



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL DE MÉXICO
HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA”.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

UBALDO MARTÍNEZ RIVERO

ASESOR:

Dr. JOAQUÍN FLORES PAREDES

Cuautitlán Izcalli, Estado de México 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A MI UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

De la cual me siento orgulloso de pertenecer.

*A MI FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUHTÉLAN
CAMPO 4*

Con un merecido reconocimiento a todos y cada uno de mis profesores

*A MIS PADRES
ALEJANDRO MARTÍNEZ BALDERAS
MARÍA RIVERO CALZADA*

*Aprendí lo mejor de ustedes, perseverancia, honradez
Con la frente bien alta ¡trabajando siempre!
Nunca lo olvido.
GRACIAS*

*A MI ESPOSA
DANIELA DIAZ ISLAS*

*¿Qué puedo decir que no sepas?
Para enumerar tus virtudes, no acabaría a tiempo
Podría incluso morir de amor, pero muerto aún seguiría
AMÁNDOTE*

A DIOS

Por darme la fuerza y la vida para seguir adelante

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.

ASPECTOS METODOLÓGICOS.

| | |
|---------------------------|---|
| PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA | 7 |
| OBJETIVOS | 7 |
| HIPÓTESIS | 8 |
| JUSTIFICACIÓN | 9 |

CAPITULO 1. MARCO DE REFERENCIA.

| | |
|---|----|
| 1.1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL | 10 |
| 1.2. APERTURA COMERCIAL EN LA DÉCADA DE LOS 80`S | 14 |
| 1.3. CAMBIOS AL MARCO JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR. | 17 |
| 1.4. LOS TLC`S FIRMADOS POR MÉXICO. | 25 |
| 1.5. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA | 31 |

CAPITULO 2. CARACTERÍSTICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

| | |
|--|----|
| 2.1. OBJETIVOS, REGLAS DE ORIGEN, ELIMINACIÓN DE ARANCELES, ETC. | 39 |
| 2.2. DESGRAVACIÓN DEL CAPÍTULO 64 DEL SISTEMA ARMONIZADO. | 48 |

CAPITULO 3. PLAN DE EXPORTACIÓN DE BOTAS INDUSTRIALES CON PUNTERA METÁLICA A LOS EUA.

| | |
|---|----|
| 3.1. LA EMPRESA EXPORTADORA Y SU PRODUCTO. | 56 |
| 3.1.1. ORIGEN Y SITUACIÓN ACTUAL. | 57 |
| 3.1.2. MISIÓN, VISIÓN, VALORES Y OBJETIVOS. | 58 |
| 3.1.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. | 60 |
| 3.1.4. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO A EXPORTAR. | 62 |
| 3.2. EL MERCADO META. | 66 |
| 3.2.1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO. | 67 |
| 3.2.2. COMPETENCIA EN EL MERCADO. | 78 |
| RESPECTO A LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LA SITUACIÓN ES LA SIGUIENTE: | 78 |
| 3.2.3 ASPECTOS ARANCELARIOS Y NO ARANCELARIOS. | 79 |
| 3.3. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN. | 89 |
| 3.3.1. COSTOS Y PRECIOS DE VENTA. | 89 |
| 3.3.2. TRANSPORTE Y SEGUROS. | 91 |
| 3.3.3. INCOTERMS Y PRECIO DE EXPORTACIÓN. | 95 |

| | |
|--------------|----|
| CONCLUSIONES | 99 |
|--------------|----|

| | |
|-----------------------------------|------------|
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 101 |
|-----------------------------------|------------|

| | |
|---------------|------------|
| ANEXOS | 104 |
|---------------|------------|

| | |
|-----------------------------------|-----|
| ANEXO I: PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN | 104 |
| ANEXO II: FACTURA PROFORMA | 105 |
| ANEXO III: LISTA DE EMPAQUE | 106 |
| ANEXO IV: FACTURA COMERCIAL | 107 |
| ANEXO V: CARTA PORTE | 108 |
| ANEXO VI: CERTIFICADO DE ORIGEN | 110 |

INDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

| | |
|--|----|
| CUADRO 1: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO VIGENTES..... | 26 |
| CUADRO 2: BALANZA COMERCIAL REGIONAL | 30 |
| CUADRO 3: BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EUA 2000-2008 | 47 |
| CUADRO 4: IMPORTACIONES/EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN..... | 48 |
| CUADRO 5: ESTRUCTURA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA | 50 |
| CUADRO 6: FRACCIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO A EXPORTAR..... | 53 |
| CUADRO 7: CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA | 54 |
| CUADRO 8: PERIODICIDAD DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA..... | 55 |
| CUADRO 9: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL "CUERO Y CALZADO SA DE CV" | 61 |
| CUADRO 10: CLIENTES POTENCIALES EN USA | 79 |
| CUADRO 11: DESCRIPCIÓN FRACCION ARANCELARIA | 80 |
| CUADRO 12: CODIGO DE DESGRAVACIÓN | 86 |
| CUADRO 13: ETIQUETA | 88 |
| CUADRO 14: FACTORES DETERMINANTES DEL MEDIO DE TRANSPORTE..... | 92 |
| CUADRO 15: DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN..... | 97 |
| CUADRO 16: DESGLOSE CALCULO PRECIO DE EXPORTACIÓN..... | 97 |
| | |
| GRAFICA 1: 10 PRINCIPALES PAÍSES DE LOS CUALES IMPORTA TEXAS | 75 |

INTRODUCCIÓN

El comercio exterior ha ido evolucionando en los últimos tiempos, ya que ha pasado de ser un simple intercambio de bienes (trueque) a ser un intercambio con reglas y leyes que deben respetarse, así como la aplicación de impuestos (aranceles) a los que están sujetos ciertos productos. En este contexto México ha firmado la mayor cantidad de tratados y acuerdos comerciales respecto al resto de los países del mundo, facilitando así el intercambio comercial con otras naciones y su inserción en otros mercados. El tratado más importante que México ha firmado es el TLCAN firmado por los Estados Unidos de América (EUA), México y Canadá. El tratado ha dado un gran dinamismo al comercio e inversión en América del Norte; por un lado se ha vuelto estratégicamente importante para los planes de desarrollo del gobierno mexicano, pero por otro constituye una relación de dependencia externa que no favorece al país. Procesos de integración, como los acuerdos comerciales han contribuido al fenómeno llamado “Globalización”, en el marco del cual se han propiciado cambios en los aspectos culturales, políticos y sociales, además de los tecnológicos de cada país.

Desde la perspectiva de México, los resultados del TLCAN tienen muchos matices. El tratado ha tenido aspectos positivos como el incrementar las exportaciones y los flujos de inversión, y brindó certeza acerca de la política económica que seguiría el país. Dentro de los rubros negativos, destaca el que ha incrementado la dependencia económica de México hacia los EUA, aumentando la vulnerabilidad del primero. Dentro de este marco, la relación comercial entre estos dos países se caracteriza principalmente por la asimetría, no solamente en cuanto a sus recursos económicos y de infraestructura, sino también en el interés de cada uno en la relación comercial. México tiene un interés vital en relación con este país dado que concentra más del 80% del volumen de sus exportaciones ya que no ha sabido aprovechar las opciones de diversificación, las cuales están representadas por su vasta red de acuerdos comerciales.

Al considerar los aspectos positivos antes mencionados en esta tesis, se presenta un plan de exportación de calzado industrial a EUA. A través de dicho plan se identifica la oportunidad para exportar botas industriales con puntera metálica, así como todo el proceso que involucra colocar una mercancía concreta en el mercado norteamericano. Con esto también se pretende poner de relevancia la gran importancia que implica poder conocer y orientar las actividades

exportadoras del país, coadyuvando de esta manera a promover los productos de las empresas mexicanas como lo es “Cuero y Calzado S.A. de CV” en el mercado exterior. Por lo anterior el presente trabajo se integra de la siguiente manera.

Inicialmente se presentan los aspectos metodológicos que sirven de soporte a este trabajo de tesis.

En el primer capítulo, se hace referencia al inicio de un proceso de estabilización económica, a la serie de reformas estructurales y de modernización, que fueron necesarias de realizar en México en la década de los 80`s para poder integrarnos de manera plena al comercio internacional. Se resalta la importancia del cambio que significo pasar de ser una economía relativamente cerrada a uno de los países más abiertos del mundo, mediante la firma de tratados y acuerdos comerciales con más de 40 países; además se describe el papel que juega México en el contexto de la globalización económica a través del comercio exterior.

En el segundo capítulo, nos enfocamos al estudio de las características fundamentales del TLCAN, tales como objetivos, reglas de origen, eliminación de aranceles y los periodos de desgravación; a los cuales estaría sujeto el producto a exportar para poder determinar así la viabilidad de ingresar al mercado norteamericano.

En el tercer capítulo, se elabora un plan de exportación aplicado a la empresa “Cuero y Calzado S.A. de CV”. El punto de partida es el producto a exportar (botas industriales con puntera metálica); a continuación se justifica el mercado meta en EUA (Cd. de Houston Texas), los canales de comercialización, las características generales del mercado, competitividad, aspectos arancelarios y no arancelarios, determinación de los costos de producción, precio de exportación y el medio de pago.

Finalmente se presentan las conclusiones que se derivan del plan de exportación y el contexto en el que se ubica.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

El comercio entre Estados Unidos y México se ha intensificado a raíz de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en este intercambio comercial los actores principales son las grandes empresas exportadoras con una gama amplia de productos. Por la necesidad de que las empresas pequeñas y medianas aprovechen las facilidades de acceso al mercado norteamericano, que brinda el tratado mencionado, se deben identificar nichos de mercado, pero también definir proyectos concretos que hagan posible concretar exportaciones de este tipo de empresas.

En este marco es pertinente la pregunta: ¿Conociendo nuestra relación comercial con los Estados Unidos de América (EUA), cuál será la probabilidad de poder posicionarnos como proveedores del mercado de botas industriales con puntera metálica a los Estados Unidos de América?

OBJETIVOS

Objetivo general

Describir el contexto del comercio exterior, los procedimientos administrativos, así como la situación de la empresa “Cuero y Calzado S.A. de CV”, con la finalidad de desarrollar y elaborar un plan de negocios que nos permitan exportar con éxito las botas industriales con puntera metálica al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica.

Objetivos específicos

- a. Conocer la importancia que tiene el comercio exterior para México.
- b. Desarrollar los aspectos administrativos y jurídicos al que están sujetas aquellas empresas mexicanas que desean exportar a los EUA.
- c. Conocer las condiciones del mercado de EUA a fin de conocer las posibilidades competitivas que existen para la empresa “Cuero y Calzado S.A. de CV”.
- d. Generar el plan exportador de las botas industriales con puntera metálica.

HIPÓTESIS

“El conocimiento de los aspectos administrativos y jurídicos del TLCAN, facilitará la exportación de botas industriales con puntera metálica a los Estados Unidos de América”.

JUSTIFICACIÓN

Las empresas mexicanas participan y juegan un papel primordial en el ámbito exterior, a nivel mundial, los países asiáticos cuentan con los costos de mano de obra más bajos, lo que genera altos valores de exportaciones por volumen debido al bajo costo de producción, mientras que Hong Kong y los Países Bajos se encuentran entre los principales exportadores de calzado sin ser fabricantes. Por otra parte, los países europeos gozan de tecnología y materias primas de calidad, por lo que su valor agregado en esos renglones los posiciona en los segmentos de precios más altos. En el caso del calzado, China es el principal exportador de calzado de piel, con el 26% de las exportaciones totales a nivel mundial.

La industria del calzado en México es un sector importante en la economía por su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) total y manufacturero, por su generación de divisas vía exportaciones y por el número de empleos que genera. Además, ésta cadena productiva tiene un efecto multiplicador sobre otras ramas de la economía nacional. Según datos del INEGI, la industria del cuero-calzado participa con el 0.22 por ciento del PIB nacional, con el 1.0 por ciento del PIB manufacturero y con el 13.7 por ciento de la división textiles, prendas de vestir e industria del cuero y calzado.

En lo que a EUA se refiere el tipo de cambio (paridad peso-dólar) y la caída de pedidos a empresas asiáticas, han representado la mejor opción de crecimiento para la industria del calzado mexicano en plena crisis económica, pues la demanda externa creció 5.7%, mientras que las importaciones cayeron 23% al primer bimestre del 2009. Aunque México exporta sólo uno de 20 pares producidos, la coyuntura económica ofrece potencial para ganar mercado en Estado Unidos, así como atraer más compradores e instalar empresas en nuestro país

Es por ello que se decide realizar una investigación acerca de cómo es el proceso de exportación en México, ya que se notan muchas deficiencias en sus procesos institucionales y la manera como se brindan los apoyos para exportar exitosamente hacia el mundo, ya que el papel del Lic. en administración es precisamente ese; el de optimizar de la mejor manera posible todos los recursos de la empresa y naturalmente generar procesos menos complejos pero igual o mayormente exitosos.

CAPITULO 1. Marco de Referencia.

1.1. Antecedentes del Comercio Internacional

El origen etimológico de la palabra comercio proviene del latín *cummercium* que proviene de los vocablos *cum* que significa con, de *merx, merxis*, que significa mercancía. Por lo que desde el punto de vista etimológico, el comercio se puede definir como el movimiento de mercancías entre dos lugares diferentes tanto dentro de un país como de una nación a otra.

La parte central del comercio es el mercado en el que confluyen las personas como consumidores, quienes con su dinero adquieren los bienes y servicios para satisfacer sus necesidades y las empresas para vender sus productos o prestar sus servicios y obtener ganancias.

A nivel internacional los principales mercados se encuentran en los países con las economías más grandes, como el Grupo de los Siete (G7) formado por los Estados Unidos, Japón, Alemania, Inglaterra, Francia, Italia y Canadá, mientras que México ocupa el lugar número 12. Otro indicador es el número de habitantes, por lo cual se les puede llamar mercados reales o potenciales, según su poder de compra actual o sus posibilidades futuras. Este último se mide actualmente con un indicador denominado: Poder de compra en paridad de poder adquisitivo (en este se toma como referencia el tipo de cambio y la inflación prevaleciente en cada país).

Para que el comercio exterior se pueda llevar a cabo, se requiere que los países cuenten con la infraestructura necesaria, un sistema económico y financiero que apoye el intercambio de los bienes (medios de pagos ágiles y oportunos) así como un sistema legal que propicie la libre movilidad de bienes, servicios y capital entre ellos.

Dentro de los antecedentes del comercio exterior, se dice que el comercio, ha estado asociado con la prosperidad de los pueblos y su auge o retroceso se relaciona con la forma de organización política, económica y social de las comunidades, o sea el sistema imperante en cada una de las etapas de la historia.

El comercio como mecanismo de desarrollo de los pueblos adquirió importancia desde la antigüedad, pero principalmente desde Las Cruzadas (siglos XI al XIII) que pusieron en contacto el Asia menor con Europa y posteriormente con la conquista de América y la colonización de África y Asia (siglos XV y XVI).

Tamames (2001). En su obra “Estructura Económica Internacional”, señala que el comercio internacional se estudia de manera separada al nacional desde los mercantilistas (siglo XVI al XVIII), entre otras por las razones siguientes:

- En esa época se inicia la formación de las naciones como estados independientes con política económica propia.
- El comercio se convierte en la fuente más importante de ingresos para los gobiernos.
- Se inicia el contacto con otras culturas y el nivel de bienestar de algunos países se ve beneficiado por lo que suceda en otros y cada país trata de maximizar su nivel de vida antes que el de los demás, manipulando variables como los aranceles, el tipo de cambio y en general todas las relacionadas con la interdependencia entre naciones independientes.

El mismo autor analiza la evaluación del comercio exterior del siglo XVI a los tiempos actuales, distingue cuatro etapas: mercantilismo, librecambismo, bilateralismo y multilateralismo. Estas etapas de acuerdo con el tiempo que abarcan se pueden agrupar en tres periodos, dado que las últimas se han desarrollado principalmente en fechas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, y son procesos que prevalecen hasta el día de hoy.

a) Mercantilismo

Surge a finales del siglo XVI y su mayor auge se extiende hasta el siglo XVIII. En el mercantilismo la riqueza del país se medía por la cantidad de oro y metales preciosos que tuviera, su objetivo fundamental era formar estados poderosos tanto económica como militarmente, en otras palabras, que se convirtieran en centros de poder, para fomentar el comercio mediante el aumento de las exportaciones y restringiendo las importaciones. Este es el origen de las políticas proteccionistas en el mundo que eventualmente se siguen aplicando.

b) Libremercantilismo

El mercantilismo (capitalismo comercial) se le considera como el antecedente del capitalismo industrial iniciado a finales del siglo XVIII con la revolución industrial (1789), que dan lugar a una etapa de disminución de restricciones al comercio y que se denominó libremercantilismo. En la segunda mitad del siglo XIX en Inglaterra (1870) se comenzó a discutir la conveniencia de la apertura comercial, en contra de las posiciones proteccionistas que se trataban de impulsar. También conocido como liberalismo económico; es la base para la aplicación de modelos neoliberales en el siglo XX y XXI.

c) Bilateralismo y multilateralismo

En la primera parte del siglo XX y sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial, el comercio se realiza amparado en acuerdos o convenios que fijan restricciones y establecen derechos al intercambio de productos entre un país y otro, excluyendo a los demás.

Este sistema de convenios bilaterales ha prevalecido hasta la actualidad, aunque en los últimos años las negociaciones tienden a ser multilaterales, reconociendo la existencia de que en el mundo se viene manifestando una tendencia a la interdependencia entre países, de tal manera que lo que suceda en uno tiene efecto sobre las sociedades, gobiernos y empresas de otros países.

Teorías del comercio internacional

El comercio exterior ha aumentado de manera extraordinaria, favoreciendo que los países estén cada vez más interrelacionados por la circulación de bienes y servicios. En el proceso cada nación busca el máximo de beneficios; desde el punto de vista del liberalismo económico, el comercio resulta benéfico fundamentado en cuatro grandes teorías:

- Teoría de la ventaja absoluta. Establece que un país le conviene producir y vender al exterior aquellos productos que puede producir a un costo más bajo que

cualquier otro o es el único que la produce. Esta teoría fue enunciada por Adam Smith en 1776 en su libro *La Riqueza de las Naciones*.

- Teoría de la Ventaja comparativa. Es la teoría fundamental del comercio exterior y dice que a un país le conviene especializarse en la producción y exportación de los bienes que producen con un costo relativamente más bajo y le conviene la importación de aquellos bienes que él produciría con un costo relativamente más alto. Teoría enunciada por David Ricardo en 1817 en su libro *Principios de Economía Política e Imposición*.
- Teoría de las proporciones factoriales. Se le denomina también teoría de Heckscher-Ohlin. A principios del siglo XX estos autores ampliaron las teorías anteriores haciendo énfasis en que el comercio internacional se explicaba principalmente por las diferencias en los recursos productivos de los países, tanto por abundancia de algunos recursos, como por las técnicas disponibles en cada país. Según esta teoría, cada país deberá producir aquellos productos donde se utilice más intensivamente sus recursos más abundantes.
- Teoría de las ventajas competitivas. Toma como referencia los trabajos de Michel Porter, iniciados en la década de los setenta del siglo XX en EUA. Esta teoría sostiene que los productos de un país se venderán en otros, dependiendo de la capacidad que tengan las empresas para competir en los mercados internacionales, aprovechando las ventajas competitivas con que cuentan, por que tiene algo que los demás no tienen, ya sea para vender, producir o en general para administrar una empresa. La capacidad por lo tanto dependerá de factores tales como la actuación de los gobiernos, su sistema político-legal, su sistema económico, nivel tecnológico, y la infraestructura disponible; pero fundamentalmente el desempeño y capacidad de las mismas empresas, y capacidades o habilidades de las personas que trabajen en ellas.

Ahora bien se denomina política de comercio exterior a la serie de instrumentos o medidas que utilizan los gobiernos para favorecer o limitar el intercambio de bienes y servicios de sus países con otro o con otros, con la finalidad de maximizar los beneficios del comercio para su país y elevar el nivel de bienestar de sus habitantes.

La política comercial fluctúa entre dos grandes tipos de políticas extremas:

- **Proteccionismo.** Política orientada a proteger las empresas de un país de la competencia exterior mediante la implantación de barreras comerciales. Como son las Barreras Arancelarias (impuestos al comercio exterior de las cuales existen tres tipos; Especifico, *Ad Valorem* y Mixto), y las Barreras no Arancelarias, como son los permisos y licencias para importación, las normas de etiquetado o de calidad.
- **Libre comercio.** Política que reduce o elimina los aranceles a la importación, permitiendo un flujo libre al movimiento de bienes, servicios y capitales en el mundo; no obstante se llegan a mantener restricciones no arancelarias.

1.2. Apertura comercial en la década de los 80`s

El desarrollo del comercio exterior ha sido demasiado extenso y ha jugado un papel extraordinariamente importante para el desarrollo de nuestro país, ya que la historia de México y los mexicanos ha sido acompañada por diversas experiencias en el campo de la economía.

Como es el caso de la década de los 80`s, en la que México inició un proceso de estabilización económica, de reformas estructurales y de modernización, pasando de ser una economía relativamente cerrada a uno de los países más abiertos del mundo. Además de instrumentar una serie de medidas internas para desregular la economía y fomentar la inversión privada, el país adoptó una estrategia de apertura comercial para fortalecer la competitividad industrial e impulsar el crecimiento orientado a la exportación. Esta etapa dio inicio con la adopción de un programa de ajuste estructural impuesto por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y posteriormente con la entrada de México en el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, por sus siglas en inglés), que hoy en día es la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En función de las necesidades de los EUA, el FMI se ha inmiscuido en la economía nacional, así lo reflejan las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano suscribió con el FMI, y en donde deja perfectamente clara la necesidad por parte de México, de revisar sus sistemas

de protección arancelaria y por la otra reformular los mecanismos de control cambiario que hasta el momento estaban vigentes.

Al respecto se dice en la carta de intención firmada en noviembre de 1982:

En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a los exportadores y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito el reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios, y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente". (NAFIN, 1982:1206). Como se observa, la génesis de la apertura al exterior se encuentra en la Carta de Intención firmada con el FMI el 10 de noviembre de 1982.

