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto nacional de estadística, contabilidad nacional de España.2004

² *La Economía Española ante la Unión Monetaria Europea*, José A. Nieto, proyecto editorial síntesis economía, capítulo 13, Los fondos estructurales en España, Pág. 273.

Principales actividades económicas de España

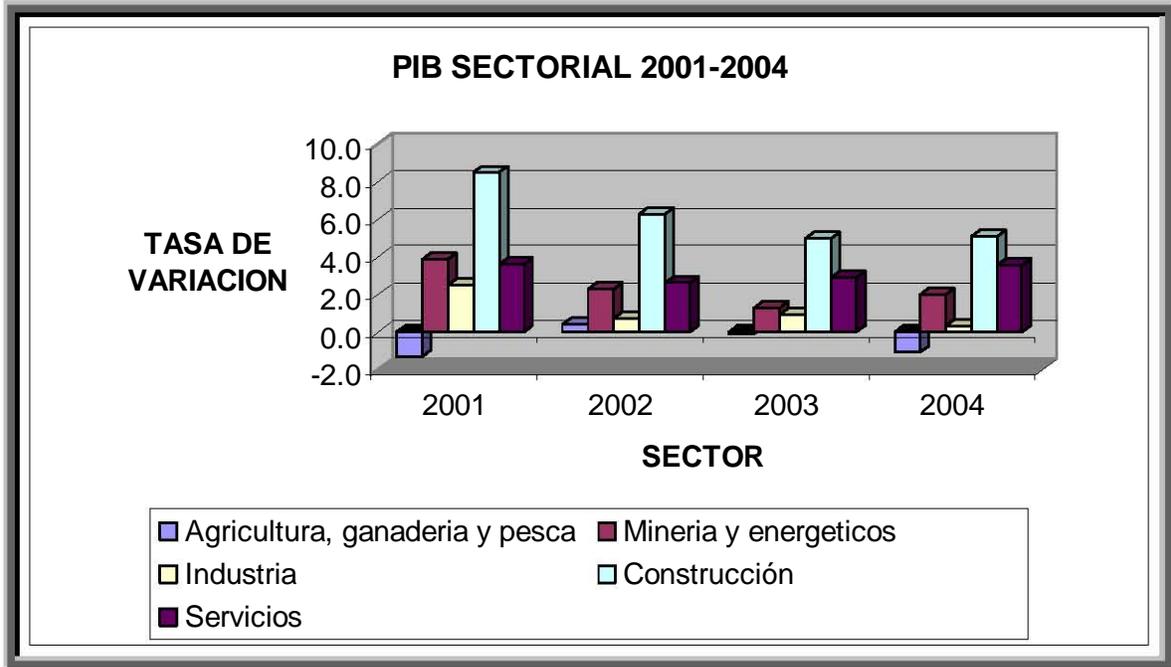
El PIB por sector en España, ha tenido un desempeño dinámico, a pesar de que en este período la agricultura ha sufrido múltiples desequilibrios debido a las intensas sequías de los últimos años en todas las zonas del país. Por otra parte, los motores principales que mueven a la economía española son los energéticos, la industria y la construcción, los energéticos tiene mas peso en este sector ya que su gran desarrollo se debe a la constitución de una política competitiva en el ámbito nacional y al fuerte desarrollo de la formación de la industria de capital, aunado al progreso en las fuentes energéticas y tecnológicas que proveen y soportan el impulso externo e interno de este sector.

El sector servicios ha sido uno de los pilares importantes de la economía española en los últimos años, ya que ha ido en expansión en los sectores financiero comunicaciones y turismo los cuales son parte de un progreso continuo de varios años. En el grafico 2 podemos observar más claramente el PIB por sectores del periodo 2001 al 2004 en España.

Las inversiones en las tecnologías de la informática y la comunicación (TIC) son las que apalancan el desarrollo económico en España, la extraordinaria potencialidad productiva de las TIC afecta de manera positiva a todos los sectores económicos. El crecimiento del uso de los ordenadores y de las redes de telecomunicaciones sigue adelante en la economía de España³.

³*La nueva economía en España*, Jesús Banegas, edit alianza, capitulo1, despliegue de la nueva economía, Pág 51.

Gráfica 2 PIB Sectorial



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto nacional de estadística, contabilidad nacional de España.2004

1.1.1 España en la Unión Europea

España es país miembro de la comunidad europea desde 1986, con esta integración implica una serie de cambios para España como: las reducciones arancelarias, desmantelamiento de barreras administrativas, solidaridad económica, social e ínter territorial ⁴.

Se encuentra situada en el sudoeste de Europa con una población de 44 millones de habitantes, lo que representa el 9.2% de los 455 millones de habitantes de la UE. Colinda al este con Portugal que posee una población de 10.4 millones de

⁴ *Las relaciones de México con la Unión Europea retos y oportunidades*, Eduardo Morales Pérez, edit colegio mexiquense., Segunda parte, España y la Unión Europea : una relación ambigua. Pág. 338

habitantes, al noroeste con Francia que tiene una población de 59.6 millones, Islas Canarias 1.6 millones y al norte de África con Marruecos.

España es un país vasto en cultura, costumbres y tradiciones, lo que le hace situarse como puente comercial con los de la ribera sur del mar Mediterráneo y por tradición histórica y cultural con los países latinoamericanos⁵.

España ocupó en el 2003-2004 el quinto lugar de las economías de la UE con un PIB de 743.46 millones de euros, lo que representó el 7.6% del PIB de la Unión Europea en comparación con sus vecinos: Francia 16% y Portugal 4.6%, los cuales son estados con un nivel de desarrollo económico diferente pero comparten un área importante para la entrada de productos en el comercio europeo como se puede observar en el cuadro 3.

⁵Ibid pág. 354.

Cuadro 1 España en la UE

Estado	Población en millones	PIB (Miles de mill Euro) 2003-04	Posición de acuerdo al PIB per cápita en la UE
<u>Alemania</u>	82,4	2129,2	11
Francia	59,6	1557,2	9
Reino Unido	59,3	1588,7	2
<u>Italia</u>	57,3	1300,9	12
España	44,0	743,0	13
<u>Polonia</u>	38,2	185,2	23
Países Bajos ⁴	16,2	453,8	6
<u>Grecia</u>	11,0	153,5	15
<u>Bélgica</u>	10,4	267,5	7
Portugal	10,4	130,8	17
<u>República Checa</u>	10,2	75,7	19
<u>Hungría</u>	10,1	73,2	20
<u>Suecia</u>	8,9	267,4	8
<u>Austria</u>	8,1	224,3	5
Dinamarca	5,4	187,8	4
<u>Eslovaquia</u>	5,4	28,8	21
<u>Finlandia</u>	5,2	143,4	10
<u>Irlanda</u>	4,0	131,9	3
<u>Lituania</u>	3,5	16,1	24
<u>Letonia</u>	2,3	9,2	25
<u>Eslovenia</u>	2,0	24,5	16
<u>Estonia</u>	1,4	7,4	22
<u>Chipre</u>	0,7	11,3	14
<u>Luxemburgo</u>	0,4	23,5	1
<u>Malta</u>	0,4	4,4	18

PIB en Paridades de Poder Adquisitivo (PPS) dividido por la Población total (UE-25 = 100)
Fuente: Unión Europea. www.es-ue.org

El PIB per cápita de España estuvo situado en el lugar 13 de la Unión Europea en el periodo 2003-2004, ubicándose por debajo de Francia y 21 puntos por arriba de Portugal, países vecinos. Antes de la adhesión de estos países en el 2004,

España se ubicaba en el lugar 11 y este descenso de lugares se explica por el efecto derivado de la adhesión de los nuevos miembros a la Unión Europea, además del apoyo presupuestario de la Unión Europea para sectores estratégicos en su economía⁶.

De igual forma es importante subrayar las redes de comunicación que hay en la UE, las cuales están apoyadas en un alto grado de centros de sistema de computación de datos y, en su caso, equipo de fibra óptica los cuales permiten la transmisión de señales por cable, radio, medios ópticos, navegación por satélite, redes terrestres carreteras, red Transeuropea de Transporte Ferroviario de mercancías, aeropuertos y redes portuarias, que ofrecen una gran oportunidad para el comercio internacional, disminuyendo los tiempos de entrega de mercancías y facilitando un desplazamiento mas rápido y seguro en los canales de comercialización entre España y sus países vecinos.

1.2 Aspectos económicos de México

Durante el periodo 2001 al 2004 la economía mexicana tuvo diferentes contrastes en los aspectos económicos, ya que este espacio marcó un parteaguas dentro y fuera del contorno de la economía nacional. El crecimiento del producto de la economía mexicana ha fluctuado en una tasa de variación anual menor al 5%, que ha propiciado un entorno macroeconómico estable⁷.

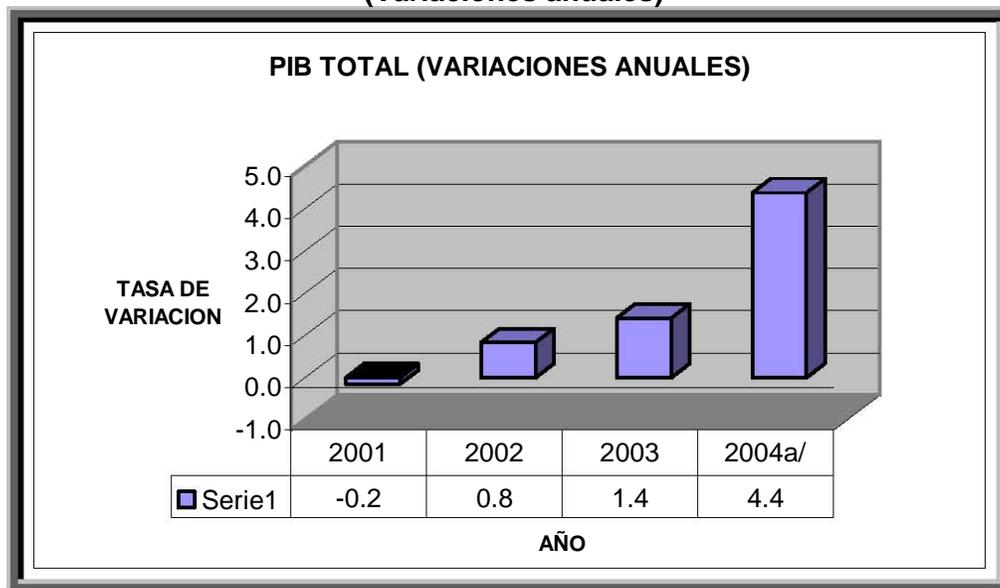
⁶ José A. Nieto, Op. Cit, Pág. 136

⁷ Secretaría de Economía con datos de Banco de México, Periodo 2000-2005, www.economia.gob.mx informe anual abril 2004

A pesar de los cambios en la economía global, la competencia aguda por los países asiáticos y la apertura de mercados en todo el mundo, el ritmo de las actividades sectoriales en México en este periodo se ha mantenido dinámico.

