



300605  
19  
2y  
UNIVERSIDAD LA SALLE A.C.

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

Incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México

**PROMOCION AL INTERCAMBIO COMERCIAL  
ENTRE LAS NACIONES**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**TESIS PROFESIONAL**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**  
PRESENTA  
**CARLOS GARCIA MARTINEZ**

MEXICO, D. F.

1986



Universidad Nacional  
Autónoma de México

UNAM



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## SUMARIO

INTRODUCCION	i
I	
UR 14520	001
A) Entorno Económico y situación prevaeciente del Comercio Exterior mexicano	002
B) Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C.	010
C) Surgimiento de Demandas, creación de Ofertas: el binomio Necesidad-Satisfactores	013
D) UR 14520: Su concepción y planeación	016
E) Investigación y Desarrollo	018
II	
CANADA:	
UN VASTO TERRITORIO Y UN GRAN MERCADO POTENCIAL	028
A) Mercados Nacionales e Internacionales. Elección de la comunidad canadiense	029
B) El Estado	035
C) El Territorio	039
D) La Población	045
E) Las Ciudades	047
Ottawa	047
Montréal	047
Toronto	048
Vancouver	048
Winnipeg	049
Québec	050
Calgary	050
F) La Cultura	051
G) La Economía	054
H) El Mercado de UR 14520	060

III		
EXPO-VANCOUVER '86: LA OPCION OPTIMA		061
A) El mundo mágico de las Ferias Internacionales		062
B) EXPO-Vancouver '86		067
C) Misión Comercial a EXPO-Vancouver '86		076
D) Demostración de UR 14520		082
E) Establecimiento de Acuerdos de Intercambio		084
IV		
INCURSION Y ASENTAMIENTO		085
A) Los Aranceles como limitantes del Libre Comercio		086
B) La función decisiva de Agentes y Agencias Aduanales		098
C) El Fondo para el Fomento de las Exportaciones (FOMEX)		104
D) Requisitos de Exportación		114
Pedimento de Exportación		116
Giro o Letra de Cambio		117
Factura Comercial		118
Factura Consular		119
Conocimiento de Embarque Marítimo		120
Póliza o Certificado de Seguro		123
Certificado de Origen		124
Certificado de Peso		125
Certificado de Análisis		125
Certificado de Inspección		125
Lista de Empaque		126
Certificado de Calidad o de Buen Funcionamiento		126
E) Flujo de Venta de UR 14520 y Fin del Proceso		127
V		
COMPLEMENTOS AL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LAS NACIONES		131
A) Apoyos Promocionales		132
A Ferias, Exposiciones y Muestras en el extranjero		132
Al Envío de Muestras al extranjero		133
A la Investigación de Producto-Mercado		134
A la Asesoría Técnica en el proceso de Producción-Comercialización		134

A los Estudios de o para Mercados Ex-	136
tranjeros	
Al Material promocional y publicitario	137
B) Industria Maquiladora de Exportación	139
C) Organismos adicionales que complementan,	
fomentan y regulan,	
las prácticas mundiales de Comercio	142
Banco Nacional de Comercio Exterior	142
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	143
Secretaría de Agricultura y Recursos	
Hidráulicos	143
Secretaría de Gobernación	143
Secretaría de Relaciones Exteriores	144
Asociación Nacional de Importadores y	
Exportadores de la Rep. Mexicana	
(ANIERM)	144
Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos	
Internacionales (CEMAI)	144
Confederación de Asociaciones de Agentes A	
duanales de la Rep. Mexicana (CAAAREM)	144
Asociación Latinoamericana de Libre Comer	
cio (ALALC)	145
Comunidad Económica Europea (CEE)	145
Conferencia de las Naciones Unidas sobre	
Comercio y Desarrollo (UNCTAD)	146

CONCLUSIONES v

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS vii

## INTRODUCCION

La situación precaria que vivimos en la actualidad nos lleva a buscar e idear nuevas y más efectivas formas de beneficio económico, que puedan llevar al país a su crecimiento y estabilidad precisamente económicos, pero también socio-políticos.

Es un hecho bien conocido por todos que si el país es económicamente fuerte, la fortaleza se extiende hacia los demás sectores que lo conforman. Existen diversas formas de fomentar o de estimular el crecimiento y fortalecimiento económicos; pero existe una, en particular, que implicando el menor número de riesgos, asegura los beneficios más grandes y fructíferos: la Exportación.

Con la Exportación se obtienen grandes cantidades de dinero que las más de las veces son divisas fuertes, de las que el país está tan necesitado; pero también se obtienen otra clase de beneficios tales como el progreso técnico e industrial y científico. En una palabra: desarrollo.

Ahora bien, mientras más exportaciones haya, más grande es el beneficio; por eso la política económica de México en la materia se centra en diversificar exportaciones, importando sólo lo necesario o sustituyéndolo, y no depender de un único producto, aunque éste represente el volumen más grande de utilidad.

Es precisamente en este contexto que este trabajo de investigación se desarrolla: promover el intercambio comercial de todo tipo de productos entre todos los países del mundo, enfocándose básicamente hacia un tipo de mercado al que muy pocos, en verdad, acuden con su producción: el de la investigación científica. Se concretiza así, como finalidad de este trabajo,

analizar el desarrollo de un producto de este tipo de mercado y su incursión en él.

Propongo para ello, una Empresa, la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C., quien, a la cabeza del mercado científico nacional como abastecedora de instrumentos de alta calidad y precisión científicos, ha decidido que para continuar su crecimiento ascendente, incursionará en el mismo mercado, pero a nivel internacional.

Sostengo y me propongo comprobar, que la mejor forma no sólo de entrar, sino asentarse en el mercado extranjero, es inventando un producto especial, acorde a las necesidades específicas de ese mercado; asimismo, comercializándolo de la mejor manera que definitivamente es una feria Internacional, ya que no sólo se presenta el producto al mercado al que se desea vender, sino a muchos otros más, ya que a ese tipo de eventos acuden gran cantidad de países del mundo, con una riqueza comercial inmensa. Trato precisamente a ese producto, y lo denominó UR 14520. La - les son los planteamientos que propongo.

Así, este trabajo va desde la situación económica imperante en el país, desde que el producto de investigación científica es apenas concebido por su creadora, su fabricación, la elección del mercado al que ha de penetrar, su comercialización, hasta que se concreta su venta y llega a su destino final. De la misma manera, trato posteriormente, y como complemento al intercambio comercial, apoyos a la comercialización, lo mismo que un régimen promotor en la economía nacional: la industria maquiladora de exportación, y los organismos que regulan las prácticas nacionales y mundiales del comercio sano.

En el Capítulo I analizo desde la situación de la economía mexicana actual, su posición en el comercio exterior del país, el surgimiento de la Empresa que nos ha de ocupar y que como ya mencioné antes, denominó CMIC; hasta la concepción y creación de un equipo de investigación científica subacuática altamente-

especializado: UR 14520.

El capítulo II trata acerca del que considero el mercado idóneo para UR 14520: Canadá, debido a sus inmensos recursos naturales, concretamente hidrológicos, que constituyen campos abiertos para la investigación científica en estos medios. Y como es fundamental conocer todos los aspectos de la vida del país al que incursionaremos, con la finalidad de que nuestro estudio pueda satisfacer mejor la necesidad de ese mercado, analizo exhaustivamente todos los aspectos que conforman al Canadá, para desembocar en el mercado específico, dentro de ese mismo país, de UR 14520.

En el Capítulo III expongo de manera extensa, la gran oportunidad comercial que representan las Ferias Internacionales y -- puesto que Canadá es nuestro mercado, el evento ideal es EXPO - Vancouver '86, que se desarrolla en esa ciudad canadiense durante 1986, y donde se demostrarán las bondades y ventajas de UR - 14520, hasta establecer los acuerdos comerciales tendientes a canalizar su venta, previa demostración exhaustiva de nuestro producto.

El Capítulo IV es la venta misma de UR 14520, y toca desde la fracción arancelaria que lo determina y que permite su práctica comercial, la función de Agentes y Agencias Aduanales en la misma, el Fondo de Fomento que apoya financieramente la venta, hasta que se concretiza, abarcando los documentos requeridos y resumiendo su flujo de venta. Es decir, hasta que llega a manos de los clientes finales.

Por último incluyo un quinto capítulo; el V, que estudia todos los mecanismos y organismos adicionales para que el Comercio Internacional se desarrolle, para UR 14520 y cualquier otro producto, de una manera sana y libre, lo mismo que modalidades nuevas para coadyuvar a ello.

Omito definitivamente el establecimiento de gráficas, debido-

a que, si bien es cierto que reflejan una visión amplia de determinada situación, esta visión es definitivamente temporal y no aplicable a los asuntos pertinentes en el tratamiento amplio de los temas.

## A) ENTORNO ECONOMICO Y SITUACION PREVALECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

México es un país donde se gestan grandes cambios en todos los ámbitos: lo mismo en el plano socio-político que en el económico y lo mismo en lo nacional que en lo internacional: somos el producto de una evolución constante.

Cuando el país se independizó de España, existieron aún, y durante muchos años después, muchas reminiscencias del coloniaje; nuestra economía dependía casi enteramente de los parámetros fijados en nuestra situación de dependencia. Eramos un país que nacía, pero sin ninguna experiencia en el manejo de sus problemas. Por lo tanto, se tenía que cambiar radicalmente lo establecido.

Y en efecto, el cambio vino. El país se fue estabilizando socialmente poco a poco, y nuestra economía comenzó a consolidarse: empezamos a registrar, hacia la cuarta y quinta décadas del siglo pasado un crecimiento real, toda vez que empezó a darse también una madurez política manifiesta en el sistema republicano-presidencialista que siguió a la monarquía e imperialismo.