Estas presiones externas pronto encontraron múltiples aliados internos tanto gratuitos como a sueldo, que argumentaban bondades de un desarrollo excepcional de México y veían en la apertura al exterior y el ingreso al GATT, la oportunidad de que México se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana.

Estos argumentos se centraban en cinco posiciones fundamentales:

- La necesidad de eliminar la sobreprotección a una industria de invernadero, que al contar con un “mercado cautivo”; solo producía artículos de mala calidad y alto precio.
- El seguir el ejemplo de Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que habían logrado un enorme e insuperable desarrollo, siguiendo estos modelos.
- La urgencia de exportar más para crecer y pagar la deuda externa.
- La “reconversión industrial” que significaba su modernización para aumentar su productividad, mejorar calidad y competir en lo interno y externo.
- Que el camino de México era atraer la inversión extranjera.

Este proceso económico se da en una época de gobiernos de cambio de política económica aunque algunos les llaman gobiernos tecnócratas, de los cuales sus líderes fueron adoctrinados en EUA, siendo su principal característica el impulso de la economía neoliberal. La bandera y los ideales de la Revolución Mexicana ya no son mencionados en los discursos oficiales a partir de Zedillo, ya empiezan a perder vigencia. El discurso oficial incorpora los términos: globalización, comercio internacional e integración de mercados.

Esto empieza con la disminución de aranceles a la exportación y cobró impulso cuando México ingresó al GATT en enero de 1986, con Miguel de la Madrid.

Al incorporarse México en 1986 al GATT, se comprometió a eliminar los precios oficiales de referencia, a continuar la sustitución de los controles directos por aranceles y a reducir el arancel máximo a 50% (que en 1988 ya había descendido a 20%). No obstante, los términos del acuerdo le permitían a nuestro gobierno conservar temporalmente licencias de importación en algunos productos agrícolas y otros bienes sujetos a programas de promoción industrial. Clavijo (2000).

Como se puede inferir, en ese foro de negociaciones internacionales se pretendía reducir o eliminar las barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias (cuotas y las licencias para importación), así como resolver las controversias entre los países miembros, ya que era un tratado internacional que regulaba el comercio mundial.

Se estimaba que la adopción de estructuras arancelarias uniformes, brindaba la oportunidad de aumentar la eficiencia en su administración y de transparentar estas actividades, evitando o reduciendo el riesgo de que ciertos sectores con gran capacidad o poder de negociación, influyeran en los flujos comerciales, como había sucedido en el pasado en que determinados grupos habían exigido altos niveles de protección y propiciado estructuras arancelarias dispersas, cuyas consecuencias fueron los altos costos en términos de bienestar e incertidumbre en las decisiones de inversión, producción y distribución de bienes en el país.

Así, México se beneficiaría de los cuatro códigos de conducta del GATT, que eran:

- a) Licencias de importación;

- b) Normas técnicas;
- c) Dumping y derechos antidumping;
- d) Valoración aduanera.

La información analizada por Clavijo revela que México no firmó:

- e) Subsidios e impuestos compensatorios; y
- f) Compras gubernamentales, sin que mediara explicación alguna.

Lo anterior tenía una explicación; por una parte, México primero debía prepararse jurídica y administrativamente para combatir las prácticas desleales de comercio exterior; por otra, debía diseñar los mecanismos comerciales que hicieran viable la adquisición gubernamental de bienes y servicios del sector privado.

La OMC sustituyó al GATT desde el 1 de enero de 1995 y Según Ortiz (2001), es pertinente señalar que el GATT no decía nada específico sobre las (Pequeñas y Medianas Empresas) PYMES, de manera que su influencia fue modesta e indirecta en este segmento empresarial; sin embargo, aquí se menciona y se analiza como el origen de la apertura comercial de México, basada en el proceso de eliminación del Sistema de Permisos Previos, que gradualmente fueron sustituidos por aranceles al comercio exterior.

Como resultado de la apertura comercial, México es en la actualidad el país que ha firmado el mayor número de acuerdos de libre comercio en el mundo, que incluyen a 43 países en América, Europa y Asia, y que le brindan un acceso preferencial a un mercado de cerca de mil millones de consumidores potenciales. En sólo dos décadas, México se convirtió en una de las diez primeras potencias comerciales en el mundo y la primera en América Latina.

1.3.Cambios al marco jurídico del Comercio Exterior.

Como ya se mencionó, México al firmar el GATT el 24 de agosto de 1986 estaba más comprometido que nunca a cambiar su infraestructura comercial, y así poder crecer y

desarrollar su sistema de comercio; esto lo logró creando y/o reformando su sistema jurídico-administrativo dándole una estructura, de tal manera que no existieran obstáculos legales para poder iniciar el proceso de apertura comercial. En este apartado se tratará de manera concreta la creación y/o modificación de las principales leyes y reglamentos que rigen el comercio exterior de México.

Es indudable que el comercio exterior de un país, por constituir para el Estado una estrategia importante de desarrollo económico, político y social, y por estar inserta esta actividad dentro de las prácticas mercantiles en general, requieren de una estructura legal que la norme y regule.

Se debe entender por fuentes jurídicas internas, al conjunto de disposiciones jurídicas de todo tipo que regulan en el territorio nacional los intercambios de mercancías entre México y los mercados externos.

La fuente interna primaria de nuestro derecho económico en materia de comercio exterior la encontramos en la fracción II del artículo 131 constitucional, que expresa:

Artículo 131. Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad, la circulación en el interior de la república de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma federación pueda establecer, ni dictar, en el distrito federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117. (Reformado mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 8 de octubre de 1974).

El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio ejecutivo, al enviar al

congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida. (Adicionado mediante decreto publicado en el diario oficial de la federación el 28 de marzo de 1951. Modificado por la reimpresión de la constitución, publicada en el DOF el 6 de octubre de 1986).

Ley de comercio exterior

Para el ejercicio de las facultades que la constitución otorga al ejecutivo federal, se expidió esta ley de comercio que tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población. Esta ley fue expedida en el DOF el 27 de julio de 1993 por el entonces presidente Carlos Salinas y con relación a las atribuciones del ejecutivo en esta materia establece lo siguiente:

Artículo 2.- Las disposiciones de esta ley son de orden público y de aplicación en toda la república, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos, al ejecutivo federal por conducto de la Secretaria de Economía.

Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación

Esta ley se modifica periódicamente de acuerdo con las necesidades. Así tenemos que con fecha de publicación en el DOF del 18 de junio de 2007 fue modificada esta Ley, también conocida como de tarifas. Tiene por objeto clasificar las mercancías y determinar el respectivo impuesto al comercio exterior. En las tarifas encontramos dos partes fundamentales: las nomenclaturas y la columna impositiva correspondiente.

1. La nomenclatura. Es la clasificación de todas las mercancías transportables que según su composición o función deben ubicarse en un código de identificación universal, a

efecto de aplicarles el respectivo arancel para poder pasar las aduanas y poder circular legalmente en el territorio nacional

2. Impuestos *Ad Valorem*. Podemos decir que estos son tributos fiscales más frecuentes, que en función de la ubicación de los productos en la nomenclatura, las aduanas cobran por la importación de productos extranjeros que entran o salen del territorio aduanero mexicano. Como impuesto de carácter fiscal, se fijan en porcentajes rígidos aplicados sobre el valor o precio de los productos, y si bien su estructura es equitativa, necesita el manejo de una base gravable objetiva y neutral sobre la cual aplicar el porcentaje establecido.

Ley aduanera

Publicada en el DOF el 15 de diciembre de 1995; la ley aduanera es la ley que va a regular la forma del despacho de los asuntos referentes a las aduanas de un país, regulando su funcionamiento además de los procedimientos que se deben seguir en una revisión de mercancía, por lo que tiene a su cargo los procedimientos que deben observar las empresas o personas físicas que efectúen operaciones de comercio exterior. En esta ley también se determinan las funciones de los principales actores que participan en el despacho aduanal, tales como los agentes aduanales y verificadores aduanales.

Otros capítulos importantes de la ley se refieren a los impuestos del comercio exterior, a la base gravable y los distintos regímenes que se establecen para apoyar al comercio exterior (importaciones, exportaciones temporales, maquiladoras, depósito fiscal, etc.).

Adicionalmente, existe el Reglamento de la Ley Aduanera, a través del cual se establecen disposiciones complementarias a la Ley Aduanera.

Plan nacional de desarrollo

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) se elabora durante los primeros seis meses de cada sexenio, siguiendo el mandato establecido en el artículo 26 de la Constitución y la

reglamentación de la Ley de Planeación y es el documento en el que se fijan los objetivos, estrategias y prioridades para el desarrollo integral y de la economía del país.

El PND establecerá los programas a desarrollar por el gobierno federal para alcanzar los objetivos planteados.

El PND 2007-2012 que corresponde al gobierno actual, establece una estrategia para avanzar en la transformación de México, afirmando que tal estrategia se asienta sobre bases sólidas, realistas y, sobre todo, responsables.

Está estructurado en cinco ejes rectores:

1. Estado de Derecho y seguridad.
2. Economía competitiva y generadora de empleos.
3. Igualdad de oportunidades.
4. Sustentabilidad ambiental.
5. Democracia efectiva
6. Política exterior responsable.

En este plan se establece la continuidad de la política de comercio exterior, en términos de la apertura comercial y ampliar las relaciones comerciales con el resto del mundo.

Ley de inversión extranjera

Como un aspecto complementario de la actividad comercial internacional, se presenta el régimen jurídico aplicable a las inversiones extranjeras en nuestro país, considerando que su operatividad depende de una mayor intensidad en el flujo comercial de México. A este respecto, uno de los artículos relevantes lo especifica:

Artículo 1.- La presente ley es de orden público y de observancia general en toda la república. Su objeto es la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional.

Aspectos fiscales relacionados con la actividad de comercio internacional

Un elemento que debe tomarse en cuenta cuando se analiza de manera integral el marco jurídico nacional aplicable a la actividad del comercio exterior es el aspecto fiscal que incide directamente sobre aquella.

1. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA). En principio es la ley al valor agregado la que contiene diversas disposiciones relevantes en esta materia, una de ellas establece que: *Están obligadas al pago del IVA las personas físicas y morales que importen bienes y servicios. (Art. 1º Ley del IVA)*
2. Ley del Impuesto Especial sobre Productos y Servicios (IEPS). Esta ley indica que la importación de las siguientes mercancías, se causará el impuesto especial: cerveza, vino, alcohol, gas avión y cigarros.

Leyes especiales relacionadas al comercio exterior

Existen diversas leyes que dentro de sus disposiciones contienen ciertos lineamientos relacionados con la actividad del comercio exterior, aunque desde luego su objetivo fundamental es regular situaciones de derecho interno.

Por lo anterior enseguida se comentan algunos de estos ordenamientos únicamente en lo que se refiere a aspectos de intercambio comercial internacional.

1. Ley federal sobre metrología y normalización.

Una de las razones de existencia de este cuerpo legal es adecuar la legislación nacional a las reglas de comercio mundial en lo que se refiere a sistemas de medición y normalización. De acuerdo con esto, resulta necesario que los productos nacionales que concurren a los mercados internacionales cumplan determinadas especificaciones técnicas, por lo que en algunos casos estos deben cumplir obligatoriamente con la Norma Oficial Mexicana (NOM), aplicando esta igual a sus similares de importación.

2. Ley general de equilibrio ecológico y la protección al ambiente.

La relación de esta ley con la actividad de comercio exterior se presenta fundamentalmente en lo que se refiere a la importación o exportación de materiales o residuos peligrosos.

3. Ley general de salud.

La vinculación de esta ley, con el comercio exterior, se da fundamentalmente en lo que concierne a la regulación sanitaria del proceso de importación y exportación de alimentos, bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyen riesgos para la salud, así como las materias primas que intervienen en su elaboración.

4. Ley fitopecuaria.

Esta ley dispone que la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), autorizará o denegará, según los casos, las importaciones y exportaciones de vegetales y animales, sus productos y subproductos, para controlar la sanidad y calidad de los mismos.

5. Ley de derechos.

Un aspecto importante que debe tomarse en cuenta al realizar una importación es el pago de los derechos correspondientes, los que se encuentran consignados en la Ley Federal de Derechos.

De acuerdo con este ordenamiento, se pagará el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento en los términos de la ley de la materia. Dentro de la Ley Federal de Derechos se indica que se debe pagar DTA por operaciones de exportación, si existe.

Es cierto que en esta época de globalización de la economía y de abatimiento de barreras para que el comercio de país a país se realice con mayor fluidez, se está luchando tanto a nivel mundial como nacional por la desregulación del comercio exterior. Sin embargo, el gobierno de cada nación, debido a la importancia que el comercio tiene en las actividades económicas del estado, continúa y continuará por mucho tiempo, teniendo injerencia en las áreas mercantiles, mediante la expedición de leyes que determinen el rumbo de dicha actividad, y que consecuentemente, le permitan al Poder Público, continuar teniendo importante participación en la planeación, orientación y regulación de esta materia.

6. Acuerdos y tratados internacionales

México, en los últimos años, ha firmado un gran número de acuerdos y convenios relacionados con el comercio internacional y se subdividen en:

- 1) Multilaterales. Como miembro activo de los organismos regionales e internacionales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI heredera de la ALALC) desde su creación en 1981, la Organización Mundial del Comercio (OMC) a partir de 1995 y con su antecedente el GATT en 1986, El Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) desde 1993 y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) desde 1994.
- 2) Bilaterales. El país ha suscrito en los últimos años 12 Tratados de Libre Comercio y varios acuerdos de complementación económica, que involucran negociaciones con más de 40 países.

Tanto los convenios multilaterales como bilaterales al ser suscritos por las autoridades nacionales, adquieren el carácter de ley, y por tanto otorgan derechos e imponen obligaciones a empresas que exporten o importen desde los países firmantes. También significan oportunidades que las empresas pueden aprovechar para hacer negocios en distintos mercados con los cuales se han establecido las negociaciones comerciales.

1.4. Los TLC's firmados por México.

De acuerdo con Badillo M. (2001). Este modelo económico neoliberal alcanzó su apogeo con la firma del TLCAN bajo el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

Es importante mencionar que México es el único país en el mundo que ha firmado y mantiene en vigor tratados de naturaleza comercial con países de distinto nivel de desarrollo, con quienes por lo general se establecen compromisos de construir zonas de libre comercio, procurando la integración económica, con el fin de eliminar trabas arancelarias al comercio entre el grupo de países signatarios de estos protocolos.

Podría decirse que los tratados comerciales se convirtieron para México en el complemento a la reducción iniciada en la década de los ochenta de las barreras comerciales, ya que en la actualidad son el eje rector de la política comercial e industrial de México; ya que por su conducto se realiza cerca de 90% del comercio exterior mexicano.

Acuerdos y Tratados Internacionales.

México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio (TLC's) que cubre 44 países. Es el primer país con más tratados de este tipo en el mundo. Además cuenta con 3 acuerdos de complementación económica. Gracias a que ha firmado acuerdos comerciales en tres continentes, México se posiciona como una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y 60 por ciento del PIB mundial.

En 1994, México celebró un TLC con Canadá y EUA, países con los que conforma el área de libre comercio más grande del mundo: más de 450 millones de habitantes, cuya producción de bienes y servicios tiene un valor superior a 16 mil 900 millones de dólares anuales.

A su vez, México cuenta con un TLC con la Unión Europea, en cuyos 27 países se concentra el 18.5% de las importaciones mundiales (excluyendo el comercio entre sus países miembros). Recientemente, México fortaleció sus vínculos con Japón mediante la firma de un Acuerdo de Asociación Económica (AAE), que además de procurar la liberalización del comercio, establece una agenda de cooperación en materia de pequeñas y medianas empresas. En

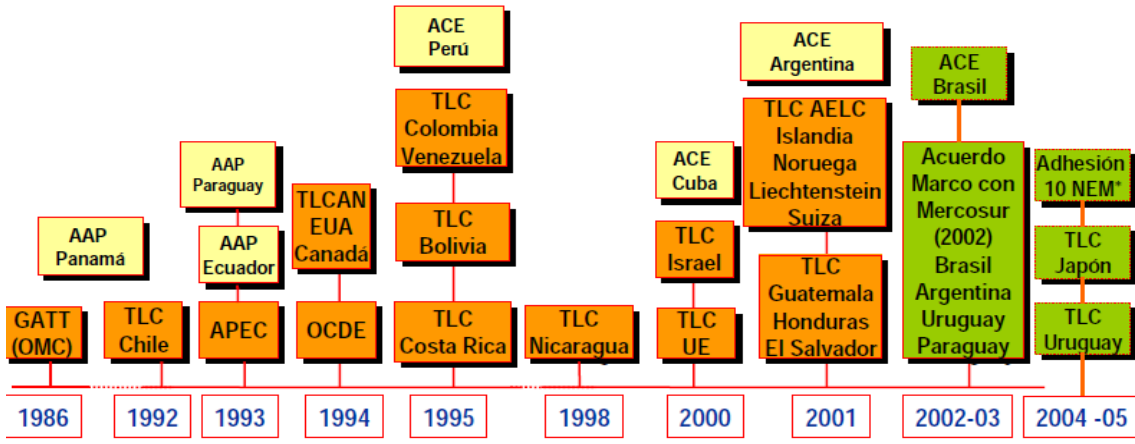
América Latina, México ha celebrado TLC's con Honduras, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Bolivia, Chile, Nicaragua y Uruguay, y ha firmado Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Argentina, Brasil, Perú, Paraguay y Cuba. También están en vigor un TLC con Israel, y otro con los cuatro países que integran la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

México ha firmado Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (que fomentan la protección jurídica de los flujos de capital destinados al sector productivo) con 27 países y suscrito Acuerdos para Evitar la Doble Tributación (que evitan que el contribuyente sea gravado por impuestos de naturaleza equiparable y en un mismo periodo por dos o más jurisdicciones fiscales) con más de 30 países.

Los acuerdos comerciales firmados por México han creado un marco jurídico que ofrece certidumbre a los agentes económicos, incluyendo exportadores, inversionistas y consumidores.

Los Tratados de Libre Comercio vigentes firmados por México y el año de su entrada en vigor se presentan a continuación en el cuadro número 1.

CUADRO 1: TRATADOS DE LIBRE COMERCIO VIGENTES



NEM*: A partir de mayo de 2004 se integrarán a la Unión Europea los siguientes países: Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Latvia, Lituania, Malta, Polonia, la República Eslovaca y Eslovenia.

TLCAN

Dicho tratado, firmado por México, EUA y Canadá entró en vigor en 1994, el TLCAN ha sido un factor clave en el incremento de las relaciones comerciales entre los países signatarios, y permitió que Norte América se haya consolidado como una de las regiones económicas más dinámicas e integradas del mundo.

Después de más de 15 años de vigencia de este tratado, ha transcurrido el plazo máximo establecido para la eliminación de aranceles, con muy contadas excepciones, como es el caso de las importaciones de automóviles usados.

De acuerdo con información reciente del Banco de México (Banxico), el comercio bilateral en el año 2009, entre México y los EUA ascendió a USD \$297 mil 378 millones, mientras que el comercio entre México y Canadá, en el mismo período, fue de USD \$15 mil 614 millones. Los EUA es el único socio comercial importante con quien México tiene superávit comercial desde que se inició dicho tratado. Banxico (2010).

TLCG3

El Tratado de Libre Comercio del G3, entre México, Venezuela y Colombia. Firmado el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias. Entrando en vigor el 1 de enero de 1995, creó un extenso mercado de consumidores. Por determinación propia Venezuela hizo efectiva su salida del G3 el 19 de noviembre de 2006, siendo hoy en día el “G2” entre México y Colombia.

Este tratado ha contribuido a fortalecer los lazos comerciales entre México y América del Sur, permitiendo a nuestro país consolidar su posición en este mercado. Según registros del Banco Banxico, en 2009 el comercio bilateral de México con Colombia alcanzó los USD \$3 mil 119 millones. Banxico (2010).

TLC México-Chile

El TLC con Chile se inició primero como un ACE en 1992 y posteriormente se transformó en TLC en 1998. Datos del Banxico arrojan que el intercambio comercial de estos países en 2009 quedó en USD \$2 mil 704 millones. Banxico (2010)

Este fuerte crecimiento del intercambio bilateral, que comenzó desde la suscripción de un ACE en 1992, situó a México como el tercer socio comercial de Chile en Latinoamérica después de Brasil y Argentina.

TLCUEM

Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), dicho tratado firmado en el año 2000. Con este tratado se creó la primera zona de libre comercio entre Europa y el continente Americano. Este acuerdo brinda a las empresas establecidas en México la oportunidad de incrementar sus exportaciones hacia un mercado potencial de más de 455 millones de personas. De acuerdo con la publicación del Banxico nos da la cifra total del intercambio comercial en 2009 de USD \$38 mil 773 millones. Banxico (2010)

TLC México-Israel

El TLC con Israel, entró en vigor en el año 2000. Gracias a este acuerdo, México ha incrementado su participación en el mercado israelí. En 2009 el comercio bilateral fue de USD \$502 millones. Banxico (2010).

TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein), que entro en vigor en el año 2001.

Este acuerdo fue negociado sobre la base del TLCUEM; su entrada en vigor ha convertido a México en el único país latinoamericano que cuenta con acuerdos de libre comercio con el continente europeo. En el marco de este acuerdo, México negoció la apertura total para el 100 por ciento de sus exportaciones de productos industriales. Según el Banxico, para el año 2009 el fruto de la relación comercial superó los USD mil 874 millones. Banxico (2010)

AAE México-Japón

El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón, entró en vigor en 2005. Acuerdo gracias al cual, el comercio bilateral entre México y Japón ha crecido 26 por ciento, para alcanzar USD 18 mil 256 millones en 2007, y por lo que respecta al 2009 las cifra quedo finalmente en USD 13 mil 004 millones. Banxico (2010).

Desde principios de la década de los 90, el comercio externo ha sido de alta prioridad del gobierno mexicano, especialmente con Salinas de Gortari. Estos tratados ayudan a satisfacer las demandas que hay en cada país, de productos populares, exóticos o simplemente innovadores. Estos tratados han contribuido de una forma muy importante a insertar a México en la globalización que vivimos hoy por hoy, tanto en el aspecto material como cultural.