En la gráfica 4 se puede, observar más a detalle las variaciones del Producto Interno Bruto del período 2001-2004.

**Gráfica 3 PIB TOTAL
(Variaciones anuales)**



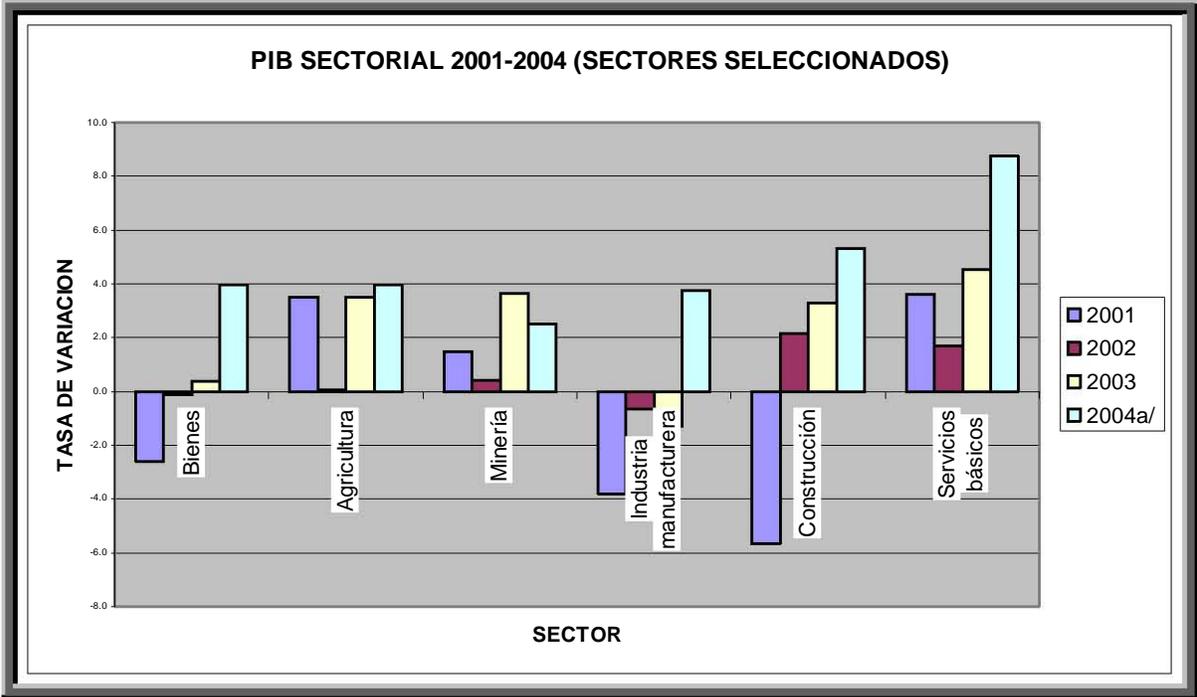
Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con datos del Banco de México.

En cuanto al Producto Interno Bruto por sector en México, el dinamismo ha sido desequilibrado en este período, sin embargo, del 2003 al 2004 logró una recuperación moderada en el nivel de producción.

El sector minero en el entorno internacional en los últimos años se ha mantenido estable, tanto en el incremento del valor de la producción, como de las exportaciones; ambos a causa del alto nivel de las cotizaciones de los principales

metales no petroleros en el mercado mundial; asimismo, estos resultados se vieron respaldados por la expansión del mercado interno de las materias primas mineras. De igual forma, otro de los detonantes activos para la economía mexicana son los servicios. En el sector terciario el comportamiento de las actividades ha sido más productivo tanto en el mercado interno como externo, debido al dinamismo de los servicios (transporte, comunicaciones, financieros, consultoría y comercio), los cuales se expandieron de tasas anuales de 1.7% a más de 8 % como se puede observar en el cuadro 5 del PIB por sectores⁸.

Gráfica 4 PIB Sectorial



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con datos del Banco de México.

1.2.1 México en el Tratado de Libre comercio de América del Norte

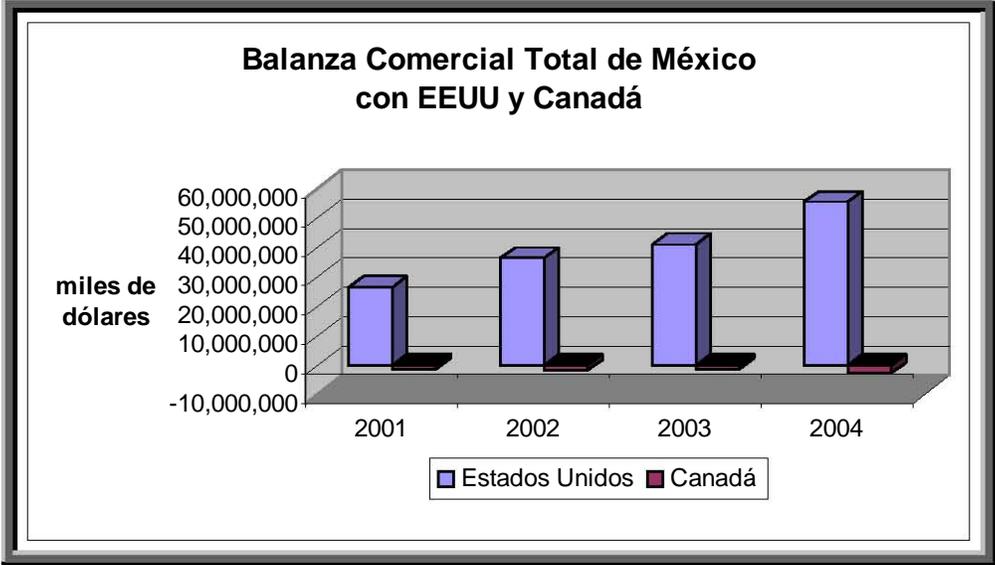
Con las uniones comerciales que se fueron gestando en Asia y Europa, América del Norte no se podía quedar atrás sin competir contra los grandes

⁸ www.economia.gob.mx, Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados sobre la base de datos del INEGI, SHCP, Banco de México y Federal Reserve Bank of St. Louis, EU. la base de datos del INEGI, SHCP, Banco de México. 17/05/06

bloques comerciales lo que dio lugar a la creación del TLCAN, que fue una muestra de la apertura comercial de los mercados, resultado de una congregación de bloques económicos en el mundo a favor de la liberación comercial para incrementar la competitividad, la movilidad del capital, la inversión y la creación de condiciones laborales que favoreciera los intereses de los países signatarios .

En términos generales los resultados de este acuerdo se reflejan en las cifras de la balanza comercial de México con E.U.A y Canadá. En la grafica 6 se refleja de forma clara el país con el cual son mayores nuestras transacciones comerciales.

Gráfica 5. Balanza comercial de México con E.U.A. y Canadá



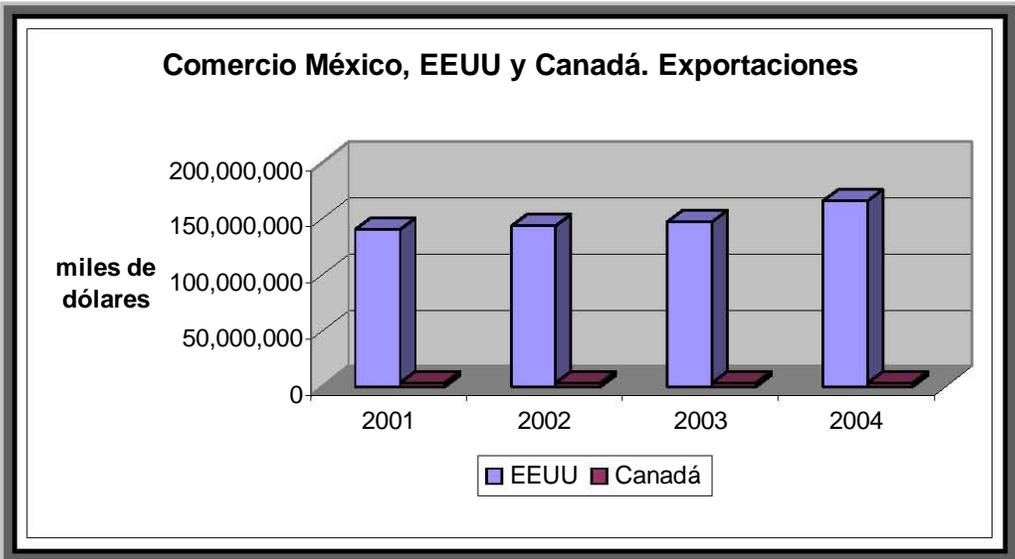
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

En la economía mexicana las exportaciones se han convertido en uno de los pilares del crecimiento económico junto con las remesas, el turismo y la inversión para la generación de empresas, explotación de los recursos naturales, aprovechamiento del capital humano y promoción de productos, resultado de la creatividad del ingenio mexicano como lo son las artesanías en todo su esplendor,

constituyendo así este sector uno de los mas dinámicos de la economía mexicana Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994 el comercio entre México, los E.U.A y Canadá se ha incrementado. En diez años, el comercio total entre México y Estados Unidos aumentó 117 por ciento (cerca de 337 mmd)

El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos había sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo. Sin embargo, en el periodo 2001-2004 China superó a México en participación en las importaciones estadounidenses, con lo cual México pasó de ser el tercer proveedor de E.U.A., al cuarto. En el caso de Canadá, se convirtió en el tercer mercado para los productos mexicanos, detrás de E.U.A y la Unión Europea. México pasó a ser el quinto socio comercial de Canadá como se puede observa en el grafico 7.