La marcha de la economía durante la segunda mitad del siglo -- XIX siguió su curso ascendente, con grandes conquistas y mejoras en el sistema económico nacional: la cotización de la moneda de curso legal adoptada, el peso, frente a la divisa norteamericana llegó a estar por arriba de ésta. Nuestras acuñaciones en plata llegaron a utilizarse en el mundo entero. En 1864 el primer Banco se estableció en el país: el Banco de Londres, México y Sudamérica (hoy Banca Serffin), de accionistas extranjeros; y en 1884 el Banco Mercantil Mexicano y el Nacional Mexicano se fusionaron para constituir el primer Banco netamente mexicano: el Banco Nacional de México.

El siglo XX marca profundas transformaciones económicas - en el país: desde la caída de la dictadura de Porfirio Díaz, con la consecuente revolución armada en la que las clases bajas quedaron sumidas en la más profunda miseria, nacionalizaciones de las industrias del petróleo, eléctrica y hasta culminar con la de las instituciones bancarias, hasta el momento actual, caracterizado por una crisis económica sin precedentes, acompañada de devaluaciones altísimas en la moneda, carestía inmensa de la vida, pérdida del poder adquisitivo - de los trabajadores, altísimos endeudamientos con el extranjero, fluctuaciones en el mercado petrolero, y una recesión general que de continuar con la misma tendencia llevará al país a una quiebra económica.

Pero también, hoy más que nunca el país tiene la oportunidad de demostrar que con trabajo, producción y productividad la tendencia se puede revertir, desembocando en prosperidad y crecimiento económico.

En la actualidad hay estabilidad en los indicadores monetarios. Las tasas de interés guardan concordancia con el proceso inflacionario. 63.7% aumentaron en 1985 los precios al -- consumidor; la Bolsa de Valores ha experimentado un sostenido repunte.

El Sistema Integral de Estímulos a la Producción Agropecuaria ha sido puesto en vigor, y se han sometido a revisión -- los precios internos de petrolíferos y externos de crudos.

Todas las actividades económicas se enfocan al bienestar - del país y coadyuvan a que crezca, y una forma importante y fundamental es el hacerse o allegarse de recursos económicos fuertes, en los que pueda basarse y apoyarse, para hacer --- frente a sus compromisos; las divisas.

Y la mejor forma de atraer divisas es en actividades donde la retribución sea en esas monedas, concretamente, en ven --

tas de productos nacionales al exterior, o Exportaciones, con - las que crecerán sus Empresas, y consecuentemente el país mismo y sus habitantes: estas actividades fundamentales se denominan Comercio, y en virtud de que el comercio se realiza con otros - países del planeta, será Comercio Internacional, o Exterior.

El Hombre comenzó a comerciar desde el momento mismo en que - surgió como parte integral del medio ambiente que lo rodeaba, - primero entre miembros de la misma tribu, utilizando como medio de pago otros objetos que sus compañeros necesitaban: lo denomi - namos 'trueque'. Posteriormente el comercio se realizó entre -- tribus, cuando ya no se daba abasto a todos los miembros de la - propia, y cuando otros grupos humanos tenían lo que el propio - no.

Todas las actividades comerciales evolucionaron enormemente - con el paso de los siglos, y sin embargo, el principio básico - no ha cambiado: se comercia con el exterior en virtud de que el país propio carece o no puede producir las mercancías que está - comprando; o bien, el país que le compra lo hace porque el propio produce lo que aquél no tiene o no puede producir.

Desde luego, en todas estas actividades el medio de pago son - monedas, las más de las veces las más cotizadas y más fuertes, - concretamente, dólares de los Estados Unidos. Obviamente, si el país compra bienes y/o servicios del exterior (Importar), ello - implicará que pague en esas divisas, y al no tenerlas, su econo - mía se afecta negativamente. Pero si por el contrario, vende -- mercancías al exterior, el proceso será a la inversa, y enton - ces su economía se afectará positivamente. De ahí la importan - cia que tiene la Exportación, razón por la cual es objeto de -- grandes apoyos por parte de los gobiernos.

En la actualidad, en nuestro país las actividades de Comercio Exterior conforman en gran medida la situación económica preva - leciente, y lo que más sobresale, es la posición que ha adopta - do México en lo que a Comercio Exterior se refiere, y que son -

básicamente tres aspectos:

- a) Fomento a las Exportaciones.
- b) Disminución de las Importaciones al mínimo necesario (básicamente importar únicamente artículos o bienes de consumo básico).
- c) Sustitución de Importaciones (produciendo lo que el país requiere en vez de comprarlo, lo cual implica especialización y mejor nivel de producción, con calidad más alta).

La principal fuente de entrada de divisas al país es precisamente con actividades de este tipo: la Exportación de Petróleo.

En noviembre los envíos de crudo aumentaron a 1,727 miles de barriles diarios, monto que compensó lo no exportado el mes anterior por problemas climatológicos; se logró así un promedio acumulado de 1,432 mbd y que crecerá próximamente a 1,437 mbd, con valor de 13,288 millones de dólares, o sea disminuciones aproximadas de 6% y 11%, respectivamente, contra 1984.

Ante el deterioro del Mercado Internacional más rápido -- que el previsto, a fines de diciembre México canceló sus pedidos para ese mes, que como es tradicional fueron fijados unos días antes de su inicio, anunciando un ajuste a la baja retroactivo al día primero tanto para el Istmo, cuanto para el Maya (0.98 dólares por barril, en ambos casos).

En las demás actividades de Comercio Exterior, hasta noviembre la Balanza Comercial<sup>1</sup> arrojó un saldo positivo de -----

<sup>1</sup> La Balanza Comercial refleja las utilidades o pérdidas derivadas de las actividades comerciales de los países. También conocida como Balanza de Pagos, la integran la balanza de cuenta corriente, de capitales, errores y omisiones, y variaciones en la reserva.

7,556 millones de dólares, 37% inferior al del período enero-no viembre de 1984. Las exportaciones totalizaron 22,192 millones de dólares, 61% de los cuales provino de las remesas de crudo y sus derivados. Esta cifra corresponde a una declinación de 11%, que refleja las tradicionales carencias del sector. Las importaciones ascendieron a 12,278 millones de dólares, 21% más que un año antes, respondiendo tanto a la reactivación económica como a la pérdida de la subvaluación del peso durante los primeros meses del año.

En cuanto a transacciones fronterizas, durante septiembre de 1985 los egresos bajaron 34% respecto al mes anterior, por primera vez en los últimos tres años. El ajuste del tipo de cambio libre de julio de ese año tuvo así sus primeros efectos benéficos, después del errático comportamiento de agosto. Sin embargo, los ingresos también se redujeron 13% en relación con el mes anterior, reflejando una más lenta reacción del consumidor estadounidense al mejoramiento de los términos de intercambio y un abastecimiento deficiente al comercio de la frontera-norte.

Las Maquiladoras, las cuales trato en el quinto capítulo de este trabajo, tuvieron un valor agregado en septiembre de 1985 de 114 millones de dólares, 11.3% superior al del mismo mes -- del año previo. La cifra acumulada alcanzó 977 millones de dólares, y se logró la meta a fines de año de 1,300 millones durante toda la duración de sus meses.

-----  
Se habla de utilidad o superávit cuando las exportaciones exceden a las Importaciones, y de pérdida o déficit cuando ocurre lo contrario. Y su saldo será positivo o negativo, según sea el caso.

Se afecta en los cargos por los ingresos de divisas originados por las Exportaciones, y se afecta en los abonos por los egresos de las mismas, a consecuencia de las Importaciones.

Ahora bien, si es cierto que el Comercio Exterior conlleva a el crecimiento económico por la entrada de divisas, debemos aclarar que para que se pueda llevar al cabo todas las actividades comerciales, son fundamentales los aspectos o actividades que están detrás de dicho Comercio: la Comercialización o Mercadotecnia Internacional, que realiza estudios acerca del producto o bien a exportar desde los que indican la calidad en la fabricación del mismo, hasta los que nos dan la pauta acerca del mejor mercado para comercializarlos, con los mejores métodos para su distribución, cuidado, conservación, etc. De todo ello dependerá el éxito o acogida que nuestro producto tenga, y las sucesivas exportaciones que del mismo se hagan.

El plano ideal de las actividades comerciales mundiales, es que exista libertad para su práctica, sin ninguna restricción del gobierno que no sea absolutamente necesaria. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido como GATT<sup>2</sup>, es un organismo mundial que regula las actividades de este tipo, a nivel mundial, y maneja precisamente esa filosofía. México se convertirá en un miembro más de él.

Y lo hará porque es necesario. Ante las perspectivas de nuestra economía en los años inmediatos por venir, el enfoque hacia el exterior es un camino viable y una oportunidad a mediano y largo plazos. La baja en los precios del petróleo hace cada vez más urgente aumentar la captación de divisas por otras vías, tanto para financiar el crecimiento económico como para cubrir la deuda externa; y de aquí se desprende que a la política comercial del país se haya implementado el diversificar las exportaciones; que no sólo sean petroleras, sino de manufacturas de la más diversa índole y hasta de producción primaria o natural. Lo mismo para México que para sus acreedores, es claro que el país requiere de cambios estructurales en su sistema económico.

-----  
<sup>2</sup>GATT= General Agreement on Tariffs and Trade.

Después de los antecedentes del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, en 1948 19 países fundaron el GATT en Ginebra. Su principal objetivo es permitir el libre Comercio Mundial y aumentar el bienestar y el empleo en los países participantes, aprovechando sus ventajas comparativas y -- maximizando sus recursos y producción. Para ello, se apoya en cinco principios fundamentales:

- a) Principio de la 'no discriminación' (mismo tratamiento comercial a todos sus miembros).
- b) Reducción de las restricciones de Importaciones -- (debido a que son innecesarias y merman la planta productiva).
- c) Adopción de principios de reciprocidad y multilateralidad (comercio 'justo').
- d) Aceptación del GATT como medio de conciliación.
- e) Reconocimiento a los países en vías de desarrollo. (se les permite aplicar medidas proteccionistas -- sin reciprocidad hacia los países desarrollados -- (Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias)).