Los Tratados Comerciales por un lado impulsan nuestra economía y por el otro, nos hace más vulnerables a los cambios económicos que hay en otros países.

Pero para efectos de esta investigación, es de particular interés analizar al tratado comercial más importante para México que es el TLCAN, por involucrar a nuestro mayor socio comercial, en tanto que es el más importante en el aspecto económico, social y cultural, y se ha convertido en uno de los principales temas de actualidad en el ámbito económico-político de nuestro país.

A manera de resumen, se presenta a continuación en el cuadro número 2 el intercambio comercial que ha tenido México con sus principales socios comerciales.

CUADRO 2: BALANZA COMERCIAL REGIONAL

| | | Millones de Dólares | | | | | | | |
|--------------|-------------------------------|---------------------|---------|---------|---------|---------------|---------|---------|-----------|
| | | Exportaciones | | | | Importaciones | | | |
| | | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 /p | 2006 | 2007 | 2008 | 2009/p |
| Total | | 249,925 | 271,875 | 291,343 | 229,708 | 256,058 | 281,949 | 308,603 | 2,342,385 |
| | América | 231,238 | 247,915 | 262,795 | 208,442 | 153,178 | 163,358 | 176,656 | 130,528 |
| | América del Norte | 216,976 | 229,624 | 240,625 | 193,245 | 137,687 | 147,430 | 160,777 | 119,738 |
| | Estados Unidos | 211,799 | 223,133 | 233,523 | 184,944 | 130,311 | 139,473 | 151,335 | 112,434 |
| | Canadá | 5,176 | 6,491 | 7,102 | 8,310 | 7,376 | 7,957 | 9,443 | 7,304 |
| | Centroamérica | 3,416 | 4,304 | 4,923 | 3,778 | 1,472 | 1,655 | 1,847 | 1,880 |
| | Costa Rica | 522 | 687 | 920 | 652 | 789 | 741 | 776 | 923 |
| | El Salvador | 497 | 518 | 801 | 463 | 59 | 62 | 71 | 71 |
| | Guatemala | 935 | 1,152 | 1,385 | 1,194 | 356 | 457 | 501 | 500 |
| | Panamá | 568 | 731 | 864 | 774 | 57 | 114 | 116 | 95 |
| | Otros Países de Centroamérica | 894 | 1,216 | 953 | 695 | 212 | 283 | 384 | 292 |
| | América del Sur | 7,978 | 10,909 | 13,840 | 9,886 | 12,403 | 12,463 | 12,065 | 8,122 |

| | | | | | | | | | |
|--|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | Argentina | 952 | 1,130 | 1,317 | 1,087 | 1,799 | 1,610 | 1,436 | 1,145 |
| | Brasil | 1,147 | 2,010 | 3,367 | 2,446 | 5,558 | 5,575 | 5,183 | 3,495 |
| | Colombia | 2,132 | 2,943 | 3,032 | 2,500 | 744 | 764 | 1,072 | 619 |
| | Chile | 905 | 1,170 | 1,587 | 1,053 | 2,470 | 2,594 | 2,592 | 1,651 |
| | Perú | 534 | 677 | 1,180 | 588 | 470 | 383 | 426 | 355 |
| | Venezuela | 1,783 | 2,333 | 2,310 | 1,421 | 980 | 1,009 | 769 | 435 |
| | Antillas | 2,869 | 3,077 | 3,407 | 1,524 | 1,615 | 1,810 | 1,967 | 789 |
| | Europa | 11,298 | 15,068 | 18,173 | 12,309 | 31,883 | 36,488 | 42,428 | 29,602 |
| | Unión Europea | 11,009 | 14,554 | 17,288 | 11,647 | 29,012 | 33,822 | 39,183 | 27,226 |
| | Alemania | 2,973 | 4,104 | 5,008 | 3,214 | 9,437 | 10,688 | 12,606 | 9,727 |
| | Bélgica | 687 | 840 | 789 | 700 | 805 | 761 | 884 | 613 |
| | Dinamarca | 100 | 126 | 97 | 65 | 271 | 321 | 369 | 372 |
| | España | 3,270 | 3,690 | 4,233 | 2,478 | 3,638 | 3,831 | 4,056 | 3,004 |
| | Francia | 556 | 695 | 525 | 498 | 2,662 | 3,098 | 3,511 | 2,503 |
| | Países Bajos | 1,326 | 1,905 | 2,488 | 1,714 | 1,547 | 2,466 | 4,184 | 2,171 |
| | Italia | 267 | 481 | 587 | 518 | 4,109 | 5,542 | 5,219 | 3,147 |
| | Portugal | 282 | 276 | 126 | 34 | 345 | 325 | 439 | 297 |
| | Reino Unido | 925 | 1,563 | 1,749 | 1,253 | 2,140 | 2,294 | 2,596 | 1,838 |
| | Otros países de la Unión Europea | 623 | 874 | 1,686 | 1,173 | 4,059 | 4,498 | 5,320 | 3,556 |
| | Asia | 6,386 | 7,613 | 8,626 | 7,590 | 68,893 | 79,451 | 86,211 | 72,158 |
| | China | 1,688 | 1,895 | 2,045 | 2,215 | 24,438 | 29,744 | 34,690 | 32,529 |
| | Corea | 464 | 684 | 541 | 501 | 10,676 | 12,658 | 13,548 | 10,959 |
| | Filipinas | 58 | 75 | 66 | 52 | 1,232 | 1,198 | 1,238 | 1,070 |
| | Hong Kong | 282 | 328 | 396 | 381 | 614 | 561 | 533 | 296 |
| | India | 680 | 1,046 | 1,559 | 1,118 | 1,126 | 1,207 | 1,361 | 1,140 |
| | Indonesia | 46 | 43 | 63 | 78 | 813 | 886 | 957 | 854 |
| | Israel | 91 | 130 | 222 | 86 | 429 | 441 | 524 | 416 |
| | Japón | 1,594 | 1,913 | 2,046 | 1,607 | 15,295 | 16,343 | 16,283 | 11,397 |
| | Malasia | 100 | 123 | 114 | 138 | 4,474 | 4,771 | 4,659 | 4,036 |
| | Singapur | 254 | 336 | 427 | 388 | 1,955 | 2,087 | 1,698 | 1,378 |
| | Tailandia | 118 | 167 | 129 | 101 | 1,784 | 2,106 | 2,208 | 1,983 |
| | Taiwán | 442 | 272 | 307 | 177 | 4,974 | 5,897 | 6,659 | 4,592 |
| | África | 460 | 464 | 807 | 636 | 836 | 1,305 | 2,047 | 928 |
| | Oceania | 469 | 608 | 743 | 578 | 1,246 | 1,330 | 1,230 | 1,119 |
| | Australia | 439 | 561 | 671 | 518 | 897 | 785 | 807 | 788 |
| | Nueva Zelanda | 28 | 33 | 57 | 44 | 340 | 511 | 417 | 327 |
| | No Identificados | 75 | 208 | 199 | 152 | 23 | 18 | 31 | 51 |

Fuente: Informe Anual Banxico (2009).

1.5. Globalización Económica

Este concepto pretende identificar la situación que vive el mundo a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta del siglo XX. Aunque ya desde finales del siglo XIX se manifestaba la internacionalización del capital como fenómeno que caracterizaba a la etapa más desarrollada del capitalismo a escala mundial, este proceso se vio limitado por la implantación del socialismo en varios países del mundo, cuya presencia en los planos económico, político y militar fue una constante durante siete décadas del S. XX y significó una pieza fundamental en el equilibrio del poder en el mundo. No obstante que algunos de los aspectos fundamentales que caracterizan a la globalización lo constituye la revolución tecnológica en telecomunicaciones, informática, robótica y biotecnología, que empezaron a potenciar la capacidad productiva y determinar la competitividad de las empresas desde la década de los 80`s y en este mismo tiempo empezaron a fluir inversiones de capitalistas extranjeros hacia algunos países del llamado bloque socialista, es hasta que se desintegra la Unión Soviética y en consecuencia se rompen las relaciones de cooperación y subordinación que mantenían los países del este europeo y algunos más de Asia, África y América, cuando los límites a la mayor expansión mundial de las relaciones capitalistas se superan. Flores (2005).

La confrontación en los planos económico, político, militar e ideológico que protagonizó la Unión Soviética y los EUA, cada uno con sus respectivos aliados, ha dado paso a la competencia en los planos económico, social y financiero entre los líderes de los principales bloques económicos. No obstante que en estos centros de poder se diseñan las estrategias para impulsar los flujos de mercancías, servicios y capitales en el mundo, el resto de los países participa con más o menos fuerza en este proceso. El intercambio más intenso ocurre entre los países más desarrollados de los bloques ya identificados, ya que los productos de mayor valor agregado son producidos con la tecnología de punta y alta densidad de capital localizado en tales países. En ellos también se concentran los principales centros financieros, donde se toman las decisiones y acciones que repercuten en la economía del resto de los países del planeta.

Gracias a que las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC's), han contribuido a la mayor facilidad y sobre todo la rapidez con la que se mueve el capital especulativo en el mundo, buscando siempre las condiciones que garanticen una alta rentabilidad, han propiciado que los grupos financieros más poderosos logren subordinar a sus intereses el comportamiento de la economía real. Esta situación evidencia la incapacidad del sistema financiero mundial, que pretende ser regulado por el FMI, para propiciar las condiciones necesarias y suficientes que hagan posible la expansión de la producción de bienes y servicios, así como su intercambio ininterrumpido a escala mundial.

Esta situación propicia una condición potencialmente explosiva, ya que se han tenido que enfrentar en forma recurrente los desequilibrios financieros de países como el nuestro, con medidas que provocan la contracción del crecimiento de la economía y que han significado elevados costos sociales, sin resolver de fondo el problema. Paradójicamente, la mayor interconexión de los centros financieros en el planeta hace posible que este tipo de problemas, cuando ocurre en economías intermedias como la nuestra, también altere las principales bolsas de valores de los países más desarrollados. En realidad, la ausencia de regulación de tal sistema financiero y su interconexión global, ha propiciado la complejidad de la crisis financiera mundial que estalló en 2008.

Ahora bien las principales causas que condujeran al actual proceso de globalización y transnacionalización de la economía, pueden ser resumidas en tres fenómenos complejos y fundamentales, que en una muy apretada síntesis son:

- a) La cuantiosa, progresiva y sistemática expansión mundial de las empresas transnacionales y de sus inversiones de capital en la mayoría de los países del mundo, que les ha posibilitado una enorme concentración y un poderío económico financiero, comercial y tecnológico de tan gigantesca magnitud que jamás ha sido conocido anteriormente. La transnacionalización es un proceso plenamente vigente, y todo indica que continuará, acentuándose con mayor vigor en el futuro inmediato. Es necesario destacar que la globalización evidencia la creciente interdependencia existente en el mercado, configurada por una intrincada red en la que se conjugan los

avances tecnológicos, las inversiones de capitales, la creciente competitividad en el comercio internacional y la internacionalización monetaria y financiera.

- b) La desintegración del llamado sistema socialista de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Después de la desintegración de los países socialistas se proclamó el establecimiento de un nuevo orden económico internacional como un marco donde el capitalismo quedaba establecido prácticamente como único sistema mundial que podría desenvolverse con relativa tranquilidad y bonanza, sin importantes sobresaltos, superando sus propias y amplias contradicciones y, al mismo tiempo, podría asegurar las necesidades intrínsecas de su necesaria expansión. Esa pretendida tranquilidad sería paulatinamente afectada por una serie de circunstancias, algunas coyunturales y otras estructurales.
- c) El incremento del intercambio comercial a escala mundial caracterizado por una exacerbada competencia, la conformación de los principales bloques comerciales, inmersos en una disputa por la ampliación del dominio de los mercados mundiales. Esta profunda distorsión del mercado financiero mundial es producida entre otras causas, por la existencia de una masa de capital de miles de millones de dólares en rotación diaria, que mediante la utilización de las TIC's, son destinados exclusivamente a la especulación cambiaria y financiera.

México en el contexto de la globalización.

En su proceso de globalización, México es uno de los países que más ha avanzado en el mundo. Algunos de los pasos que ha tomado respecto a esto, son la liberalización de su economía, la apertura al comercio mundial a través de una agresiva reducción de tarifas arancelarias y barreras al comercio, así como la negociación de tratados comerciales.

El más importante de estos, el TLCAN, que nos ha permitido participar en el mercado más grande del mundo y competir con dos grandes potencias mundiales.

Esto se ha logrado en los últimos 25 años con una política económica de corte neoliberal, que ha prevalecido aún con gobiernos de distintos partidos políticos. México ha enfrentado la inflación, devaluación, deuda externa, su déficit público, junto con la actual crisis mundial y una serie de consecuencias que han sido experimentadas por la mayoría de los países en desarrollo.

México cuenta con una extensión territorial, atractivos turísticos y mano de obra susceptible de ser capacitada para realizar con calidad actividades de manufactura y de servicios que conforman un conjunto nada despreciable de activos, además de contar con una posición geográfica privilegiada. Esto le permite una fácil comunicación con Europa, Norteamérica y Asia.

CAPITULO 2. Características del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Una serie de razones de carácter internacional y nacional condujeron a México a la negociación del TLCAN, la cual inició el 12 de junio de 1991 y concluyó el 12 de agosto de 1992. Dentro de las Razones de carácter nacional destaca el déficit crónico en la balanza comercial, la vinculación del proyecto de desarrollo a las exportaciones petroleras y la crisis producida por el descenso de los precios internacionales del petróleo, condición que condujo a una situación complicada en esos tiempos. Adicionalmente, la relación comercial de nuestro país con el gigante del norte, siempre había estado contaminado por las disputas y diferencias, donde México siempre había estado en una posición de desventaja por su condición de país en desarrollo.

A pesar de que el gobierno mexicano accedió a realizar la apertura comercial de la economía, como parte del cambio de modelo económico a partir de 1983 y que posteriormente se adhirió al GATT en 1986, con la misma intención de afianzar su posición como partidario del libre comercio, los problemas comerciales con EUA no se habían resuelto.

Desde el punto de vista político los antecedentes de relevancia para la incorporación de México al TLCAN, se encuentra en el “Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo”, realizado en diversas ciudades del país, del 18 al 21 de mayo de 1990. Resultado de este foro fue la recomendación de intensificar y mejorar los vínculos comerciales con los EUA (con una relación centenaria), y con Canadá.

Poco después, en una entrevista realizada en junio de 1990 los mandatarios de México y EUA expresaron en forma conjunta, a favor de un acuerdo de libre comercio entre ambos países; más adelante, el Gobierno de Canadá se integró a la negociación. (Cabe mencionar que inicialmente México había contemplado solo una negociación bilateral con los EUA, pero al observar que ya existía un previo acuerdo comercial entre Canadá y dicho país, tanto México y Canadá vieron la conveniencia de negociar un acuerdo trilateral para así evitar ser triangulados por los EUA). A estas declaraciones, el Senado de la República Mexicana, en ejercicio de sus

atribuciones constitucionales, desarrolló un “Foro permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del TLCAN entre México, EUA y Canadá”, del 1º al 15 de marzo de 1991.

En ese foro se expresaron los representantes de los trabajadores, el sector económico y de otros sectores sociales, con un consenso final a favor de esta iniciativa. Tales opiniones y puntos de vista fueron incorporados en las negociaciones formales del tratado, que iniciaron el 12 de junio de 1991 y concluyeron el 12 de agosto de 1992. Posteriormente, el 17 de diciembre de 1992, tuvo lugar la firma del tratado por el Presidente de la República; fue enviado a la Cámara de Senadores para discusión y dictamen, y finalmente, fue ratificado por este cuerpo legislativo el 23 de noviembre de 1993.

El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994. Concebido para fomentar el aumento del comercio y las inversiones entre los países signatarios, el Tratado contenía para ese entonces un ambicioso calendario de eliminación de aranceles y disposiciones integrales que regularían la actividad comercial en el área del libre comercio, incluyendo las disciplinas que rigen las inversiones, servicios, propiedad intelectual, competencia y la entrada temporal de las personas de negocios.

El TLCAN surgió como un conjunto de reglas acordado por los tres países signatarios, para vender y comprar productos de la región; que especificaba el ritmo y las etapas en que se eliminarían los permisos, las cuotas, licencias y particularmente, las tarifas y aranceles.

Con motivo de la llegada al gobierno de EUA del entonces presidente William Clinton en enero de 1994, se revisó el contenido del TLCAN en los temas laboral y medio ambiental, lo que se conoció como acuerdos paralelos. En tal ocasión, se hicieron algunas modificaciones al tratado para evitar que, con motivo de circunstancias que permiten condiciones laborales precarias en México y una legislación menos restrictiva para que las empresas asumieran compromisos en el cuidado del medio ambiente, ocurriera un éxodo masivo de empresas norteamericanas a México.

Los tres países expresaron en el documento, las aspiraciones de promover el empleo y el crecimiento económico; aumentar la competitividad de las empresas en congruencia con la protección del ambiente; así como de impulsar el desarrollo sostenible, proteger y hacer efectivos los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

El tratado estableció sus reglas y principios para la coordinación de políticas macroeconómicas entre los tres países; propiciando la libre circulación de bienes y servicios; además de garantías recíprocas a la inversión y compromisos conjuntos en materia de normas laborales fundamentales. De manera destacada se definió un plazo de 15 años para su plena vigencia, al que se llegaría luego de superar tres etapas anteriores en las que se eliminarían en proporciones diversas los aranceles, permisos, cuotas, licencias y tarifas impuestas a la circulación de bienes y servicios.

El TLCAN es un extenso documento que consta de un preámbulo, ocho partes, 22 capítulos y sus respectivos anexos. Estos últimos establecen especificaciones sobre diversos temas. De particular importancia por sus implicaciones económicas, administrativas y políticas son: la parte segunda; relativa al comercio de bienes; la parte quinta, sobre inversión, servicios y asuntos relacionados; y la parte séptima, que especifica las disposiciones administrativas e institucionales y en la cual se concluyen los procedimientos para la solución de las controversias.

La aplicación y administración del tratado está a cargo de la Comisión de Comercio, esta es la institución central del tratado y se integra por ministros o funcionarios de primer nivel designados por cada país. En su trabajo cotidiano es auxiliada por comités y grupos de trabajo diversos, compuestos por funcionarios de los tres niveles. El Secretariado, compuesto por secciones nacionales a través de una oficina permanente en la respectiva sección. Brinda apoyo técnico-administrativo a la comisión de comercio. Badillo, M. (2001).

La previsión y solución de controversias se realiza a través de los mecanismos de consulta; funciones de la Comisión de Comercio, basada en el uso de los buenos oficios, mediación, conciliación y otros, además de procedimientos ante tribunales.

De acuerdo con estas características, el nivel de integración económica y política acordada por los tres países correspondió al de una “Zona de Libre Comercio”. Esto lo ubica en nivel intermedio respecto de otros procesos de integración, tales como las uniones aduaneras, las comunidades económicas o mercados comunes y las uniones económicas.

El TLCAN ha mejorado el acceso de productos a los mercados estadounidense, canadiense y mexicano, además de que ha hecho aún más atractiva la economía ante los inversionistas extranjeros.

Aún más importante el hecho de que el TLCAN y su predecesor, el ALC entre Canadá y los EUA, hayan ayudado a crear una economía más abierta que ha estimulado aumentos significativos en la productividad y la especialización en la industria, en áreas tales como las de los productos eléctricos y electrónicos, productos químicos, herramientas, alimentos y bebidas.

El TLCAN previó trabajar aún más para ayudar a lograr completamente el objetivo de un área de libre comercio. Se han establecido más de treinta Grupos de Trabajo y Comités para facilitar aún más el comercio y las inversiones, además de asegurar la eficaz implementación y administración de las reglas del tratado. Entre las áreas fundamentales donde se han llevado a cabo estos trabajos se encuentran las reglas de origen, aduanas, comercio agrícola y subsidios, normas, compras del gobierno, entradas temporales y recursos comerciales. Estos Grupos de Trabajo y Comités rinden cuentas a la reunión anual de Comisión del TLCAN, compuesta de los ministros de comercio de los tres países signatarios del tratado. Senado de la República (2010).

2.1. Objetivos, reglas de origen, eliminación de aranceles, etc.

Principales características.

El tratado como ya se hizo mención, comprende el área de libre comercio más grande del mundo, con una población actual de aproximadamente 438.99 millones de personas y según datos del informe anual del Banxico, tiene un intercambio comercial de más de USD\$312,992 millones. El TLCAN no sólo previó la eliminación de barreras al comercio, como aranceles y cuotas, sino que también comprendió otros aspectos, entre los que se encuentran los servicios y la protección a la propiedad intelectual. A su vez, suponía la necesidad de introducir ajustes a las legislaciones para su profundización, misma que tuvo importantes consecuencias en lo político y cultural. Abordó temas menos tradicionales, como el medio ambiente y las normas laborales, cuestiones de derechos humanos, también se incluyó una cláusula de adhesión para otros países. Banxico (2010).

Objetivos y otras disposiciones iniciales

Las disposiciones iniciales del TLCAN establecieron formalmente una zona de libre comercio entre los tres países, de conformidad con el GATT. Estas disposiciones preveían reglas y los principios básicos que regirían el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundaría la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos iniciales del tratado fueron: eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del tratado lograrían los objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del TLCAN, como los referentes al trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

Cada país ratificaría sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. Para casos de interpretación en caso de conflicto, se estableció que prevalecerían las disposiciones del tratado sobre las de otros convenios, aunque pudieran o no existir excepciones a esta regla general.

En las disposiciones iniciales se estableció también la regla general relativa a la aplicación del tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Asimismo, en esta sección se definieron los conceptos generales que se emplearían en el tratado, a fin de asegurar la uniformidad y congruencia en su utilización.

Reglas de origen

El TLCAN previó la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que fueran originarios de México, Canadá y EUA, en el transcurso de un periodo de transición. Para determinar cuales bienes eran susceptibles de recibir trato arancelario preferencial, fueron necesarias las reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el tratado fueron diseñadas para:

- a) Asegurar que las ventajas del TLCAN se otorgaran sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboraran total o en su mayor parte en otros países;
- b) Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y
- c) Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realizaran actividades comerciales en el marco del tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se consideran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLCAN.

Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del tratado.

En algunos casos, además de satisfacer el requisito de cambio en su clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLCAN contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EUA (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional puede calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último método se elimina la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto debiera utilizarse cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.

A manera de ejemplo, para que los productos de la industria automotriz puedan obtener trato preferencial, deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camión ligero, así como los motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60 por ciento para los vehículos y autopartes).

Para calcular con mayor precisión el contenido regional en dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región, se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productores de autopartes y vehículos automotrices terminados, el tratado contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional.

Una cláusula de *minimis*, evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales “no originarios”. Conforme a esta cláusula; un bien que en otras circunstancias no cumpliera con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien. Witker J. (2005).

Administración Aduanera

Con el propósito de asegurar que solo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLCAN incluye disposiciones en materia aduanera que establecen.

- a) Reglamentos uniformes que aseguran la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- b) Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- c) Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- d) Reglas tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- e) Resoluciones previas sobre el origen de los bienes, emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a exportarse.
- f) Que el país importador otorgue a los importadores y exportadores en su territorio, y a los exportadores de otro país del TLCAN sustancialmente los mismos derechos, que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- g) Un grupo de trabajo trilateral se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y

- h) Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en tomo a reglas de origen.

Comercio de bienes

El tratado incorporó el principio fundamental del trato nacional previsto en el GATT. Los bienes incorporados a un país miembro del TLCAN, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Acceso a mercados

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos así como a restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos; requisitos previos a importaciones y exportaciones que regirán al comercio de bienes. Adicionalmente, mejoran y hacen más seguro el acceso a los mercados de bienes para los países que los produzcan total o parcialmente en la región de América del Norte.

Eliminación de Aranceles

En el TLCAN se dispuso la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte conforme a las reglas de origen para la mayoría de los bienes. Las tasas arancelarias vigentes serian eliminadas inmediatamente o de manera gradual, de cinco a diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles se eliminarían en un plazo mayor de hasta en quince reducciones anuales iguales.

Para propósitos de la eliminación, se tomaron como punto de partida las tasas vigentes al 1° de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GTP) de Canadá y de los Sistemas Generalizado de Preferencias (SGP) de EUA. Se previó la posibilidad de que los tres países consultaran y acordaran una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

Restricciones a las Importaciones y Exportaciones

Los tres países optarían por la eliminación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se apliquen al momento en frontera. Sin embargo, cada país miembro se reservaría el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas; por ejemplo para la protección de la vida o la salud humana, animal y vegetal o el medio ambiente. Existirían, además, reglas especiales que se aplicarían a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

Devolución de aranceles (Drawback)

Vázquez (2007) nos dice en su texto “Comercio Internacional” que en el TLCAN se establecieron reglas para la devolución de aranceles o programas de devolución o exención de los mismos en los materiales que fueren utilizados en la producción de bienes, que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLCAN.

Los programas vigentes de devolución de aranceles fueron eliminados el 1° de enero del 2001 para el comercio entre México y Canadá. El tratado extendería por dos años el plazo establecido para la eliminación de programas de devolución de aranceles. En el momento en que estos programas se eliminaran, cada país adoptaría un procedimiento para evitar los efectos de la “doble tributación” en el pago de los impuestos en los dos países.

De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país puede eximir o devolver, de acuerdo con estos programas, no excedería el menor de:

- a) Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del tratado; o
- b) Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Derechos del Trámite Aduanero.

Los tres países en ese momento acordaron no aplicar nuevos cargos, como los referentes al “derechos por procesamiento de mercancías” de EUA, o los derechos de trámite aduanero de México. México eliminaría estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar el 30 de junio de 1998. Así mismo, EUA eliminaría a más tardar en la misma fecha los derechos de este tipo que aplicaban a los bienes originarios de México. Respecto de los bienes originarios de Canadá, EUA redujo estos derechos, mismos que quedaron eliminados el 1° de enero del 1994, según lo dispuesto en el ALC entre EUA y Canadá.

Exención de Aranceles

El TLCAN prohibió la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño. Los programas existentes en México se eliminarían a más tardar el 1° de enero de 2001. De conformidad con las obligaciones del ALC, Canadá eliminaría los programas de devolución de aranceles el 1° de enero de 1998.

Impuestos a la exportación

El tratado prohibió fijar impuestos a la exportación, excepto también cuando estos se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se previeron algunas excepciones que permitirían a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

Otras medidas relacionadas con la exportación

Cuando un país miembro del TLCAN imponga una restricción a la importación de un producto:

- a) No deberá reducir la proporción de la oferta total de este producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLCAN por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado,
- b) No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLCAN que el precio interno,
- c) No deberá estropear los canales normales de suministro.

Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplicarán entre México y los otros países miembros del TLCAN.

Libre importación temporal de bienes

El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLCAN, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo. Estas reglas se aplicarían también a la importación de muestras comerciales de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos de exhibición y demostración.

Otras reglas dispusieron que para 1998 reingresaran con exención arancelaria todos los bienes que se sometieron a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLCAN. EUA asume el compromiso de identificar las reparaciones realizadas a las embarcaciones con bandera norteamericana en otros países miembros del TLCAN que serán objeto de trato arancelario preferencial.

Bebidas alcohólicas- productos distintivos.

Los tres países han convenido proteger como productos distintivos al tequila y al mezcal en el caso de México; al canadian whiskey en el caso de Canadá; así como para las bebidas norteamericanas: Bourbon whiskey y Tennessee whiskey.

A continuación se presenta en el cuadro número 3 las cifras de intercambio comercial de manera general entre México y los EUA del año 2000 al año 2009, cabe mencionar que la información puede variar por causa de la diversidad en fuentes consultadas.

CUADRO 3: BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EUA 2000-2008

| Año | Exportaciones mdd | Importaciones mdd | Comercio total mdd | Balanza comercial mdd |
|-------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| 2000 | 146,214 | 127,534 | 273,748 | 18,680 |
| 2001 | 136,446 | 113,766 | 250,213 | 22,679 |
| 2002 | 141,897 | 106,556 | 248,454 | 35,340 |
| 2003 | 144,293 | 105,360 | 249,654 | 38,932 |
| 2004 | 164,521 | 110,826 | 275,348 | 53,695 |
| 2005 | 183,562 | 118,547 | 342,110 | 81,488 |
| 2006 | 211,799 | 130,311 | 363,973 | 82,833 |
| 2007 | 223,133 | 139,473 | 362,606 | 83,660 |
| 2008 | 233,523 | 151,335 | 384,858 | 82,188 |
| 2009 | 184,944 | 112,434 | 297,378 | 72,510 |

Fuente: Secretaría de Economía con datos del BANXICO

Como podemos ver, la balanza comercial ha sido favorable a México en todos estos años, con una tendencia creciente a excepción de los años 2008 y 2009, debido fundamentalmente a la crisis financiera internacional.

A continuación se presentan en el cuadro número 4 las cifras de intercambio comercial de manera genérica de México durante el año 2009, cabe mencionar que la información puede variar por causa de las fuentes consultadas.

CUADRO 4: IMPORTACIONES/EXPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN

| | Exportaciones | | Importaciones | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | mdd | | mdd | |
| | 2008 | 2009 | 2008 | 2009 |
| TOTAL | 291,342.6 | 229,707.5 | 308,603.3 | 234,385.0 |
| I. Agricultura y Silvicultura | 6,851.2 | 6,639.7 | 11,291.1 | 8,303.8 |
| II. Ganadería, Apicultura y Pesca | 1,043.4 | 1,157.9 | 546.4 | 306.4 |
| III. Industrias Extractivas | 52,566.4 | 32,330.8 | 37,530.4 | 21,277.1 |
| IV. Industrias Manufactureras | 230,881.6 | 189,579.1 | 259,235.4 | 204,497.7 |
| A. Alimentos, Bebidas y Tabaco | 8,467.3 | 7,300.3 | 11,524.9 | 9,884.6 |
| B. Textiles, Artículos de Vestir e Industria del Cuero | 7,684.5 | 6,469.3 | 9,947.6 | 7,745.9 |
| C. Industria de la Madera | 582.2 | 483.7 | 1,671.4 | 1,120.0 |
| D. Papel, Imprenta e Industria Editorial | 1,944.8 | 1,675.1 | 6,700.8 | 5,474.4 |
| E. Química | 8,382.1 | 7,588.7 | 19,804.1 | 16,692.1 |
| F. Productos Plásticos y de | 6,409.7 | 5,420.1 | 16,606.8 | 13,270.0 |
| G. Fabricación de Otros Productos hechos a base de | | | | |
| Minerales No Metálicos | 3,051.1 | 2,438.8 | 2,233.1 | 1,658.7 |
| H. Siderurgia | 8,728.4 | 4,957.1 | 15,118.4 | 10,113.3 |
| I. Minero metalurgia | 8,686.8 | 8,573.7 | 8,520.1 | 5,550.9 |
| J. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo | 169,410.3 | 138,260.1 | 155,547.4 | 123,195.1 |
| K. Otras Industrias | 7,534.3 | 6,412.2 | 11,560.8 | 9,795.1 |

Fuente: Informe Anual 2009 BANXICO

Es pertinente señalar que los productos que más se exportan de México hacia los EUA son la Maquinaria y el Equipo de Transporte, Combustibles y lubricantes y, ocupando del primer al tercer lugar respectivamente; así mismo los productos que mas importamos de los EUA son Maquinaria y el Equipo de Transporte, Productos Manufacturados y Productos químicos, guardando el mismo orden de importancia antes mencionado.

2.2. Desgravación del capítulo 64 del Sistema Armonizado.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) “Harmonized Commodity Description and Coding System (HS)” tuvo su origen 1970 con la formación del Consejo de Cooperación Aduanera-ONU, donde la tarea de dicho consejo fue la de crear un sistema de nomenclatura mundial para el comercio y para 1983 se firma el SA, mismo que entró en vigencia a partir del 1° de enero de 1988 para México. Este es un sistema

internacional normalizado de nombres y números de clasificación de los productos comercializados; desarrollado y mantenido por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

El Sistema Armonizado lista, la relación o catálogo de bienes agrupados en forma sistemática, de acuerdo a criterios tales como: origen, grado de elaboración, usos, aplicaciones y según su importancia comercial mundial, el SA incluye todos los bienes siempre que sean:

- Tangibles
- Muebles
- Se identifican con un código numérico común

Pero puede utilizarse para otros fines, como:

- Diseño de Reglas de Origen.
- Para registro estadístico.
- Identificar productos sujetos al cumplimiento de normas de calidad.
- Identificar bienes sujetos al pago de cuotas compensatorias.

La estructura del SA es como a continuación se describe:

- Las mercancías objeto de comercio se han agrupado en 97 Capítulos que corresponden a las actividades económicas más relevantes.
- Cada Capítulo se subdivide en grupos o especialidades (partidas; subpartidas).
- El SA asume la forma de un código numérico de seis dígitos.
- Los dos primeros números arábigos del código señalan el Capítulo en el que se ha agrupado la mercancía.
- Tercero y cuarto indican la partida, en el orden numérico que le corresponde dentro del Capítulo.
- (Una partida consta de cuatro dígitos).
- El quinto y sexto, agregados a los cuatro de la partida, identifican a la subpartida.
- Se deja a necesidad y criterio de cada país la utilización de subdivisiones adicionales.
- Periodicidad de revisión 4-6 años

La estructura de la clasificación, se presenta en el cuadro número 5:

CUADRO 5: ESTRUCTURA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

| Nivel de agregación | Nombre del nivel | Número de categorías en el nivel |
|----------------------------|-------------------------|---|
| 1 | Sección | 21 |
| 2 | Capítulo | 97 |
| 3 | Partida | 1,200 (aprox) |
| 4 | Subpartida | 5,000 (aprox) |

Fuente: Secretaría Ejecutiva para el Desarrollo Integral de la Organización de Estados Americanos (SEDI-OEA).

a) Nivel superior de la clasificación:

- I. Animales vivos y productos del reino animal
- II. Productos del reino vegetal
- III. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
- IV. Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
- V. Productos minerales
- VI. Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
- VII. Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas
- VIII. Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
- IX. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería
- X. Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones
- XI. Materias textiles y sus manufacturas

- XII. Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello
- XIII. Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio
- XIV. Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas
- XV. Metales comunes y manufacturas de esos metales
- XVI. Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
- XVII. Material de transporte
- XVIII. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
- XIX. Armas, municiones, y sus partes y accesorios
- XX. Mercancías y productos diversos
- XXI. Objetos de arte o colección y antigüedades. (SEDI-OEA).

Por el interés particular que representa el capítulo XII (*Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello*), para el estudio del proyecto de exportación de calzado industrial con puntera metálica, a continuación se presentan las características de la desgravación del mismo:

Periodos de desgravación

El artículo 302 del TLCAN establece la eliminación de los aranceles aduanero para el comercio de bienes originarios de la región, (es decir para bienes que cumplan con las reglas

de origen del tratado) entre México y los otros dos países; la desgravación para el comercio bilateral entre Canadá y EUA será conforme a lo establecido en el Acuerdo ALC entre esas dos naciones en 1988.

En el anexo 302.2 del TLCAN se establecen las reglas generales para la eliminación de aranceles definida en el artículo 302 del tratado. Adicionalmente en las listas de desgravación para cada país, publicadas por separado, se establece para cada producto el plazo de desgravación.

La lista de desgravación de México contiene los plazos y las modalidades de desgravación para bienes provenientes de EUA y Canadá. La desgravación arancelaria especificada en estas listas se aplicará solamente a los bienes originarios.

La Ley del Impuesto General de Importación de México (Tarifa de Importación) clasifica todos los bienes objeto de comercio internacional y determina el pago de impuesto de importación para cada producto específico. La tarifa asigna a cada producto un código de ocho dígitos, conocido como fracción arancelaria, y para cada fracción arancelaria determina un impuesto de importación, conocido como arancel.

El sistema de clasificación utilizado en la Tarifa de Importación Mexicana es el Sistema Armonizado SA, ya mencionado anteriormente. Este es un esquema de nomenclatura internacional; es también utilizado en los EUA y Canadá. Como ya se mencionó, el SA establece para los países usuarios hasta el nivel de seis dígitos, y deja a criterio y necesidades de cada país la utilización de subdivisiones adicionales. Así, a nivel de los primeros seis dígitos del código, México, EUA y Canadá mantiene el mismo sistema de clasificación para todos los productos comerciables.

Veamos el caso del producto específico que pretendemos exportar, que es el calzado industrial con puntera metálica, según el SA, su clasificación es la que se presenta a continuación en el cuadro número 6:

CUADRO 6: FRACCIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO A EXPORTAR

| FRACCIÓN | 64.01.10.01 | RAZONAMIENTO |
|-----------------|--------------------|--|
| SECCIÓN | 64 | Calzado. Polainas y artículos análogos; partes de estos artículos |
| CAPÍTULO | 01 | Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera. |
| PARTIDA | 10 | Calzado con puntera metálica de protección. |
| SUBPARTIDA | 01 | Calzado con puntera metálica de protección. |

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMA.

Así, tanto México como EUA clasifican a este tipo de calzado industrial de la misma manera, por lo que en este caso no hay necesidad de crear subdivisiones adicionales al producto.

Una vez determinada la clasificación del producto (para lo cual, la ayuda de un agente aduanal es altamente recomendable), el resto de la información de la desgravación se encuentra comprendida en las columnas de tasa base y la categoría de desgravación.

Las columnas de tasa base en el anexo de México, de “*Base Rate*” en los anexos de los EUA y Canadá, establecen el nivel arancelario del cual se comenzará la desgravación acordada para una fracción arancelaria particular. Un país no podrá cobrar a los productos importados originarios de la región un arancel mayor al resultante de aplicar la categoría de desgravación a la tasa base especificada (a menos de que se aplique una salvaguardia, que es una medida de emergencia), aunque sí podrá ser menor si el país lo considera conveniente.

En la lista de desgravación de México, junto a las columnas de tasa base aparecen dos columnas referentes a productos de EUA y productos de Canadá. En estas columnas se especifica la categoría de desgravación aplicable a los productos originarios provenientes de EUA y Canadá.

En la gran mayoría de los casos, la categoría de desgravación mexicana es la misma para productos de EUA y Canadá. Cuando son diferentes, la distinción en la aduana entre un producto estadounidense y otro canadiense se realizará con base en las reglas de Mercado de Origen del TLCAN, las cuales se utilizan para determinar el origen indicado en el producto (Made in USA” o “Made in Canada”).

Las categorías de desgravación de un producto a exportar se expresa, mediante los siguientes códigos, y para nuestro caso en particular en el cuadro número 7:

- A. Desgravación inmediata.
- B. Desgravación en cinco etapas anuales.
- C. Desgravación en diez etapas anuales iguales; comenzando el 1° de enero de 1994, de tal manera que el producto que esta siendo objeto de estudio queda libre de arancel a partir del 1° de enero de 2003.

CUADRO 7: CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

| Fracción arancelaria | Descripción | Tasa base | Productos de | |
|----------------------|---|-----------|--------------|--------|
| | | | EUA | CANADÁ |
| 64.01.10.01 | Calzado, con puntera de protección metal. | 20% | C | C |

Fuente: SECOFI “Fracciones arancelarias y plazos de desgravación”.

A continuación en el cuadro número 8 se detalla la periodicidad de desgravación en la categoría C para las importaciones a México, que es la que en este caso corresponde de igual manera a nuestro producto a exportar, que son las botas industriales con puntera metálica.

CUADRO 8: PERIODICIDAD DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

| Arancel actual | 20% | 15% | 10% | 5% |
|-----------------------|------------|------------|------------|-----------|
| A partir de: | | | | |
| 1° de Enero de 1994 | 18% | 13.5% | 9% | 4.5 |
| 1° de Enero de 1995 | 16% | 12% | 8% | 4 |
| 1° de Enero de 1996 | 14% | 10.5% | 7% | 3.5% |
| 1° de Enero de 1997 | 12% | 9% | 6% | 3% |
| 1° de Enero de 1998 | 10% | 7.5% | 5% | 2.5% |
| 1° de Enero de 1999 | 8% | 6% | 4% | 2% |
| 1° de Enero de 2000 | 6% | 4.5% | 3% | 1.5% |
| 1° de Enero de 2001 | 4% | 3% | 2% | 1% |
| 1° de Enero de 2002 | 2% | 1.5% | 1% | 0.5% |
| 1° de Enero de 2003 | Libre | Libre | Libre | Libre |

Fuente: SECOFI “Fracciones arancelarias y plazos de desgravación”.

La desgravación en EUA y Canadá para productos sujetos a la categoría C se llevará a cabo de forma similar; es decir, el 1° de enero de cada año se reducirá el arancel en un décimo del arancel base. SECOFI (1994).

Por ende desde el año 2003 el calzado industrial con puntera metálica que se planea exportar, se encuentra libre aranceles para poder ingresar a los mercados de EUA y Canadá. A pesar de que por el momento sólo se pretende ingresar al mercado estadounidense.

CAPITULO 3. Plan de exportación de botas industriales con puntera metálica a los EUA.

En este proyecto se expone un plan de exportación para la introducción al mercado de los EUA de botas Industriales con Puntera Metálica. Este proyecto, surge de la necesidad de conocer el proceso de exportación en general y en particular del propósito de aplicar este proceso al caso del calzado industrial.

Por lo antes mencionado, el objetivo general de este plan de negocios esta orientado a la producción y exportación de calzado de cuero al mercado estadounidense; en particular al Estado de Texas.

La empresa exportadora es “**Cuero y Calzado S.A. de CV**” que para efectos prácticos en adelante se denominará **la compañía**, la cual pertenece a la rama industrial manufacturera de cuero y calzado que actualmente comercializa sus productos en el mercado nacional de manera exitosa.

El reto principal de este proyecto es buscar estructurar un modelo de exportación que permita a la compañía, incursionar en el mercado norteamericano como exportadora, impulsar el trabajo en equipo para lograr mejoras significativas en sus procesos, con la finalidad de obtener un producto competitivo a nivel internacional, a partir de la definición de una visión de largo plazo. Asimismo, que pueda seguir desarrollando sus actividades en el mercado nacional sin que afecte el funcionamiento de sus sistemas productivos.

3.1. La empresa exportadora y su producto.

La compañía se dedica a la fabricación de Calzado para la Seguridad Industrial, con una producción mensual de 50,000 pares, teniendo presencia en todos los estados de nuestro país y pretende incursionar en el mercado internacional, exportando inicialmente a EUA, en particular al Estado de Texas.

La compañía cuenta ya con más de una década y media ofreciendo sus productos a la industria, y actualmente esta posicionada como una de las mejores en su rubro, manejando marcas como son: RHINO, TITANIC, HEAVY WORK, CLR, ROMA, CALZA 4x4, manejando actualmente más de 60 Modelos con una variante de 240 estilos y especificaciones.

Esta empresa tiene como objetivo principal la satisfacción total del cliente, brindándole siempre las requisiciones específicas para cada área o labor desempeñada, además de saber que las condiciones existentes son variantes y extremas en algunos casos, con un estilo para cada necesidad.

3.1.1. Origen y situación actual.

A continuación se presenta una breve reseña, redactada por los propietarios de la misma empresa, de los antecedentes que llevaron a esta compañía a ser de las más exitosas en el mercado nacional.

En el año de 1940 nuestros ancestros aprovechaban las pintorescas calles de Purépero para trabajar la piel, ya que no existía la tecnología con la que contamos hoy en día, sin embargo eso no fue un impedimento para trabajar. El proceso fue evolucionando y gracias a ello ahora presentamos a Ud. una nueva forma de fabricar calzado que rivaliza con los estándares de calidad europeos y norteamericanos.

En el año de 1970 el Sr. Don Carlos Morales C. mejor conocido como Don Carlos, le nace una idea de tener una fábrica, en esos momentos no tenía bien definido el rubro sin embargo ya empezaba a luchar por sus ideales, y no fue hasta 1992 que Don Carlos dedicó sus esfuerzos a la FABRICACIÓN DE CALZADO INDUSTRIAL, en conjunto con cinco personas mas decidieron formar una sociedad para ver nacer así a “Cuero y Calzado SA de CV”, ya para 2009 la empresa se certificó en ISO 9000, LA FLOR y otras certificaciones internacionales que son de vital importancia par seguir atendiendo a los mercados más exigentes.