Gráfica 6. Comercio de México con E.U.A. y Canadá en el TLCAN Exportaciones

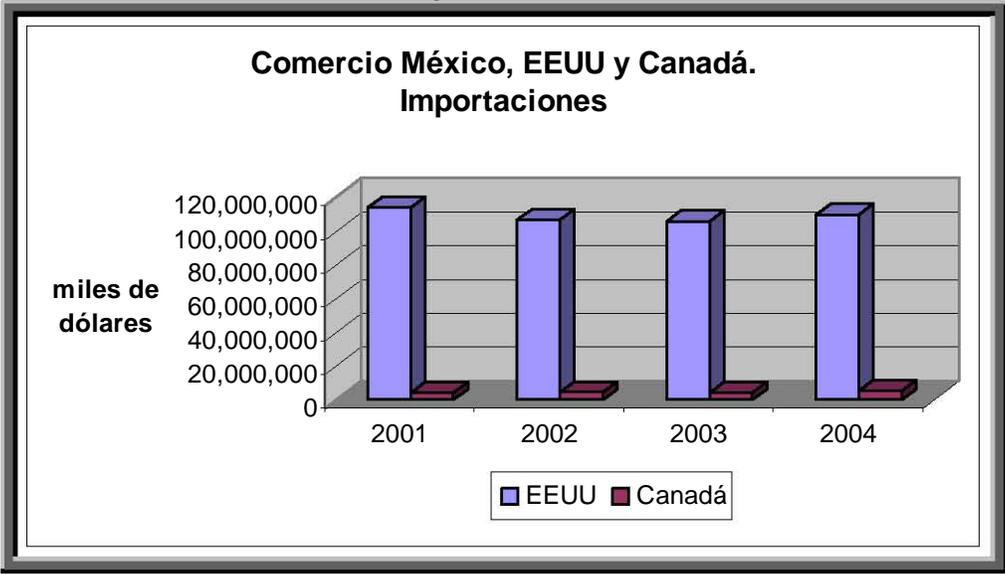


Fuente: Elaboración propia con datos de la secretaría de economía y banco de México.

El gráfico 8 nos muestra el comportamiento de las importaciones mexicanas con respecto a E.U.A y Canadá. El período 2001 al 2002 fue una etapa de recuperación en materia de importaciones en el marco del TLCAN para nuestro país, sin embargo en el periodo 2003-2004 se incrementaron nuevamente.

Las importaciones mexicanas procedentes de E.U.A superaron los 105.6 mil millones de dólares, 2.3 veces la cantidad registrada antes del Tratado. En cuanto a Canadá, para el 2003 las importaciones mexicanas procedentes de Canadá sumaron 4.1 mmd, esto es 3.5 veces la cantidad registrada antes del TLCAN.

Gráfica 7. Comercio de México con E.U.A y Canadá en el TLCAN Importaciones

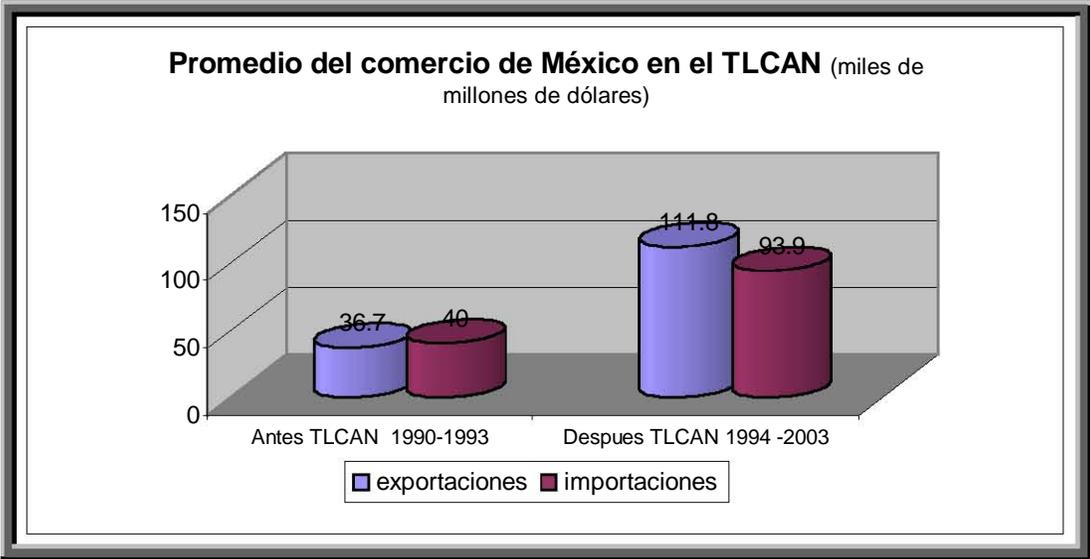


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

Como hemos observado en los gráficos anteriores podemos notar el incremento en el comercio exterior, resultado de la puesta en marcha del TLCAN. Como podemos observar en el gráfico 9 entre 2001 y 2004 el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 8.1 por

ciento, en tanto que las exportaciones totales de México se triplicaron desde la entrada en vigor del TLCAN, hasta alcanzar 165 mil millones de dólares en 2003, la mayor parte de las cuales se dirigen a E.U.A., nuestro principal socio comercial. Asimismo, con E.U.A., previo a la entrada del TLCAN, se tenía una balanza comercial deficitaria, situación que se ha revertido para alcanzar un superávit de más de 41 mil millones de dólares al cierre de 2003.

Gráfico 8. Promedio del comercio exterior de México antes y después del TLCAN.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

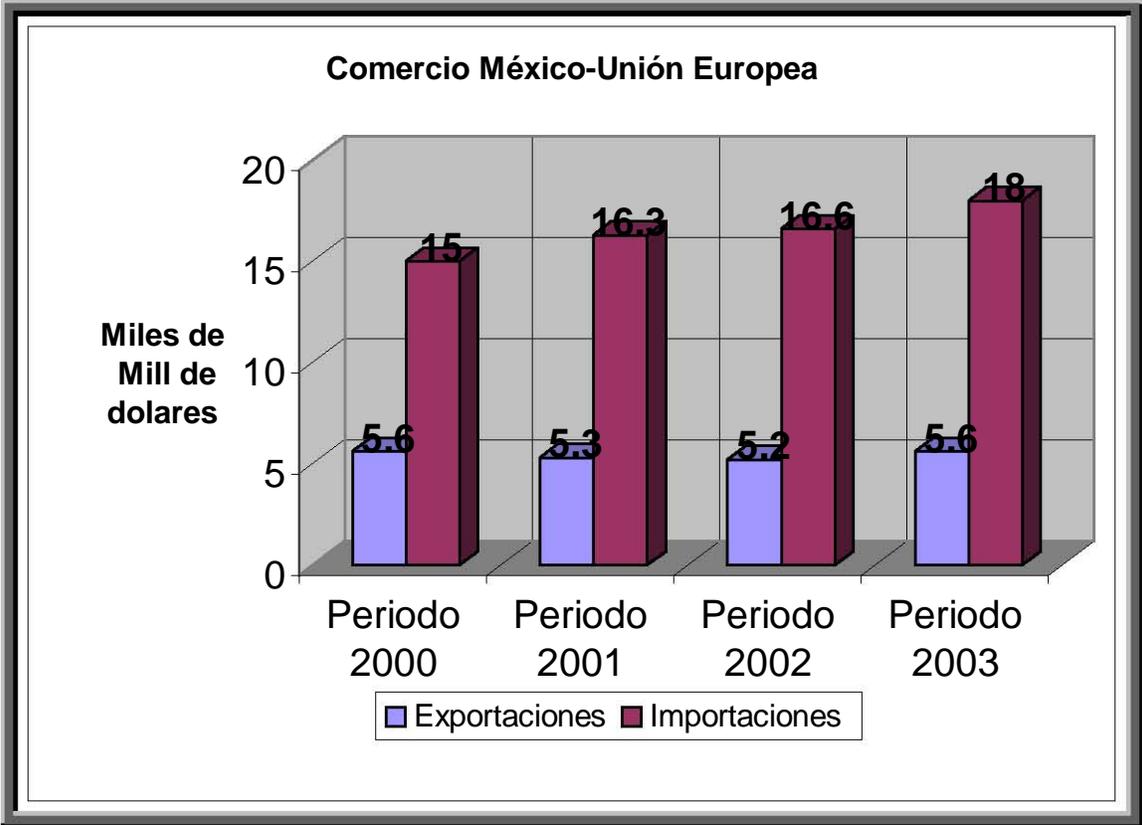
1.2.2 México en el Tratado de Libre comercio de la Unión Europea (TLCUE).

Con las uniones comerciales que se fueron gestando en todo el mundo la Unión Europea no se podía quedar atrás sin competir contra los grandes bloques comerciales lo que ha dado lugar a México, para la creación del TLCUE, que fue otra muestra de la apertura comercial de los mercados internacionales, resultado

de una congregación de múltiples países europeos a favor de la liberación comercial para incrementar la competitividad y la movilidad del capital.

Para México esta relación comercial le permite diversificar el origen y destino del intercambio comercial de bienes y servicios.

