

INTRODUCCIÓN

La exportación de calzado en México se ha convertido en una de las alternativas del mercado, aumentando la productividad, la producción y la mano de obra.

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 del libre comercio firmado con Estados Unidos 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 Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

El mercado mundial ha ido evolucionando. En 1999 los principales productores de calzado fueron, en orden de importancia: China, Brasil, Italia, India, Tailandia, Indonesia, Estados Unidos, Japón, España, Corea del Sur. México aún no figura entre los diez principales productores en el mundo. Estados Unidos es el país que más calzado importa con cerca de 1500 millones de pares al año.

En este trabajo se presenta el proceso para exportar botas industriales de seguridad con puntera metálica a Estados Unidos. La selección de este producto se realizó en función de las características solicitadas por el cliente, tomando en consideración las normas internacionales, los nichos de mercado, la oferta exportable, los volúmenes de importación y la capacidad de respuesta que se pudiera tener entre otros.

La clasificación de los productos de exportación está dada por una clave numérica llamada fracción arancelaria la cual va a ser el punto de partida para la obtención de la información estadística del comercio exterior, esta permitirá el análisis del destino de las exportaciones de calzado mexicano.

La cultura de un país y por ende la de sus mercados es un elemento muy importante a considerarse para la exportación de productos. Conocer la cultura de un pueblo es identificar los aspectos que lo caracterizan.

Es por esto que debemos cuidar algunos de los aspectos que nos podrían afectar directamente en el comercio exterior de botas industriales de seguridad a la Cd. de Houston, Texas como son: color, tiempo, etiqueta, sexo e idiomas.

Ya que hemos seleccionado el producto a exportar, hay que seleccionar y analizar nuestro mercado. Basándonos en una investigación de mercados, nosotros elegimos a Houston como nuestro destino final del producto, llegando a la conclusión que este es un producto con suficiente demanda, que podrá ser competitivo ya que contamos con la capacidad instalada para producir los pedidos que nos hagan nuestros futuros clientes.

Las razones por las cuales decidimos exportar botas industriales a la Cd. de Houston, Texas son:

- Las necesidades de operar un mercado de volúmenes.
- Mejor aprovechamiento en nuestras instalaciones.
- Dificultades de venta en el mercado interno.
- Posibilidad de precios mas rentables.
- Alargamiento del ciclo de vida de un producto.
- Mejorar la imagen.
- Equilibrar con la entrada de competidores en el mercado interno.

Además la exportación es una alternativa mas de negocio con miras a la permanencia en el mercado, creando una necesidad con base en un reto.

1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Propie S.A de C.V. es una empresa mexicana establecida en 1978 cuya principal actividad es la fabricación de calzado de seguridad y de trabajo.

La empresa cuenta con tres plantas; dos de ellas localizadas en las afueras de Monterrey, N.L. y otra planta en León, Guanajuato; la capital industrial del calzado en México.

En las plantas de Monterrey se tiene una capacidad de producción de 20,000 pares con suelas de hule vulcanizadas directamente, 20,000 pares con suelas de TPR o PVC inyectadas directamente, 7000 pares con suelas de poliuretano, hule, TPR o PVC pegadas y cosidas al corte bajo el sistema American Welt.

Además, la planta de León cuenta con dos líneas de producción: una de construcción Goodyear Welt y otra de suelas pegadas. La capacidad de producción es de 10,000 y 20,000 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 se fabrica 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.

Por lo anterior, nuestro calzado cumple con las normas de seguridad establecidas por diferentes y prestigiadas instituciones tales como: STPS, NOM, CIATEC, LAPEM, IMP, ANSI, CSA, etc; lo cual nos ha permitido exportar nuestro calzado a Estados Unidos, Canadá, Europa, Japón y Latinoamérica.

Propie abastece a las principales empresas mexicanas industriales y de servicios, públicas y privadas, a través de sus centros regionales de servicio localizados en México D.F., Monterrey, Nuevo León y Guadalajara, Jalisco. Estos están soportados por una fuerza de ventas y distribución con más de 20 especialistas en el ramo.

La empresa también cuenta con una división internacional dedicada exclusivamente a la comercialización y embarque de los productos al exterior.

2. PROCESO DE ELABORACIÓN DE BOTAS INDUSTRIALES

1.- Piel Curtida

2.- Remojo

Su finalidad es devolver a la piel su estado de hinchamiento natural y eliminar la suciedad (barro, sangre, estiércol, microorganismos) así como sustancias proteicas solubles y agentes de conservación.

3.- Pelambre

Se pretende por un lado eliminar del corium, la epidermis junto con el pelo o la lana, y por otro aflojar las fibras del colágeno con el fin de prepararlas apropiadamente para los procesos de curtido.

4.- Calero

Consiste en poner en contacto los productos alcalinos Ca(OH)_2 (mayor concentración), Na_2S , NaHS , aminas y todos los otros productos involucrados, sales, tensoactivos, peróxidos, etc., disueltos en agua con la piel en

aparatos agitadores (mezcladores, molinetes, fulones etc.) durante un tiempo hasta conseguir la acción de los productos del calero en toda la sección de la piel y el grado de ataque (físico-químico) deseado.

5.- Descarnado

El descarnado es necesario pues en la endodermis (parte de la piel en contacto con el animal) quedan, luego del cuereado, restos de carne y grasa que deben eliminarse para evitar (entre otras consecuencias) el desarrollo de bacterias sobre la piel.

6.- Desencalado

Sirve para la eliminación de la cal (unida químicamente, absorbida en los capilares, almacenada mecánicamente) contenida en el baño de pelambre y para el deshinchamiento de las pieles.

7.- Piquelado

Su finalidad es acidular hasta un determinado PH, las pieles en tripa antes de la curtición al cromo, al aluminio o cualquier otro elemento curtiente. Con ello se logra bajar los niveles de astringencia de los diversos agentes curtientes. El piquelado también se emplea como método de conservación o almacenamiento.

8.- Curtido

La curtición es una transformación de cualquier piel en cuero. Esta transformación está dada por una estabilización de la proteína. Las pieles procesadas son susceptibles de ser atacadas por las enzimas segregadas por los microorganismos, y aunque esa putrescibilidad puede eliminarse por secado, no se consigue llegar a un material utilizable por cuanto las fibras se adhieren entre sí y dan un material córneo y frágil, además de carecer de resistencia hifrotérmica.

9.- Escurrido

Una vez terminada la curtición al cromo es conveniente colocar el cuero sobre caballete para evitar la formación de manchas de cromo y dejarlo en reposo durante 24 – 48 horas para obtener una coordinación de la sal de cromo. Durante este reposo continúa la coordinación de la sal de cromo con el colágeno y se libera ácido sulfúrico que queda retenido por la piel curtida.

Después del reposo, el cuero se escurre para facilitar la operación de dividido en azul o de rebajado para dejarlo al espesor adecuado.