El GATT cuenta con un Consejo de Representantes, un Secretariado Permanente, un Director General y Comités Especializados. Opera por medio de rondas de negociaciones comerciales multilaterales, en las que sus miembros elaboran sus programas de concesiones en forma de 'paquete'; se supone que una vez negociados y aceptados, éstos aportarán a cada parte contratante una participación equitativa del aumento del Comercio Mundial. Además, sus estipulaciones cubren varios temas además de las Tarifas y los Permisos de Importación: especifican circunstancias en las que se pueden aplicar restricciones a exportaciones, reglas para subsidios a éstas y de los impuestos de importación correspondientes, y reglas y procedimientos para aplicar gravámenes a importaciones en situación de 'dumping'<sup>3</sup>. El GATT también actúa como árbitro internacional en disputas comerciales de sus miembros.

Definitivamente el papel que juegan en la economía nacional las exportaciones es fundamental y muy importante; mientras más Empresas haya que exporten su producción, más posibilidades tienen las mismas de crecer económica y estructuralmente, mejorando su situación y la de su entorno.

-----  
<sup>3</sup> Cuando las partes contratantes acuden a los mercados externos cotizando por debajo de sus costos de producción.

### B) CORPORACION MEXICANA DE INVESTIGACION CIENTIFICA, A.C.

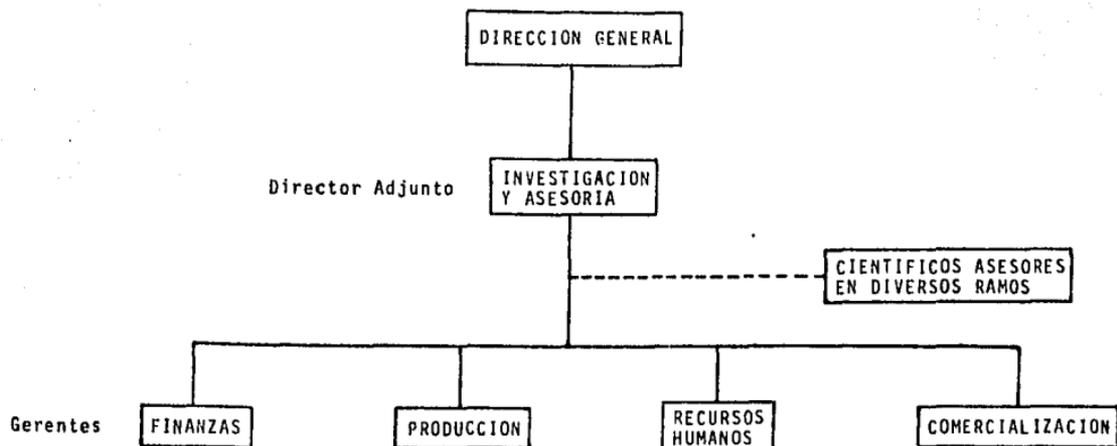
El desarrollo de la Ciencia y de la Técnica han ocasionado que el progreso de la Humanidad se acelere cada vez más. La aparición de nuevas enfermedades, de nuevos problemas sociales, de mutaciones desconocidas en las especies, la necesidad de conocer el medio físico que rodea al Hombre: los reinos animal y vegetal, sus composiciones química y física así como los fenómenos naturales - de todo tipo que se dan en su hábitat natural: geológicos en general, meteorológicos; así como el desarrollo de nuevas fuentes de energía y el conocimiento más amplio del Universo y su conquista, que constituyen la Era Espacial que actualmente vivimos, han hecho que se desarrollen métodos nuevos de investigación en todos los campos, enfocados al bienestar de la Humanidad y de su entorno.

En este contexto, y conscientes de la importancia de la Investigación Científica, el 30 de agosto de 1980 un grupo de científicos mexicanos y extranjeros (estadounidenses y europeos, en su mayoría), acordaron formar una Corporación que se dedicara a la Investigación profesional en la Ciencia y la Técnica, constituida como una Asociación Civil: nació así la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. aceptando de igual manera su forma abreviada CMIC, y cuyo organigrama general reproduzco en la siguiente página.

No persiguen fines de lucro, por ello son una Asociación Civil, pero para poder crecer como Empresa requerirán allegarse recursos monetarios.

Es una Institución de capital mayoritario mexicano: un 55% fue proporcionado con recursos propios de los científicos mexicanos y con ayuda del Gobierno Federal, y el 45% restante lo aportaron -- también con recursos propios los científicos extranjeros y de sus respectivos gobiernos.

CORPORACION MEXICANA DE INVESTIGACION CIENTIFICA,  
A.C.



\* Las cuatro gerencias de área son ocupadas por profesionistas especializados en cada una de ellas, con licenciatura en Administración, quienes coadyuvan directamente en el desarrollo y crecimiento de CMIC.

Se encuentra establecida en la ciudad de Hermosillo, en el Estado de Sonora, y paralelamente a la Investigación, participa en la economía nacional aportando por un lado asesoría científica, y por otro, productos especializados en la misma, que ella también produce, tales como aparatos de precisión, termómetros, analizadores de partículas de sedimentos, analizadores para determinar la composición química de diferentes compuestos, salinidad en mares y océanos, así como la actividad volcánica de diferentes regiones del país; por medio de los cuales obtiene los ingresos que han permitido su notable crecimiento y desarrollo de los últimos años.

Su mercado es definitivamente la comunidad científica mexicana, y se ha llegado a colocar como principal abastecedor y asesor de equipo científico del mismo, dadas la gran capacidad de los científicos y la alta calidad y resultados de los instrumentos y equipo que fabrican.

Sin embargo, y como cualquier Empresa del país, requiere prosperar y crecer para que sus actividades puedan seguir llevándose al cabo, por lo que, una vez que ha logrado conquistar y asentarse plenamente en el mercado nacional, buscará incursionar en la comunidad científica, pero de otros países.

C) SURGIMIENTO DE DEMANDAS, CREACION DE OFERTAS:  
EL BINOMIO NECESIDAD-SATISFACTORES

Los consumidores, a quienes va orientada la producción de las - Empresas son tan diferentes que las necesidades que tienen o que en ellos se crean son también muy diversas; por tanto, es responsabilidad de las Firmas el crear satisfactores a esas necesidades que mejor encuentren solución a ellas. Ellos nos demandan y nosotros les ofrecemos. Son dos aspectos íntimamente relacionados, -- que no pueden separarse.

La administración de una mercadotecnia o comercialización eficiente, será la tarea de regular el nivel, el momento y el carácter de la demanda, en tal forma que ayuden a la Corporación Mexicana de Investigación Científica a alcanzar sus objetivos. Corresponderá entonces a su área comercial hacer dichos estudios.

Podemos encontrar diversos tipos de demanda:

- a) La demanda negativa es un estado en el que a todos o a la mayoría de los sectores importantes del mercado en potencia no les agrada el producto o servicio, y, de hecho, podrían supuestamente hasta pagar por evitarlo.
- b) La falta de demanda es un estado en el que todos los segmentos, o cuando menos los más importantes, de un mercado en potencia, no muestran interés o se muestran indiferentes por una oferta en particular.
- c) Demanda latente existe cuando un número considerable de gente comparte una fuerte necesidad de algo que no existe en la forma de un producto o servicio actual.
- d) La demanda fluctuante es un estado en el que la demanda por un producto o servicio es menor que su nivel anterior y en el que se espera una declinación adicional en ausencia de esfuerzos para ponerle remedio o revisar el

mercado de meta, la oferta y/o el trabajo de mercado técnica.

- e) La demanda irregular se define como un estado en el que el patrón de demanda en el momento actual se ve marcado por fluctuaciones volátiles o de temporada, que se desvían del patrón de suministro programado.
- f) La demanda plena es un estado en el que el nivel y tiempo corrientes de demanda son iguales al nivel y momento deseado de la demanda.
- g) Demanda excesiva es aquél estado en el que la demanda sobrepasa al nivel en el que el vendedor se siente capaz o está motivado para abastecerla.
- h) La demanda no saludable es aquél estado en que alguna demanda se considera excesiva debido a las cualidades indeseables asociadas con la oferta.

Debe tenerse especial cuidado para corresponder adecuada y satisfactoriamente a las demandas creadas.

En el mercado nacional, CMIC ha puesto especial énfasis en que los satisfactores creados, que para su tipo de mercado son muy precisos, hagan eso precisamente: satisfacer las necesidades de las empresas en materia de equipo adecuado para la investigación, o asesoramiento de tipo científico.

Si surge una demanda de equipo en un lugar del país determinado, CMIC debe abastecer a las empresas con esa necesidad no sólo con el equipo que le requieran que además debe ser el instrumento ideal para su tipo de necesidad, sino otorgar satisfactores adicionales como la adecuada capacitación para su empleo, el asesoramiento a diferentes operarios en determinadas ramas de la industria en donde pretenda usarse.

De lo anterior se desprende que a una necesidad, CMIC ofrezca varios satisfactores, no sólo uno: ello asegurará su permanencia en el mercado.

Así, el binomio correcto es precisamente necesidad-satisfactor, o demanda-ofertas.

El mercado internacional sigue la misma línea exactamente: si CMIC satisface plenamente sus necesidades, no sólo permanecerá en ese mercado, sino que se expandirá hacia otros, con el beneficio adicional de que con actividades comerciales en el exterior, su crecimiento será mayor, ya que las percepciones que obtenga por ello serán divisas.

## D) UR 14520: SU CONCEPCION Y PLANEACION

El mundo científico demanda equipo cada día más especializado para la realización de sus investigaciones, cada vez más complejas y de una diversidad de temas muy grande.

Corporación Mexicana de Investigación Científica ha creado y distribuido en el país equipo de la más alta calidad para geólogos, - meteorólogos, químicos y biólogos dedicados a la investigación zoológica y biológica; siempre con instrumentos de precisión o inclusive analizadores microscópicos de partículas, de todos los reinos existentes.