Gráfica 9 Comercio entre México y la Unión Europea en el TLCUE

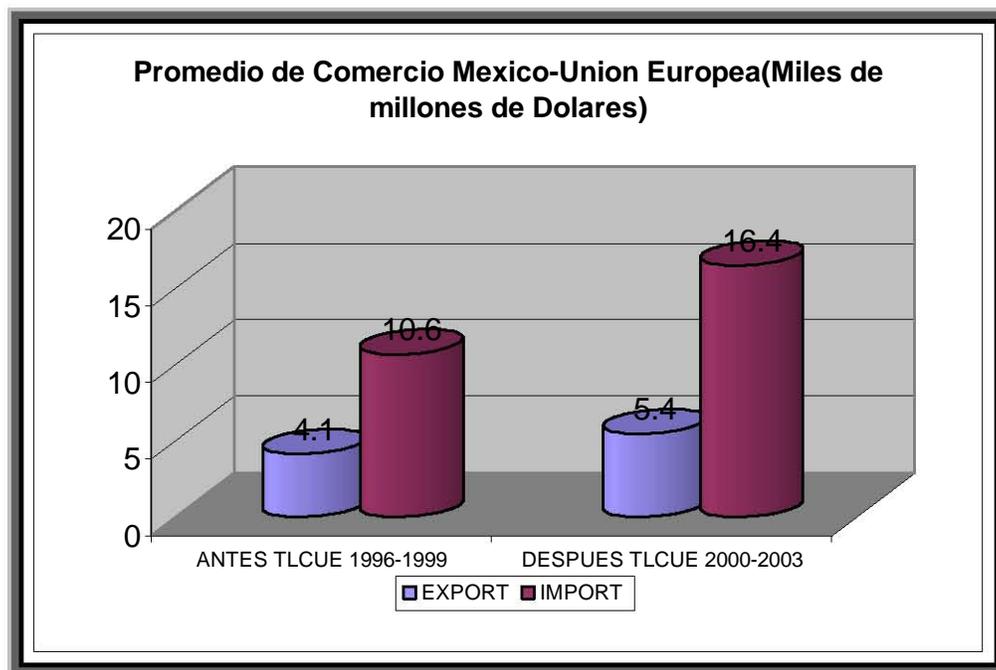


Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

La Unión Europea es nuestro segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa. En 2003, el comercio total de México con la UE ascendió a 23.6 mmd, 14.5 por ciento más que en el 2000. En este periodo, el intercambio comercial que México realizó con la UE, fue con: Alemania (8 mmd), España (3.7 mmd), Italia (2.7 mmd), Francia (2.3 mmd) y Reino Unido (1.8 mmd) siendo España el segundo lugar en transacciones comerciales. Para México, el

TLC con la Unión Europea, le permite acceder de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado por 25 países con más de 500 millones de habitantes. En la economía mexicana las exportaciones se han convertido en uno de los pilares del crecimiento económico junto con las remesas, explotación de los recursos naturales, el turismo y la inversión para la generación de empresas locales, aprovechando el capital humano y promoción de productos, resultado de la creatividad del ingenio mexicano como lo son las artesanías en todo su esplendor, constituyendo así este sector uno de los dinámicos de la economía mexicana y es por eso que esta relación comercial le viene muy bien a México para llevar nuestros productos altamente reconocidos a la Unión Europea . Entre las ventajas de este proceso comercial esta la desgravación bilateral y preferencial, progresiva y recíproca tanto para México Como para la Unión Europea un trato asimétrico a favor de México, este es muy importante para nosotros, la desgravación arancelaria europea concluiría en el año 2003, mientras que la mexicana lo haría en el año 2007. Las tasas aplicables a fracciones arancelarias correspondientes a productos altamente sensibles del sector agropecuario, se eliminarán en cuatro periodos mas prolongados de desgravación: 2008 y 2010 para sectores sensibles en el sector agropecuario mexicano.

Grafico 10. Promedio del comercio exterior de México antes y después del TLCUE.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y Banco de México

Asimismo, las compras mexicanas de productos provenientes de la UE han sido mas grandes que las exportaciones representando el 10.6% del valor total de las importaciones antes de firmarse el tratado formalmente en tanto que las exportaciones han tenido un crecimiento del 4.1 previo al TLCUE a un porcentaje del 5.4%. De esta forma, los países que integran la UE participaron con 7.0% del comercio total de México durante este periodo. En síntesis, el TLCUE ha permitido a México:

- Garantizar un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo.

- Diversificar las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos.
- Generar mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, es por ello que se tienen que aprovechar estas ventajas para poner nuestros productos hechos en México en el Extranjero.

1.3 Relaciones comerciales entre México y España

Como bien se sabe las relaciones entre México y España vienen dadas desde la conquista del imperio azteca. Este intercambio comercial, cultural, político, social fue uno de los pilares para que México empezara una evolución en la economía del país, dentro y fuera de sus fronteras. En la última década el comercio bilateral entre México y España ha alcanzado cifras importantes para ambos países. Más aun, España se ha convertido en puente natural para la introducción de productos mexicanos en el resto de la Unión Europea.

La inversión española en nuestro país en los últimos años, ha llegado a cifras importantes que se reflejan en la adquisición de empresas de servicios financieros y comunicaciones. En el periodo 2004-2005 llegó a 12 mil millones de dólares (mdd) su inversión en múltiples sectores, lo que convierte a esa nación del Viejo Continente en uno de los inversionistas importantes en el territorio mexicano. De la misma manera, el comercio entre los dos países ha crecido en un 70% en los últimos años; sin embargo, la balanza se inclina más en un volumen deficitario para México como se puede observar en el siguiente cuadro.

Cuadro 2 Balanza comercial de México con España
Valores en miles de dólares

Año	Export	Import	Comercio Total	Balanza Comercial
2000	1,519,832	1,430,013	2,949,845	89,819
2001	1,253,863	1,827,397	3,081,260	-573,534
2002	1,431,045	2,223,867	3,654,912	-792,822
2003	1,464,406	2,288,303	3,752,709	-823,897
2004	1,876,769	2,861,783	4,738,552	-985,014
2004 /1	535,980	786,783	1,322,763	-250,803
2005 /1	690,037	980,088	1,670,125	-290,051

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México
 Periodo 2000-2005 Secretaría de Economía
 Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Inteligencia Comercial.

En esta tabla se muestra un comercio total por mas de 20 mil mdd en el período 2000-2005, las importaciones realizadas por México de este socio ascendieron a mas de 12mil mdd, en tanto que nuestras exportaciones a España sumaron alrededor de 8 mil mdd, lo que dejó un déficit mayor a 3 mil millones de dólares. En los siguientes apartados se analizarán más a detalle los productos que se comercian entre ambas naciones.

1.3.1 Principales productos exportados e importados entre México y España.

A lo largo de la historia México y España han estrechado sus lazos culturales, sociales y costumbres, a pesar de que ha habido un distanciamiento motivado por cuestiones políticas comerciales. Sus economías se han matizado por un dinamismo comercial plasmado en la presencia de pequeñas y medianas empresas, comercialización de bienes de equipo, productos de consumo, telecomunicaciones, principalmente ahora en la ola tecnológica de informática y la

comunicación aplicada a los procesos productivos y turismo⁹. La presencia de España en México es tal, que su representación ha llegado al sistema financiero a través de los bancos. España representa para México el primer mercado de Europa, en cambio México continúa siendo el tercer socio comercial de España en Iberoamérica, tan sólo detrás de Brasil y Argentina, en este apartado se observará con más detalle el intercambio comercial entre México y España.

Productos importados por México procedentes de España.

Dichas importaciones se han concentrado en productos tales como equipo para maquinaria, gasolina, materiales electrónicos, literatura universal, brandys, vino tinto, equipo para comunicación, materiales para estampados, losas y artículos para pavimentación, citados en el siguiente cuadro¹⁰

⁹ Jesús Banegas, Op. Cit., Pág. 16-17.

¹⁰ www.economia.gob.mx Secretaría de Economía.

Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. mayo 2005

Cuadro 3 Principales productos importados de España a México

Producto	2002	2003	2004	2005
De cilindrada superior a 1,500 cm ³	173,908,819	230,012,277	237,246,034	72,735,344
Gasolina	14,874,566	0	108,439,381	140,529,848
Circuitos modulares reconocibles	173,372	28,189,586	97,963,546	39,690,210
Obras de la literatura univer	80,318,475	99,355,478	90,657,589	55,931,575
Azulejos de forma cuadrada.	54,013,436	61,078,548	49,455,922	30,965,388
Utiles de embutir, estampar	8,939,985	7,089,295	30,380,408	8,016,549
Brandy Wainbran	18,763,287	27,502,712	27,913,534	14,388,690
Vinos tinto, rosado,clarete	17,229,333	23,486,875	27,380,121	16,991,204
Impresos en español,	21,879,515	30,891,074	26,813,410	11,763,817
Multiplicadores de salida digital	28,088	24,696,110	25,210,822	3,481,392

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Productos exportados por México a España

Mientras que las exportaciones se han concentrado en productos tales como derivados del petróleo, ácidos tereftálico, cerveza de malta, garbanzos, acero, reguladores de voltaje, tequila, menajes de casa y obras de literatura como se pueden observar en el cuadro 11.

Cuadro 4 Principales productos exportados de México a España

Productos	2002	2003	2004	2005
Aceites crudos de petróleo.	932,536,919	1,166,796,088	1,490,245,655	1,373,499,890
Acido tereftálico y sus sales.	41,676,895	55,770,324	75,027,705	55,351,211
Garbanzos.	19,016,581	23,347,409	29,011,757	23,915,371
Cerveza de malta.	8,428,054	11,924,209	11,645,618	9,360,359
De cilindrada inferior o igual a 2,000 cm3.	4,114,726	5,815,553	8,404,379	10,979,374
De acero inoxidable.	76,194	2,410,006	7,999,029	2,239,430
Reguladores de voltaje.	3,912,286	6,455,665	7,715,747	5,470,748
Tequila.	2,140,542	3,261,558	6,364,667	4,501,897
Menajes de casa.	2,475,219	3,254,059	2,507,073	2,371,745
Obras de la literatura	1,704,260	1,555,679	1,617,586	1,864,382

Fuente: Secretaría de Economía.
Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Dentro de los productos que exporta México a España se encuentran materias primas procesadas de los energéticos, productos de consumo, bebidas originarias de México, así como materiales didácticas, materias primas y artículos de decoración¹¹.

¹¹ www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía.
Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales mayo 2005

Capítulo 2.