10.- Dividido

Esta operación es absolutamente mecánica. Se puede dividir después del pelambre (división en tripa) o después de curtir (en cromo o en azul). El estado de la piel para ser dividida es tradicionalmente en estado de tripa descarnada, pero también empleando máquinas más modernas después de curtir al cromo. Para dividir en verde (antes del pelambre) las máquinas deben tener una gran precisión para absorber todas las imperfecciones.

El cuero curtido se divide en dos capas las cuales son napa y descarne. El descarne es la parte inferior del cuero y se puede dividir una o más veces

11.- Rebajado

Se ajusta el espesor del cuero a lo deseado. El objetivo principal es conseguir cueros de espesura uniforme,

tanto en un cuero específico como en un lote de cueros.

Actualmente se realiza con máquinas de rebajar que constan de un cilindro con cuchillas con filo helicoidal, una piedra de afilar que mantiene las cuchillas afiladas, una mesa operativa, un cilindro transportador y un cilindro de retención que mantiene el cuero para que no se lo lleve la máquina.

12.- Neutralizado

Antes de comenzar la recurtición con curtientes orgánicos naturales o sintéticos hay que neutralizar el cuero curtido al cromo para posibilitar a los recurtientes y colorantes una penetración regular en el cuero y evitar sobrecargar la flor y con ello evitar sus consecuencias negativas (poro basto, tensión en la flor). Al mismo tiempo la neutralización debe compensar las diferencias de PH entre pieles diferentes, tal y como ocurre cuando se recurten conjuntamente pieles procedentes de diferentes curticiones y muy especialmente cuando se transforma wet-blue de diferentes procedencias.

13.- Recurtido

Las ventajas de un recurtido pueden enumerarse de la siguiente manera:

- Igualación de las diferencias de grueso.
- Ganancia en superficie después de secar en pasting.
- Menor soltura de flor.
- Lijabilidad de la capa de flor.
- Facilitar el acabado.
- Fabricación de cueros grabados de flor.
- Precio de venta más alto.

14.- Teñido

En el teñido se ponen en manifiesto, dependiendo de las características del colorante así como el tipo de cuero a teñir.

La primera parte del proceso del teñido está condicionada por el PH del baño y por la carga superficial de la piel. El colágeno de la piel en tripa, por tener carácter anfótero puede reaccionar con cationes o con aniones, dependiendo del PH del sistema de teñido.

15.- Engrase

En general este es el último proceso en fase acuosa en la fabricación del cuero y precedente al secado. A través del engrase se incorporan sustancias grasas en los espacios entre las fibras, donde son fijadas, para obtener entonces un cuero más suave y flexible.

16.- Secado

Al llegar a este punto el cuero se halla impregnado en agua, por lo que pesa el triple de lo que pesa estando seco y el secado consiste en evaporar gran parte del agua que contiene hasta reducir su contenido al 14% aproximadamente.

El secado se considera una operación simple, tanto el aire como en máquina y aparentemente no influiría en las características del cuero terminado. El secado es algo más que la simple eliminación de la humedad para permitir la utilización práctica del cuero, pues también contribuye a la producción de las reacciones químicas que intervienen en la fabricación del cuero, por lo que constituye uno de los pasos más importantes en la

calidad del cuero.

17.- Acondicionado

Tiene como finalidad rehumedecer uniformemente las superficies y regiones del cuero con un determinado grado de humedad, siendo una operación de gran importancia porque influye en la ejecución eficiente de las operaciones siguientes. Dicha humedad se consigue, o bien interrumpiendo el secado en el momento oportuno, o bien, de una forma más fiable, realizando un acondicionado.

Con el acondicionamiento la humedad se eleva al 28–30%. El tiempo necesario para que los cueros adquieran estos valores varía de 6, 8, 12 hasta 14 horas.

18.- Ablandado

Es una operación que consiste en romper mecánicamente la adhesión entre las fibras confiriéndole al cuero flexibilidad y blandura

3. ASPECTOS ADUANEROS Y ARANCELARIOS

La clasificación arancelaria, en la mayoría de los países se ha adoptado como nomenclatura para la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.), este sistema permite identificar las mercancías a través de la fracción arancelaria al pasar por las aduanas y con ellos definir su situación arancelaria que permita tanto la aplicación correcta de los impuestos que le ataen 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 contaríamos serían el pago justo de arancel para las botas industriales , y el aprovechamiento de alguna preferencia arancelaria a su favor.

La fracción arancelaria que le corresponde a las botas industriales con puntera metálica de protección es la 6401.10.

4. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS EN MÉXICO

DOCUMENTOS.-

- 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 :

- La factura o cualquier documento (como la factura pro forma) que exprese el valor comercial del producto, de preferencia en dólares estadounidenses.
- 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)

- Factura Comercial:

En México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino (Estados Unidos) 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:

- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador
 - ◆ Propie S.A de C.V. Ocampo 429 Pte. Monterrey, N.L. C.P. 64000.
 - Nombre y dirección del comprador o consignatario.
 - ◆ Sam Safety Equipment, Inc. 1221 Sowden Road, Houston, Texas 77080
 - 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.
 - 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
 - Precio de cada mercancía enviada:
 - ◆ En México el precio por cada par de botas de seguridad seria de \$200.
 - Tipo de divisa utilizada:
 - ◆ Dólares
 - Condiciones de venta:
 - ◆ Por medio de la carta de crédito, 30 días después de la entrega.
 - Lugar y fecha de expedición:
 - ◆ Monterrey, Nuevo León, México; 5 de Diciembre del 2002
- Lista de Empaque:

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

- Cantidad exacta de artículos que contiene cada caja:
 - ◆ Un par de botas industriales de seguridad por caja.
- 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.
- Medida de 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.

Este documento es emitido por nosotros como exportadores, en original y 6 copias, utilizándose como complemento de la factura comercial y generalmente se entrega al transportista. Es importante para nosotros como exportadores, ya que nos garantiza la plena identificación de la mercancía, y en caso de pérdida o robo nos permitirá agilizar la reclamación procedente ante la compañía de seguros.

- Documentos de Transporte

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

- La mercancía que se ha embarcado: botas industriales de seguridad.
- 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:

- Carta de Porte. Al escoger como medio de transporte para nuestra exportación el Auto transporte hasta su destino final.

Este documento debe de coincidir con la lista de embarque, factura y todo lo que describa a la mercancía, así como con la carta de crédito.

5. 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 6401.10, lo cual está determinada en base a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación (TIGE).

- Pago de Derechos (DTA)

El Derecho de Trámite Aduanero 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 realiza al querer 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 .8% sobre el precio total de la mercancía a exportar.

- SHCP (RFC, Devolución o acreditamiento del IVA)

El Registro Federal de Contribuyentes o RFC es indispensable que lo tengamos para poder iniciar cualquier operación comercial, este trámite se lleva a cabo en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Así mismo éste 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.