Quienes somos.

Somos una empresa mexicana dedicada a la fabricación de calzado industrial, con la idea de ser líderes en el mercado tanto nacional como internacional. Actualmente atendemos a las principales industrias en nuestro país (PEMEX, CFE, etc.) diagnosticando sus necesidades y dándoles solución al 100%.

Nuestro EXCELENTE Servicio a Nivel Nacional nos ha distinguido de los demás fabricantes de calzado industrial y para trabajo. Las ALIANZAS que tenemos son con POLISTEP, MERRELL y DUNLOP, fabricando más de 600,000 pares anuales. La sinergia entre SOCIOS COMERCIALES-PROVEEDORES-CLIENTES-“Cuero y Calzado SA de CV” es muy confiable ya que nos consideramos una sola familia, de tal forma que siempre buscaremos el bienestar y las oportunidades para todo nuestro equipo de trabajo¹.

Motivo por el cual se decide iniciar el desarrollo de un plan de exportación para poder llevar el producto al mercado de los EUA.

3.1.2. Misión, Visión, Valores y Objetivos.

A continuación se presentan estos conceptos tal cual han sido determinados por los propietarios de la empresa, como debe ser en estos casos:

Filosofía

Nuestro trabajo es SAGRADO y es por eso que debemos cuidarlo y respetarlo como a nuestra propia vida, ya que al paso del tiempo nos da sabiduría y experiencia para aportar los valores que se requieren en una familia. Responsabilidad es una palabra excepcional y quien la lleva a la práctica dejará el más grande legado a sus descendientes.

¹ Manual de inducción de la empresa Cuero y Calzado SA de CV

Meta

*Todos nuestros esfuerzos van enfocados a mantener un mercado contento en toda la extensión de la palabra, que superemos las expectativas del USUARIO FINAL y este a su vez repita su compra con la mejor elección “**Cuero y Calzado SA de CV**”.*

Visión

Ser una empresa altamente productiva, con el mayor prestigio, tradición en el mercado Nacional e Internacional y ser el símbolo de la excelencia en servicio y calidad.

Misión

Brindar Comodidad, Protección, Seguridad, Confort, y Estética, al precio justo, a los pies de México y del Mundo entero, produciendo y comercializando calzado de calidad manteniendo un excelente servicio, combinando siempre la parte artesanal y la Tecnológica.

Valores

*Contribuir al desarrollo de nuestro pueblo y de nuestra patria, trabajando como un gran equipo, donde prevalezca el respeto, la armonía, la cordialidad, puntualidad, compañerismo, comunicación y compromiso entre CLIENTES-PROVEEDORES-SOCIOS COMERCIALES Y “**Cuero y Calzado SA de CV**”; siendo el ejemplo con nuestro trabajo, de todo los que nos rodean.*

Objetivo

Mantener continuamente CALIDAD TOTAL llegando a nuestros clientes oportunamente para obtener una SATISFACCIÓN PLENA DEL CONSUMIDOR y así lograr siempre una PERMANENCIA EN EL MERCADO.

Slogan

“Estamos calzando al mundo con CALIDAD...”

3.1.3. Estructura organizacional.

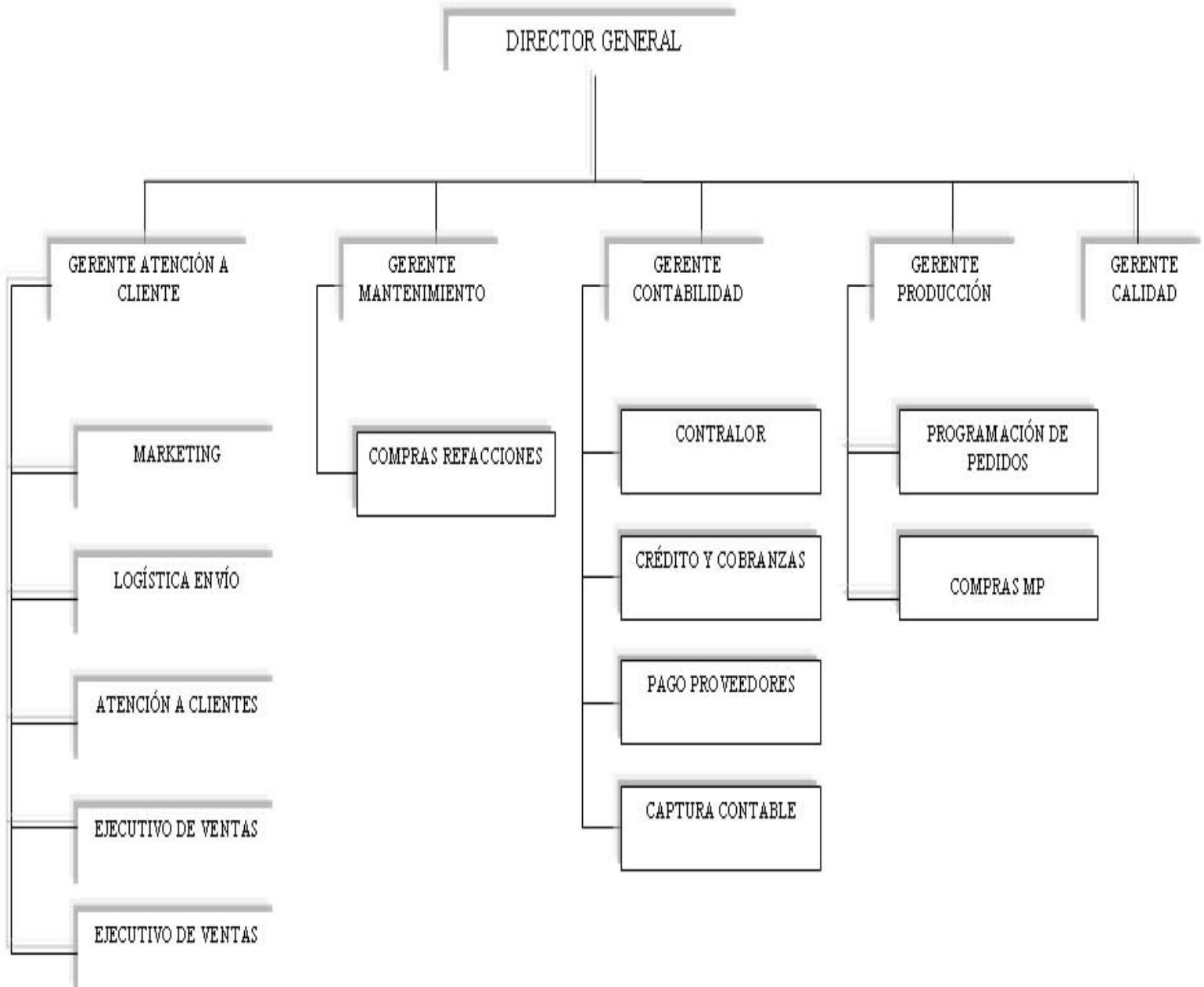
Como sabemos el diseño de una estructura organizacional siempre es necesaria en una empresa sin importar el tamaño que esta tenga, sin duda alguna una estructura bien definida, aplicada y plasmada es garantía de que la organización tendrá los canales de comunicación y cadenas de mando correctos para una buena gestión administrativa.

Como nos explica Mercado (2007) en su obra *“Administración y calidad”*, un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa, su propósito es tener un esquema de la constitución de la misma, también puede definirse como la forma diagramática que muestra las principales funciones, relaciones y los canales de autoridad de cada miembro de la administración. Según este autor, un organigrama sirve principalmente para:

- Determinar niveles jerárquicos.
- Determinar la magnitud de la empresa.
- Determinar las líneas de autoridad y responsabilidad.
- Para conocer los canales formales de comunicación.
- Para conocer la autoridad *staff* (si esta existiera).
- Para conocer las relaciones entre los distintos departamentos.
- Para revisar que no exista duplicación de funciones.
- Para conocer la responsabilidad de cada puesto.

Para la compañía que esta siendo objeto de estudio no es la excepción, como se puede observar, en el cuadro número 9 se muestra la manera en la cual se encuentra estructurada.

Fuente: "Cuero y Calzado S.A. de CV"



CUADRO 9: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL "CUERO Y CALZADO SA DE CV"

3.1.4. Características del producto a exportar.

La compañía cuenta con dos plantas; una de ellas localizada en Tlalnepantla de Baz Estado de México y otra planta en Purépero Michoacán.

La planta de Tlalnepantla de Baz tiene una capacidad de producción de 200,000 pares con suelas de hule vulcanizadas directamente, 30,000 pares con suelas de TPR o PVC inyectadas directamente, 70,000 pares con suelas de poliuretano, hule, TPR o PVC pegadas y cosidas al corte bajo el sistema “American Welt”.

Mientras que, la planta de Purépero Michoacán cuenta con dos líneas de producción: una de construcción “Goodyear Welt” y otra de suelas pegadas. La capacidad de producción es de 100,000 y 200,000 pares respectivamente.

En todas las plantas se construyen una gran variedad de modelos sin y con casquillo de acero o de poli carbonato; con diferentes accesorios tales como: plantillas de asbesto o de acero, protección metatarsal resistentes a las cargas eléctricas, suelas antiestática, etc.

En todos los casos, el calzado es fabricado bajo las más estrictas normas de calidad y de control de procesos; iniciando con la selección de materias primas hasta terminar con la selección del empaque más adecuado para el producto terminado.

Como característica fundamental, el calzado cumple con las normas de seguridad establecidas por diferentes y prestigiadas instituciones tales como: (Secretaria del Trabajo y Previsión Social) STPS, (Norma Oficial mexicana) NOM, CIATEC, LAPEM, IMP, (The American National Standards Institute) ANSI, CSA, etc.; lo cual permite iniciar el proyecto del plan para exportar el calzado industrial a EUA.

La compañía es capaz de producir una variedad de calzados; y aunque no es posible realizar una descripción del proceso productivo de cada uno de los tipos de calzado, las etapas de la fabricación de calzado industrial que en breve se presentará, describe los pasos básicos de la manufactura de este tipo de calzado.



El producto que esta sujeto al plan de exportación es la bota industrial de puntera metálica Borceguí con casco de acero, color café y negro, con entre suela amarilla.

952kst22 e/a

Precio mx: \$ 327.60

**POLIAMIDA
PARA MAKEY**



**ACERO PARA
MAKEY**



**ACERO PARA
STITCHER**



**ACERO
DIELÉCTRICO
PARA MAKEY**



2K EAGLE



2K NEGRA



**2K
ALTAS
TEMPERATURAS**



STYLE: 95

- Estilo:
95 Fundidor

- Colores:
Negro y Café
- Horma:
EEE
- Corrida:
23-33
- Puntera:
Acero, acero dieléctrico y poliamida
- Construcción:
Mackey

La garantía del producto está basada en la calidad de los proveedores en cuanto a materia prima se refiere ya que cuentan con una estricta política de calidad en todos los aspectos. En caso de que el producto se encuentre defectuoso, se reemplaza inmediatamente por uno nuevo, posteriormente se le pide al cliente que envíe el calzado con defecto para que sea analizado en los laboratorios de la empresa y detectar el problema; en un lapso no mayor a 4 días se envía un informe detallado al cliente de la causa del problema, se canaliza este mismo al área de ingeniería para que esta se encargue de determinar el método a seguir para que el problema sea solucionado de inmediato.

CONSTRUCCIÓN DEL CALZADO

(1) Preparación del material.

A. Cara superior (Pala)

1. Recorte. Los materiales utilizados en la producción de la pala del calzado son cortados en segmentos pequeños por una máquina cortadora automática. El tamaño y la forma de cada segmento están determinados por el molde de corte. Si el material utilizado es cuero, entonces primero debe ser gastado o rebajado al grosor deseado.
2. Plegado y sujetado. Antes de que sea cosido, el borde de cada segmento será plegado y sujetado o atado.
3. Costura. Los segmentos plegados son cosidos para formar la pala del calzado.

4. Una puntera de termoplástico es diseñada para proporcionarle soportes a la punta del calzado, estos son producidos e insertados por una máquina sopladora de punteras. En este punto, la pala queda lista para su montaje posterior.

B. Plantilla.

1. Las suelas y tacones pueden ser hechos de PVC o de una amplia variedad de materiales como cuero, caucho, corcho, y cuero sintético. Las suelas y los tacos que no son producidos con PVC, son hechos con aglomeración de materiales preformados. El proceso de producción de suelas y tacones de PVC, descritos a continuación, también es el proceso de producción inicial de sandalias, zapatillas, y zapatos de PVC.

(a) Cantidades apropiadas de colorantes y formadores son añadidos al PVC y mezclados hasta obtener una textura consistente.

(b) Luego, esta mezcla es colocada en el tanque de almacenamiento de la máquina moldeadora de inyección directa.

(c) Acto seguido, se sujetan los moldes en la máquina de inyección directa.

(d) Después, la máquina calienta, mezcla e inyecta la mezcla de PVC en la cavidad del molde en forma automática.

(e) Una vez solidificados, se abren los moldes y se desalojan los calzados o las suelas, según sea el caso.

2. Los tacos y las suelas son comprados de suministros externos. El tacón es cementado, cubierto con un levantador de tacón, luego sellado con un levantador de planta y finalmente, el taco es cementado con la planta.

(a) Los calzados son examinados visualmente para encontrar algún defecto, luego son empaquetados y almacenados.

(b) Las suelas de PVC son enviadas al área de montaje.

(2) *Línea de producción.*

A. *Horma.*

La plantilla es clavada a la horma y el reverso de la pala es moldeado a la forma de la horma por una máquina diseñada especialmente para esa finalidad. La pala es colocada en la horma y armada por esta máquina.

B. *Formado.*

La suela es cementada a la pala usando un pegamento de alta resistencia y colocada en un calentador. La suela es prensada para asegurar el proceso de sellado en la máquina pegadora de suelas.

C. *Colocación y empaque.*

El calzado es enfriado y removido de la horma. Luego, el taco es clavado en este con una máquina. Una placa es insertada en el calzado. Cualquier hilo u otro material de desecho son obtenidos por un soplador de aire caliente. Luego, el calzado es limpiado, inspeccionado y empaquetado.

(3) *Acabado, Inspección y Empaque.*

Cualquier hilo u otro material de desecho son obtenidos por un soplador de aire caliente. Las agujetas y las plantillas son colocadas en los calzados. Un detector de metales es usado para encontrar agujas que hayan podido permanecer durante el proceso de manufactura. Luego, el calzado es limpiado e inspeccionado para encontrar algún defecto y finalmente empaquetarlo en caja.

3.2. El mercado meta.

La exportación de calzado industrial en México se ha convertido en una de las alternativas para las empresas localizadas en este ramo industrial, lo cual puede redundar en el aumento de la productividad, la producción y el empleo. La condición para que esta opción se convierta en

realidad, es que las empresas estén en condiciones de competir ventajosamente en términos de precio, calidad, diseño y oportunidad en la entrega de la mercancía

Hasta fines de la década pasada, la producción de calzado se enfocaba principalmente hacia el mercado interno; a raíz de la apertura comercial y el tratado firmado con EUA y Canadá (TLCAN), las cosas cambiaron radicalmente, las exportaciones se incrementaron de tal forma, que ahora existen cientos de empresas de calzado exportando, principalmente a los mercados de EUA, Canadá y la Unión Europea.

Entre tanto, otros países han avanzado a pasos agigantados en competitividad a una velocidad relativamente mayor que México (China, Hong Kong, Singapur, Corea, etc.).

En este contexto, el presente trabajo se enfoca específicamente hacia la exportación de botas industriales de seguridad con puntera metálica a EUA, en específico al mercado de Texas, por encontrarse establecido el importador en dicho estado, además de identificar las áreas de oportunidad que resulten de la investigación.

3.2.1. Características generales del mercado.

EUA no es un único mercado. Considerando el tamaño del país, su diversa geografía, la variada composición étnica y religiosa de su población, las diferencias sociales, culturales y de ingreso, tenemos como resultado la existencia de numerosos mercados distintos o sub mercados, que si bien tienen patrones comunes entre ellos, presentan a la vez características propias en cuanto a gustos, necesidades y comportamiento. Esta existencia de sub mercados permite sostener que siempre habrá un nicho en el cual se pueda incursionar, siempre y cuando el producto sea competitivo.

Pensar en EUA como un solo mercado, es un concepto generalmente equivocado, la dimensión del mismo y probablemente el volumen de la oferta, harán que lo más recomendable sea realizar los esfuerzos en una región, un estado o tal vez sólo en una ciudad.

Es un mercado en permanente evolución, muy competitivo, abierto, y con una gran oferta de bienes y servicios, resultado tanto de su gran producción interna como la enorme afluencia de productos importados. Debido a esta competitividad, un nuevo exportador se verá en la necesidad de elaborar estrategias de comercialización que permitan no sólo destacar los atributos de su producto sino también diferenciarse de la competencia. A continuación se hará mención de algunas características a observar de manera general sobre el mercado estadounidense con el fin de corroborar la factibilidad de ingresar al mercado más grande del mundo.

EUA es una república federal formada por 50 estados, un distrito federal y algunos territorios independientes. Se independizó de los ingleses en 1776 y fue reconocida como una nueva nación en el Tratado de París, en 1783. Originalmente eran 13 estados y luego, en los siglos XIX y XX, se agregaron los 37 restantes. El país continental limita con el océano Pacífico al oeste, el Atlántico al este, Canadá al norte y México al sur. Alaska está ubicada al noroeste de Canadá y Hawai en medio del Pacífico; cuenta con una superficie de 9.631.420 km² (4ª superficie a nivel mundial después de Rusia, Canadá y China).

Estados Unidos tiene la tercera mayor población del mundo, después de China e India.

- Año 2000: 281,4 millones (censo 2000)
- Año 2010: 310,232,863(estimado)
- Sostiene una tasa de crecimiento de la población de 0,97% en el año 2010 (estimado).
- Estructura de edades: 0-14 años: 20,1% (hombres 31, 853,857 / mujeres 30, 526,753), 15-64 años: 66,9% (hombres 103.607.835 / 104.015.706 femenina); y para 65 años y más: 13% (hombres 17, 291,694 / mujeres 22, 937,018).
- Etnias: 79,96% blanco, negro 12,85%, 4,43% asiáticos, amerindios y nativos de Alaska del 0,97%, nativo de las islas del Pacífico de Hawai y otros 0.18%, dos o más razas 1,61%. (Census Bureau, 2010).

ASPECTOS ECONOMICOS

- E.U.A., tiene una fuerza de trabajo (PEA) de 154,1 millones (2008).

- Los destinos de exportación de EUA son: Canadá 20.1%, México 11.7%, China 5.5%, Japón 5.1%, Alemania 4.2%, UK 4.1%.
- Los países que exportan a EUA son: Canadá 15.7%, México 10.1%, Japón 6.6%, Alemania 4.6%.
- PIB neto: USD \$14.43 trillones.
- Los EUA, tienen la economía más grande y tecnológicamente desarrollada del mundo, con un PIB Per cápita de USD \$46,400.00.
- Crecimiento real del PIB: 2007: 2,1%, 2008: 0.4% y en 2009: -2.4%.
- Composición Sectorial del PIB. Agricultura: 1,2%, Industria: 21.9% y Servicios: 76.9%.
- Estados con mayor participación en PIB.: California: 13,3%, Nueva York: 7,8%, Texas: 7,6%, Florida: 5,4% e Illinois: 4,5%.
- Sus importaciones ascienden a: USD \$2.117 trillones.
- Sus exportaciones ascienden a: USD \$1.277 trillones.
- Productos agrícolas: trigo, maíz, otros granos, frutas, hortalizas, algodón, carne de res, cerdo, aves de corral, productos lácteos, pescado, productos forestales.
- Productos industriales: primera potencia industrial del mundo, altamente diversificada y tecnológicamente avanzada en la producción de: acero, automóviles, aeroespacial, telecomunicaciones, química, electrónica, procesamiento de alimentos, bienes de consumo, la madera, la minería. (Census Bureau. 2010)

CARACTERISTICAS DEL CONSUMIDOR

- Al estadounidense en general, se le puede calificar como una persona consumista y siempre dispuesta a probar productos nuevos y novedosos.
- Es exigente, está bien informado y tiene conciencia del cuidado del medio ambiente.
- Conoce muy bien sus derechos como consumidor y hace uso de las leyes que lo protegen.
- En caso de verse perjudicado no dudará en levantar una demanda ante perjuicios ocasionados por productos defectuosos.

- Si bien el precio es una variable relevante al decidir una compra, no lo son menos, factores como la calidad, la garantía y el servicio post venta; el norteamericano espera un servicio post venta de calidad.
- Los productos que puedan asociarse a novedad y/o exclusividad, son más sensibles a ser valorados por su calidad y no tanto por su precio.
- Da especial importancia a la presentación del producto, por ello el empaquetado o envase debe ser de calidad. (Census Bureau. 2010).

Ahora bien, como el mercado al cual la compañía desea acceder es el estado de Texas, es necesario detallar de igual manera los datos socioeconómicos de dicho estado con la finalidad de conocerlo mejor.

El estado de Texas está situado al centro sur del país, tiene frontera con México, su extensión es de 210, 004,633 Km², durante la época colonial perteneció a España, luego a México hasta que en 1836 se proclamó República independiente de Texas y en 1845 pasó a ser el 28° estado de EUA, representa un mercado de 24 millones de consumidores con una renta per cápita que asciende a 43.520 dólares en la ciudad de Dallas.

La población se concentra principalmente en las ciudades: el 82,5 por ciento de la población de Texas vive en áreas metropolitanas. El crecimiento poblacional del estado se ha producido mayoritariamente en las grandes áreas metropolitanas de Austin, Dallas, Houston y San Antonio. Destaca el porcentaje de población hispana (36% del total) e infantil (9% menor a 5 años) en la ciudad de Dallas.

Dallas/Fort Worth es el nombre informal que los habitantes de esta área metropolitana han dado a esta región del norte, cuenta con una población cercana a los 6 millones. Dallas–Fort Worth es el área metropolitana más grande de Texas y cuenta con 6 de las 12 ciudades más grandes del estado. Es la cuarta área metropolitana más grande en los Estados Unidos (después de Nueva York, Los Ángeles y Chicago).