La idea, puesta 'de moda' en la actual comunidad científica mundial de que los lechos submarinos y en general todos los fondos -- subacuáticos encierran grandes riquezas animales, vegetales y minerales, que el hombre podría utilizar en la cura de enfermedades, y como una riquísima fuente de alimentación con alto contenido nutritivo (incluso en la contingencia de un eventual acortamiento de estos recursos que actualmente se consumen), aunado a la intención y necesidad de CMIC de crecer internacionalmente, la han llevado a considerar seriamente la creación de un equipo sofisticado y de -- gran funcionalidad que ayude y que sea un instrumento valioso e imprescindible para los científicos en el tratamiento de estas cuestiones.

Durante largos años, la falta de equipo adecuado ha limitado la investigación subacuática de la vida y naturaleza, de los mares, océanos, lagos y ríos. Anteriormente, el desarrollo de un 'pulmón acuático' o escafandra autónoma permitió a los buceadores sumergirse hasta una profundidad de unos 50 metros. En los últimos años de la década de los cuarenta, la invención de una nave buceadora, el batiscafo, proyectada para resistir presiones muy elevadas, hizo posible que los científicos descendieran a profundidades de algunos kilómetros bajo la superficie de los medios acuáticos. Sin em-

barco, ya no son suficientes en la actualidad, pues no satisfacen las necesidades actuales, en que se requiere de un equipo dotado de instrumentos cada vez mejores en la tarea de la investigación, a todo tipo de profundidades, y bajo cualquier circunstancia que el medio subacuático pudiera presentar.

Así, CHIC realizó estudios científicos pertinentes que la llevaron a idear la invención de un aparato con equipo e instrumentos de esta clase, y del tipo de la investigación científica, concretamente subacuática: decidió llamarlo UR 14520 (Underwater Researcher 14520 = Investigador Subacuático 14520).

## E) INVESTIGACION Y DESARROLLO

La existencia de equipos de investigación subacuática del tipo-pensado para UR 14520 en el mundo, no es muy amplia; así que sus-competidores serían básicamente aquellos países desarrollados que tuvieran la técnica suficiente para integrar un equipo científico de tal calidad.

No obstante, y como ocurre con sus productos que destina al mercado nacional, CMIC necesita hacer un estudio exhaustivo de los equipos similares que existen en el extranjero, para adaptar las bondades que posean, pero para integrar elementos nuevos, que lo hagan más competitivo en el mercado internacional, precisamente por ser el que mejores condiciones para la investigación científica ofrece.

Como el país no tiene la capacidad instalada para producir todos los componentes de UR 14520, como estructuras metálicas resistentes a presiones submarinas, o como algunos instrumentos de precisión que lo integran, además de que no cuenta tampoco con la tecnología suficiente, es necesario hacer la importación temporal de dichos elementos, con el debido Permiso de Importación expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. CMIC manejará dicha importación con préstamos preferenciales otorgados por Banco Nacional de México, procedente de Francia, Suecia y los EU.

El componente nacional de UR 14520 será de un 52%. Cuando la importación se concretiza, los científicos y técnicos se unen, y comienza la manufactura de UR 14520.

El equipo, en general, se construye a base de dos partes principales: un flotador grande, generalmente en forma de casco de barco y que en realidad es un depósito más ligero que el agua, lleno de gasolina, y una cabina de acero, esférica, suspendida debajo de él. En el flotador, la gasolina se reparte en varios departa-

mentos, equilibrando la flotabilidad de UR 14520 mediante granalla de acero. Este lastre, alojado en depósitos en el interior del flotador, se asegura por medio de electroimanes.

La esfera es el centro de control de UR 14520. Aloja a la tripulación, los controles y el equipo de investigación. Teniendo en cuenta que la esfera resistirá grandes presiones (121.6 MPa o  $1,240 \text{ kg/cm}^2$ , a una profundidad de 10,000 metros), sus paredes tienen un espesor que varía de 10 a 18 centímetros. Y puesto que UR 14520 es un ingenio para la investigación científica, los dos hombres que lo tripulan deben poder observar con facilidad todo lo que les rodea.

Para ello, la esfera va equipada con portillas, cuidadosamente diseñadas a fin de que el material transparente que se empleó plexiglás (ó metacrilato, como también se le conoce), quede perfectamente asentado y ajustado en la pared metálica, asegurando un cierre completamente hermético.

A las presiones de trabajo, hasta el más pequeño orificio proyectaría un chorro de agua al interior de la esfera que causarfa daños muy graves. Por esta razón, las portillas de plexiglás se construyen de forma troncocónica, con la parte de menor diámetro hacia el interior de la esfera. Se les pone pegamento a sus asientos y se colocan en agujeros de medidas similares practicados en la pared de la esfera.

El montaje de las portillas de UR 14520 se hace ejerciendo -- presión para que encajen con mayor seguridad en su alojamiento. Con la misma sencillez se evitan las entradas de agua por los puntos en que los conductos eléctricos han de atravesar dicha pared. Sin embargo, estos cables presentan una complicación adicional: la de que estarán sometidos a flexión cuando UR 14520 se halle en funcionamiento; para resolver esta dificultad se emplea el adhesivo Araldit, a base de resina epoxi, que es un eficaz fijador y sellador.

La esfera típica de UR 14520 transportará dos hombres, que - trabajarán en su interior a la presión atmosférica normal, por lo que no deben someterse a descompresión después de las inmersiones. Dentro de la esfera se colocan botellas de aire comprimido que proporcionan aire respirable durante unas 24 horas. - Desde la esfera se puede controlar el lastre y sistemas de cucharas o pinzas prensoras, así como las cámaras de sonar y televisión.

UR 14520 podrá descender a profundidades de hasta 11,500 metros, a diferencia de aparatos similares que descendieron en - algunas ocasiones, a casi 11,000 mts., concretamente el batiscafo denominado 'Trieste' alcanzó 10,911 mts. en la Fosa de -- las Marianas, en el Océano Pacífico. El 'Depstar 4,000' puede - descender hasta 4,800 mts., y el 'Aluminaut', 5,500 mts.

Entre los instrumentos y sistemas de precisión con los que - se ha dotado a UR 14520, se encuentran las brújulas de preci - sión, llamadas compás; sextantes, octantes y acimutes que se - utilizarán para determinar la situación. Para que UR 14520 pueda desplazarse por los lechos oceánicos o de lagos o ríos, se - le adaptaron instrumentos especiales, en verdad sofisticados:

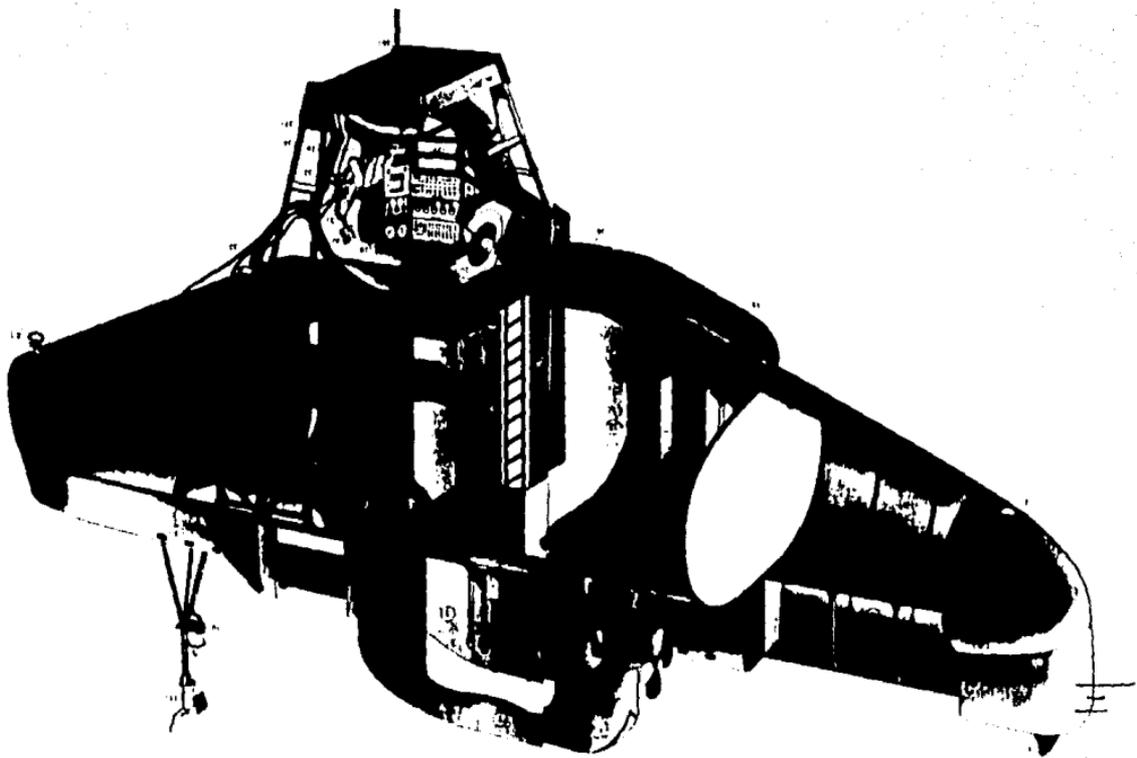
- a) Timoneles automáticos o giro-pilotos, que son dispositivos complejos que gobiernan el timón o controlador de rumbo en función de los datos de compases giroscópicos.
- b) Registradores de rumbo, cuya finalidad es suministrar una documentación precisa sobre la ruta seguida y los cambios de rumbo que han tenido lugar durante el viaje realizado por UR 14520.
- c) Inclínómetros, para apreciar sus inclinaciones laterales (escora y balanceo).
- d) Correderas, que son aparatos que sirven para medir su velocidad, indicando el camino aparente recorrido por éste durante un período de tiempo determinado, por medio de las revoluciones que registran.

- e) Sondas para determinar la profundidad en la que se encuentra inmerso y además la naturaleza del fondo.