- 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 que es un documento necesario para el desaduanamiento de la mercancía en Estados Unidos, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Para obtener el beneficio de certificado de origen de la reducción arancelaria, deberemos presentar en la aduana de entrada de Estados Unidos, el certificado de origen proporcionado por el exportador mexicano el cual no requiere de autorización por parte de la SECOFI. 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 lo tramitaremos ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) 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 SECOFI lo valide.

6. ASPECTOS ARANCELARIOS EN EL 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. Entre los tratados que se tienen firmados y se encuentran en vigor, está: El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), vigente a partir del 1 de enero de 1994.

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México 2000	Arancel México 2001	Arancel México 2002	Código de Desgravación
6401.10.00	Footwear incorporating a protective metal toecap	37.50%	20.00%	17.50%	15.00%	C+

C+ = El Código de Desgravación, nos menciona que los productos negociados bajo esta categoría y código quedaron negociados a 15 etapas anuales iguales, empezando el 1 de enero de 1994 y quedando libres de arancel a partir del 1 de enero de 2008.

7. ASPECTOS NO ARANCELARIOS

Normatividad

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

- 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.
- Funcional.–
 - ◆ Se refiere a la calidad de los materiales con los que se fabrica el calzado, así como a la calidad del calzado acabado.
- Complementaria.–
 - ◆ Son básicamente de 2 clases, la primera de ellas se refiere a que las cajas de cartón usadas para empacar calzado, tengan al menos un 80% del 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 analizar 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: La Secretaría de Trabajo y Previsión Social, 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 (Centro de Investigación y Asesoría Tecnológica en Cuero y Calzado) en León, Guanajuato .

Acuerdos entre Exportador y Cliente:

Cuando hablamos de normas o estándares hay que tener en cuenta que lo fundamental es el acuerdo en que lleguemos con el cliente, ya que él da ciertos requerimientos y espera se vean satisfechos 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, debemos de pedir al cliente que defina los requerimientos específicos o normas según sea el caso, que quiere que se observen.

Normas técnicas de Estados Unidos

- 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 los Estados Unidos la norma respectiva es la ANSI Z24 (American National Standards Institute).

- 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.

- Normas de Etiquetado

Existe una reglamentación del Servicio de Aduanas de los Estados Unidos 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 tan tangible, indeleble y permanente; de manera que indique al comprador último en los Estados Unidos, el nombre en inglés del país de origen del artículo. Es forma aceptable de etiquetado/ marcado una etiqueta de tela conocida 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.

- Otras

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

- Nombre del vendedor
- Nombre del comprador
- 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 (México).

- La Factura debe de estar en inglés o bien acompañada de una traducción al inglés.
- Lista de empaque.

8. DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

Transporte.–

Existen en México prácticamente todas las opciones del transporte para colocar los productos en todos los destinos del mundo. Nuestro principal socio comercial en calzado son los Estados Unidos, y para colocar nuestro calzado en frontera optamos por tierra hasta la frontera y ferroviaria para entrar a Texas.

Elección del más adecuado.–

La decisión del tipo de transporte más adecuado para nuestra exportación de 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 nos 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 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. Los factores a considerar en nuestros medios de transporte terrestre y ferroviario, utilizados en nuestra exportación en orden de importancia son:

Factores	Terrestre	Ferroviano
Flexibilidad	A	C
Accesibilidad	A	C
Rapidez	C	B
Seguridad	A	B
Capacidad	C	B
Tipos de Carga	C	B
Continuidad de Operaciones	C	B
Costo de Embalaje	B	C
Documentación	C	D
Fletes	C	B

Orden de prioridad: A>B >C >D

Formas de Envío.–

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.

Nuestra exportación hablando de transporte es de tipo unimodal, ya que solo haremos uso de un solo transporte en este caso el terrestre en auto transporte, ya que llevará la mercancía desde Monterrey hasta el lugar de destino que es Houston, en el lugar acordado.

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 implique entre el comprador y el vendedor.

Existen términos aceptados internacionalmente que definen esta negociación destacándose las Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD) en los Estados Unidos y los International Commercial Terms (INCOTERMS) aceptados internacionalmente. El nuestro es el DDP, el cual consiste en que el vendedor en este caso nosotros, ha cumplido su obligación de entregar la mercancía cuando ha sido puesta a disposición en el lugar convenido del país de importación, el vendedor ha de asumir los gastos y riesgos relacionados incluidos derechos impuestos y otras cargas por llevar la mercancía hasta aquel lugar, una vez despachada en la Aduana de Importación.

Nuestro incoterm negociado es Delivery Duty Paid, ya que nuestro cliente es un distribuidor de botas industriales que se encuentra en Houston, Texas y él se encarga posteriormente de distribuirlo a sus clientes internos. Las condiciones del DDP establecen que nuestras responsabilidades son las siguientes:

- Embalaje
- Carga
- Envío
- Trámites Aduaneros exportación
- Terminal de salida
- Transporte principal
- Seguro
- Terminal de llegada
- Trámites aduaneros de importación
- Envío a la fábrica
- Descarga en Fábrica

Formas de Pago. –

En el comercio internacional 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 nos brinda la mayor seguridad que se cobrará en su plaza.

En este caso Estados Unidos se compromete a satisfacer un precio a cambio de los bienes y servicios que nosotros vayamos a concederle. Cuando el comprador y el vendedor no se conocen y no están por ellos acostumbrados a negociar de buena fe, recurriremos al auxilio de un intermediario.

Nuestro producto tiene un costo de \$ 150 dólares en Houston Texas.

Carta de crédito. –

Dentro de las modalidades de pago destaca por su confiabilidad la carta de crédito, ésta a su vez tiene diferentes formas dependiendo de los siguientes factores:

- La cancelación (revocable e irrevocable)
- El compromiso de pago (notificados, confirmados, domiciliada)
- En cuanto a la movilización de la mercancía (de importación, exportación, domésticos)
- Respecto a su disponibilidad (a la vista, plazo y pago diferido)
- Por su utilización (revolvente, no revolvente)
- Especiales (back to back, cláusula roja y stand by).

*Para la contratación de crédito

Seguro de crédito.-

Es un instrumento destinado a protegernos como exportadores de cualquier país contra la falta de pago contra las ventas a crédito que conceden a sus compradores en el extranjero. Este seguro puede cubrir los riesgos comerciales (insolvencia o quiebra y mora prolongada, riesgo político, riesgo catastrófico o extraordinario). Cualquiera de estos riesgos comienza desde la fecha del embarque de la mercancía al país de destino de la exportación.

El seguro cubre el 90% de las pérdidas netas que sufra el asegurado, derivado de la falta de pago durante la vigencia de la póliza.

Seguro de la mercancía.-

Se constituye una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías que son objeto de transporte por cualquier medio. Lo contrata quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

El aseguramiento significa transferir por parte del asegurado, los riesgos a que están expuestos sus bienes y la aceptación por parte de una compañía de seguros, la cual se compromete a pagar, en caso de siniestro, el monto de la pérdida y como contrapartida el asegurado pagará una cantidad de dinero llamada prima.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de la mercancía en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo.

