



Guía para establecer una  
**relación justa  
y equitativa**  
entre fabricantes y  
detallistas de calzado



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato

**E**n esta guía se proponen una serie de medidas para los productores de calzado que tienen como objetivo prevenir y evitar las prácticas inequitativas o anticompetitivas en sus relaciones comerciales con los detallistas.



**1.** Entérate de lo que señala el Convenio de Concertación para la Mejora Continua de Prácticas Comerciales Competitivas, particularmente el ANEXO D, mismo que fue firmado por la Secretaría de Economía y representantes del sector industrial y comercial de México (<http://www.practicacomerciales.economia.gob.mx/ConvenioMejora.asp>).



**2.** Antes de firmar un contrato con una tienda departamental o cadena comercial, asegúrate de revisarlo con un abogado especialista en materia mercantil. Si algún concepto, cláusula, compromiso o cualquier elemento no te queda claro, solicita por escrito al comprador o al responsable del área legal que te lo expliquen. No debes firmar nada con lo que no estás de acuerdo, ya que al firmarlo aceptas cumplir con todas las obligaciones y renunciar a todos los derechos establecidas en las cláusulas y condiciones del contrato.

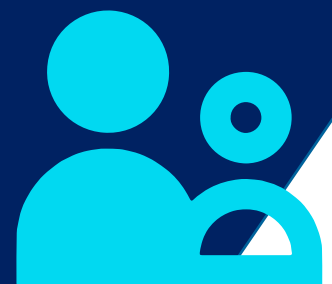


**3.** El contrato te da derecho a exigir su cumplimiento, en cuanto a las obligaciones del detallista como en cuanto a que no pueden obligarte a cumplir algo que no figure expresamente en el contrato.

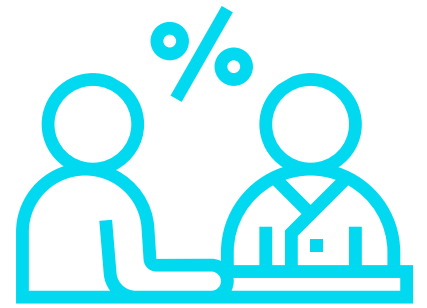
**4.** Se deben incluir en el contrato cláusulas que enumeren I) las causas de cancelación de pedidos, II) las causas de penalización, III) la causas de improcedencia de pagos y IV) las causas de rechazos. Las causales deben ser lo más claras y detalladas posibles, y evitar al máximo las ambigüedades o la discrecionalidad, y en cada caso se debe manifestar expresamente que no se podrán invocar causas que no hubieran sido acordadas previamente en el contrato.



**5.** Los clientes no pueden aplicar descuentos unilaterales a los fabricantes cuando no se hayan pactado o negociado en el contrato o al momento de levantar los pedidos; por lo que sólo son aceptables aquellos que deriven de incumplimientos del fabricante y que hubieran sido acordado previamente y estén establecidos por escrito.



**6.** Al negociar el precio con el cliente, valora tu producto y el trabajo de toda la fuerza laboral que interviene en su producción, incluyendo tu propio esfuerzo, vender por debajo del precio de mercado sólo para tener pedidos perjudica a la industria y la utilidad que mereces. "TRABAJAR POR TRABAJAR" es engañarse solo. Démosle valor a nuestro negocio, taller pequeño, mediano o fábrica tienen la misma importancia.

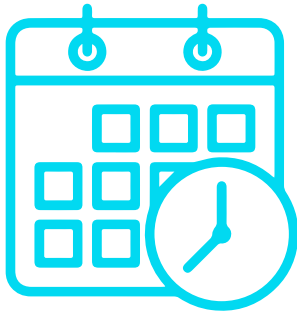


**7.** Calcula bien tus costos de producción (incluye todos tus costos fijos y variables), todo fabricante tiene derecho a obtener una utilidad razonable por la elaboración de su producto, por lo que el precio de venta debe tener incorporada una utilidad que te permita conservar tu capital de trabajo.



**8.** Si no conoces bien a cliente potencial, no le vendas a crédito. Es mejor dejar ir una venta que perder el fruto de tu trabajo con un fraude o un mal cliente que se aprovecha de la actual coyuntura de falta de pedidos. De ser necesario, considera solicitar un anticipo que cubra al menos los costos variables de fabricación del producto, y solicita alguna forma de garantía.





**9.** Analiza bien el plazo de pago que darás a tus clientes, recuerda que los plazos tienen un costo financiero y que podrías incurrir en el pago de intereses para financiar la producción, por lo que debes considerar ese costo al momento de cotizar. Si no te respetan el plazo pactado, debes endurecer las condiciones crediticias en la siguiente venta, recortando los plazos, aumentando los precios, aumentando los anticipos, solicitando garantías o fijando penas para el caso de incumplimiento en el pago. Evita ofrecer plazos de pago superiores a 3 meses.



**10.** Respeta las condiciones y acuerdos realizados con tus proveedores de insumos, págales a tiempo de acuerdo con los compromisos que hayas asumido. Esto te permitirá obtener mejores precios y acceder a plazos de pago cada vez mayores, con base en una relación de confianza.



**11.** Evita realizar ventas sin facturar. De igual manera, paga tus impuestos y tus cuotas de seguridad social. La competencia legal nos favorece a todos.



**12.** Denuncia a todo aquel que sabes que realiza importaciones en condiciones de contrabando o precios subvaluados. Esta denuncia es anónima y la puedes realizar al correo denuncia@ciccg.org.



**13.** Los empresarios tenemos una obligación empresarial y ciudadana muy importante en el sentido de compartir parte de nuestras utilidades para la inversión en capacitación y desarrollo del talento mexicano y la creación de empleos bien remunerados que permitan vivir dignamente a las familias de nuestros colaboradores. Las condiciones de compra actuales de algunos comercializadores, anulan totalmente la posibilidad de pagar sueldos dignos a nuestros colaboradores y de reconvertir nuestra industria, por esta razón debemos buscar alianzas con nuestros clientes, de tal forma que les permita valorar la codependencia de todos los integrantes del sector calzado.



Cámara de la Industria  
del Calzado del Estado  
de Guanajuato

Bld. Adolfo López Mateos 3401 Ote. Fracc. Julián de Obregón  
Tel.: +52 (477) 152 9000 · Lada sin costo: 800 52 CICEG ·  
León, Guanajuato, México · C.P. 37290 · [info@ciceg.org](mailto:info@ciceg.org)

[www.ciceg.org](http://www.ciceg.org)