UR 14520 cuenta principalmente con analizadores de los fondos marino, lacustre o fluvial, equipados con microscopios para determinar su composición, así como las formas de vida, ya sea vegetal o animal que viven ahí, lo mismo que determinar la composición química del agua y en general del medio subacuático donde se encuentre, proporcionando, con la ayuda de los demás instrumentos como son barómetros y termómetros, manómetros aparatos de radiografía, radiodetección, radiosondeo y radiotelemando, amperímetros, voltímetros, cronómetros, contadores y relojes de a bordo, una información clara y precisa para los científicos investigadores de esos medios, y también para las estaciones terrestres o de barcos de investigación que se encuentren al mando de esas misiones científicas.

Pero lo que hace a UR 14520 especial y único en su género, y que es decisivo en el cumplimiento de los resultados arriba -- descritos son las sondas acústicas con las que fue adaptado, y que están basadas en las propiedades de los ultrasonidos para los que no es sensible el oído humano; son: sondas de cristal piezoeléctrico y sondas de estricción magnética. Utilizan el eco sonoro devuelto por el fondo submarino, que es detectado a bordo por un micrófono muy sensible y después registrado por un galvanómetro.

Cuenta también con limnímetros y limnigrafos (medida y escritura) para registrar las fluctuaciones de la altura del agua en lagos y ríos, que están constituidos esencialmente por un flotador y un aparato registrador.; y con 'molinetes' hidrométricos, para medir las velocidades de la corriente en ríos, lagos, mares y océanos, así como con balanzas para pesar compuestos extremadamente ligeros con una gran precisión, y determinar la densidad de sustancias sólidas o líquidas.



1. Soporte del cable de remolque
2. Faros de observación
3. bocas de entrada/salida de agua
4. tanques de aire delanteros
5. tanques de gasolina para flotabilidad
6. motor eléctrico de 0.7 kW
7. torre de mando
8. baterías
9. deslizadores de la batería
10. brújula
11. indicador de velocidad vertical
12. silos de granalla de hierro
13. electroimanes
14. bocas de descarga de los silos
15. quilla estabilizadora
16. esclusa neumática
17. escalerilla para los tripulantes
18. boca de llenado de gasolina
19. tanques de gasolina desprendibles
20. compuerta de entrada a la esclusa neumática
21. esfera de mando
22. tablero de circuitos
23. niveles de granalla
24. control de electroimanes
25. acumuladores plata-cinc
26. manómetros
27. niveles de gasolina
28. sondas y sondas acústicas
29. control del motor
30. caja de empalmes
31. manómetros especiales
32. mirilla
33. cables de suministro eléctrico
34. estructura de soporte de la esfera
35. cadena de gufa
36. lastre de perdigones
37. depósito de cloruro de calcio

## (ESPECIFICACIONES)

Capacidad de tripulantes	5 (cinco)
Peso unitario	1,880 kg.
Largo total	9,970 mm.
Ancho total	7,630 mm.
Alto total	5,925 mm.
Capacidad en el tanque de combustible (gasolina)	120 lts.
Grosor de sus paredes	10-18 cms.
Altura de la sala de mando y control	2,500 mm.
Motor tipo	Gasolina.
Diámetro y carrera del motor	110.5 x 130.4 mm.
Desplazamiento	1,813 cm <sup>3</sup> .
Relación de compresión	9.3:1
Presión resistente	1,290 kg/cm <sup>3</sup> .
Profundidad resistente	-11,500 mts.
Potencia neta CP/RPM	71/5,000.
Capacidad del sistema de enfria- miento	7.4
Número de aspas en ambas hélices	8.
Sistema de frenaje tipo	gran disco.
Dirección tipo	cremallera krl.
Voltaje nominal	32 volts.
Baterías	73 amp-hr.
Alternadores de energía	91 amp.
Acumuladores tipo	plata-cinc

UR 14520 tiene movimiento autónomo a grandes profundidades. - La esfera es fundida en dos hemisferios, proyectados de modo -- que la resistencia a la entrada de agua aumente con la presión- externa. En las paredes de la esfera se practican dos orificios uno para la puerta de acceso a la escalerilla de la esclusa neu mática y el otro para la portilla cónica de plexiglás.

El flotador está construido con chapa metálica fina y dividi- do en varios compartimientos, unos llenos de gasolina para la - flotación y otros abiertos al mar, para que la presión dentro - del flotador pueda equilibrarse con la del agua exterior.

El compartimiento de la escalerilla también se llena de agua, que se desaloja cuando UR 14520 está en la superficie. El las - tre consiste en granalla de hierro almacenada en silos y tan -- ques adicionales de gasolina, que son desprendidos por medios e lectromagnéticos.

Dos de los acumuladores, de plata-cinc, también pueden lanzar se en casos de emergencia. UR 14520 se mueve mediante motores e léctricos situados en la parte superior del flotador.

Antes de que se inventaran los equipos de investigación simi lares a UR 14520, los batiscafos, se habfan habilitado unas es- feras similares, llamadas batisferas, para efectuar inmersiones a grandes profundidades. Pero su utilización quedaba muy limita da, ya que funcionaban suspendidas, mediante cables, de barcos- de superficie.

El inventor de equipos más sofisticados como los batiscafos - fue el profesor Auguste Picard. Famoso en los años treinta por sus experimentos con globos, este científico suizo decidió apli car ideas análogas a la exploración de las profundidades mari - nas. La función del flotador es la misma que la de la bolsa de- gas en un globo. El ascenso y descenso de ambos se consigue e - quilibrando el lastre y, hasta ciertos límites, ayudando con un cable de arrastre. Deben llevar botellas de aire comprimido pa-

ra asegurar la respiración de los tripulantes.

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, los trabajos de Picard fueron financiados por el Fondo Nacional de Investigación Científica (FRNS) de Bruselas, Bélgica. Por este motivo, su famoso primer globo fue llamado FRNS-1. Al primer batiscafo se le denominó FRNS-2 y demostró, más allá de toda duda, que su idea funcionaba. Pero fué el 'Trieste', nombre tomado de la ciudad de donde procedían sus patrocinadores, el batiscafo que le proporcionó su mayor triunfo. Piloteado por su hijo Jacques y un colega llamado Giuseppe Buono, este aparato llevó al cabo una serie de inmersiones a profundidades crecientes, que culminaron en los 10,911 mts., alcanzados el 23 de enero de 1960 en la Fosa de las Marianas, como vimos antes. Después este aparato alcanzó un gran éxito al localizar los restos del Thresher, submarino nuclear hundido, y facilitar el rescate de parte de ellos.

Los trabajos de perfeccionamiento de este tipo de aparatos - han proseguido en Francia con el FRNS-3, en Estados Unidos, -- con el Trieste-2, en la Unión Soviética con el B-II, y ahora - en México, al través de CMIC, con UR 14520.

Precisamente UR 14520 entra en su etapa de ensamblado final y terminado, y los científicos proceden a realizar las pruebas de su funcionamiento para detectar posibles fallas y corregirlas, controlando así la alta calidad y funcionalidad que lo caracterizarán.

La política que llevará a CMIC a fijar cuál será el precio de venta de UR 14520 ahora que ha sido terminado por completo, la determinará con base en la totalidad de sus costos de producción, más todos los de distribución que se originen, más otro tipo de gastos, tales como luz empleada, renta del local empleado, etc., y además agregando un margen de utilidad realista, que fluctuará entre un 20% y un 40% de ambos costos y de los otros gastos.

De inmediato, CMIC acude a registrar la patente de UR 14520 a la Dirección General de Patentes e Invenciones, dependiente de la Secretaría de Educación Pública, y le es asignado el número M2530-KC.

UR 14520, la máxima creación de Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C., incursionará en el mercado extranjero: su gran calidad y efectividad en el campo de la investigación científica sub-acuática, lo hacen apto para competir plenamente con los equipos más sofisticados de esos mercados, y probar que sus ventajas adicionales lo colocarán al frente del mundo científico a él, y a CMIC, que lo creó.

II

CANADA: UN VASTO TERRITORIO  
Y UN GRAN MERCADO POTENCIAL

A) MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES.  
ELECCION DE LA COMUNIDAD CANADIENSE.

El conocimiento exhaustivo del tipo de mercado al que se pretén de incursionar, con un producto determinado, es fundamental para su colocación definitiva en el mismo pero además también para asegurar su permanencia.

El comercio que se realiza entre los mercados, implica precisamente el intercambio de bienes y servicios; no hay diferencia; una cosa evoca a la otra.

El intercambio requiere las siguientes cuatro condiciones:

- a) Que haya dos partes.
- b) Que cada parte tenga algo que pueda ser de valor para la otra.
- c) Que cada parte sea capaz de comunicación y entrega.
- d) Que ambas partes estén en libertad de aceptar o rechazar la oferta.

Si estas condiciones existen, hay ya un potencial de cambio. El que tal intercambio tenga lugar en realidad, depende que las dos partes puedan encontrar términos de intercambio, que permitan a ambos obtener un beneficio. Ese es el sentido en que se describe el intercambio como proceso creador de valores, es decir, un acto de intercambio normalmente incrementa el valor atribuido por ambas partes.

Ahora bien, la demanda del mercado correspondiente al trabajo -- que se espera la identificamos como Pronóstico del Mercado, y este pronóstico muestra el nivel esperado de demanda del mercado para el nivel esperado de trabajo de la mercadotecnia de la industria y el medio ambiente dados.

Un país plenamente desarrollado puede no pensar jamás en vender su producción en el extranjero, mientras que otro que no lo sea -dependa por completo, económicamente, de ello.

La conveniencia, para cualquier país de obtener utilidades en divisas, es obvia. Después de todo, un mercado extranjero está integrado por consumidores, productores, vendedores y gobiernos que compran productos y servicios, al igual que en los mercados nacionales. El riesgo más grande y que origina que muchas empresas desistan del mercado internacional, es el desconocimiento a veces total que tienen de él; por ello, empresas como CMIC que estudiará primeramente sus mercados potenciales, deben actuar de esta manera, sin temores. Hay que investigar a estos compradores y adaptar a sus necesidades los productos, los precios, la promoción y la distribución. Los mercados internacionales no parecen plantearle al vendedor nuevos problemas que no se hallan presentados al desarrollar sus operaciones mercantiles en las diferentes regiones de su propio país; si acaso, únicamente las diferencias entre naciones suelen ser más acusadas, que entre las regiones de un país.