En las pólizas de seguros existen diferentes tipos de coberturas y dependiendo el tipo son los riesgos que se van a amparar así como el tipo de transporte a utilizar.

Nuestra mercancía la aseguraremos por la cantidad de \$150,000 MXN en Comercial América.

Seguro en el transporte terrestre

Generalmente la vigencia de este tipo de seguro entra en vigor desde el momento en que el vehículo cargado con los bienes inicie el tránsito del embarque cubierto en el lugar de origen establecido en la póliza respectiva, continúa durante el curso normal de su viaje y va a terminar dependiendo del lugar destino citado en la póliza.

Los riesgos ordinarios que generalmente se cubren son exclusivamente: las pérdidas o daños materiales causados a los bienes directamente por incendio, rayo y explosión, así como por descarrilamiento de carro de ferrocarril, colisión o volcadura del vehículo de transporte empleado, incluyendo el transporte que sea necesario para complementar el tránsito terrestre.

9. ACCESO AL MERCADO

El principal mercado de destino de las exportaciones de calzado mexicano son los Estados Unidos. Ya que más del 80% de la demanda nacional es atendida gracias a importaciones.

Lista de clientes potenciales en el mercado de Estados Unidos:

Nombre	Dirección
A&E:STORES,INC.	1000, Huyler Street Teterboro, NJ 07608-1142 U.S.A

ASIAMART	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

Presentación del Producto:

Es importante al momento de exportar nuestro producto el presentar con el mayor detalle posible, indicando 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.

Las cajas que enviemos con nuestro producto tendrán lo siguiente:

- Los cuatro lados de la caja deben de llevar un diagrama de calzado incluido.
- La etiqueta de la caja conteniendo el número de pedidos, 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.

Diseño de la bota industrial de seguridad con puntera metálica que se va a exportar..

CONCLUSIÓN

Al finalizar este trabajo obtuvimos mayor conocimiento en cuanto a los requerimientos y documentación, la logística que hay que seguir para realizar una exportación y también dependiendo del lugar de destino que tenga la mercancía son los requerimientos que se piden, debido a la mayoría de tratados que existen en la actualidad entre los países.

Conocimos organismos para el apoyo de exportación de productos mexicanos, como son la Aduana de México, Bancomext, así como pedir cotizaciones y darnos una idea de los costos del seguro de la mercancía y el transportarla al lugar de destino.

Para nosotros como estudiantes fue una gran experiencia , ya que lo que vimos a lo largo del semestre lo aplicamos al realizar este trabajo; pensamos que con el hecho de haberlo realizado es una manera de aprender todo lo que se necesita para poder realizar una exportación exitosa.

BIBLIOGRAFÍA

- Empresa Propie
- <http://www.propie.com>
- Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000.
- Aduana de México

- Seguros Comercial América
- Auto Fletes Omega.

LOGÍSTICA PRODUCTO PROCEDENTE DE LA REPUBLICA DE URUGUAY

1. Las características generales de la política comercial de Uruguay

Desde 1950 el crecimiento económico de Uruguay ha estado por abajo del promedio regional en Latinoamérica. La economía Uruguaya es pequeña y claramente dependiente de los d desarrollos de sus vecinos Brasileños y Argentinos, aunque ya se sabe que la economía de Uruguay se ha visto afectada precisamente por los problemas que ha tenido Argentina.

El sector servicios es el sector más importante en la economía Uruguaya. La producción industrial cuenta por alrededor d el 25% del producto interno bruto, las industrias principales son la carne, el procesamiento de la misma, la producción de artículos de piel, y la refinería petrolera.

las fuentes principales de inversión extranjera en Uruguay son países como Estados Unidos, Argentina, la Unión Europea y ahora México. Aunque la inversión directa de la Unión Europea en el MERCOSUR ha aumentado significativamente a partir de la década de los 90's del siglo pasado, se mantienen todavía en un nivel bajo. Solo el 2% del total de la Inversión de la Unión Europea en el MERCOSUR entre 1990 y 1995 se dirigió a Uruguay (Brasil el 60% Argentina 36%, Paraguay 2%).

Las importaciones a Uruguay consisten principalmente de maquinaria y equipo, de vehículos y partes, de materiales químicos, minerales y plásticos. Los productos líderes exportadores de Uruguay son lana y manufacturas de textiles, carne y otros productos animales, piel y arroz.

Entre 1990 y 1999 las exportaciones de la Unión Europea a Uruguay aumentaron en un 194% y las importaciones de la Unión Europea de Uruguay decrecieron en un 29%. En 1997 la Unión Europea exporto a Uruguay con valores de 869 millones. En 1990 las exportaciones aumentaron a 907 millones y solo frente a una clara reducción se reconoció que llegó a 760 millones en 1999,

Uruguay se hizo miembro del GAT en 1953 y es miembro fundador del World Trade Organization. Es miembro además de LAIA Latin American Integration que fue integrada en 1980 con once países (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela)

Creando un sistema regional y de preferencias comerciales bilaterales. Las preferencias fueron establecidas para ciertos miembros LAIA (Acuerdos Parciales) sin extenderse a todas las partes involucradas (Acuerdos Regionales).

Dentro de este mismo contexto, Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay concluyeron las negociaciones en agosto de 1994 para formar el Mercosur el cual tiene tres metas primarias: la creación de una zona de libre comercio. Tarifas externas comunes, una unión de Aduanas y el libre movimiento de mercancías, servicios, capital y mano de obra entre los países miembros.

Este pacto de libre comercio, que se puso en efecto en Enero de 1995, comprende 200 millones de consumidores y un Producto Interno Bruto combinado de cerca de \$1 trillon. La tarifa común externa CET se ha ido implementando progresivamente hasta llegar a 2001 en Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

El Protocolo Ouro Preto Protocolo del 17 de Diciembre de 1994 garantiza los estatutos del MERCOSUR como una corporación internacional, que permite el firmar acuerdos entre tres países o bien otros grupos económicos.

Chile se unió a Mercosur como un miembro asociado en Octubre 1996 y Bolivia en 1997.

En diciembre de 1995 MERCOSUR firmó un acuerdo interregional de cooperación con la Unión Europea con el fin de la liberalización mutua y progresiva del comercio. En Abril del 2000 las partes iniciaron las negociaciones para un acuerdo de cooperación biregional de acuerdo con las reglas del World Trade Organization (WTO). A finales del 2000 las partes han llevado tres rondas de negociaciones que se han concentrado principalmente en el intercambio de información y han fijado los objetivos de las negociaciones sobre tarifas y servicios se empezaron a manejar a partir de Julio del 2001.

Todos los datos anteriores nos sirven de base para conocer como los productos que se están importando de Uruguay cumplen con los requisitos correspondientes y como México se encuentra integrado en los acuerdos.

La Política comercial y sus características generales comprende:

Madera, Papel y Pulpa.