Las artesanías de cantera como un producto a comercializar en España.

Las artesanías de cantera mexicana constituyen una oportunidad para la exportación en Europa, por lo que la idea de comercializarlas es una atractiva oportunidad para crear empleos, promover la mano de obra mexicana, así como apoyar e impulsar a los artesanos para llevar sus productos al extranjero teniendo como apoyo esta guía.

En este capítulo se hace un breve análisis de las artesanías de piedra de cantera, visto desde el punto de la oferta y la demanda en los respectivos países, así como la localización de los posibles clientes para la exportación y los canales de distribución.

2.1 Descripción del producto

“Cantera” (el Kan-te-kan-te-ra significa la mina origen náhuatl) es una piedra natural de México central, con la cual se pueden manufacturar artesanías y ,así mismo, se utiliza en la construcción¹.

2.1.1 Características de la cantera

La cantera es una piedra porosa, dura y fácil de labrar, cuyas características varían según la región de origen, con calificaciones naturales tales como: peso ligero, fuerza, frescura, calorífica. Las posibilidades sin fin en el trabajo de piedra

¹ *Geofísica y mineralogía* , Universidad de Morelia, Edit tierra, México DF, 2001, pag182.

en su moldeo, tallado, estilización, elaboración, bastimento y arquitectura facilitan las soluciones para contestar a las necesidades del gusto europeo².

Cuadro 5 Características físicas de la piedra de cantera

Nombre del mineral	Piedra de cantera
Tipo	Ígnea Rocas eruptivas o ígneas
Grupo	Silicatos
Estructura	Heterogénea
Composición química	Presentan un alto contenido de cuarzo, y su composición es similar a la del granito, sílice, óxido de hierro carbonatos, cuarzo.
Origen	Estas rocas son de origen volcánico, son exhalaciones producidas por la dinámica interna de los volcanes .Una vez depositada esta mezcla de partículas enfriadas puede formar acumulaciones de varios cientos de metros, puede variar su función variables, tales como la topografía del terreno y consistencia de la masa de ceniza.
Dureza	Tipo 4 no es muy dura
Textura	Porfídica
Densidad	21.4gr/cm3
Color	El color de las piedras de cantera al igual que su composición lítica son bastantes heterogéneos, esto se debe principalmente a la mineralogía y a la naturaleza de su origen. El tipo de color va con la resistencia del material ya que los fragmentos de pómez la alteran haciéndola susceptible de ser atacada por factores medio ambientales. Tiene además mayor abundancia de minerales de cuarzo, lo cual lo hace mas resistente, es importante mencionar que en este sentido tiene mucho que ver el grado de soleamiento con que se adhieren las partículas entre si por lo tanto mejor calidad para la construcción de muros , pisos y cimientos .Otro factor que determina hasta cierto punto la coloración es la temperatura a la cual los fragmentos se sueldan entre si al momento de precipitarse y depositarse Se pueden encontrar del color mas oscuro al mas claro vino rosado a un beige
Brillo	Es opaca
Propiedades	No brilla, tiene alta porosidad y gran variedad de tonos

Edit tierra México DF 2001 Pág. 135-140

² Talleres artesanales Artencantera.com.mx, Arquitecto Roberto Canela Carr .Fed. a Cuernavaca 5343 Talleres Artesanales Col. Chimalcoyotl,Tlalpan DF

2.1.2 Características de la cantera pizarra

Las características del material de la piedra natural pizarra para las artesanías que se comercializaran en el proyecto se muestran en el cuadro 6.

Cuadro 6

Nombre de la piedra	Pizarra
Tipo de piedra	Roca sedimentaria; roca fósil
Grupo	Silicatos
Estructura	Foliada
Composición química	En virtud de que la pizarra contiene moscovita, micas, minerales de arcilla y feldespatos la composición química de ella depende de la cantidad de mineral que abunde en la roca. Esta constituida por lodo y alubión
Formación u Origen	Procede de la transformación de las rocas sedimentarias sometidas a fuertes presiones que proceden de presiones tectónicas (por ejemplo la formación de montañas). Se forma en las zonas externas de las aureolas de contacto y a menudo gradan hacia corneanas . La pizarra se forma cuando los minerales de la arcilla que integran rocas de grano fino, como la pelita se transforma en mica o clorita. Por pertenecer al grupo básico de rocas sedimentarias, la pizarra se forma en cualquier lugar que haya depósitos de arena lodo y sedimentos; estos se unen y forman rocas que se integran de diversos modos y tipos de rocas.
Textura	Granos finos y pizarrosos. Compacta y no sufre meteorización apreciable
Color	Gris medio a oscuro , verde, color de las heces del vino, púrpura, marrón y negro
Brillo	Satinado
Propiedades	Contiene partículas de cuarzo y moscovita, que forman un tipo de mica; la biotita, la clorita y la hematites. Presenta foliación interna, su geometría tabular esta limitada por dos caras planas. El color predominante en la pizarra, muestra el mineral dominante así como el proceso de oxidación al que fue expuesto. No sufre meteorización, amplia resistencia , durabilidad, versatilidad e impermeabilidad

Fuente: Real Academia Española. www.rae.es

Geofísica y mineralogía Universidad Autónoma de Morelia Edit tierra México DF 2001 Pág. 135-140

2.1.3 Descripción de las artesanías

Los modelos y descripción de las artesanías a exportar son los siguientes:

- **Arcángeles** su tamaño es de 60 cm, su peso aproximado es de 12kg, su elaboración es de piedra pizarra preformada
- **Diana Cazadora** su tamaño es de 90cm, su peso aproximado es de 18kg, y su elaboración es de con piedra pizarra antideslizante
- **Fuente de Hongo** su tamaño es de 45 cm, su peso aproximado es de 25 kg, su elaboración es de piedra pizarra pulida
- **Mesa Maya** su tamaño es de, su peso es de 60 kg, su elaboración es de piedra pizarra preformada.
- **Mesa Calendario Azteca** su tamaño es de 77 cm, su peso es de 60kg, su elaboración es de piedra pizarra natural
- **Delfines** su tamaño es de 75 cm, su peso aproximado es de 40kg y su elaboración es de con piedra pizarra.

2.1.4 Bienes sustitutos en la piedra de cantera

Entre los posibles bienes sustitutos de la piedra de cantera están las canteras artificiales. Las piezas de cantera artificial son un sustituto perfecto, el cual se elabora con una parte de cemento portlan blanco por tres partes de agregado total por volumen. Al cemento se le añade pigmento apropiado para dar el color de cantera apropiado, es una forma y sencilla de sustituir a la cantera natural, pero con ciertos defectos en la textura y en la igualación del

color.³ A la piedra artificial para que se le pueda dar un aspecto todavía mas parecido al de la cantera natural pueden seguirse los mismos procedimientos utilizados en el labrado y acabado de canteras, tales como el cincelado, tallado, pulido, cepillado y martelinado.

2.1.5 Tipos y colores en la piedra de cantera

Los tipos de piedra en la cantera son los siguientes:

- Piedra natural
- Piedra pizarra antideslizante
- Piedra cuarcita para: palmetas, lajas etc.
- Piedra pizarra preformada para : bases, mesas etc.

Los tipos de colores en la presentación de las artesanías son:

- Rosado-amarilla
- Oxidada-ocre
- Gris-verde
- Negro-grafito
- Oxidada-multicolor

2.1.6 Subcontratación

En la subcontratación las artesanías a exportar serán provenientes de las principales canteras de México (Zacatecas, Querétaro, Michoacán, San Luis

³ Talleres artesanales Artencantera.com.mx , Arquitecto Roberto Canela Carr .Fed. a Cuernavaca 5343
Talleres Artesanales Col. Chimalcoyotl, Tlalpan DF

Potosí, Hidalgo, Puebla, Estado de México), las cuales son de una majestuosa creatividad y estilismo. Nuestro proveedor está 100% comprometido a entregar artesanías de cantera de buena calidad. De forma alterna se mantendrá una conexión en red con otros proveedores en el país para fortalecer y asegurar los pedidos de nuestros clientes.

2.2 La piedra de cantera en la industria de la minería en México.

Se sabe bien que por abolengo México ha sido, desde su descubrimiento, un país esencialmente minero. La explotación de los criaderos minerales del país data no desde la Conquista, sino desde antes, cuando los nativos, usando métodos muy primitivos, los utilizaban y se beneficiaban de ellos para edificar magnificas obras arquitectónicas, joyas y artesanías. Posteriormente, en la época colonial, el uso de las rocas como material se intensificó notablemente al multiplicarse el número de las construcciones, entonces se principió a emplear en gran cantidad y de preferencia en el centro del país la cantera riolitica. Esto se debió gracias a sus propiedades físicas que permitían darle labrados hermosos y hacer maravillosas filigranas arquitectónicas y ornamentales, según puede verse en las numerosas iglesias, casas y monumentos que aún se conservan perfectamente.

La industria minera de México principia propiamente desde el segundo cuarto del siglo XVI con los españoles en las exploraciones de la Nueva España.

La enorme producción minera en el país a través de los siglos posteriores a la Conquista, no significa de ninguna manera que nuestro territorio se haya

explorado debidamente y en consecuencia que sepamos con certeza que reservas mineras potenciales guarda aún el subsuelo de México. Así pues, queda un amplio campo que debe de investigarse. El aprovechamiento de los minerales no metales ha ido aumentando a medida que las necesidades industriales domesticas, exteriores, requieren mayores cantidades de ellos para la transformación de la industria en el país, la cual tiene un valor intangible por su dinamismo en nuestra vida.

En México se tienen algunos de estos minerales en abundancia suficiente para hacerlos objeto de creatividad e ingenio en manos de maestros artesanos, haciéndolos factibles de convertirse en comercialización para el exterior. La evolución de la minería en México ha estado influida por la situación de aquellos otros sectores que demandan como insumos sus productos, así como por la persistente preferencia de los mercados internacionales para los mismos.