La economía de Texas mantuvo su crecimiento en 2007, 4,1% en comparación con 2006, mientras que la economía se desaceleró a nivel nacional (2%). Destaca en el mapa nacional,

tanto en crecimiento del PIB como de la renta per cápita. El PIB del estado alcanzó los USD \$ 1,141.965 millones de dólares, en 2007. Es el segundo estado con mayor PIB tras California.

La ciudad de Dallas tiene una economía diversificada con fortalezas en servicios financieros y empresariales, tecnologías de la información, atención sanitaria, industria manufacturera, distribución y transporte. Texas, configura un Centro Logístico relevante en EUA, además facilita un acceso óptimo a los mercados nacionales e internacionales a través de transporte aéreo, ferroviario, carreteras, y marítimo. Dispone de más de 304.000 kilómetros de vías de uso público. Texas tiene trece puertos de aguas profundas, entre los que figura el Puerto de Houston.

Las comunicaciones de la ciudad de Dallas son excelentes contando con 5 autopistas nacionales y 3 trenes de 1ª clase: BNSF Railway, Union Pacific (UP) y Kansas City Southern (KCS). El Aeropuerto Internacional de Dallas-Fort Worth (DFW) es el aeropuerto más grande del estado de Texas, el tercero más grande de E.U.A. y está entre los 6 más grandes del mundo, ofreciendo diariamente vuelos a 35 destinos internacionales y a 133 en el país.

Además, Dallas tiene un segundo aeropuerto, el Love Field que ocupa la posición 50 en EUA y ofrece más de 160 vuelos diarios ininterrumpidos. Desde el área de influencia DFW se puede acceder al 98% de la población de EUA en menos de 48 horas. Los cruces de frontera entre Texas y México figuran entre los más activos de los EUA. Texas y Dallas en particular, sobresalen como centro empresarial con una de las concentraciones más grandes de sedes corporativas en los EUA, Texas ha superado a Nueva York como sede de grandes compañías. 58 grandes compañías incluidas en el ranking “Fortune 500” han elegido Texas para dirigir sus compañías, 3 más que New York, anterior número uno y por encima de California con 52.

Cuatro de las seis compañías más grandes en Texas son petroleras, sin embargo, esta tendencia está cambiando en los últimos años ampliándose a diferentes sectores y a otras compañías como: Dell Inc. tecnológica, AT&T telecomunicación, 3 de las compañías aéreas más grandes de EUA, 2 grandes constructores, aseguradoras, medicina y la compañía más grande de transporte de basuras (ciclo completo de reciclaje de residuos). En Houston están 25 de estas

compañías 19 en Dallas y 4 en San Antonio. Dallas ha atraído a importantes empresas multinacionales durante las últimas tres décadas como American Airlines o Exxon.

El área de Dallas/Fort Worth, “DFW y Metroplex” contiene gran número de proyectos de la industria tecnológica y la presencia de numerosas firmas de electrónica, ordenadores y telecomunicaciones como Texas Instruments, Electronic Data Systems, Perot Systems, i2, AT&T. También la industria de agricultura y ganadería de Texas tiene sus bases en Dallas Fort Worth. (Census Bureau. 2010).

Una vez descrito de manera muy general el mercado de los EUA, y del Estado de Texas, es necesario mencionar las razones que han llevado a la compañía a tomar la decisión de incursionar en el mercado estadounidense, así, dentro de esas razones se encuentran:

1. Las necesidades de operar un mercado de volúmenes elevados.
2. Mejor aprovechamiento de las instalaciones (capacidad instalada).
3. Dificultades de venta en el mercado interno.
4. Posibilidad de precios más rentables.
5. Alargamiento del ciclo de vida de un producto.
6. Mejorar la imagen de los productos mexicanos.
7. Equilibrar con la entrada de competidores en el mercado interno.
8. Mayor mercado de importación del mundo.
9. Alta dependencia de importaciones: 97% del consumo en calzado.
10. Gran demanda de calzado de uso industrial

Además, la exportación es una alternativa más de negocio con miras a la consolidación en el mercado, considerando que esta oportunidad es también un reto para el crecimiento de la empresa.

ANÁLISIS DEL MERCADO

A continuación se presenta un breve análisis del mercado del sector calzado en EUA, llamado: *ShoeStats 2008*, que ofrece un panorama de las tendencias de la industria del calzado en el mercado de este país para 2007 (la mayoría de los datos se presentan completos para los últimos años disponibles).

La información contenida en *ShoeStats 2008* se deriva en parte de la American Apparel & footwear Association (AAFA) anual; *Tendencias 2007: Un Anuario de Análisis Estadístico de la Indumentaria y Calzado de Estados Unidos*. Correspondiente a la clasificación *Industrias*. Esta es la fuente más completa y autorizada para difundir estadísticas del calzado de los EUA.

Se compone de los datos extraídos de una variedad de fuentes, esta fuente contiene información detallada sobre las importaciones, las ventas y los precios minoristas, el consumo, el empleo, las exportaciones y producción nacional. También se encontrarán indicadores económicos pertinentes y otra información demográfica para proporcionar una perspectiva sobre los datos del calzado.

Pero como el mercado meta específico al cual la compañía pretende ingresar es el estado de Texas, es conveniente realizar una breve descripción de las características de este mercado.

Datos generales de la Industria del cuero y calzado

- 143 empresas
- Genera 3931 empleos
- Promedio del Salario Semanal USD \$ 551
- Valor añadido por empleado USD\$ 62.679
- Ventas Totales USD\$ 446,1 millones
- Total de Inversiones de Capital USD\$ 8,2 millones

Las inversiones totales de capital en el sector cuero del estado de Texas se incrementó 46,4%, el valor añadido por Empleado aumentó un 17,7%, y el valor de las ventas se incrementaron un 17,1%. (Economic Development & Tourism. 2010).

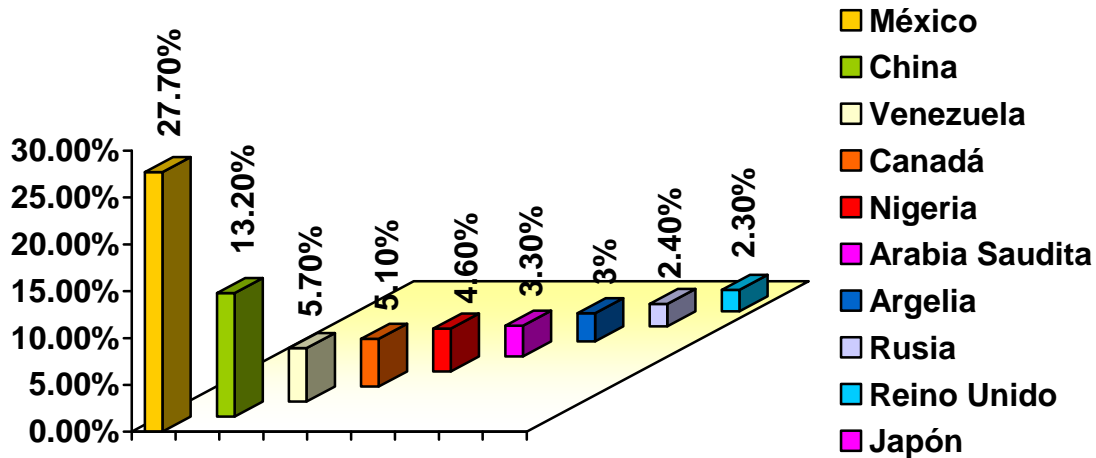
El valor de las importaciones de Texas cayó un 28,4% en 2009. Los siguientes productos representan el 54,2% del total de los entregados a Texas el año pasado:

- Crudo, 14,7 mil millones dólares (33% de las importaciones de Texas).
- Los teléfonos celulares. 9,1 mil millones dólares (7,2%).
- El aceite refinado, 3,9 mil millones dólares (4,4%)
- Voz, imagen y equipos de transmisión de datos, 3,6 mil millones dólares (1,9%)
- Computadoras partes y accesorios, 3,4 mil millones dólares (1,7%)
- Procesamiento digital de unidades, 2,9 mil millones dólares (1,6%)
- Televisión en color recepción del equipo, 2,6 mil millones dólares (1,4%)
- Luz aceites de petróleo, 1,8 mil millones dólares (1,3%)
- Las partes de teléfonos y otros aparatos de transmisión, \$ 1,740,000,000 (0,9%)
- conjuntos de cables aislados de los vehículos, barcos y aviones, \$ 1,680,000,000 (0,8%)

Las compras tejanas de unidades de procesamiento digital importados aumentaron un 207,5% en 2009. Las importaciones de celulares, partes de computadora, y los receptores de televisión en color también mostraron avances durante 2008. Las otras 6 categorías de importaciones cayeron hasta en un 66% para los aceites ligeros de petróleo.

Las 10 naciones de las cuales Texas importa más productos aportan cerca del 71% del valor de todas las importaciones enviadas a Texas en 2009, como se muestra a continuación en la gráfica número 1:

GRAFICA 1: 10 PRINCIPALES PAÍSES DE LOS CUALES IMPORTA TEXAS



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL CENSUS BUREAU 2010

México, China y Venezuela cuentan el 46,6% de las importaciones de Texas el año pasado. Texas ha demostrado ventajas competitivas en el comercio internacional, desde la industria del petróleo hasta los productos de tecnología informática. (Census Bureau, 2010).

Consumo de calzado

En general, el mercado de calzado de los EUA, se desaceleró en 2007. En este país el consumo de calzado se redujo un 0,4 por ciento, de 2,403 mil millones de pares en 2006 hasta 2,393 mil millones de pares en 2007.

El crecimiento de consumo en los EUA de calzado de trabajo para hombre era robusto, pero se desaceleró un poco durante la segunda mitad del año, aumentando en un 37,4 por ciento en 2007 después de haber registrado un 62,9 por ciento de aumento sorprendente en la primera mitad del mismo año. Por el contrario, el consumo de calzado para dama que por mucho es la categoría más grande, sólo aumentó un modesto 0,8 por ciento en 2007 a 952.173.000 pares, el

consumo de zapatos atléticos cayó un 10,1 por ciento a 334 millones de pares y el consumo de zapatillas cayó un 9,3 por ciento a 119 millones de pares.

Mientras tanto, el valor de consumo de calzado en los EUA, medida por el personal y los gastos de consumo (PCE), aumentó a su ritmo más lento en años para 2007, creciendo sólo el 1,9 por ciento, a 59,2 mil millones dólares. Ese aumento, sin embargo, junto con la disminución del volumen de calzado que se consume en 2007, presagian las crecientes presiones de precios para la industria. AAFA (2008).

Producción y penetración de las importaciones

En EUA la producción de calzado siguió disminuyendo, hasta un 4 por ciento en 2007; el porcentaje del mercado de los EUA que es abastecido por las importaciones, se mantuvo en 98,7 por ciento en 2007; las importaciones desde China, cubren ya el 83,8% del mercado norteamericano total. Como dato relevante, las importaciones cubrieron prácticamente el 100 por ciento de las diferentes necesidades de calzado como son: atletismo, zapatillas y calzado para dama.

Este país produjo en 2007 un número significativo de pares de calzado de trabajo para hombres solamente (15,2 por ciento de plástico y calzado de protección 23,7 por ciento). El éxito de estas dos categorías de calzado se puede atribuir en gran parte al calzado hecho para los militares de EUA. AAFA (2008). Los intentos que se hicieron para contar con información específica sobre el mercado de Texas para el calzado de trabajo, se vieron limitadas por la falta de acceso a la información de este rubro.

Los precios al por menor

Durante los últimos diez años, los precios al por menor de calzado han experimentado una tendencia deflacionaria, mostrando una disminución del 4,5 por ciento, mientras que los precios minoristas subieron en general 27,2 por ciento durante el período. Sin embargo, el aumento de presiones de los costos crecientes de la energía y los costos laborales está

obligando a las marcas de calzado y los minoristas a aumentar los precios. Por ejemplo los precios del calzado para dama aumentaron un 2,6% desde 2006 hasta 2007, preparando el escenario para el resto de la industria del calzado, perfilándose a seguir el mismo camino.

Con el inicio de la recesión económica de 2008, no está claro si estos costos crecientes podrán ser transferidos a los consumidores en forma de precios más altos. AAFA (2008).

Las importaciones de calzado de los EUA, se mantuvieron relativamente fuertes a lo largo de 2007, pero disminuyó bruscamente durante los últimos meses del mismo año, seguramente como reflejo de la crisis financiera que se iniciaba. Sobre una base anual, las importaciones de calzado disminuyeron 0,4 por ciento, de 2,371 mil millones de pares en 2006 hasta 2,362 mil millones de pares en 2007. Por otra parte, como señal de aumento de los costos, el valor del calzado importado aumentó 1,2 por ciento desde 18,7 mil millones dólares en 2006 a \$ 18,9 mil millones en 2007. China sigue siendo con mucho el principal proveedor al mercado norteamericano, que representan el 86,4 por ciento de la cantidad y 71,5 por ciento del valor de todas las importaciones de calzado hechas por EUA; mientras que las importaciones procedentes de Vietnam, ocupan el segundo lugar como proveedor al mercado norteamericano con un aumento de un 3,9 por ciento en 2007, la mayoría de los grandes proveedores de este mercado vio bajar sus niveles de comercio durante el mismo período. Para ilustrar, el caso de los restantes diez primeros proveedores de equipos, sólo las importaciones de EUA desde el 7º proveedor que es Taiwán aumentó durante el año, al pasar de 2,057 mil millones de pares en 2006 hasta 2039 millones de pares en 2007. En otra señal de presiones sobre los precios en aumento, el precio medio por falta de caucho para el calzado importado aumentó un 3,0 por ciento. AAFA (2008).

El empleo total en la fabricación del calzado en EUA disminuyó un 6,9 por ciento en 2007. Este descenso puede atribuirse a la desaceleración de las ventas a los militares de este país. Sin embargo, el porcentaje de empleados para producción aumentó 0,7 por ciento; y las ganancias medias por hora y las horas semanales aumentaron 7,5 y 7,4 por ciento, respectivamente durante el período. El calzado en la industria manufacturera estadounidense parece haberse estabilizado ya que no existió cierre de fábricas en 2007. AAFA (2008).

3.2.2 Competencia en el mercado.

Las principales marcas en el mercado estadounidense y su participación son 8 marcas que representan cerca del 50% de las ventas del calzado industrial masculino, representada así:

Texas Steer (K-Mark) 14.5%, Sears 13.53%, Red Wing 12%, Woverine 4.87%, Mason 3.6%, Timberland 3.2%, Texas Boot 2.13%, Pyless Shoes 1.7%. El otro 50% se encuentra atomizado por otras marcas.

En cuanto al calzado industrial femenino, tres marcas concentran cerca del 25% de las ventas: SAS 10%, Nurse Mate 9% y Reebok 5.7%, el restante 75% se encuentra atomizado en otras marcas. AAFA (2008).

Respecto a los canales de distribución, la situación es la siguiente:

Por ser la etapa de penetración inicial en el mercado norteamericano, la compañía no se integrará de manera directa al mercado de calzado industrial de EUA, si no que será a través de un intermediario. No obstante lo anterior, es importante tener en consideración los canales de distribución para calzado que actualmente existen. Estos canales de distribución de calzado en los EUA se dividen en tres grupos:

1. Categoría alta: almacenes de calzado 16.7%, Internet 6.6% (clientes repetitivos), almacenes por departamento 2.5%, tiendas especializadas 2.2%, tiendas deportivas 2.4%. esta categoría concentra el 31% de las ventas.
2. Categoría media: almacenes de cadena como Sears, JC Penny y Ward dominan el 17.3%, Thom Mc Kinney 3.2%, Factory Outlets 3%, mobil shoe Van 2.3%, otras fábricas 12.3%. esta categoría concentra el 37.2% de las ventas.
3. Categoría baja: incluyendo tiendas y almacenes de descuento como Walk Mart y K-Mart 28% y almacenes de autoservicio 3.6%. esta categoría concentra el 33% de las ventas.

Con el fin de asegurar las posibilidades de éxito en el proceso exportador, el producto que la compañía ofrecerá al mercado norteamericano se debe encontrar certificado, contar con todas las normas de calidad que se requieren para ser competitivos y brindar confianza plena

al usuario o consumidor final, por lo que constantemente se realizan pruebas de laboratorio tales como DESPEGADO, DESCOSIDO, ABRASIÓN, DESGARRE etc. estas pruebas se realizan en base a muestreo aleatorio.

Para efecto del tipo de calzado que se pretende exportar, en el cuadro número 10 se presenta una lista de los clientes potenciales:

CUADRO 10: CLIENTES POTENCIALES EN USA

| Nombre | Dirección |
|---|--|
| A&E: STORES, INC. | 1000, Huyler Street Teterboro, NJ 07608-1142 U.S.A |
| ASIA MART | 99,S. Bedford St. Burlington, Ma 01803 U.S.A |
| BERMAN LEATHER COMPANY | P.O. Box 1462 Boston, Ma 02205-1462 U.S.A |
| IMPO INTERNATIONAL, INC | P.O. Drawer 639,3510 Black Rd, Santa MARIA, C.A. 93456 U.S.A |
| Q.C.SUPPLY CO | P.O. Box 581 Schuyler, NE 68661 U.S.A |
| SENDAK INTERNATIONAL CORP. | P.O. Box 5667 Virginia Beach, VA 23471 U.S.A |
| SOLEFLEK INTERNATIONAL, INC. | P.O. Box 4233 Mclean, VA 22103-4233 U.S.A |
| WELLCO ENTERPRISES INC | P.O. Box 150 Westwood CIR Waynesville , NC 28786-1987 U.S.A |
| SAM SAFETY EQUIPMENT | Inc. 1221 Sowden Road, Houston, Texas 77080 |
| SAFETY SHOE, DISTRIBUTORS | Houston Texas. |
| Distribuidores de calzado de seguridad LLP. | Inc. 9330 Lawndale, Houston, Texas 77012 |

Fuente: AAFA (2008)

3.2.3 Aspectos arancelarios y no arancelarios.

Aspectos Arancelarios

En la mayoría de los países se ha adoptado como nomenclatura para la clasificación arancelaria el SA, este sistema permite identificar las mercancías a través de la fracción arancelaria al pasar por las aduanas y con ellos definir la situación arancelaria que permita

tanto la aplicación correcta de los impuestos que le atañen, como vigilar la regulación no arancelaria que le correspondan (permisos previos, cuotas, etc.). Es parte de la información fundamental que debe incluirse en los documentos de exportación, ya que algunos de los beneficios con los que contará la compañía será el pago justo de arancel para las botas industriales en su caso, o el aprovechamiento de alguna preferencia arancelaria a su favor. Roca. F (2005).

La fracción arancelaria que corresponde a las botas industriales con puntera metálica de protección es la 64.01.10.01 que se detalla a continuación en el cuadro número 11.

CUADRO 11: DESCRIPCIÓN FRACCIÓN ARANCELARIA

| FRACCIÓN | 64.01.10.01 | DESCRIPCIÓN |
|-----------------|--------------------|--|
| SECCIÓN | 64 | Calzado. Polainas y artículos análogos; partes de estos artículos |
| CAPÍTULO | 01 | Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera. |
| PARTIDA | 10 | Calzado con puntera metálica de protección. |
| SUBPARTIDA | 01 | Calzado con puntera metálica de protección. |

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI “Fracciones arancelarias y plazos de desgravación”

Procedimientos aduaneros de México

A continuación se hace una descripción del procedimiento aduanero en México según el BANCOMEXT, publicado en la Guía básica del exportador (2007).

1) Pedimento de Exportación

Este documento debe de ser presentado por el exportador en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por conducto de un agente o apoderado aduanal. Así mismo debe de ir acompañado de:

- a) La factura Pro forma que exprese el valor comercial del producto, de preferencia en dólares estadounidenses. Ver anexo II.
- b) Las especificaciones técnicas o comerciales que sean necesarias para identificar el calzado y distinguirlo de otros similares.

El pedimento de exportación permite a la empresa exportadora comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales respectivos (devolución y/o acreditamiento de IVA). Ver anexo I.

2) Factura Comercial

En México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino (EUA) es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Esta se presenta en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o inglés y debe de incluir la siguiente información. Ver anexo IV.

- a) Nombre y dirección del vendedor o del embarcador
 - **“Cuero y Calzado S.A. de CV”** Melchor Ocampo 300 Tlalnepantla de Baz, Estado de México.
- b) Nombre y dirección del comprador o consignatario.
 - Sam Safety Equipment, Inc. 1221 Sowden Road, Houston, Texas 77080
- c) Descripción detallada de la mercancía
 - Nombre del diseño: Borceguí Clásico
 - Descripción: Pile Split, Suela de Hule, Casquillo, Horm EEE, Suela Vulcanizada o inyectada al ensamble, plantilla Texon.
- d) Cantidad, Peso y medidas del embarque:
 - Cantidad: 1500 pares de botas
 - Peso: 1 kilo por cada par de botas

- Medida del embarque: Camión 3 ½ toneladas
- e) Precio de cada mercancía enviada:
- En México el precio por cada par de botas de seguridad seria de \$298.75
- f) Tipo de divisa utilizada:
- Dólares norteamericanos
- g) Condiciones de venta:
- Por medio de la Transferencia Electrónica, al contado.
- h) Lugar y fecha de expedición:
- Melchor Ocampo 300 - - Tlalnepantla de Baz –Estado de México; con fecha 01 de Julio de 2010. Ver anexo IV.

3) Lista de Empaque

Este documento permite identificar la mercancía y saber lo que contiene cada bulto o caja que se exporta, por lo que se debe elegir un empaque adecuado, que debe coincidir con la factura. En este documento se debe de indicar lo siguiente:

- a) Cantidad exacta de artículos que contiene cada caja: Un par de botas industriales de seguridad por caja.
- b) Peso y volumen: Cada caja pesa un kilo conteniendo un par de botas cada una de ellas y las medidas de la caja son de 22 cm de ancho por 34 cm de largo, 22 cm de alto.
- c) Empaque y Embalaje: El único embalaje que llevan los zapatos es la caja. Las 1500 cajas son transportadas en un camión de 3 ½ toneladas que tiene por medidas: 4x3x3 mts, en el caben 6 pallets de madera que miden; 1.20 x 1.10 mts x 15 cm, en estos a su vez cabrán 255 cajas de botas acomodadas 3x5x17 cajas.