En 1997 las exportaciones a la Unión Europea de pulpa, papel y productos de papel (CN 47-49) llegaron a un valor de 24 millones de euros que eran 15.6 millones en 1996, de los cuales las exportaciones de papel y cartón (CN48) para la Unión Europea llegaron a ser de 17.6 millones (CN49) es decir 6.2 millones

Barreras Tarifarias o Arancelarias

Aplicación de tarifas

Uruguay basa su programa de tarifas en un sistema Armonizado HS96. Todos Los aranceles y ad valorem se manejan en un valor c.i.f. El promedio aplicado de tarifas MFN para los productos industriales fue de 9.1% para todos los productos comerciables 14.6%.

La tarifa aduanera de Uruguay se basa en la tarifa externa común del Mercosur (CET) que tiene once niveles aplicables que van de cero a 23%. Después de los agitados problemas del mercado financiero internacional los países del Mercosur tomaron la decisión de aumentar los niveles aplicados de CET por un 3% (con una tasa máxima de 23%). Brasil implementó esos aumentos inmediatamente, mientras que Argentina, Paraguay y Uruguay lo implementaron un poco más adelante.

Las excepciones a las tasas aplicadas se garantizan para ciertos productos sensibles (las excepciones comunes de Mercosur son excepciones nacionales). El CET se ha ido adaptando progresivamente y Uruguay lo implementará totalmente en el 2006. Actualmente el CET cubre el 85% de las importaciones fuera del MERCOSUR.

Las importaciones de otros países del Mercosur son libres de derechos a excepción de ciertos productos sensibles y sujetos a un ajuste más amplio para los impuestos nacionales solamente. (de Uruguay) Todos los cargos se quitaron para el 2000. Para beneficiarse de las tarifas preferenciales, los productos tienen que llevar el valor agregado local o regional del 60% (valor final).

Además, las importaciones de los países LAIA y de los países con los que Uruguay tiene acuerdos comerciales, disfrutan de tratamiento preferencial,

Predicciones Arifarias (Tasas Máximas permitidas bajo las regulaciones del WTO)

Uruguay tiene un techo del 35%, a excepción de ciertos productos donde las tasas echo son más bajas. La tasa promedio para los productos industriales es del 27.9% y de todos los productos es de 29.4%.

Cuotas de Tarifas

Para poder asegurarse un abastecimiento suficiente de material prima las provisiones del Mercosur permiten ciertas excepciones de la tarifa externa común CET permitiendo reducciones temporales de las tasas CET a menos del 2% sobre 20 productos., cuando no hay abastecimientos suficientes a nivel regional. Esas excepciones a las tarifas se manejan a través de las Cuotas de Tarifas.

Barreras no Tarifarias

Registro, Documentación y Procedimientos Aduanales

Todos los importadores exportadores deben estar registrados en el Registro de Importadores que lleva el Banco de la República de Uruguay.

Los procedimientos de importación exportación tienen que ser manejados por los Agentes Aduanales que en Uruguay se les conoce como (despechante de aduana).

Cargos y Otras aportaciones en importaciones exportaciones

La Administración de los Puertos Nacionales maneja cargos por el uso de Puerto.

Los productos importados o exportados (exención) se encuentran sujetos a un impuesto del valor agregado VAT y a un Impuesto Interno específico (IMESI – Impuesto Especifico Interno). IMESI es un impuesto sobre las primeras ventas.

Dependiendo de los productos se aplica a los valores actuales o los valores especialmente señalados por el Estado. Los valores fijos oficiales se establecen en una base semestral (pero se presenta a nivel mensual) y se ajustan cada dos meses para tomar en cuenta la inflación.

La base de cálculo para la imputación discrimina las importaciones contra los productos domésticos dando por resultados altos cargos sobre los productos importados.

Prohibiciones

Las importaciones de ciertos productos veterinarios conteniendo o hechos con cloranfenicol, los productos usados en ovejas y las sustancias hormonales utilizadas para el crecimiento animal o la engorda se encuentran prohibidas a nivel salud.

Empresas Estatales y la Comercialización

La importación de petróleo crudo es un monopolio de la empresa ANCAP propiedad del estado (Administración Nacional de Cementos, Alcohol y Petróleo).

Procuraciones gubernamentales.

Uruguay no forma parte del Acuerdo de Procuración Gubernamental plurilateral de la WTO

Medidas relacionadas con la Inversión

Limitaciones a la Inversión extranjera directa

El marco de referencia Legal de Uruguay en relación a la inversión extranjera es relativamente liberal. En

general, los inversionistas extranjeros y nacionales disfrutan de derechos y de obligaciones iguales

Se necesita previa autorización del Consejo de Ministros para la inversión extranjera en ciertos sectores como la electricidad. Los hidrocarburos, los petroquímicos básicos, la energía atómica, la explotación mineral estratégica, la agricultura, el ganado, las plantas empacadoras de carne, las actividades financieras intermediarias, los ferrocarriles, las telecomunicaciones y el medio (radio, prensa, TV) y los sectores monopolizados del estado. Las aprobaciones para las aplicaciones son difíciles de obtener,.

ETAPA TRAMITE PRODUCTO

Para Iniciar los trámites del producto se debe señalar a la Secretaría de Economía el producto que se está importando y quien es el importador, el proveedor, que producto se está importando, el origen del producto, medio de transporte, la forma de pago, así como demás información relacionada con el producto.

Producto: Pulpa de Papel

Origen del Producto: República del Uruguay

Medio de Transporte: Transporte Multimodal: En contenedores por vía terrestre, para llegar a Puerto de donde se envía por Barco a Puerto de México, de ahí se envía a Monterrey por vía terrestre.

Forma de Pago: Carta de Crédito tramitada por medio de Bancomext

Información relacionada con el producto: En contenedores de 52 DGS. Cada uno, pulpa de papel para ser procesada en México en la producción de rollos de papel periódico. Ver Sección de Anexos

ETAPA REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Se anexan los documentos que se tramitan para efectos de este punto, es decir las formas que se deben llenar ante Bancomext, Secretaría de Economía.

Por lo que respecta al certificado de origen, se deberá tramitar directamente en la Secretaría de Economía ya que no es de libre reproducción y requiere autorización por parte de esa dependencia, pero en este caso no se requiere al tratarse de pulpa de papel

Regulaciones no arancelarias cuantitativas:

Permisos de importación

- Cuotas.
- Impuestos antidumping.
- Precios oficiales.
- Impuestos compensatorios.

Regulaciones no arancelarias cualitativas:

Regulaciones sanitarias.

- Regulaciones fitosanitarias.
- Requisitos de etiquetado.
- Marca de país de origen.
- Requisitos de empaque.

- Regulaciones de toxicidad.
- Normas Técnicas.
- Regulaciones ecológicas.
- Normas de calidad

Todos estos trámites se hacen ante Bancomext y por medio de la Secretaría de Economía.