Se tienen que conocer a fondo los factores ambientales y las -- instituciones peculiares. Todos los países del mundo difieren considerablemente en cuanto a los tipos de bienes y servicios, tanto industriales como de consumo, que están en condiciones de utilizarse. No es posible incursionar en Alaska con artículos como paletas heladas o nieves de sabores, ni tampoco en Zaire con abrigos gruesos para el frío, por ejemplo.

La preparación de un país para diversos productos y servicios, y su atractivo comercial general para las empresas extranjeras, -depende de su medio económico, político, político-legal, cultural y de negocios. Las naciones del mundo muestran una gran variedad de estructuras industriales y productos nacionales brutos, factores que influyen esencialmente en los bienes y servicios que van a necesitar y en su capacidad de compra.

Ahora bien, si hablamos de importaciones, el medio político-le-

gal, propicio para ellas y la inversión extranjera varía considerablemente de nación a nación. Los directivos de las empresas que proyectan extender sus negocios a países extranjeros deben tener presentes por lo menos los siguientes factores:

- a) Actitudes hacia las compras internacionales.
- b) Estabilidad política actual y futura.
- c) Regulaciones monetarias.
- d) Burocracia gubernamental (sistemas eficientes de apoyo por parte de los compradores)

porque no debemos olvidar que se trata de un doble juego: nosotros exportamos, pero ellos están importando nuestra producción

Quizá el aspecto más difícil del mercado internacional sea -- captar los movimientos y tendencias culturales del país al que se quiere incursionar: las empresas extranjeras tienen diversos estilos en cuanto a comprar y vender. Cada país, y hasta los diversos grupos regionales que lo integran, tienen sus tradiciones culturales, sus preferencias y prohibiciones particulares -- que CMIC debe estudiar cuidadosamente.

Nuestra Corporación Mexicana de Investigación Científica tiene que adoptar algún procedimiento ordenado para establecer las categorías de los mercados que pueden convenirle por su valor a atractivo. Para seleccionar el mercado debe utilizarse una estructura que prometa un índice estimado de rendimiento sobre la inversión realizada. Hay para ello que recorrer cinco etapas:

- a) Calcular el potencial actual del mercado.
- b) Pronóstico del potencial futuro del mercado.
- c) Pronóstico de la participación en el mercado.
- d) Pronóstico de costo y utilidades.
- e) Cálculo de la tasa de rendimiento sobre la inversión.

En cuanto CMIC llegue a la decisión de que un mercado particular extranjero representa para ella una buena oportunidad, lo -

que tiene que hacer es determinar la mejor manera para entrar en él. Puede elegir entre tres opciones principales: exportar, asociarse con firmas extranjeras, o invertir directamente en el exterior. Consideramos que la mejor es sin duda la exportación, y dada la situación en la que se encuentra CMIC, como iniciadora de actividades comerciales con el exterior. Precisamente UR-14520 es un producto de exportación.

El procedimiento más sencillo de entrar en un mercado extranjero es sin duda vender allí parte de su producción. Las instalaciones de producción de CMIC seguirán aquí en México, pero exportar le permite penetrar en los mercados con un mínimo de cambio en su línea de productos que al fin y al cabo son para la investigación científica, en la organización de la Corporación misma, y en su inversión o en su misión.

CMIC puede entrar en el campo de las exportaciones de dos maneras generales: contratando los servicios de un intermediario internacional independiente (método indirecto) o asumiendo directamente la responsabilidad de vender a los compradores o importadores extranjeros (método directo).

El método indirecto es el más común cuando se trata de una Empresa que como CMIC está iniciando sus actividades exportadoras internacionales, ya que requiere una inversión menor. CMIC no tiene que desarrollar una fuerza de ventas o una serie de contactos en el extranjero; además, supone menos riesgo. Los intermediarios mercantiles internacionales poseen experiencia y la aportan junto con sus servicios, con lo cual CMIC comete menos equivocaciones: Este es precisamente el método que ha escogido.

Keegan distingue cinco estrategias posibles relacionadas con la adaptación del producto y las comunicaciones de mercadotecnia a un mercado extranjero:

- a) Extensión directa (introducirlo en la misma forma --

- que se hace con un mercado nacional).
- b) Adaptación de la comunicación (sin modificación en el producto, pero sí en su comunicación al público).
  - c) Adaptación del producto (alterarlo para amoldarse a las condiciones o preferencias locales).
  - d) Adaptación doble (alterar tanto producto como comunicación para incrementar su aceptación).
  - e) Invento del producto (crear un producto nuevo para satisfacer una necesidad de otro país).

El invento de productos parece ser la estrategia más cara de todas, pero también son mayores los resultados beneficiosos para la empresa que triunfa; y es en este contexto, precisamente, que CMIC ha inventado UR 14520; definitivamente es la mejor estrategia para introducir su producto en el extranjero, para satisfacer la necesidad de aquél mercado al que llegue, y de obtener abundante ganancia.

Los canales de distribución son muy importantes, ya que CMIC debe adoptar un punto de vista en cuanto al problema de hacer llegar UR 14520 a los usuarios o consumidores finales. Tiene que considerar los canales de distribución como un todo integrado, desde el productor, hasta el comprador o usuario último.

La Comercialización Internacional se ocupará, pues, del planeamiento, distribución promocional, fijación de precios y suministro de bienes y servicios deseados por los consumidores intermedios y finales. La combinación de estas funciones de comercialización, aplicada en cualquier momento, es lo que se denomina Mezcla Comercial.

UR 14520 es un complejo de equipo científico para la investigación sub-acuática; por lo tanto el mercado al que ha de llegar, debe ser un mercado científico, que además pueda requerirlo.

Canadá es un país inmensamente rico en recursos naturales de tipo hidrológico (y básicamente de todos), y frecuentemente rea-

liza investigaciones submarinas tendientes al mejor aprovechamiento y conservación de dichos recursos. Demanda equipo cada vez más sofisticado para la realización de sus actividades que además se extienden por todos sus ríos que lo permiten y lagos

UR 14520 encaja perfectamente con la necesidad de la comunidad científica canadiense; y si hablamos de que necesitamos saber de antemano las condiciones de los países-destino de nuestro producto, diremos que el Canadá cumple con los requerimientos planteados, ya que es estable políticamente y muy fuerte - en lo económico, por lo que nuestra posibilidad de tener éxito es muy alta.

Pero como nación desarrollada, tendremos mucha competencia, por lo que debemos de cuidar la calidad y funcionalidad de UR-14520, y debemos conocer hábitos de esa nación, en cuanto a las compras y el consumo.

Consideramos que definitivamente es Canadá un gran mercado - potencial para UR 14520, dadas sus características geográficas su situación económica, así como la necesidad que tiene de equipo de precisión científica, como es el de nuestra CMIC.

Pero como mercado potencial que lo consideramos, es necesario en grado extremo conocerlo perfectamente, en todos aspectos: político, geográfico, económico, cultural, poblacional; - para estar en aptitud de mejorar nuestro producto y adelantarlo, en todo momento, a las necesidades, pero también, a su naturaleza específica.

## B) EL ESTADO

Canadá es el segundo país más grande del mundo; es inferior en tamaño únicamente a la Unión Soviética. Tiene una superficie de ---- 9'976,137 kms<sup>2</sup>, comprendidos 755,165 kms<sup>2</sup> de aguas interiores, de los cuales 93,000 pertenecen a la región canadiense de los Grandes-Lagos.

Canadá ocupa toda la parte septentrional del subcontinente norteamericano. Limita al norte con el Océano Glacial Ártico, al sur con los Estados Unidos, al este con el Océano Atlántico y Groenlandia, y al oeste con el Océano Pacífico y con Alaska, estado perteneciente a la Unión Americana. El límite entre estos dos Estados es el meridiano 141°. Otro límite artificial, el paralelo 79°, separa al sur, en uno 2000 kms., el Canadá de los Estados Unidos.

Canadá es una Federación de diez provincias autónomas más dos territorios federales constituida por la British North America Act reformada en 1926 y enmendada en 1949. El Jefe del Estado es la Reina de Inglaterra, representado por un Gobernador General nombrado a -- propuesta del Gobierno, que ejerce formalmente el poder ejecutivo, -- detentado de hecho por el Gobierno. Este lo componen el Primer Ministro y los miembros elegidos por él entre los representantes de la Cámara de los Comunes; el 'premier' es por lo general el jefe -- del partido que tiene la mayoría en el Parlamento.

En cada provincia el Gobernador está representado por un Vicegobernador designado por el Gobierno Federal. El gobierno provincial está presidido a su vez por un primer ministro que elige a sus propios colaboradores entre los miembros de las asambleas provinciales. Los dos territorios del Yukón y del Noroeste están administrados -- por un Comisario. La capital federal es Ottawa.

Desde 1967 se alternan en el poder dos partidos: el liberal y el conservador-progresista, pero existen otras formaciones políticas co-

Y comprendemos por demanda de mercado por un producto, como el volúmen total que compraría un grupo definido de clientes en un área geográfica definida durante un espacio de tiempo determinado, en medios y bajo programas, también definidos. Así, es de suponerse que la participación que tiene CMIC en el mercado será determinada por su esfuerzo mercadotécnico en comparación con el de los competidores; esta participación estará relacionada con el establecimiento de sus instrumentos de mercadotecnia, en función con el promedio que de ellos tenga la competencia. - Es esencial mantener tanto su participación en el mercado, como su margen de utilidades.