Dentro de la reconfiguración del mercado mundial y auge del consumo de minerales, el sector minero mexicano se ha beneficiado ampliamente de las altas cotizaciones además de la demanda de exportación y, en menor medida, al consumo industrial interno⁴. Ejemplo de ello fue el progreso en el 2004 donde el sector minero, el de más alto crecimiento en los últimos años, con una tasa de 4.6% anual en el PIB de la minería no petrolera. De acuerdo al índice de volumen físico (IVF), la producción del sector minero mexicano experimentó un incremento de 5.5% anual durante 2004 con respecto al 2003 que fue 4.3%, registrando el índice más alto de los últimos períodos.

⁴ *La Minería en México*, INEGI Serie de estadísticas sectoriales, Edición 2002-2004, pag 92.

El factor fundamental de este crecimiento fue, sin duda, el alto nivel alcanzado por las cotizaciones en la mayor parte de los metales y minerales que produce el país, además de la demanda de exportación y, en menor medida, el consumo industrial interno como se mencionaba anteriormente . De aquí la importancia de hacer un bosquejo en el estudio de la minería para ubicar como está determinada la rama de la piedra de cantera en la industria de la minería en México para su manufactura en artesanías, esto a fin de proponer una alternativa para proyectar un producto mexicano hacia el extranjero. Ciertos datos nos indicarían en un proyecto a futuro la rentabilidad que podría tener, en dado caso que la piedra de cantera no llegue a ser suficiente para cumplir con la demanda de los artesanos para la manufacturación y, más aun, la de los importadores en el extranjero.

Dentro de la industria de la minería la piedra de cantera para la manufacturación de artesanías y uso para la construcción está ubicada en la rama 9 en las cuentas nacionales, lindante a otras ramas como el carbón, mineral de hierro, minerales metálicos no ferrosos y otros minerales no metálicos⁵.

A continuación se presentaran algunos indicadores con respecto a la extracción de piedra de cantera en el sector minero mexicano, a fin de conocer el comportamiento de éste en relación con la piedra de cantera en México.

⁵ INEGI .Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1997-2002 Pág. 96
Aguascalientes septiembre 2005

2.2.1 La piedra de cantera en México.

Las regiones más representativas en la producción de piedra de cantera se encuentran en el Norte, Bajío y Centro de nuestro país. Las canteras son muy numerosas en el país, pero las más conocidas por su importancia se localizan en Huescalapa, Jalisco; Apaxco y Tolteca, Hidalgo y en diversos lugares de Estado de México, Yucatán, Sonora, Nuevo León, etc., como se puede observar en el mapa 1. Puebla y Coahuila se diferencian entre las entidades federativas por la hermosura y variedad de las canteras que producen, usadas con fines ornamentales.

No obstante, las ventajas con las que cuenta México son: enormes recursos susceptibles de aprovechamiento, posible extracción, bajos costos y vías de comunicación. Hace poco tiempo se efectuó una investigación sobre canteras en el centro de México y en el estado de Jalisco, en la que se encontró que con la mayor facilidad y menor costo se puede disponer de canteras en grandes cantidades y sin mayores cantidades de sílice, magnesia, fierro, como en otras canteras, catalogándose de gran pureza, por tanto se llegó a la conclusión que son de buena calidad adaptables a cualquier uso ornamental e industrial a que se destinen⁶.

⁶ Ibid. pág. 199.

Mapa 1 Estados en la producción de la piedra de cantera

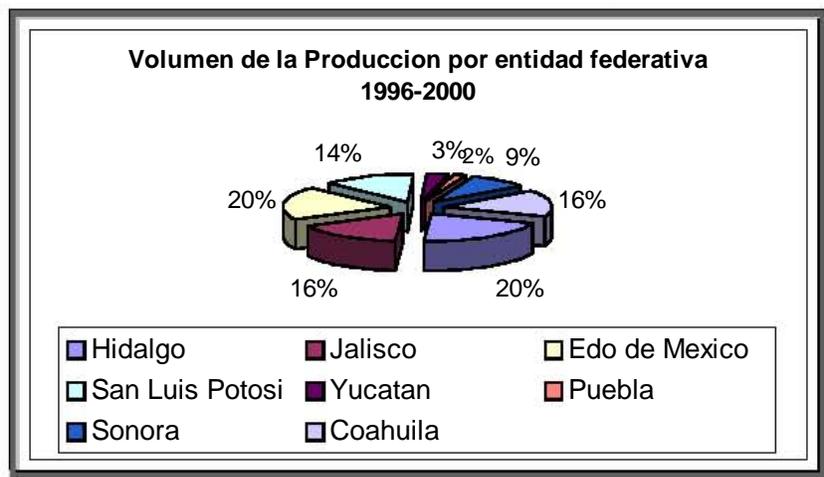


Fuente: elaboración propia La Minería en México, INEGI Serie de estadísticas sectoriales Edición 2000 Pág. 92

2.2.2 Volumen de la producción de Piedra de Cantero por Entidad Federativa 1996-2000.

Observando los datos estadísticos de la producción minera de México durante los últimos años y en particular, de aquellas entidades, que se distinguen por su gran producción, resulta evidente la abundancia de piedra de cantera sobre todo en el estado de México, Hidalgo y Jalisco como se puede observar en el grafico 1.

Grafica 1 Volumen de la Producción por entidad



Fuente: La Minería en México INEGI Serie de estadísticas sectoriales Edición 2000 Pág. 92 Valor en Toneladas

Extracción de piedra de cantera por entidad federativa.

En el siguiente cuadro se comparan datos estadísticos del volumen de la producción de piedra de cantera por entidad federativa, indicándose las diferencias entre cada entidad en relación con el volumen de la producción de cada entidad. De acuerdo con los datos del volumen de la producción de 2000 al 2002, la producción aumento casi 10 mil toneladas sumando 3,950,456. Una de las razones es la inversión de fuertes capitales de empresas materialistas importantes, en contraste con otras entidades que reducen su volumen de extracción debido a que gente sin recursos económicos sujetan sus obras de explotación por falta de inversión vendiendo la cantera a pequeños contratistas. El valor de producción por entidad destaca a Hidalgo, Estado de México, Jalisco y Coahuila como los principales industriales de la extracción de la piedra de cantera en la región centro y norte del país.

2.2.3 La piedra de cantera en la industria de la minería en España

En España este sector está fundamentado en la extracción de la piedra natural, en su transformación y elaboración, representando 2.1% del PIB. La industria de la minería en España en el sector de la piedra natural en canteras esta compuesto en origen principalmente de: mármol, granito, calizas, pizarra y otras piedras (alabastro, arenisca, basalto, cuarcita, fonolita, puzolanas, traquitas, etc.).Una de las características que distingue al sector extractivo de la piedra natural es el tamaño de las empresas que lo componen ya que, en su mayor parte,

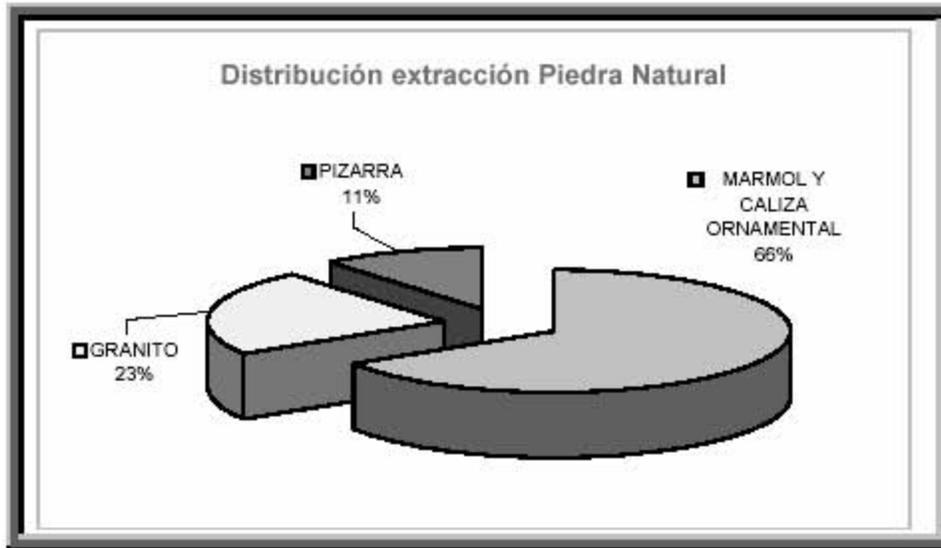
se trata de empresas familiares de pocos trabajadores que explotan las canteras en puntos específicos.

Dentro de este sector de la minería en España el número de canteras fue de 887 explotadas en el 2004. Estas cifras superan a las reflejadas en el informe del 2003, en el cual el número total de canteras era de 834, debe considerarse que este aumento no corresponde a un incremento de la actividad del sector de dicha magnitud; sino que responde principalmente a la inclusión de datos no considerados en el informe del sector.

Extracción de las piedras de cantera en España

La extracción de cantera caliza ornamental alcanzó la cantidad de 5,659,624 toneladas, representando el 66% de la producción total de piedra natural. Tras este recurso, la extracción de granito con una producción de 1,948,497 toneladas representó 23 % del total, en tanto que la extracción de pizarra alcanzó 963,371 toneladas con el 11 % completó la producción total de piedra natural en este sector. El desglose de la producción de este sector se muestra en el siguiente grafico de acuerdo al tipo de piedra.

Gráfico 2 Porcentaje de extracción del volumen de la producción por tipo de piedra



Fuente: Federación minera española.