Debido a que algunos países utilizan prácticas desleales de comercio internacional (discriminación de precios u subvenciones), que causan o amenazan causar un daño a la producción nacional, se consideró conveniente establecer normas claras y precisas para la determinación y certificación del país de origen de las mercancías que se importen a territorio de los Estados Unidos Mexicanos para los efectos de la aplicación de la Ley de Comercio Exterior en materia de cuotas compensatorias, publicándose el "Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias"

Este acuerdo se aplica a la importación definitiva de confección, textil o calzado y establece las Reglas de País de Origen y el Apéndice de Reglas Específicas que se aplican tanto para las mercancías de referencia como a otras de diferente naturaleza.

Beneficiarios:

Las personas físicas o morales que importan mercancías "idénticas (las que sean iguales en todos sus aspectos al producto sujeto a cuota compensatoria) o similares (las que, aún cuando no sean iguales en todos los aspectos, tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables con las que se comparen)"

Beneficios

Al cumplir con las disposiciones del ACUERDO los importadores de mercancías quedan exceptuadas del pago de cuotas compensatorias

Normatividad

El marco jurídico de Certificados de País de Origen incluye los siguientes ordenamientos y disposiciones legales:

Acuerdo por el que se establecen las Normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 30-VIII-1994).

Aviso Relativo a las empresas privadas de inspección reconocidas para expedir constancias de verificación (D.O.F. 01-IX-1994).

Acuerdo que reforma y adiciona al diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 11-XI-1996).

Acuerdo que adiciona al diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 12-X-1998)

Acuerdo que adiciona al diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen

de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 30-VII-1999)

Acuerdo que adiciona el diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 30-VI-2000)

Acuerdo que reforma el anexo V del diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 01-III-2001)

Acuerdo que reforma el anexo V del diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 23-III-2001)

Acuerdo que adiciona el diverso por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias (D.O.F. 29-VI-2001)

Trámites

Este esquema no está registrado en el Acuerdo por el que se dan a conocer los trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios que aplican la Secretaría de Economía, los organismos descentralizados y órganos desconcentrados del sector, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27- XI- 2000, no obstante, los importadores que necesiten orientación sobre la operación de él, pueden solicitar información en la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, Insurgentes Sur 1940, Piso 12, Col. Florida, México, D.F., C.P. 01030, Tel. 52 29 61 00 Ext. 3327, 3347 y 3348, Fax 52 29 65 29 y 65 30. Correo electrónico: Ismaelr@economia.gob.mx. Módulos de Orientación de la Delegación o Subdelegación Federal de la Secretaría de Economía en su localidad

Esta Dirección General cuenta con relación de nombres, firmas y sellos de los organismo o autoridades extranjeras designados por los gobiernos extranjeros, para la formalización del Certificado de País de Origen contenido en el Anexo III la cual puede ser consultada en la ventanilla de Cupos ALADI, ubicada en la planta baja del inmueble citado en el párrafo anterior

La relación de nombres, firmas y sellos de los organismo o autoridades extranjeras designados por los gobiernos extranjeros, para la formalización del Certificado de País de Origen contenido en el Anexo III, es enviada para consulta a:

ETAPA CARTA DE CRÉDITO

Las Cartas de Crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una Carta de Crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque. La información relacionada con el trámite de la Carta de Crédito puede apreciarse en el Anexo 1, 2, 3,

PARTES QUE INTERVIENEN

Comprador (Importador / Ordenante) es el que solicita la emisión de la Carta de Crédito a su banco y cubre a éste el importe de la misma.

El Vendedor (Exportador) es el beneficiario de la Carta de Crédito

El Banco Emisor (Banco del Comprador) es el banco que emite la Carta de Crédito por cuenta y orden de su cliente

El Banco Notificador / Confirmador (Banco del Vendedor o Beneficiario) es el que le notifica / confirma la Carta de Crédito y se la paga. No es necesario que el beneficiario sea cliente de este banco

¿Cómo puede el importador disponer de los recursos y cuáles son sus beneficios?

El importador puede disponer del crédito comprador mediante los siguientes mecanismos:

Carta de Crédito, emitida por el importador a favor del exportador mexicano, pagadera a la vista contra la presentación de documentos que amparan la operación.

Carta de Instrucción Irrevocable de Pago, que envía el banco acreditado a Bancomext, previa solicitud del importador, para que se efectúe el pago al exportador. Junto con la carta se deberán presentar a Bancomext los documentos que amparan la operación comercial.

Reembolso, el importador puede solicitar crédito al amparo de las facturas provenientes de operaciones ya realizadas, siempre y cuando las facturas no tengan una antigüedad mayor a 180 días y hayan sido totalmente pagadas.

¿Cuál es el mecanismo para obtener el crédito comprador?

Debe existir un contrato de compraventa entre un exportador mexicano y un importador latinoamericano, este último debe acudir al banco acreditado por Bancomext en su país y solicitar el financiamiento con recursos de la línea de Bancomext. El banco a su vez analiza a la empresa importadora y si ésta reúne los requisitos internos del banco se le extiende el crédito.

Una vez que se han cumplido las condiciones establecidas entre exportador e importador y que se han entregado los documentos que amparan la operación comercial, el banco acreditado solicita el financiamiento a Bancomext, el cual se traslada al importador. De este modo el exportador mexicano recibe su pago de contado y el importador adquiere los productos a plazo.

ETAPA DE PAGOS DE ARANCELES

Arancel (Duty) es un Impuesto de aduana que se utiliza en las operaciones de comercio exterior. Principalmente los países aplican un arancel a las mercancías que importan.

De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior (Art. 12) existen tres clases de aranceles:

I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del Acuerdo de la Organización Mundial del comercio (antes GATT). En ese artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo.

II. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida, y por ejemplo US \$5.00 por metro de tela; US \$150 por cabeza de ganado. El valor real en este caso, calculado o ficticio de la mercancía no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así con base en estos ejemplos, es el arancel específico no se

considera si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo, (a diferencia del ad valorem que sí diferencia precios y calidades).

III. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores. (ad valorem y específico), por ejemplo 5% ad valorem más 4\$US \$1.00 por metro cuadrado dex producto

Regulaciones no arancelarias

NOM cuota compensatoria,

Permisos y los documentos para hacer el pedido o sea el formato.

Las regulaciones no arancelarias son todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. Estas resultan, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, en la mayoría de las ocasiones no son tan transparentes, se originan en varias fuentes, no siempre resulta fácil su interpretación y pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos. En este contexto, para el exportador puede ser difícil su cumplimiento y ofrecerle poca certidumbre.

Restricciones a la importación: Son Medidas de carácter arancelario, no arancelario y normas comerciales que aplica un país para prohibir el ingreso de productos de un determinado de otro país o grupo de país.

Norma Oficial Mexicana (NOM)

Normas, medidas que afectan específicamente a productos, establecidas como órgano reconocido, que prevén una utilización común y repetida, fijando directrices o especificaciones con respecto a características de los productos, a fin de lograr un grado óptimo de orden y que pueden tener como objetivo proteger la salud humana, preservar la vida y salud de los animales y plantas, el medio ambiente, la fauna y flora silvestres y evitar las prácticas engañosas.