Es importante al momento de exportar el producto, el presentar con el mayor detalle posible, las tallas, los materiales de fabricación, nombre del modelo y país de origen, cuando menos. Estos datos deben de estar claramente visibles tanto en el producto mismo, como en la etiqueta que se adhiere a la caja de embarque. Roca (2005).

Las cajas en las que se enviará el producto tendrán las siguientes características:

- a) Los cuatro lados de la caja deben de llevar un diagrama de calzado incluido.
- b) La etiqueta de la caja conteniendo el número de pedido, país de origen, numeración de la caja, color, peso bruto y peso neto, colocada en el frente de la caja, para que sea visible.

Un dibujo del zapato incluido impreso en los cuatro lados con el color recomendado alusivo al género del calzado, en nuestro caso es el color rojo. El nombre del estilo impreso debajo del dibujo del zapato en letras de 25.4 mm de alto.

Este documento es emitido por **“Cuero y Calzado S.A. de C.V.”** como exportador, en original y 6 copias, utilizándose como complemento de la factura comercial y generalmente se entrega al transportista. Es importante para el exportador, ya que garantiza la plena identificación de la mercancía, y en caso de pérdida o robo permitirá agilizar la reclamación procedente ante la compañía de seguros. Ver anexo III.

4) Documento de Transporte

Este documento es un título de consignación que expide la compañía transportista, en el que se indica:

- a) La mercancía que se embarcará: botas industriales de seguridad.
- b) El destino: Houston, Texas.

Dependiendo del tipo de transporte que se utiliza, es el nombre que recibe el documento, en este caso recibe el nombre de:

- a) Carta de Porte. Al escoger como medio de transporte para exportación el autotransporte hasta su destino final. Este documento debe de coincidir con la lista de embarque, factura y todo lo que describa a la mercancía. Ver anexo V.

Trámites aduaneros

Los trámites que hay que realizar para la exportación son tres, el primer paso es definir el tratamiento legal y arancelario de las mercancías, teniendo la clasificación arancelaria que es 64.01.10.01, lo cual está determinada en base a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación (TIGE).

1) Pago de Derechos

El Derecho de Trámite Aduanero (DTA) es una contribución establecida por la Ley Federal de Derechos para el aprovechamiento de los bienes de dominio público y por los servicios que presta el Estado en la operación aduanera.

Este pago de DTA se efectúa al realizar alguna exportación, ésta cuota se actualiza en los meses de enero y julio, tomándose en cuenta el índice de precios al consumidor (INPC).

El DTA actual es de 0% a consecuencia del TLCAN sobre el precio total de la mercancía a exportar.

2) SHCP (RFC, Devolución o acreditamiento del IVA)

El Registro Federal de Contribuyentes o RFC es indispensable tenerlo para poder iniciar cualquier operación comercial, este trámite se lleva a cabo en la SHCP. Este registro en términos de comercio exterior, es necesario para poder aprovechar los mecanismos de apoyo que el Gobierno Federal otorga a las empresas exportadoras; como la devolución o acreditación del IVA.

3) Certificado de Origen

Por medio de este certificado se va a manifestar que el producto es originario de México; por lo tanto puede gozar del trato preferencial arancelario. Además, es un documento necesario para el desaduanamiento de la mercancía en EUA, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Para obtener el beneficio de certificado de origen de la reducción arancelaria, se deberá presentar en la aduana de entrada de EUA, el certificado de origen proporcionado por el exportador mexicano el cual no requiere de autorización por parte de la Secretaría de Economía (SE). El certificado puede amparar una o varias importaciones de bienes idénticos en un periodo específico no mayor a un año.

En cada tratado o acuerdo de comercio se considera el uso de certificado de origen, lo que permitirá que el empresario mexicano goce de preferencias arancelarias en los mercados de destino.

Este documento se tramitará ante la SE y será la misma Secretaría quien autorice. Sin embargo existe otro tipo de certificados como el del TLCAN, donde el exportador es quien lo emitirá y firmará sin ser necesario que la SE lo valide, y este es el caso. Ver anexo VI.

- **Aspectos arancelarios del país de destino**

México ha llevado a cabo importantes negociaciones con sus principales socios comerciales con el propósito de negociar preferencias arancelarias para los productos mexicanos. Como se ha venido comentando en este trabajo, uno de ellos es el TLCAN vigente a partir del 1 de enero de 1994. En este quedó acordado el siguiente tratamiento arancelario por parte de las autoridades aduaneras norteamericanas, que aparece en el cuadro número 12, para el producto que nos ocupa en este trabajo.

CUADRO 12: CODIGO DE DESGRAVACIÓN

| Fracción Arancelaria | Descripción | Arancel General | Arancel México 2000 | Arancel México 2001 | Arancel México 2010 | Código de Desgravación |
|-----------------------------|--|------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| 6401.10.00 | Footwear incorporating a protective metal toecap | 37.50% | 20.00% | 17.50% | 0.00% | C+ |

Fuente: Elaboración propia con datos de SECOFI "Fracciones arancelarias y plazos de desgravación"

El Código de Desgravación C+, especifica que los productos negociados bajo esta categoría y código, quedaron negociados a 15 etapas anuales iguales de reducción arancelaria, empezando el 1 de enero de 1994 y quedando libres de arancel a partir del 1 de enero de 2008. SECOFI (1994).

1. Aspectos no arancelarios en EUA

Normatividad

Es importante señalar que el calzado está sujeto a tres tipos de normatividad:

1. Ecológica: Se refiere de forma general a las materias primas, cueros, materiales sintéticos para corte y forro, algodón, plásticos y cauchos para pisos, así como el propio proceso de fabricación de calzado.
2. Funcional: Se refiere a la calidad de los materiales con los que se fabrica el calzado, así como a la calidad del calzado acabado.
3. Complementaria: Son básicamente de 2 clases, la primera de ellas se refiere a que las cajas de cartón usadas para empacar el calzado, tengan al menos un 80% de papel reciclado. La segunda de ellas se refiere a la prohibición expresa de usar pieles de animales criados por su piel o bien pieles exóticas.

Normalización, Certificación y Verificación

En cada país hay organismos encargados de la elaboración de normas. Las que se refieren a calzado son en general muy pocas, predominando con mucho las normas referidas al calzado de seguridad. En base a las normas existentes se procede a analizar la certificación, lo cual implica verificar si las botas industriales con puntera metálica de protección cumple con la norma específica, ya sea que esta norma tenga carácter obligatorio (NOM –Norma Oficial Mexicana) o no (NMX- Norma Mexicana).

Se realizará este proceso por medio de una de las entidades aquí en México como: STPS, la cual es quien elabora normas como la NOM.STPS-113 de calzado de seguridad. La certificación del calzado en base a esta norma la realiza el NYCE (Normalización y Certificación Electrónica), apoyándose en laboratorios de pruebas especializados como lo son los de la PROFECO (Procuraduría General del Consumidor) en la ciudad de México y el CIATEC en León, Guanajuato.

Acuerdos entre Exportador y Cliente

Cuando se habla de normas o estándares hay que tener en cuenta que lo fundamental es el acuerdo en que se llega con el cliente, ya que él da ciertos requerimientos y espera se vean reflejados en el producto que está comprando. La existencia de normas tiende a asegurar que haya un mínimo de calidad en lo que se produce y exporta. Es por esto que en la negociación preliminar, se debe de solicitar al cliente que defina los requerimientos específicos o normas según sea el caso, que requiere se observen.

Normas técnicas de Estados Unidos

1) Normas Técnicas

La más importante de las normas técnicas lo es sin duda la que se refiere al calzado de protección, también conocido como calzado de seguridad. En este sentido son muchos los

países que han elaborado normas para este tipo de calzado. En EUA la norma respectiva es la ANSI Z24 (American National Standards Institute).

2) Normas de Seguridad

El calzado no es el tipo de producto que requiera estándares de seguridad particulares para su manejo o su exposición al medio ambiente, como suele suceder con productos químicos, farmacéuticos y afines.

3) Normas de Etiquetado

Existe una reglamentación del Servicio de Aduanas de EUA, para el “Invoice, Marking and Classification Requirements for footwear”. De esta resumimos a continuación lo más relevante para el exportador mexicano.

Tras presentar un cuestionario inicial, se dan en la segunda parte los requerimientos de etiquetado: El calzado debe de estar etiquetado en un lugar conspicuo y de manera tangible, indeleble y permanente; de tal manera que indique al comprador último en EUA, el nombre en inglés del país de origen del artículo. Es forma aceptable de etiquetado/marcado una etiqueta de tela cocida en una costura interna o en un sello de tinta indeleble. Si utilizamos una etiqueta de tela, no debe doblarse de manera que el país de origen no se pueda ver. A manera de ejemplo tenemos la imagen del cuadro número 13.

CUADRO 13: ETIQUETA

| ETIQUETA ACEPTABLE | ETIQUETA NO ACEPTABLE |
|---------------------------|------------------------------|
| MADE IN MEXICO | MADE IN |

4) Otras

Los requerimientos para las facturas, tomados del mismo documento, dicen que éstas deben contener los siguientes elementos:

- a) Nombre del vendedor
- b) Nombre del comprador
- c) Descripción detallada de la mercancía incluyendo el tipo de calzado, la talla y los materiales usados en su elaboración, cubriendo el forro y la suela. También debe de llevar aquí las cantidades vendidas con los pesos y medidas respectivas, así como los precios en la moneda fijada para la venta; todos los cargos, descuentos y el país de origen (en este caso: México).
- d) La Factura debe de estar en inglés o bien acompañada de una traducción al inglés.
- e) Lista de empaque.

3.3. Determinación del precio de exportación.

Una variable determinante en la competitividad es el precio al que se ofrece el producto al importador. En la determinación del precio de exportación se deben considerar dos variables fundamentales: la situación del mercado por un lado y por otro los costos de producción y comercialización externa.

Muchas empresas que se inician en la exportación presuponen que, para fijar un precio de exportación, basta con calcular los costos de producción y comercialización, más un porcentaje de utilidad. Pero si queremos que el precio sea competitivo en el mercado y además se obtengan las mejores utilidades para la empresa, se deben analizar las dos variables arriba citadas. Flores (2005).

3.3.1. Costos y precios de venta.

Con relación a los costos debemos decir que juegan un papel muy importante en el proceso de toma de decisiones para la determinación del precio de exportación, cuando este se presenta y acuerda con el importador se esta hablando de cotización.

Un concepto general de costos nos dice que son erogaciones que requiere hacer una empresa o persona física para adquirir un bien o un servicio, con los cuales espera tener un ingreso futuro. De acuerdo a las funciones que cumplen los costos, estos pueden ser:

- Costos de producción.
- Costo de venta o distribución.
- Costos de administración.
- Costos fijos o directos.
- Costos variables o indirectos.
- Costos semifijos o semivARIABLES.

La conveniencia de utilizar el costeo directo o marginal para los productos de exportación es que los costos fijos se pueden cargar exclusivamente a la producción para el mercado local, de esta manera tendremos un costo menor y por lo tanto un precio más bajo para el mercado externo, lo que nos permitirá un mayor margen de competitividad. Si aceptamos que reducir costos es un objetivo fundamental, debemos hacer todo lo que este a nuestro alcance y sea valido para contribuir a ello. Independientemente de lo que pueda hacer el área de producción para aumentar la productividad. La determinación de los precios y la presentación de una cotización a los importadores comerciales implica también un análisis de la situación del mercado y la competencia para nuestro producto. Los objetivos estratégicos, el mercado y la competencia de la empresa deberán ser el punto de partida de toda decisión relativa a los precios y las cotizaciones implícitas. Para una acertada fijación de estos dos puntos, es esencial una doble evaluación para determinar la cotización más conveniente:

- a) Basándose en los costos (costing) implica incluir todas las erogaciones hasta llegar a un punto de entrega/recepción convenida con el importador.

- b) Basándose en los precios del mercado externo/competencia (pricing) se toma como punto de referencia el precio que paga el consumidor final y de ahí se regresa hasta el precio base. Flores (2005).

Como podemos observar la determinación del precio de exportación es algo más que determinar un porcentaje de utilidad, es decir, es un proceso en el cual se deben tener ampliamente identificados los costos. La manera de obtener el precio de exportación para el calzado industrial se presentará en el apartado 3.3.3. de este capítulo.

3.3.2. Transporte y seguros.

Existen en México prácticamente todas las opciones del transporte para colocar los productos en todos los destinos del mundo. Para desplazar el producto hasta la frontera situada en Laredo Tx, la compañía optó por el autotransporte. A continuación se explican las razones de esta decisión.

La decisión del tipo de transporte más adecuado para la exportación del calzado, depende en gran medida del destino, del costo y de la oportunidad, entre otros. Algunos exportadores lo dejan a la decisión del Broker o agente, dado que en muchas ocasiones, este ayuda a conseguir tarifas más accesibles por el flujo de mercancías que maneja. Aunque el fabricante puede tomar su propia decisión de la forma de transporte que más le convenga.

Para el transporte terrestre de calzado por lo menos se deben de preparar con 24 horas de anticipación los documentos requeridos para el transporte (lista de empaque, factura, seguros, etc.) que se entregarán previamente al transportista. De acuerdo con **“Cuero y Calzado S.A. de C.V.”**, los factores que afectaron en la elección del medio de transporte a utilizar se presentan el cuadro número 14.

CUADRO 14: FACTORES DETERMINANTES DEL MEDIO DE TRANSPORTE

| Factores | Autotransporte |
|----------------------------|----------------|
| Flexibilidad | A |
| Accesibilidad | A |
| Rapidez | C |
| Seguridad | A |
| Capacidad | C |
| Tipos de Carga | C |
| Continuidad de Operaciones | C |
| Costo de Embalaje | B |
| Documentación | C |
| Fletes | C |

Orden de prioridad: A>B >C >D

Ahora bien, hablando de los seguros de transporte, el INCOTERM negociado fue el DAF (Delivered At Frontier) por lo que no existe obligación alguna de proporcionar seguro para el transporte de las mercancías sujetas a exportación.

Documentación para el Transporte Terrestre

En el transporte por carretera la carta de porte es, a la vez, prueba de contrato de transporte y recibo de las mercancías, pero no confiere titularidad de las mercancías al poseedor.

Para el proceso de traslado de la mercancía se utilizará solo transporte terrestre, con el uso de una camioneta de 31/2 toneladas.

Términos de Negociación Internacional

Sería muy complicado realizar operaciones de exportación e importación sin reglas definidas y aceptadas internacionalmente que señalen los términos de las negociaciones en cuanto a los derechos y obligaciones que ellos impliquen entre el comprador y el vendedor.

Para ello se tienen los “International Commercial Terms” (INCOTERMS) aceptados internacionalmente. En este caso, el INCOTERM pactado con el cliente es el DAF, en esta modalidad el exportador libera los bienes para su exportación y es responsable de ponerlos a disposición del comprador en el punto y lugar designados de la frontera. El término DAF, indica el punto, lugar y momento de disponibilidad precisos en la frontera. Dicho término es muy importante por que el comprador debe hacer arreglos para descargar y asegurar los bienes de manera oportuna. El termino DAF es valido para cualquier modo de envío, siempre y cuando el envío final al lugar designado sea por tierra.

Dentro de las responsabilidades del vendedor encontramos:

- a) Bienes.- proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación es dispuesta en el contrato de venta.
- b) Licencias y trámites aduanales.- obtiene bajo riesgo y costos propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para que el comprador efectúe los trámites de exportación en la frontera designada. Si hay transbordo se llevan a cabo todos los trámites y procedimientos de exportación necesarios para trasladar los bienes a la frontera designada.
- c) Transporte y seguro.- contrata y paga los costos de transporte y transbordo (si es necesario) al lugar designado. No existe obligación alguna de proporcionar seguro.
- d) Entrega.- pone los bienes a disposición del comprador, descargados en la frontera del punto y lugar designados según la fecha de aplicación del contrato.
- e) Transferencia de riesgos.- asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que estén a disposición del comprador en el punto, lugar y fecha designados.

- f) Costos.- cubre los costos hasta que los bienes sean entregados en la frontera. Incluye transporte y todos los trámites previos a la entrega.
- g) Notificación al comprador.- notifica al comprador del despacho y de la llegada proyectada, para que este tome las medidas necesarias.
- h) Prueba de entrega, documentos de transporte.- otorga al comprador evidencia documental en la entrega de la frontera.
- i) Revisión, empaquetado, marcado.- paga los costos asociados con una revisión para cotejar que la calidad y cantidad de los bienes coincidan con las indicadas en el contrato de venta. Hinkelman (2007)

Formas de Pago.

Como menciona Flores (2005), que a pesar que todos los pasos previos para concretar una exportación hayan sido exitosos, es necesario que finalmente se asegure al pago del importador. La modalidad de pago deberá se acordada entre las partes importadora y exportadora, por lo que definirán el momento de embarcar y pagar. El exportador deberá decidir si embarca la mercancía antes o después de recibir el pago.

Por lo que es muy recomendable conocer las características y opciones de las distintas modalidades de pago internacional existentes y elegir la que para el exportador e importador, resulte la más confiable, poco sofisticada y menos costosa. Particularmente aquí interesa identificar la más conveniente para un empresario pequeño o mediano que se iniciará en la exportación.

Si el monto de la operación, con relación al capital social de la empresa lo amerita (30% o más), sugiere contar con un **Contrato de Compraventa Internacional**; otro motivo puede ser que la operación involucre varios embarques durante uno a más años. Al inicio de las operaciones se deberá definir perfectamente los términos y reglas de su cotización, para ello se

deberá acordar alguno de los INCOTERMS 2000, como ya fue señalado en párrafos anteriores en este trabajo.

La modalidad de pago que representa menor riesgo para el exportador sin experiencia previa y que también para su contraparte importadora le otorga mayor seguridad, es la **Carta de Crédito Internacional**. Esta opción es una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor que contrata el importador, para que efectúe por cuenta de éste un pago al beneficiario designado a través de un banco corresponsal en el país del exportador y de acuerdo con éste último. Tal operación de pago a través de los bancos, se hace contra la presentación del banco emisor de documentos especificados o de la mercancía misma, que certifique la venta, embarque, calidad, cantidad y demás condiciones pactadas entre las partes del bien o servicio.

Las cartas de crédito internacionales son reguladas por la **Cámara de Comercio Internacional** (ICC) con sede en París. La versión vigente de la reglamentación de estas cartas es la UCP 500 (Uniform Customs and Practices for Documentary Credits), que en 1994 simplifica la versión anterior, articula y facilita las prácticas bancarias, redefine responsabilidades de los bancos y la aceptabilidad de los documentos de transporte.

En el Comercio Exterior se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. Algunas de ellas son: cheques, giros bancarios, ordenes de pago, cobranza bancaria internacional, carta de crédito; la cual es la que sin duda brinda la mayor seguridad que se cobrará en su plaza. Esto es así cuando no existe una experiencia previa entre quienes van a realizar la transacción. Pero también existe una opción más ágil, moderna y menos costosa que es la transferencia electrónica.

3.3.3. INCOTERMS y Precio de Exportación.

Como ya se expuso en apartados anteriores, cuando una empresa inicia con la elaboración de un plan de exportación y se fija como objetivo ser el mejor en calidad, precio y servicio es

necesario realizar y estudiar a detalle las características del mercado al cual se pretende ingresar, ya que este es un factor importante para el éxito o fracaso del proyecto; otro factor de suma importancia es el precio, ya que se debe tener claro que en un mercado de mucha competencia, el exportador no podrá fijar un precio significativamente arriba del que predomina en el mismo, sin el riesgo de salir rápidamente de tal mercado.

Por lo que, a continuación se determinará el precio de exportación para el calzado industrial con puntera metálica y así poder enviar la cotización del precio al cliente, a la Cd. De Houston Texas.

“Cuero y Calzado S.A. de CV”, fabrica calzado de seguridad, pretende exportar 1500 pares de botas industriales con puntera metálica a EUA, en particular al Estado de Texas. Después de **identificar y sumar sus costos fijos y variables** por unidad por el método de costeo directo (US\$15) de que determina su **margen de utilidad** (50% sobre costos totales), y fija su **punto de equilibrio**, concluye que su **precio base** es \$285.97 MN. (USD \$22.5), después de esto se tendrá que **identificar y sumar sus gastos de operación** hasta el punto de entrega acordado con el importador (Nuevo Laredo, Tamps), Delivered At Frontier (DAF); por último identificar y agregar los costos financieros que implican la inversión adicional en embalaje, transporte y gastos aduanales.

A continuación se presenta un resumen de cómo se integra el precio de exportación y en los cuadros número 15 y 16 se desglosa con más detalle en la próxima página:

CUADRO 15: DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

| | CONCEPTO | UNITARIO | TOTAL |
|---|----------------------------|--------------|---------------|
| 1 | PRECIO BASE | USD\$22.5 | USD\$33,750 |
| 2 | GASTOS EN PLANTA | 0.40 | 600 |
| 3 | EX WORK (1+2) | 22.90 | 34,350 |
| 4 | GASTOS HASTA LA FRONTERA | 0.55 | 838 |
| 5 | PRECIO DAF NVO. LDO. (3+4) | 23.45 | 35,188 |

Fuente: elaboración propia con datos de Flores (2005).