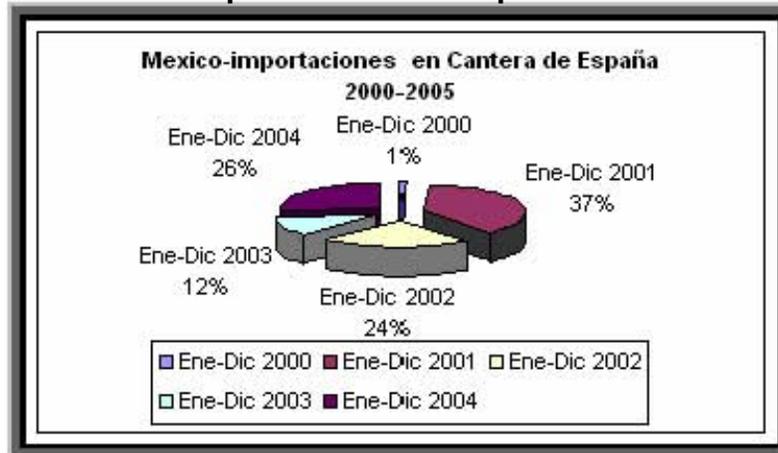
Los informes antes presentados son datos heterogéneos que nos dan una perspectiva de la capacidad de producción, así como un parámetro para el análisis, y tratamiento del estudio de mercado para el posicionamiento de las artesanías mexicanas en este mercado europeo. En el caso de las artesanías en España los datos no tienen un registro palpable en alguna institución, sin embargo, de acuerdo a algunas asociaciones, permiten ver la existencia de un subsector con poco desarrollo dedicado a las artesanías que tiene su razón de ser en el desarrollo de la industria de la piedra natural.

2.2.4 Exportaciones e importaciones de la piedra de cantera en relación México con España.

Importaciones de la piedra de cantera en relación México con España. Clasificación arancelaria: 680299

ANO	Ene-Dic 2000	Ene-Dic2001	Ene-Dic 2002	Ene-Dic2003	Ene-Dic 2004
ESPAÑA	1600	6,223	40,157	19,319	42,535

Gráfica 3 Importaciones de la piedra de cantera

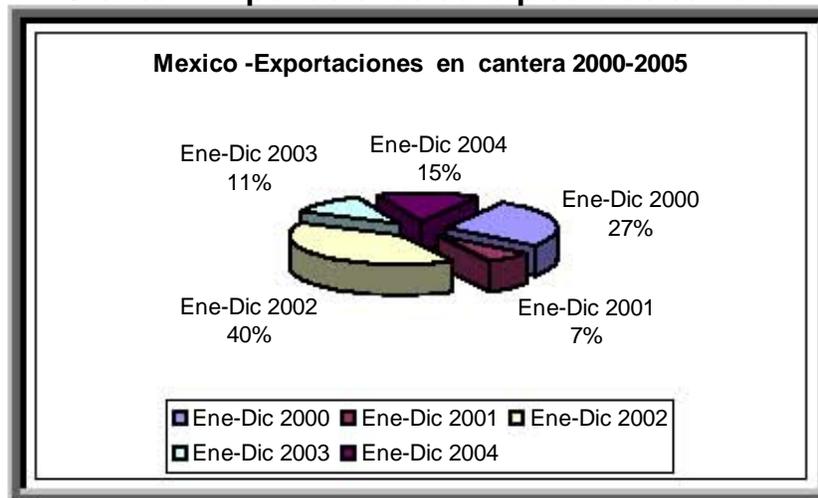


Fuentes: base de datos World Trade Atlas. Banco de Comercio Exterior

Exportaciones de la piedra de cantera en relación México con España. Clasificación arancelaria: 680299

ANO	Ene-Dic 2000	Ene-Dic2001	Ene-Dic 2002	Ene-Dic2003	Ene-Dic 2004
ESPAÑA	19,905	5200	29,523	8360	10,868

Gráfica 4 Exportaciones de la piedra de cantera



Fuente: base de datos World Trade Atlas. Banco de Comercio Exterior

No obstante, ha habido una disminución del saldo entre exportaciones e importaciones lo que ha originado un descenso en las exportaciones frente al incremento substancial de las importaciones.

Capítulo 3

Plan de exportación para artesanías de piedra de cantera a España

Cuando una empresa cuenta con las posibilidades de exportar sus productos debe de cumplir con ciertos requisitos, con lo que tendrá mayor aceptación en el mercado internacional. Para ello existen herramientas para instrumentar un plan de negocios para la exportación el cual es una importante ayuda para el logro de sus objetivos.

El plan de exportación es la guía del esfuerzo exportador de cualquier empresa, el cual le dice hacia donde debe ir y como llegar al mercado internacional.¹ En éste, se analiza el entorno de la empresa, fuerzas y debilidades, así como de la industria, con la finalidad de tomar decisiones acertadas en la realización del plan.

Hay muchas formas de elaborar un plan de exportación, las formas pueden variar dependiendo el propósito, el tipo de negocio etc, los planes de exportación pueden ser extensos o breves dependiendo la forma del propósito de la empresa; regularmente contiene los siguientes puntos: misión, visión, objetivos del proyecto análisis de las fortalezas de la empresa (FODA), localización de los posibles clientes, canales de comercialización, logística, tramites de exportación así como el transporte que se utilizara para trasladar las mercancías.

En el presente capítulo se desarrollara una guía para la exportación de artesanías de piedra de cantera a España, con los elementos arriba señalados.

¹ Mercado H. Salvador, *Comercio Internacional*, Edit Limusa cuarta edición México 2002 Pág. 191

3.1 Misión y visión

Misión

En la realización de este proyecto la comercializadora busca optimizar los esfuerzos humanos en la explotación de este recurso natural, promoviendo la mano de obra mexicana en el exterior por medio de las artesanías de piedra de cantera, que se distinguen por sus diseños innovadores y materiales de calidad, logrando la preferencia del buen gusto del cliente europeo.

Visión

La visión a corto y mediano plazo es el mostrar una imagen que sea identificada como sinónimo de calidad, logrando la preferencia del mercado europeo de nuestras artesanías mexicanas de cantera caracterizadas por presentar la innovación y mejora continua de nuestros productos.

3.2 Objetivos del proyecto

- **Ofrecer al consumidor un amplio surtido de modelos de artesanías de cantera.**

Esto se logrará por la introducción posterior de muchos más modelos de cantera, dependiendo de la reacción de los clientes en lo que respecta a la aceptación de los primeros productos que se introducirán al mercado.

También se incrementará el surtido debido a que se manejarán varios tamaños y colores de las mismas piezas.

- **Que el proyecto llegue a ser líder en el mercado europeo.**

Esto se reflejará al introducir productos innovadores al mercado a un costo accesible y flexible, abarcando la preferencia de los consumidores respecto de los otros competidores.

- **Lograr una excelencia organizacional en la logística para el traslado de las artesanías.**

Este objetivo se logrará comparando a las empresas transportistas en cuanto a costos, calidad, pero sobre todo en el tiempo que tardan en el traslado.

- **Ampliar el mercado a otros países.**

Si el pronóstico de venta favorece uniformemente, se podría arriesgar a ampliar los canales de distribución a otros países. Después de hacer el respectivo análisis de mercado.

3.3 Fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades (FODA)

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Flexibilidad para ofrecer líneas de diseño exclusivo.• Piezas manufacturadas a mano.• Son modelos únicos.• Diseños acorde a las necesidades del cliente.• Diversidad en las artesanías• Garantía de modelos por cuando menos 3 años.• Seguridad en el abasto de cantera. <p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Desconocimiento real del mercado.• Falta de certificaciones de calidad• Cartera de clientes limitada• La mano de obra es limitada en los talleres.• La manufacturación de las artesanías no es en serie.	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Apertura a nuevos mercados en la Unión Europea.• Economía estable en España.• Captación de las utilidades en euros• Apoyo de instituciones financieras (Secretaría de Economía, Nafin).• Aceptación de las artesanías mexicanas en el mercado español.• Tratados comerciales entre México y la Unión Europea (España).• Distinción en las artesanías mexicanas. <p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Globalización de mercados.• Competitividad en los costos en empresas con experiencia.• Competencia con otros tipos de piedras(mármol)• Cambio de las tendencias de las preferencias de los clientes.
--	--

3.4 Localización de posibles clientes para la exportación

Para la comercialización de las artesanías se realizara un contrato de compraventa y se utilizará como forma de pago la carta de crédito

Nuestros posibles clientes son:

- Ricardo Solorzano.
Gran Vía, 69, 4ª Of. 413
Madrid 28013, Madrid
España
Tel: +34 915 400 387
Fax: +34 915 401 738
www.prosperasia.com
Numero exportanet BC120P053955

- Felipe Salgado
Avda. Jaime I, 29 entlo. B-1
San Juan de Alicante 03550,
Comunidad Valenciana, España
Tel : +34 965 651 725
Fax : +34 965 654 754
www.oftexinternational.com
Numero de Exportanet BC120P053956
- Sebastián Duarte
Can Mitjans,
Pol. Ind. Polizur
Cerdanyola del Vallés 08290,
Cataluña, España
Tel : +34 935 804 142
Fax : +34 935 806 126
www.angope.es
² Número de Exportanet BC120P053957

3.5 Logística para la exportación

Para competir en los mercados externos es importante conocer los mecanismos y procedimientos que requieren las transacciones comerciales al mercado internacional, así como mantenerse actualizado ante los cambios que se implementen en las políticas y disposiciones que se establecen tanto en el país como en los demás mercados internacionales, por esto es importante conocer la clasificación arancelaria ; esta es la codificación de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior que deben presentar los exportadores, agentes o apoderados aduanales, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar³. En el caso de las artesanías de cantera, la clasificación es la

6802.99.99

² Banco de Comercio Exterior, exportanet directorio de importadores www.bancomext.com/exportanet/
agosto 2004

³BANCOMEXT, Op. Cit., pág. 96.

6802. -Piedras de talla o de construcción, trabajadas y sus manufacturas, excepto las mercancías de la partida 68.01; cubos, dados y articulo similares para mosaicos, de piedra natural, gránulos, tasquiles (fragmentos) y polvo de piedra natural (incluida la pizarra) coloreados artificialmente.

68029999.- Las demás piedras.

Lugar de entrega al importador

El Incoterm que se utilizara es el FOB de acuerdo con los clientes, el cual se hará un convenio de entrega de la mercancía a bordo del barco en el puerto de Veracruz⁴.