Las normas oficiales mexicanas son regulaciones técnicas de observancia obligatoria expedidas por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40, que establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación.

.

Fracción arancelaria (tiene que tener fracción).

Se tiene un Departamento en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), llamada Área Interna Dirección General de Normas.

La fracción arancelaria es una Codificación numérica sistematizada que contiene la descripción de las mercancías, los requisitos que deben cumplirse para su internación a un país y el porcentaje de impuestos que deben cubrirse. Usualmente se utiliza la Clasificación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.) que permite identificarlas al pasar por aduanas para la correcta aplicación de los impuestos como para vigilar las regulaciones que le atañen.

Cuota compensatoria

Derecho aplicable a ciertos productos originarios de determinado o determinados países, para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.

Permisos

Los documentos para hacer el pedido o sea el formato.

Forma de pago proveedor (explicar que ofrece y como se pagara.

Costo:

Pedimento. – Forma oficial aprobada por la SHCP en donde se asienta los datos referentes al régimen aduanero al que se destina la mercancía y los necesarios para la determinación y el pago de los impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias.

Régimen Legal y Arancelario de importación en México . – Asesoría que le ofrece conocer la clasificación arancelaria del producto en México. En este servicio se proporcionan además los requisitos o permisos, impuestos y derechos de trámite de importación en México.

Información Especializada sobre Regulaciones no Arancelarias por Sector, Producto y Mercado.

Factura comercial: (Commercial Invoice) Documento que identifica al vendedor y al comprador de bienes o servicios, donde se asienta el número de la factura, la fecha de embarque, el medio de transporte, la entrega y términos de pago, así como un listado completo con la descripción de los bienes y servicios en cuestión, incluyendo precios, descuentos y cantidades.

Frecuentemente, los gobiernos emplean las facturas comerciales para determinar el verdadero valor (transacción) de los bienes para la valoración aduanera y para preparar la documentación consular. Los gobiernos que utilizan la factura comercial para el control de importaciones, frecuentemente especifican su forma, contenido, número de copias, idioma a utilizarse y otras características.

Una factura comercial con la siguiente información: (1) Puerto de entrada. (2) Si la mercancía es para venta, o para concertar su venta, la fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor; si es para consignación, la fecha y origen del envío y los nombres del embarcador y del receptor. (3) Descripción detallada de la mercancía, incluyendo el nombre de cada uno de los artículos, el grado de calidad y las marcas, números y símbolos bajo los cuáles los vende el vendedor o fabricante al comercio en el país de exportación, junto con las marcas y números del embalaje en que se empaca la mercancía. (4) Las cantidades en pesos y medidas. (5) Si es para la venta o para concentrar su venta, el precio de compra de cada artículo en la divisa de venta. (6) De ser para consignación, el valor de cada artículo, en la divisa en la que se llevará a cabo la transacción, o en ausencia de dicho valor, el precio al mayoreo común en el país exportador y en la divisa en que el fabricante, vendedor, embarcador, o propietario hubiera recibido la mercancía, o estaba dispuesto a recibirla de haberse vendido dentro del comercio normal del país. (7) El tipo de divisa. (8) Todos los cargos impuestos a la mercancía, por nombre y cantidad, incluyendo flete, seguro, comisiones, cajas, contenedores, cubiertas y costo de embalaje y, de no estar incluidos anteriormente, todos los cargos, costos y gastos incurridos en el transporte de la mercancía desde que queda a cargo del transportista hasta su primer puerto de entrada.. El costo de embalaje, cajas, contenedores y flete terrestre al puerto no tiene que especificarse por cantidades si es que se incluye en el precio de la factura y se ha identificado como tal. En caso de que los datos requeridos no aparezcan en la elaboración original de la factura, dicha información se debe presentar en un anexo a la misma. (9) Todo descuento, reembolso de los derechos de aduana y primas otorgadas para la exportación de la mercancía en un listado por separado. (10) País de origen. (11) Todos los bienes y servicios proporcionados para la producción de la mercancía y que no se incluyen en el precio facturado.

ETAPA NORMAS OFICIALES MEXICANAS

a. Norma oficial mexicana es la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias normalizadoras competentes a través de sus respectivos Comités Consultivos Nacionales de Normalización, de conformidad con las finalidades establecidas en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se le refieran a su cumplimiento o aplicación.

b. Norma mexicana la que elabore un organismo nacional de normalización, o la Secretaría de Economía en ausencia de ellos, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 54 de la LFMN, en los términos de la LFMN, que prevé para uso común y repetido reglas, especificaciones, atributos métodos de prueba, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado.

c. Las normas de referencia que elaboran las entidades de la administración pública de conformidad con lo dispuesto por el artículo 67 de la LFMN, para aplicarlas a los bienes o servicios que adquieren, arrienden o contratan cuando las normas mexicanas o internacionales no cubran los requerimientos de las mismas o sus especificaciones resulten obsoletas o inaplicables.

Dentro del proceso de normalización, para la elaboración de las normas nacionales se consultan las normas o lineamientos internacionales y normas extranjeras, las cuales se definen a continuación:

d. Norma o lineamiento internacional: la norma, lineamiento o documento normativo que emite un organismo internacional de normalización u otro organismo internacional relacionado con la materia, reconocido por el gobierno mexicano en los términos del derecho internacional.

e. Norma extranjera: la norma que emite un organismo o dependencia de normalización público o privado reconocido oficialmente por un país.

La Fracción Arancelaria de la pulpa de papel para el área de producción de papel en el aspecto investigación es la siguiente:

*90111001	PULPA DE PAPEL	SALU3
-----------	----------------	-------

Este tipo de PRODUCTO no presenta restricciones no arancelarias

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	ARANCEL GENERAL (Nación más favorecida)	Arancel especial (NAFTA)	Arancel Otros (Cuba, Afganistán, Laos, Korea del Norte, Vietnam)
*90111001	Pulpa			
*90111001.030	Procesada			
*90111001.040	Con	Libre	Libre	17%

ETAPA TRANSPORTE

El tipo de transporte que utiliza normalmente la empresa transportista para hacer llegar la materia prima a su almacén o para entregar el producto terminado de su Empresa (terrestre, aéreo, marítimo, etc.). En este caso el Transporte es Multimodal ya que Uruguay envía el producto al Puerto cercano el cual lo envía directamente al Barco y de ahí viene a Veracruz

Más del 90% del intercambio comercial con los países latinoamericanos se hace por Mar. En la actualidad el transporte marítimo es de gran influencia en el desarrollo económico, responde a los requerimientos del comercio que tiende a exigir un aumento considerable en la capacidad de carga, la rapidez y la especificación. Aunque en este caso se traería por tierra, mar y tierra, es decir, multimodal,