CUADRO 16: DESGLOSE CALCULO PRECIO DE EXPORTACIÓN

| CONCEPTO | PRECIO UNITARIO USD | PRECIO TOTAL POR 1500 PARES DE BOTAS USD |
|---|---------------------|--|
| PRECIO BASE EN MERCADO LOCAL DE LAS BOTAS | \$22.5 | \$33,750 |
| EMPAQUE Y EMBALAJE | | |
| CAJA DE CARTON IMPRESAS | 0.32 | 480 |
| HULE PARA EMPLOYAR | 0.08 | 120 |
| COSTO TOTAL DEL PAR DE BOTAS | 22.90 | 34,350 |
| GASTOS DE EXPORTACIÓN INCOTERMS DAF | | |
| TRANSPORTE MEX-NVO. LAREDO | | 485.00 |
| GASTOS ADUANALES | | 353.00 |
| TOTAL GASTOS DE EXPORTACIÓN | | 838.00 |
| PRECIO TOTAL EN DÓLARES | | |
| | | 35,188 |
| PRECIO TOTAL DE EXPORTACION EN PESOS AL TIPO DE CAMBIO DE \$12.74 POR DÓLAR | | 448,295.12 MN. |
| PRECIO POR PAR DE BOTAS EN DOLARES | | \$23.45 |
| PRECIO POR PAR DE BOTAS EN PESOS | | 298.75 MN |

Fuente: elaboración propia con datos de Flores (2005).

El medio de pago convenido entre exportador e importador es la transferencia electrónica, ya que este medio resulta ser el mas rápido, ágil y práctico, por lo que el pago se dará en las siguientes condiciones: pago al contado con una sola transferencia por los USD \$ 35,188, a nuestra cuenta en el banco BANAMEX con número de cuenta 373033729-2, a cargo de su cuenta del HSBC Cta. 356002412-4, una vez que sea entregada la mercancía en el lugar

convenido. Posteriormente, para futuras entregas, una vez estableciendo una línea de crédito se podrá financiar a 30, 60 y 90 días.

Nota Aclaratoria. Los costos y precios presentados son ficticios, ya que por ser un proyecto se desconocen los datos financieros exactos, por lo que se utilizaron estimaciones.

Conclusiones

En la segunda mitad de la década de los 80`s el escenario económico, político- ideológico y científico-tecnológico en el mundo, se modificó radicalmente. Surgió el fenómeno llamado “Globalización” que incluía una serie de factores que han facilitado la comunicación, han logrado que el intercambio de bienes y servicios entre empresas y países sea más fluido; particularmente, lograron que para realizar transacciones financieras sólo sean necesarios unos minutos en tiempo real.

En el caso particular de México fue necesario evolucionar como nación, llámese (leyes, reglamentos, políticas y sociedad) para poder integrarnos al fenómeno antes mencionado. El país se vio presionado a adoptar cambios sustanciales, tanto por las circunstancias coyunturales como por la llegada de una generación de políticos convencidos de la necesidad de esos cambios, al dismantelar la estructura proteccionista que se había mantenido en los 40 años anteriores. En los aspectos económicos fue donde principalmente ocurrieron los cambios, con la apertura comercial, la privatización de empresas paraestatales y la reducción del gasto público que era el paso previo para reducir la inflación.

Con las reformas a las leyes y reglamentos realizados por México en la segunda mitad de la década de los 80´s y sobre todo en los 90´s, el comercio exterior ha sido la base fundamental del modelo de desarrollo que ha seguido México. Gracias a la importante red de tratados de libre comercio suscritos por el país, a partir de 1996, el intercambio de bienes y servicios con el exterior, ha observado un crecimiento vertiginoso del sector industrial, principalmente en las manufacturas.

Uno de los acuerdos comerciales más importantes, por la importancia que tiene uno de los socios involucrados como primera potencia mundial y como vecino principal, ha sido el TLCAN. A partir de la entrada en vigor de este tratado, México se transformó en uno de los ocho principales exportadores del mundo y el principal de América Latina. Gracias a este mismo acuerdo, el tradicional déficit comercial que el país tenía con EUA, se ha invertido para

convertirse en el superávit más importante que México tiene con cualquier otro socio comercial.

No obstante lo anterior, es necesario que no sólo las grandes exportadoras de capital nacional y extranjero se beneficien de este tratado; es necesario que empresas pequeñas y medianas como “Cuero y Calzado S.A. de CV”, también aprovechen los nichos de mercado que existen en EUA, con lo que, además del obvio interés por ampliar sus fronteras de crecimiento productivo, con ello pueden contribuir a la generación de empleos y de divisas, proporcionalmente con mayor valor agregado que la mayoría de las exportaciones manufactureras, las cuales están dominadas por la industria maquiladora.

Es este el marco de referencia que se ha elegido en este trabajo, para desarrollar un proyecto de exportación de calzado para uso industrial, donde la protagonista es la empresa “Cuero y Calzado S.A. de CV”. La vecindad geográfica del Estado de Texas y la desgravación arancelaria de los productos a exportar, se han sumado a la calidad, el diseño y el precio, para conformar el paquete de ventajas competitivas con las que la empresa referida incursionará en el mercado norteamericano.

A través del caso práctico, donde “aterriza” esta tesis, se ilustra la necesidad de que todo proyecto de exportación, debe justificar su viabilidad para incursionar en un mercado extranjero, identificando las características del mercado meta, desde su perfil socioeconómico hasta los aspectos operativos, los cuales garanticen que la transacción culmine exitosamente con el pago, y que esté en condiciones de reproducir este ciclo exportador e incrementarlo.

Aunque se sabe que el reto es inmenso, cada empresa debe enfrentar el reto, sin importar que la mayoría se equivoque, siempre que otros logren acertar, teniendo esta mentalidad se pretende contribuir a que México logre avanzar en el camino del desarrollo. Aunque esto depende en gran medida de las decisiones acertadas de la élite política, es necesario que cada uno de los mexicanos cambiemos de una actitud paternalista hacia una co-responsable; dejando de lado los revanchismos políticos, trabajando y pensando sólo en el bienestar de México y los mexicanos.

Referencias Bibliográficas

1. Badillo, M. (2001). "Antología de Comercio Exterior", publicaciones UNAM, México. pp. 78.
2. Batres R. (2007) "Competitividad y desarrollo internacional, como lograrlo en México", MacGraw Hill, pp. 329.
3. Británica Society Inc. (1997) "Enciclopedia de México" Tomo VII, Carlos Salinas de Gortari, México, pp.350.
4. Clavijo S. (2000), "La política industrial de México, 1988-1994", México, pp. 219.
5. Cruz M. (2007) "Contribuciones y aprovechamientos derivados del comercio exterior", publicación de IMCP; pp.262.
6. "Cuero y Calzado S.A. de CV"
7. Flores, J. (2005) "El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y oportunidades en el mercado mundial". UNAM, México. pp. 176.
8. Grupo MELU LOGISTICS, S.A. DE CV (2008) "Manual detallado de INCOTERMS" Ed. Sara Luna Ortiz, México. PP.43.
9. Guía básica del exportador (2007), banco nacional de Comercio Exterior S.N.C., Ed. BANCOMEXT, México. pp. 298.
10. Hernández E. (2000) "La competitividad industrial en México", P y V Editores; pp. 402.
11. Hernández R. y otros (2003) "Metodología de la Investigación" McGraw Hill, 3ª edición; pp. 850.
12. Hinkelman. E (2007) "Diccionario Comercio Exterior Internacional" Ed. Patria, 3ª Edición, México. pp.450.
13. Kessel G. (1994) "La negociación del TLC, un análisis sobre el impacto sectorial del TLC" ITAM; pp. 334.
14. Krugman, P. y Obstfeld, M. (2001) "Economía Internacional: Teoría y práctica". Pearson Educación, México, pp.786.
15. Mendiola, G. "Las Exportaciones e Importaciones más importantes en México". Expansión. México, Expansión. V. 23, No. 575, Octubre 1991, pp. 340.
16. Mercado S. (2007) "Administración y calidad", Ed. PAC, México. pp. 254.
17. Mercado, S. (2008) "Comercio Internacional I"; LIMUSA, México. pp. 317.
18. Minervini N. (2004) "La Ingeniería de la exportación; Manual del Exportador" 2ª edición, McGraw Hill.

19. Ortiz A. (2000) “Introducción al comercio exterior de México (proteccionismo-librecambismo)” ed. Nuestro tiempo; pp. 120
20. Roca. F (2005) “Trámites y Documento en Materia Aduanera”, Ed. ISEF, México. pp. 145.
21. Sánchez M. (2006) “Economía mexicana para desencantados”, FCE; pp.366
22. SECOFI (2004) “Fracciones arancelarias y plazos de desgravación” Ed. 2003
23. Senado de la República un “Foro permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las negociaciones del TLCAN entre México, estados Unidos de Norteamérica y Canadá”, Senado de la República, México, pp. 217, 1991.
24. Sulser A. (2005) “Exportación efectiva”; Ed. ISEF; pp.174
25. Tamames. R. (2001) “Estructura Económica Internacional”, Alianza editorial, España 2001.
26. Vázquez M. (2007). “Comercio Internacional”, Grupo Editorial Patria, México. pp. 139.
27. Vega G. (1991) “México ante el Libre Comercio con América del Norte”, Colegio de México, México. pp. 200.
28. Wadgymer A. (2001), “Introducción al Comercio exterior de México”, Nuestro Tiempo, México. pp. 261.
29. Witker J.J. (1996), “Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo”, McGraw Hill, México. pp. 189.
30. Witker, J. (2005). “Las reglas de origen en el comercio internacional contemporáneo” Ed. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, pp. 265.

Sitios Internet

1. www.aladi.org.mx
2. www.apparelandfootwear.org
3. www.bancomext.gob.mx
4. www.banxico.gob.mx
5. www.census.gov
6. www.cepal.org
7. www.cia.gov
8. www.diputados.gob.mx

9. www.economia.gob.mx
10. www.governor.state.tx.us
11. www.ineg.org.mx
12. www.nafinsa.gob.mx
13. www.nafta.net
14. www.ordenjuridico.gob.mx
15. www.presidencia.gob.mx
16. www.promexico.gob.mx
17. www.sagarpa.gob.mx
18. www.salud.gob.mx
19. www.sat.gob.mx
20. www.sedi.oas.org

ANEXOS

ANEXO I: Pedimento de Exportación

| REF. PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN | | | | | | |
|---|--|--|---|---|-----------------|----------|
| NÚM PEDIMENTO: | | T OP: EXP | CVE DE PED: | REGIMEN: | CERTIFICACIONES | |
| | | | A-2 | | | |
| DESTINO: | TIPO DE CAMBIO: 12.74 | | PESO BRUTO: 1500 Kg. | | ADUANA E/S: | |
| MEDIO DE TRANSPORTE | | | VALOR DOLARES: 35,188 | | | |
| ENTRADA/SALIDA: | ARRIBO | SALIDA | VALOR ADUANA: 488,295.12 | | | |
| | | | PRECIO PAGADO VALOR COMERCIAL: 488,295.12 | | | |
| DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR | | | | | | |
| RFC: | CEYC920101YZW | NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL | | | | |
| CURP: | | CUERO Y CALZADO SA DE CV | | | | |
| DOMICILIO: | | MELCHOR OCAMPO #300, TLALNEPANTLA, ESTADO DE MÉXICO. | | | | |
| VAL SEGUROS | SEGUROS | FLETES | EMBALAJE | OTROS INCREMENTALES | | |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | |
| ACUSE ELECTRÓNICO DE VALIDACIÓN: | | PEDIDO: | CLAVE DE LA SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO: | | | |
| MARCAS, NÚMEROS Y TOTAL DE BULTOS: 1500 BULTOS | | | | | | |
| FECHAS: | TASA A NIVEL PEDIMENTO | | | | | |
| ENTRADA: | CONTRIBUCIÓN | CE T TASA | | TASA: | | |
| PAGO: | PREVIA: | 0 | | 0 | | |
| CONCEPTO | F P | IMPORTE | CONCEPTO | F P | IMPORTE | |
| | | | | | TOTALES | |
| | | | | | EFFECTIVO | 0 |
| | | | | | OTROS | 0 |
| IVA PREV | 0 | 0 | 0 | 0 | TOTAL | 0 |
| DATOS PROVEEDOR/COMPRADOR | | | | | | |
| SID FISCAL | NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL | | DOMICILIO: | | VINCULACIÓN | |
| | SAM SAFETY EQUIPMENT INC. 1221 | | SOWDEN ROAD, HOUSTON TEXAS 77080 | | | |
| NÚM DE FACTURA | FECHA | INCOTERM | MONEDA FACT | VAL MON FACT | FACTOR MON FACT | VAL DLSS |
| C#5045 | 01/07/2010 | DAF | USD | 35,188 | | 35,188 |
| NÚMERO (GUIA / ORDEN EMBARQUE) / ID: | | | 005 493 862 | | | |
| OBSERVACIONES | | | | | | |
| SE ANEXA FACTURA, CERTIFICADO DE ORIGEN Y LISTA DE EMBARQUE | | | | | | |
| | | | | | PARTIDAS | |
| | FRACCIÓN SUBD | VINC METVAL UM | CANT UMC UMT | PV / V O P / D | CON TASA TT FP | IMPORTE |
| | DESCRIPCIÓN (REGLONES VARIABLES SEGÚN SE REQUIERA) | | | | | |
| | VAL ADU/USD | IMP PRECIO PAG VALOR COMERCIAL | PRECIO UNITARIO VAL AG | F ORIG-DEST-VEND-COM | | |
| | MARCA | MODELO | CODIGO PRODUCTO | | | |
| | 940360 | | | | | |
| | BOTAS IND. C/ PUNTERA METALICA | | | | | |
| AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACÉN | | | | DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACIÓN: 2518 | | |
| NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: | | CURP: | | | | |
| RFC: | | | | DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAÍS | | |

TRANSPORTISTA

ANEXO II: Factura Proforma

| “Cuero y Calzado S.A. de CV. ” | | IM-472 | | |
|--|-----------------|---------------------|---------------------|--------------|
| | | Fecha: | 01 de Julio de 2010 | |
| FACTURA PROFORMA | | | | |
| Exportador: CUERO Y CALZADO SA DE CV MELCHOR OCAMPO #300, TLALNEPANTLA, EDO. DE MÉXICO, MÉXICO. | | | | |
| Importador: SAM SAFETI EQUIPMENT INC. 1221 SOWDEN ROAD, HOUSTON TEXAS 77080. TEL. FAX: 800 12357 18 Y 800 31889 32 NUMERO DE REGISTRO FISCAL: 18 5678110 | | | | |
| Orden: 3728 | | | | |
| Condiciones: AL CONTADO, CON TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA AL RECIBIR EL IMPORTADOR LA MERCANCIA. | | | | |
| Fecha de entrega: 03 DE JULIO DE 2010 | | | | |
| Código | Cantidad | Modelo | Precio | Total |
| C*3001 | 1500 | BORCEGUÍ CLÁSICO | USD 298.75 | USD 35,188 |

ANEXO III: Lista de Empaque

LISTA DE EMPAQUE

CUERO Y CALZADO SA DE CV

DIVISIÓN: CALAZDO INDUSTRIAL

FECHA: 01 DE JULIO DE 2010

LISTA DE EMPAQUE

A: DESTINO HOUSTON TEXAS

| EXISTENCIA | REMISIÓN | FACTURA C*5045 | TRANSPORTE | MATRICULA | | | | |
|--|----------|-------------------|------------|-----------|----------|-----|-----------|--------------|
| DESCRIPCIÓN | | | PAQUETES | | CANTIDAD | | | |
| | | | DE | AL | PZA. | KGS | PESO | PESO KGS. |
| Pares de botas industriales con puntera metálica, modelo Borceguí Clásico. Pile Split, suela de hule, casquillo, Horm EEE, Suela vulcanizada o inyectada al ensamble, Plantilla Texon. | | | 1 | 1500 | BOTAS | 1 | 1500 grs. | 2250 |

ANEXO IV: Factura Comercial

CUERO Y CALZADO SA DE CV

"CALZADO AL MUNDO CON CALIDAD"

FACTURA

MELCHOR OCAMPO #300
 TLALNEPANTLA, ESTADO DE MÉXICO. 54000
 Teléfono (55) 53214269 Fax (55) 53214269

FECHA: 01/07/2010
N° DE FACTURA: C*5045

Facturar a:
 Sam Safety
 Equipment, Inc.1221.Sowden Road,
 Houston Texas 77080
 Tel.80001235718
 NumerodeRegistroFisca:185678110

Enviar a:
 Sam Safety
 Equipment, Inc.1221.Sowden Road,
 Houston Texas 77080
 Tel.80001235718
 NumerodeRegistroFisca:185678110

Comentarios o instrucciones especiales: El pago será al contado, a través de transferencia electrónica, a la entrega del producto

| VENDEDOR | N° DE PEDIDO | FECHA DE ENVÍO | FORMA DE ENVÍO | PUNTO DAF | CONDICIONES |
|----------------|--------------|----------------|----------------|----------------------------------|------------------|
| Carlos Liborio | 23 | 01/06/2010 | Terrestre | Frontera Texas-Méx. (el paso) | Pago a recepción |

| CANTIDAD | DESCRIPCIÓN | PRECIO POR UNIDAD | CANTIDAD |
|-----------------------|--|-------------------|----------------------|
| 1500 | Pares de botas industriales con puntera metálica, modelo Borceguí Clásico. Pile Split, suela de hule, casquillo, Horm EEE, Suela vulcanizada o inyectada al ensamble, Plantilla Texon. | USD \$298.75 | USD \$35,188 |
| SUBTOTAL | | | USD \$35,188 |
| TIPO IMPOSITIVO | | | 0 |
| IMPUESTO SOBRE VENTAS | | | 0 |
| ENVÍO Y TRAMITACIÓN | | | 0 |
| TOTAL | | | USD \$ 35,188 |

Extienda todos los cheques a favor de **Nombre de su compañía**
 Si tiene alguna pregunta acerca de esta factura, póngase en contacto con Nombre, Número de teléfono, Dirección de correo electrónico
GRACIAS POR CONFIAR EN NOSOTROS

ANEXO V: Carta Porte

**DOCUMENTO DE CONTROL DE LOS ENVÍOS DE
TRANSPORTE PÚBLICO DE MERCANCÍAS**

| | | |
|--|----------------------------------|-------------------------------------|
| ORIGEN Tlalnepantla, Estado de México | DESTINO Houston Texas. | FECHA 01 de Julio de 2010 |
| | | |

DATOS DE LA EMPRESA CARGADORA

| | | |
|---|---|--|
| NOMBRE: CUERO Y CALZADO SA DE CV | DIRECCIÓN: MELCHOR OCAMPO #300, TLALNEPANTLA, ESTADO DE MÉXICO | Firma: RUBEN LÓPEZ REZA |
|---|---|--|

Observaciones:

DATOS DEL EXPEDIDOR (si no coincide con la empresa expedidora)

| | | |
|---|---|---|
| NOMBRE: ***** ***** ***** ***** * | DIRECCIÓN: ***** ***** ***** ***** | Firma: ***** ***** ***** ***** |
|---|---|---|

Observaciones:

DATOS DEL OPERADOR DE TRANSPORTE (en el caso de que intervenga)

| | | |
|--|---|---------------------------------------|
| NOMBRE: FEDEX EXPRESS | DIRECCIÓN: Bosques de Bologna 172, Bosque del Lago, Cuautitlán Izcalli, Estado de México - 55 2602 8888 | Firma: FEDEX EXPRESS |
|--|---|---------------------------------------|

Observaciones:

DATOS DE LA EMPRESA TRANSPORTISTA

| | | |
|--|---|---------------------------------------|
| NOMBRE: FEDEX EXPRESS | DIRECCIÓN: Bosques de Bologna 172, Bosque del Lago, Cuautitlán Izcalli, Estado de México - 55 2602 8888 | Firma: FEDEX EXPRESS |
|--|---|---------------------------------------|

Observaciones: FEDEX SE ENCARGARA DEL PROCESO DE LOGISTICA HASTA LA ENTREGA

MATRÍCULA DE LOS VEHÍCULOS QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE

862-HU-4

vacio

vacio

DATOS DEL DESTINATARIO O CONSIGNATARIO:

NOMBRE:
**SAM SAFETY
EQUIPMENT**

DIRECCIÓN:
**1221 SOWDEN ROAD, HOUSTON,
TEXAS 77080**

Firma:

Observaciones:

DATOS DE LA MERCANCÍA:

NATURALEZA: **1500 Pares de botas industriales con puntera metálica, modelo Borceguí Clásico. Pile Split, suela de hule, casquillo, Horm EEE, Suela vulcanizada o inyectada al ensamble, Plantilla Texon.**

PESO:
1500 KG

Nº DE
BULTOS
1500

A solicitud de todos los intervinientes, PRECIO PAGADO POR EL TRANSPORTE, o referencia al contrato:

ANEXO VI: Certificado de Origen

CERTIFICADO

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE CERTIFICADO DE ORIGEN

(INSTRUCCIONES AL REVERSO)

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

| | | | | | |
|---|-----------------------------|---|-----------------------------------|---------------|-------------------|
| 1 Nombre y Domicilio del Exportador: CUERO Y CALZADO SA DE CV MELCHOR OCAMPO #300, TLALNEPANTLA, ESTADO DE MÉXICO RFC: CEYC920101YZW | | 2 Periodo que cubre <u>01/07/2010</u> <u>01/07/2011</u> Día Mes Año Día Mes Año | | | |
| 3 Nombre y Domicilio del Productor: | | 4 Nombre y Domicilio del Importador: SAM SAFETI EQUIPMENT INC 1221 SOWDEN ROAD, HOUSTON TEXAS 77080 TEL FAX: 800 12357 18 Y 800 31889 32 NUMERO D EREGISTRO FISCAL: 18 5678110 | | | |
| 5 Descripción de (los) bien (es) | 6 Clasificación Arancelaria | 7 Criterio para Trato Preferencial | 8 Productor | 9 Costo Neto | 10 País de Origen |
| 1500 PARES DE BOTAS INDUSTRIALES CON PUENTERA METÁLICA REFERENCIA DE LA FACTURA: C*5045 | 64 01 10 01 | D | SI | USD \$35,188 | MEX |
| 11 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 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 de América del Norte, 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 411 o en el Anexo 401: - Este Certificado se compone de <u>1</u> hojas, incluyendo todos sus Anexos | | | | | |
| Firma Autorizada: | | | Empresa: CUERO Y CALZADO SA DE CV | | |
| Nombre: RUBEN LOPEZ REZA | | | Cargo: DIRECTOR GENERAL | | |
| D D M M A A Fecha: <u>0 / 1 / 0 / 7 / 1 / 0</u> | | Teléfono: 53214248 | | Fax: 53214248 | |