La penetración a un nuevo mercado, o sector de mercado debe ser cuidadosamente estudiada. Es aquí donde interviene lo que ha dado en llamarse mezcla comercial o mercadotécnica, y que es el conjunto de variables controlables que la Empresa puede usar para influir en las respuestas de los compradores. Las cuatro más importantes, en que pueden incluirse las demás, son las que el autor E. Jerome McCarthy identificó como 'cuatro P': producto, plaza, promoción y precio.

Si el mercado al que se incursiona, puede convertirse en un momento determinado en un mercado cautivo ya para CMIC, su mercado es potencial en gran medida.

La segmentación que del mercado se realice es decisiva para asegurar el éxito de nuestro producto en él. Puede segmentarse de muchas y muy variadas formas que van desde raza, sexo, religión, hábitos de consumo, costumbres, etc., hasta mercados especiales perfectamente definidos, como mercado de cosméticos, de productos de jardinería, o científico, que es el caso de CMIC, al cual orienta su producción.

Ahora bien, muchas empresas piensan siempre que sus compradores están o pueden estar en el país únicamente y nunca piensan en los mercados internacionales como mercados en potencia, donde podrían obtener muy considerables utilidades.

**DIVISION ADMINISTRATIVA  
DEL CANADA**

Provincias, *Territorios (capitales)	Superficie (km <sup>2</sup> )	Densidad (hab/km <sup>2</sup> )
Terranova (Saint John's)	404,517	1.3
Isla Prncine Eduardo (Charlottetown)	5,657	20.5
Nueva Escocia (Halifax)	55,490	14.6
Nueva Brunswick (Fredericton)	73,437	9.0
Québec (Québec)	1'540,680	3.9
Ontario (Toronto)	1'068,582	7.6
Manitoba (Winnipeg)	650,086	1.5
Saskatchewan (Regina)	651,900	1.3
Alberta (Edmonton)	661,185	2.7
Columbia Británica (Victoria)	948,596	2.5
*Yukon (Whitehorse)	536,324	0.03
*Territorios del Noroeste (Yellowknife)	3'379,683	0.01
CANADA (Ottawa)	9'976,137	2.2

mo el nuevo partido democrático. Canadá posee dos sistemas jurisdiccionales: uno federal y otro provincial.

La duración de la obligatoriedad es de ocho años en las provincias anglófonas y de siete en Québec, francófona. En la actualidad la secundaria tiende hacia la especialización profesional. Los idiomas oficiales son el Inglés y el Francés. La Iglesia Católica y las distintas confesiones protestantes cuentan con el mayor número de fieles canadienses. Los católicos representan el 45% de la población; u otros tantos son los protestantes (metodistas, anglicanos, presbiterianos, etc.). También hay numerosos ortodoxos y hebreos.

La unidad monetaria es el dólar canadiense, emitido por el Banco de Canadá (nacionalizado en 1938). El sistema de medidas es el anglosajón. Además del banco citado, en el país operan once institutos, como el Industrial Development Bank, el Royal Bank of Canada, y otras entidades financieras.

Las decisiones de política económica están por lo general vinculadas a la dependencia que existe de los Estados Unidos; la porción de inversiones estadounidenses en la economía canadiense es muy amplia, y del mismo modo es esencial el papel que el mercado de los Estados Unidos desempeña en las salidas de la producción canadiense. Objetivos de Canadá en la economía son, entre otros, la reducción de las diferencias regionales, el pleno empleo, la tutela y la defensa contra la contaminación, el crecimiento del producto bruto, el aprovechamiento de los recursos no empleados, la racionalización de la industria manufacturera, etc.

## C) EL TERRITORIO

Las tierras canadienses son muy análogas a aquellas de la URSS, tanto por el clima, como por la geología y la morfología, teniendo ambos suelos antiguos, carentes de grandes relieves, superficies modeladas por el glaciario cuaternario. Bañado por las aguas del Atlántico, del Pacífico y de los mares Árticos, Canadá se extiende hacia el sur hasta las latitudes templadas. Los límites marítimos son muy recortados, estando las costas salomadas -- por islas de todas dimensiones e interrumpidas por penínsulas y promontorios.

A pesar de su extensión, la estructura del territorio canadiense es bastante sencilla; en su espacio se pueden distinguir esencialmente cinco grandes unidades morfológicas, fundamentos de una primera división regional: al oeste la región de las cordilleras; en el este la atlántica; en la parte central la del Escudo Canadiense; hacia el suroeste la región de las llanuras y, al norte, los grandes archipiélagos árticos.

Las Montañas Rocosas Canadienses (Canadian Rocky Mountains) se elevan desde las llanuras como una gran barrera de cimas inaccesibles, cubiertas de hielos y nieve, y cuya altura oscila entre los 3,000 y 4,000 mts. Se inician en el nudo orográfico e hidrográfico entre los manantiales meridionales del Yukón y el abanico de ríos que forman el Liard, afluente del Mackenzie.

Al oeste de las Rocosas se extiende, después de una serie de cadenas menores de morfología típicamente alpina, una meseta muy accidentada, recorrida por numerosos ríos; entre ésta y el Pacífico se alzan todavía dos cadenas casi paralelas; la principal es la cadena costera (Coast Mountains) que presenta una serie de fiordos.

Por Canadá atlántico se entiende la región comprendida entre el

estuario del San Lorenzo y el Océano Atlántico. Esta región forma parte del sistema apalachense.

El borde que domina el tramo terminal del San Lorenzo es el más alto (1,200 mts.); en cambio el litoral atlántico está formado por relieves modestos que recorren Nueva Escocia y la isla de Cabo Bre<sup>t</sup>ón. En el medio se halla una zona casi llana constituida por una depresión parcialmente invadida por el mar (Bahía de Fundy, donde se registran las mareas más altas del planeta).

La isla de Terranova está formada, en la parte oriental, por una meseta ondulada de rocas antiguas, y por una cadena montañosa occidental (Long Range), de origen apalachense. Sus valles sumergidos forman bahías y fiordos. Una morfología de tipo apalachense caracteriza a las demás islas que miran al estuario del San Lorenzo.

El Escudo Canadiense constituye el elemento neolítico más antiguo del Canadá y de la misma América del Norte, y ha tomado su actual estructura del Precámbrico. Con una extensión de varios millones de kilómetros cuadrados, está formado por rocas cristalinas y sedimentarias; y después de una erosión entre el Mesozoico y el Cenozoico, el Escudo ha asumido el aspecto de una penillanura tónica como es altitudes modestas y ondulaciones leves.

La penillanura está deprimida en el centro (Bahía de Hudson) y se eleva en los bordes, donde se alza sobre todo al este (Labrador y Groenlandia). La gran península del Labrador, fría y en su mayor parte deshabitada, presenta hacia el Atlántico un litoral bastante recortado, pero alto e inhóspito. Más continuas, bajas y llanas, son las orillas de la Bahía de Hudson. Las costas sobre el Mar de Beaufort son bastante regulares y no faltan ensenadas (Bahías de Mackenzie, de Franklin, de Darnley) y prominencias (Cabos Bathurst y Parry).

El paisaje actual está caracterizado por los 'drumlins' (depósitos morrénicos), por innumerables lagos y por fiordos en los bordes oceánicos.

Entre las Montañas Rocosas al oeste y el Escudo laurentino al No-  
reste se extienden las llamadas Grandes Llanuras. Las rocas de es-  
ta región pertenecen al Mesozoico y son por lo general de tipo cal-  
cáreo y arcilloso; son notables los vastos mantos de loess, debido  
a la sedimentación eólica postglacial.

Pasando del este hacia el oeste casi constantemente la región se  
eleva de los 230 mts. de altitud de Winnipeg a los 1,000 y más de -  
Calgary, donde se desciende hacia el noreste. La región de las lla-  
nuras viene a coincidir con la de las praderas.

Entre el continente y Groenlandia se extiende el conjunto de is-  
las, penínsulas y estrechas ensenadas conocido como el archipiéla-  
go ártico canadiense. Con una superficie de 1'350,000 kms<sup>2</sup>., forma  
un mundo insular de tierras heladas inutilizables, de las que sólo  
se conocen los contornos. Las islas, separadas entre sí por angos-  
tos brazos de mar recubiertos por el 'pack', se agrupan en diver-  
sos archipiélagos.

Frente a la costa ártica canadiense, con ensenadas y prominencias, se encuentran algunas de las islas mayores: Banks, Vancouver (una de las más grandes y articuladas), Príncipe de Gales, Somerset, y, por último, la mayor de todas, la de Baffin, que cierra al norte la Bahía de Hudson y está separada de Groenlandia por la Bahía de Baffin y el estrecho de Davis. En un segundo frente, más allá de los profundos canales (sounds) de Melville y de Lancaster y del estrecho de McClure, se hallan los archipiélagos de Parry, donde está el polo magnético septentrional, y de las Sverdrun, la isla Devon y la de Ellesmere.

Dada la enorme extensión del territorio y los diferentes caracteres regionales, las condiciones climáticas de Canadá son muy variadas. El clima subpolar afecta a toda la región norte del paralelo 60°y, más al sur, la mitad septentrional de la península del Labrador, sometida, a pesar de la baja latitud a la influencia negativa de la gran corriente fría de la que toma su nombre. En esta área se registran temperaturas medias anuales por debajo de 0°C e inferiores a 10°C en julio. El suelo está cubierto de nieve gran parte

del año.

Sigue un área sujeta a un clima frío continental (o subártico): comprende la mitad septentrional de Terranova, la parte meridional de Labrador hasta la desembocadura del San Lorenzo, las llanuras al sudoeste de la Bahía de Hudson hasta el lago Winnipeg y la cuenca del Mackenzie. Se caracteriza por un invierno largo y crudo y por un verano bastante cálido; las lluvias son importantes - en las costas atlánticas, y disminuyen hacia el interior.

Un clima templado continental predomina en las regiones de los relieves apalachienses y de las llanuras meridionales. Los inviernos son rípidos, los veranos muy cálidos y las oscilaciones anuales bastante elevadas (27°C en el golfo de San Lorenzo, 38°C - en Winnipeg). Existe una diversidad de precipitaciones.