3.6 Canal de distribución para la exportación

Los canales de distribución son los conductos que cada empresa escoge para la distribución mas completa, eficiente y económica de productos y servicios del fabricante al consumidor⁵. La importancia de manejar un canal de distribución en las artesanías radica en que el consumidor pueda adquirir los productos con el menor esfuerzo posible, en el lugar, cantidad y tiempo que lo solicite. Las ventajas para el proyecto de contar con un canal de distribución son los siguientes:

- Optimización de los recursos financieros para llevar los productos al consumidor final.
- El fabricante absorbe los costos de materia prima de los proveedores.
- Los intermediarios son más eficientes en la distribución de las mercancías.
- Control en los costos.

⁴ Ibid, pág. 177

⁵ Ibid, pág. 26

- Red comercial y técnica.

Como canal de distribución se eligieron a los distribuidores detallistas. Estos son clientes que compran las artesanías y las venden por su propia cuenta al consumidor final del territorio en que operan. De esto se podría obtener una alianza tipo promocional, es decir; las tareas publicitarias, las promociones, se compartirían en un 50% entre ambas partes, todo esto con base en que el cliente se sienta mayor motivado en la comercialización, en los beneficios y en la reducción de los costos de la promoción. Además se podría contar con el servicio de la red comercial y técnica de nuestros clientes. Todos nuestros clientes se han localizado gracias a la base de datos del directorio de importadores del Banco de Comercio Exterior.

3.7 Requisitos y trámites de exportación

En la exportación de artesanías, el trámite se inicia cuando la empresa exportadora tiene un contrato de venta en el extranjero en el cual se determina que se va a utilizar para el traslado. Los requisitos y/o documentos mas importantes en la exportación para las artesanías de cantera son los siguientes⁶:

- **Factura comercial:** Esta es de vital importancia, ya que expresa el valor comercial de las mercancías y acreditamiento de la misma ante cualquier autoridad en el extranjero.
- **Certificado de origen:** Este documento se utiliza para la obtención de un trato preferencial arancelario en el país de destino (España), el cual debe ser tramitado en la Secretaria de Economía.

⁶ Ibid. Pág. 33.

- **Pedimento de exportación**, este documento nos ayuda a amparar las mercancías a fin de que sean examinadas por la autoridad, esta se debe presentar en original y seis copias. Este es un documento que permite la exportación e importación de mercancías a las personas físicas y morales y se expide en la Secretaría de hacienda y crédito publico
- **Registro Federal de Contribuyentes (RFC)**: con homoclave y domicilio fiscal, el RFC se debe tomar en cuenta para aprovechar los mecanismos de apoyo, por ejemplo (PITEX, ALTEX), para solicitar devoluciones o acreditamiento de IVA y para realizar trámites ante las dependencias del gobierno e instituciones bancarias.
- **Carta de encomienda**. En esta se establece, bajo protesta de decir la verdad, en este documento se giran instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero en forma clara y precisa.
- **Documentos de transporte y anexos**: Conocimiento de embarque (bill of lading).
- **Seguro de transporte**: Existe un nivel de riesgo sobre la integridad de los bienes exportados, ya que son susceptibles de malos manejos, robos y accidentes, por tal motivo, los seguros protegen al exportador de la carga económica que representaría la pérdida total o parcial de los bienes.
- **Certificado de libre venta**: La utilización de este documento informara al país importador que el producto (artesanías de piedra de cantera) se importa y exporta actualmente o que se distribuye tanto en lugares

nacionales como extranjeros, además que consta que el producto es de calidad reconocida.

- **Lista de empaque:** Este documento permitirá al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador identifica con más facilidad que contiene cada empaque, caja o bulto.

Estos documentos serán entregados al agente aduanal, quien esta legitimado para actuar a nombre del exportador.

Cabe recalcar que como exportadores nos corresponde el pago de derecho de trámite aduanal, la diferencia de contribuciones, multas y recargos provenientes de inexactitud (en caso de que la hubiera).

3.8 Transporte

El transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación en el comercio exterior, puede significar el fracaso o el éxito de una empresa para competir con éxito en los mercados internacionales; por ello es indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte, el transporte marítimo es una de las alternativas favorables para la exportación de las artesanías de acuerdo a las características y ventajas que brinda.

Toda mercancía cuyo valor en relación con su peso sea alto conviene remitirla por vía aérea, ya que el costo de transporte incide en proporción muy baja en el costo de producto. En cambio, en el caso de las mercancías manufacturadas, cuyo peso y volumen son altos al, y hay que enviarlos a un comprador del que nos separa el mar, lo mas recomendable es la vía marítima.

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. En este caso las artesanías de cantera se contrataran con una empresa asesores profesionales en carga ya que se requiere la experiencia y la seguridad en la transportación de mercancías para que el importador tenga la mercancía en el tiempo prometido

Conclusiones

La investigación que se realizó en este trabajo abarco algunos de los aspectos más importantes de lo relacionado con el diplomado de comercio exterior aplicado a la industria artesanal de la cantera en México. Si bien es cierto que el proyecto se encuentra condicionado por algunos factores, como ejemplo la lejanía del mercado meta, lo cual no permitió hacer un análisis preciso de datos que hubieran servido para profundizar aún más este trabajo, sin embargo tiene la virtud de ser una guía para el producto mexicano que tiene vigencia en el extranjero, ya que la información que necesitan los pequeños exportadores artesanos muchas veces les es negada, cobrada o suministrada de manera escasa, es por ello que un proyecto como este es necesario para poder hacer de la industria de la artesanía un negocio con presencia mundial.

A pesar de éstas y demás implicaciones si se tienen muy bien definidas todas las metas, existen probabilidades para exportar artesanías a Europa, específicamente a España. El hecho de realizar un plan de negocios de exportación dista mucho del planteamiento teórico que la metodología establece, cabe mencionar que el procedimiento es universal pero aplicado a cada proyecto se convierte en específico, ya que ajusta a situaciones particulares de cada producto; donde la preparación, el riesgo y el conocimiento son elementos importantes en el comercio exterior, aunado a la experiencia para tomar decisiones correctas en los negocios de exportación.

Para competir en los mercados externos es importante conocer los mecanismos y procedimientos que requieren las operaciones comerciales al mercado internacional, así como mantenerse actualizado ante los cambios que se implementen en las políticas y disposiciones que se establecen en los diferentes países, en respuesta a ello este trabajo es un instrumento de información y orientación para el apoyo a todas aquellas empresas, principalmente micro, pequeñas y medianas y a todos aquellos maestros artesanos de piedra de cantera para que se preparen adecuadamente en la exportación de las artesanías.

PIB Total de España

PERIODO	2001	2002	2003	2004
PIB Tot Variaciones Anuales	3.5	2.7	3.0	3.1

Fuente: Instituto nacional de estadística, contabilidad nacional de España.2004

PIB Sectorial de España

PIB Sectorial Variaciones Anuales				
PERIODO	2001	2002	2003	2004
Agricultura, ganadería y pesca	-1.3	0.4	-0.1	-1.1
Minería y energéticos	3.9	2.3	1.3	2.0
Industria	2.5	0.7	0.9	0.3
Construcción	8.5	6.3	5.0	5.1
Servicios	3.6	2.6	2.9	3.6

Fuente: Instituto nacional de estadística, contabilidad nacional de España.2004

Producto Interno Bruto de Mexico

Periodo	2001	2002	2003	2004
PIB Total	-0.2	0.8	1.4	4.4

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.

Cámara de Diputados, con datos del Banco de México.

Producto Interno Bruto sectorial (tasas anuales)

Periodo	2001	2002	2003	2004
Bienes	-2.6	-0.1	0.4	3.9
Agricultura	3.5	0.1	3.5	4.0
Minería	1.5	0.4	3.7	2.5
Industria manufacturera	-3.8	-0.7	-1.3	3.8
Construcción	-5.7	2.1	3.3	5.3
Servicios básicos	3.6	1.7	4.5	8.8

Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.

Cámara de Diputados, con datos del Banco de México.

Bibliografía:

- Guía de Exportación Bancomext México 2003 10ª edición documento elaborado por el Banco de Comercio Exterior.
- Comercio Internacional, Mercado H. Salvador, Edit Limusa cuarta edición México 2002
- Las relaciones de México con la Unión Europea. Retos y Oportunidades, Eduardo Morales Pérez Edit Colegio Mexiquense México primera edición 2003.
- La Nueva Economía en España las TIC la productividad y el crecimiento económico , Jesús Banegas edit Alianza España Madrid primera edición 2003
- La Economía española ante la Unión monetaria europea José A. Nieto edit síntesis, España primera reimpresión 1997
- Geofísica y mineralogía .Universidad de Morelia Edit tierra México DF 2001
- INEGI Sistema de cuentas nacionales de México. Cuenta de Bienes y servicios 2004
- La Minería en México INEGI Serie de estadísticas sectoriales Edición 2002-2004
- INEGI .Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1997-2002 Aguascalientes
- Hacia la evaluación del TLC Federico Novelo Udanivia México 2002 Universidad Autónoma Metropolitana
- 10 años del TLCAN en México .Una perspectiva analítica Enrique R. Casares. Fondo de Cultura Económica México 2004
- World Trade Atlas Sistema de Información Global trade information services , Inc versión 4.4 Banco de Comercio Exterior .
- Secretaría de Economía con datos de Banco de México Periodo 2000-2005 www.economia.gob.mx
- Banco Mundial ICEX base de datos Facultad de Economía
- Secretaría de Economía.Subsecretaría de Negociaciones Comerciales InternacionalesInteligencia Comercial www.economia.gob.mx
- <http://www.sispain.org/spanish/index.html>
- <http://www.mre.gov.ve/dipcom/perfilpais/perfilespana.pdf>
- <http://www.ine.es/prodyser/pubweb/escif/cond01.pdf>
- <http://europa.eu.int/eures/main.jsp?catId=38&level=1&acro=living&lang=es&parentId=0&countryId=ES>
- <http://www.Mundo.monedagt.terra.com/moneda/noticias/mnd8992.htm>
- <http://www.fdp.es/>.Federación minera española.

Otras fuentes consultadas:

Talleres artesanales Arquitecto Roberto Canela Carretera Federal a Cuernavaca
5343 Talleres Artesanales Col. Chimalcoyotl, Tlalpan DF
Artencantera.com.mx