Formatos de certificado de origen

Formatos
N° de Trámite
Nombre del trámite
Clave del formato
SE-03-019-A
Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la expedición de certificados de origen ALADI
SE-03-019-1
SE-03-019-B
Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la expedición de certificados de origen SGP
SE-03-019-2
SE-03-026
Cuestionario para la obtención del certificado de circulación de mercancías EUR.1 o el carácter de exportador autorizado
S/N
SE-03-028
Cuestionario para la obtención de certificados de circulación de mercancías EUR.1 o la concesión del carácter de exportador autorizado para la exportación de mercancías a los Estados de la AELC
SE-03-028
SE-03-017-A
Certificado de Origen Aladi
S/N
SE-03-017-B
Certificado de Origen SGP (sólo para consulta)

S/N

SE-03-027

Certificado de circulación de mercancías EUR.1 (sólo para consulta)

S/N

Los cupos son los instrumentos que regulan el comercio exterior

Importar o exportar al amparo de un cupo otorga una ventaja compartativa al beneficiario, por lo que la Secretaría pone singular cuidado en la administración de los mismos. La Ley de Comercio Exterior establece que la distribución puede realizarse a través de licitación pública o asignación directa. La Secretaría publica anualmente los Acuerdos que dan a conocer los montos, mecanismos, criterios y vigencias con los que se asignará cada uno de los cupos establecidos.

Para determinar el mecanismo de asignación, la Secretaría consulta a los diferentes eslabones de la cadena productiva de la que es parte la mercancía de que se trate y lo somete a consideración de la Comisión de Comercio Exterior.

La licitación pública permite que los participantes, en un escenario de libre competencia, determinen sus necesidades de abasto para llevar a cabo sus procesos productivos. Para adjudicar un cupo a través del esquema de licitación pública, la Secretaría publica en el Diario Oficial de la Federación, adicionalmente al Acuerdo mencionado, la convocatoria correspondiente, en la que señala el producto, el monto, la fecha y lugar de celebración, así como la fecha de disposición de las bases para participar. Las bases establecen todas las condiciones que se deben cumplir.

CONCLUSIONES

La importación de productos de Uruguay, en este caso la Pulpa de Papel para ser procesado en rollos para papel periódico requiere de una serie de trámites elaborados, a pesar de que el producto se tramita por medio de una Agencia Aduanal que llena la mayoría de los trámites, la empresa importadora requiere del llenado de documentos, presentación de identificaciones y papeleo así como el trámite de la carta de crédito.

Para el conocimiento general se indican los aspectos más importantes de la República del Uruguay y como se manejan en aquel país las exportaciones.

Además se requiere de hacer algunos trámites relacionados con concesiones y algunos trámites respecto a la quita de cargos por determinados trámites. La pulpa de papel va directamente al procesador de los rollos de papel que son utilizados directamente por una sola empresa en todo el país. En este caso se requieren trámites específicos y mostrar el permiso para la importación de dicha pulpa y proceso para determinada empresa. En años anteriores el Periódico El Norte importaba en forma directa los rollos de papel de los Estados Unidos, pero al bajar la calidad de este producto se decidió el hacer el proceso en México y esto se hace únicamente para los rollos manejados por la Editora El Sol, por esa razón se incluye la información de los cupos.

En la sección de anexos se incluye la documentación que ha de llenarse para el trámite de la importación.

Bibliografía

- Amat Salas Oriol, Contabilidad y Finanzas de Productores de Papel, Editorial Gestión 2000, Barcelona, España, 1992.
- Ballou R., Logística Empresarial, Editorial Díaz de Santos S.A., Madrid, España, 1991.

- Buffa E. S., Administración de la Producción y las Operaciones, Editorial Limusa, México, 1991.
- Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros, Bases Generales del Perfeccionamiento Empresarial, La Habana, Cuba, 1998.
- Cuesta Alonso Lilia, Parra Bofill Santiago, La Economía Material en la Empresa, ENPES, La Habana, Cuba, 1989.
- Dirección de Empresas La Calidad una Estrategia de Dirección para el Éxito, Orientaciones para la Implementación del Programa de Calidad, La Habana, Cuba, 1998.
- Donnelly James H., Gibson James L., Ivancovich J. M., Dirección y Administración de Empresas, Octava Edición, Addison–Wesley Iberoamericana, México, 1994.
- Gallego Jesús Felipe, Dirección Estratégica en los Hoteles del Siglo XXI, Editorial Mc Graw–Hill Interamericana, Madrid, España, 1996.
- Parada Gutiérrez Oscar, Los Métodos Cuantitativos y la Toma de Decisiones en la Gestión Papelera, Revista Científico Técnica CUMBRES, Año 3, No.3, Universidad Técnica de Machala, Ecuador, 1998.
- Parada Gutiérrez Oscar, Decisiones empresariales para el perfeccionamiento del subsistema comercial de aprovisionamientos de empresas de gestión papelera. Aplicación en Papelera Maldonado Meliá Santiago de Cuba, Tesis para la obtención del grado de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente, Santiago de Cuba, Cuba, 2000.
- Periódico Granma, Resolución Económica del Quinto Congreso del Partido Comunista de Cuba, La Habana, 7 de Noviembre de 1997.
- Prida B., Gutiérrez C. Gil, Logística de Aprovisionamiento. El Cambio en las Relaciones Proveedor–Clientes, un Nuevo Desafío para la Empresa del Siglo XXI, Editorial Mc Graw Hill Interamericana de España S.A., Madrid, España, 1996.
- Santos Norton María Lilia, Concepción de un Enfoque en Sistema para la Gestión de los Aprovisionamientos
- Leyes Mexicanas

Resolución miscelanea de comercio exterior

Ley Comercio Exterior (D.O.F. 27–VII–1993)

Reglamento de la Ley Comercio Exterior (D.O.F. 30–XII–1993)

Reglamento interior de la Secretaría de Economía (D.O.F. 10–VIII–2000)

Ley Aduanera (D.O.F. 15–XII–1995)

Reglamento de la Ley Aduanera (D.O.F. 6–VI–1996)

Ley Federal de Procedimiento Administrativo (D.O.F. 4–VIII–1994)

Gráfica comentada por teléfono por el Lic. Ernesto Rodríguez (Promotor Regional)

Investigación estadística proporcionada por la empresa PROPIE.

Datos proporcionados por la empresa PROPIE S.A de C.V.

op. cit

op. cit

op. cit

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 33.

ver anexo 1

ver anexo 2

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 35

Ver anexo 3

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 37

ver anexo 4

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 38

Ver anexo 5

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 41

ver anexo 6

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 42

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 42 y 43

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 77 y 78

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 79

Ver anexo 7

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 21

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 115

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 117

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 119

Ver anexo 8

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 124

ver anexo 9

Bancomext, Calzado, Guía de Exportación Sectorial, 1ª Edición México, 2000, pág 127

ver anexo 10

ver anexo 11

Etiqueta Aceptable Etiqueta no aceptable

MADE IN MÉXICO MADE IN