El litoral del Pacífico, afectado por una corriente cálida, la Kuro-Shivo, y afectada por los húmedos vientos marinos, goza de un clima oceánico. La temperatura es notablemente uniforme, con oscilaciones anuales en torno a los 12°C; también la oscilación diaria es modesta. Hay humedad relativa y las lluvias presentan un máximo durante la estación fría y son más abundantes hacia las regiones del norte.

La zona montañosa occidental, dada la variedad del relieve y de la exposición, tiene climas muy distintos según zonas, pero en general es clasificable como de tipo alpino, con grandes saltos y condiciones particulares en especial sobre las Rocosas. Es muy húmedo en la vertiente expuesta a los vientos que soplan del Pacífico y muy seca en la contraria. La pluviosidad es abundante: oscila entre los 250 y 450 mm. anuales.

A grandes rasgos se pueden distinguir cuatro divisiones principales de regiones bioclimáticas: Canadá de base o Canadá útil, -- Centro Norte, Gran Norte y Extremo Norte, correspondiente este último a las islas árticas.

En el Gran Norte se encuentra el dominio de la tundra (Escudo -

Canadiense al norte de la latitud 60° y mitad septentrional de Labrador). Se trata de tierras cubiertas de nieve en casi todo el año, por ello sólo crecen musgos, líquenes y arbustos enanos. Como en Eurasia, hay animales de gran tamaño: oso blanco, focas y aves migratorias; buey almizclero, renos, lobos liebres y zorros nolas.

Al sur de la tundra, en la región de clima frío continental correspondiente al Centro-Norte, existe una gran franja cubierta por bosques casi por entreo de coníferas (pinos, abetos), y con algunas latifolias (abedules y álamos) en los lugares más resguardados. El bosque de coníferas tiene una fauna muy variada: ciervo canadiense o 'wapiti', alce americano y reno caribú, algunas cabras y ovejas, topos almizcleros, castores, ardillas y mofetas; marta, visón, armiño, lince, lobo y oso grises, zorra roja y nutria; pante-ra boreal y berrendo; zorro plateado.

Al suroeste del bosque, limitando con la región de las grandes llanuras, la escasez de lluvia origina un manto vegetal herbáceo (pradera), constituyendo una parte importante del Canadá de Base. El manto originario de la pradera ha sido sustituido en gran medida por los cultivos, en especial los cereales, favorecidos por los suelos negros, similares al fértil 'chernoziom' soviético. La fauna de las llanuras se distingue sobre todo por la abundancia de los animales excavadores, y los bisontes, extremadamente protegidos por las autoridades. La franja occidental presenta una gran variedad de vegetación, desde el manto forestal (pinos, cedros) de las Rocosas, hasta incluso vegetación desértica en las altiplanicies interiores.

Los ríos de la vertiente occidental son en general cortos, mientras que los que nacen en la vertiente oriental son de gran longitud. Estos son tributarios del Atlántico, pero no todos desembocan directamente en el océano abierto -salvo el San Lorenzo- sino en el Mar Glacial Artico y en particular en la Bahía de Hudson.

Los ríos hudsonianos más importantes son los occidentales, sobre todo el Churchill y el Nelson. Citamos también el Saskatchewan, que

se introduce en el Lago Winnipeg, donde ya sale con el nombre de Nelson, por medio del río Winnipeg comunica con el Lago Superior y desde aquí con el río San Lorenzo. El río Mackenzie, cuando no está helado, es navegable sin interrupción en 1,500 kms. Los tres mayores lagos del Canadá septentrional son el Athabaska (1,080 -- kms<sup>2</sup>), el Gran Lago de los Esclavos (28,440 kms<sup>2</sup>), y el Gran Lago de los Osos (31,790 kms<sup>2</sup>). Al occidente sobresale el Yukón. Su afluente más importante es el Klondike.

Al contrario de los anteriores, los ríos que vierten al Pacífico tienen régimen irregular; los mayores son el Fraser y el Columbia, interrumpidos por rápidos o cascadas.

Sin embargo, el principal río canadiense es el San Lorenzo. Su cuenca se desarrolla en sentido Oeste-Este y consta de dos partes: la primera comprende los cinco lagos laurentinos; la segunda es el valle mismo del río, tomando su nombre desde el Lago Ontario hasta su desembocadura en el golfo de San Lorenzo (Océano Atlántico). En su conjunto tiene una cuenca de 1'550,000 kms<sup>2</sup> -- (250,000 cubiertos por los Grandes Lagos) y una longitud de --- 3,060 kms (1,350 desde la salida del Ontario hasta el mar). Los Grandes Lagos, extendidos entre Canadá y los Estados Unidos, son el Superior, el Huron, el Erie, el Michigan y el Ontario.

## D) LA POBLACION

Las poblaciones del Canadá anteriores a la colonización europea fueron la esquimal y la amerindia. Antropológicamente estos pueblos son entre mongoloideos y europeoides.

Después de la colonización y del largo período de luchas entre ingleses y franceses por el dominio territorial canadiense comenzó el desarrollo demográfico y económico del 'dominion' (instituido en 1867). En general, mientras el elemento francés iba aumentando por la elevada natalidad y no por el aporte de nuevas llegadas de Francia, siempre modesto, el elemento inglés creció mucho más por la nutrida inmigración de Europa y de las colonias que se establecían en los Estados Unidos.

En el extremo occidental del Canadá, el poblamiento de la Columbia Británica se debió en principio a los asentamientos creados por la compañía de la Bahía de Hudson.

Así, constituido como país esencialmente inmigratorio, Canadá ofrece un notable interés en lo concerniente a la estructura étnica de su población. En el censo efectuado en 1971, sobre un total de 21.6 millones de habitantes, más de 9.5 millones eran de origen anglosajón y más de 6 millones de origen francés; a estas dos comunidades, que constituyen los elementos dominantes en el territorio de Canadá, hay que añadir asimismo la numerosa comunidad de alemanes, que ascendían a 1.3 millones, los ucranianos a 580,000, los holandeses, polacos, hebreos e italianos a 730,000; además, hay unas pequeñas minorías que se componen de escandinavos, chinos, japoneses, etc. La tendencia continúa en la década de 1980.

El elemento anglosajón representa en Canadá un poco menos de la mitad del censo total de la población; esta considerable aportación humana de índole anglosajona se revitaliza continuamente-

con nuevas aportaciones de inmigrados y ejerce una influencia decisiva tanto en la estructura étnica del país como en la vida nacional, predominando en las grandes ciudades, con excepción de -- Québec, donde prevalece el elemento francés. La población inglesa se ve además notablemente reforzada por el hecho de que más de un tercio de los francocanadienses hablan también el idioma inglés, mientras que solamente un bajo porcentaje de individuos anglocanadienses conocen el idioma francés.

De las minorías europeas, los alemanes se dedican a las actividades del campo y habitan sobre todo en las praderas y en Ontario. Los ucranianos, agricultores, se hallan establecidos en la zona intermedia entre el bosque y la pradera, donde los calveros alternan con los bosques, como en sus regiones de origen.

Al observar la pirámide de edades canadiense, se advierte un -- proceso de transición de las características evidentemente juveniles de 1881 a un grado de madurez que se va acentuando cada vez -- más.

En general, donde los lugares de asentamiento fueron escogidos en función de circunstancias militares (fuertes), religiosas (misiones) o comerciales, se desarrollaron grandes centros rurales -- (después ciudades); el poblamiento de las praderas ha tenido un -- carácter eminentemente agrícola-comercial, y aparece determinado por el trazado de las líneas ferroviarias, a lo largo de las cuales se extienden fajas habitadas, mientras que a cierta distancia la colonización se hace más rara.

En sentido también general, tanto los canadienses de origen inglés como los de origen francés poseen sobre todo los que habitan en las ciudades, un nivel cultural y tecnológico avanzado, permitiendo así el desarrollo de investigaciones constantes, en todos los ramos de la ciencia, permitiendo y conllevando al gran desarrollo del país.

## E) LAS CIUDADES

### Ottawa

En 1858 la Reina Victoria de Inglaterra la escogió para capital de las provincias unidas del Alto y Bajo Canadá. Está situada en la orilla del río homónimo, frente a la ciudad de Hull, en la provincia de Québec, a la que se une mediante tres puentes sobre el Ottawa.

Activo nudo de comunicaciones ferroviarias, de carreteras y fluviales, dotada con un aeropuerto internacional (Uplands), Ottawa ha incrementado la actividad secundaria de la economía, que cuenta con industrias alimentarias, textiles del papel, químicas, de la madera y gráfico-editoriales.

### Montréal

Antigua población india iroquesa, en 1760 pasó a depender de -- Gran Bretaña, y después de la unificación del país fue su capital (1844-1849). Se alza sobre la isla fluvial homónima (520 kms<sup>2</sup>), entre el San Lorenzo y el Rivière des Prairies, junto al Mont Royal (235 mts). El gran desarrollo de la ciudad, ligado al industrial y de las comunicaciones, comenzó en el siglo XIX. Hoy, la ciudad tiene un aspecto urbano muy moderno, al que han contribuido las obras de la Exposición Internacional de 1967.

Hoy también, la ciudad es el mayor centro intelectual y cultural del país: alberga a cinco universidades, entre ellas la McGill (1821) de lengua inglesa y la Montréal (1878) de lengua francesa, institutos superiores, museos, bibliotecas, academias, teatros y un jardín botánico. Es además, importante centro financiero, bancario y comercial (cereales, pieles), con industrias alimentarias textiles, metalmeccánicas (aeromóviles, material ferroviario), e -

lectrónicas, etc. Su puerto, a pesar de permanecer bloqueado por los hielos desde diciembre hasta abril, es el primero del mundo en la exportación de trigo; sus instalaciones lo hacen accesible también a los trasatlánticos.

### Toronto

Antigua aldea india, se convirtió en el siglo XVIII en un rico mercado de pieles. En 1834, con unos 9,000 habitantes, asumió los derechos de una ciudad y recibió el nombre actual. Situada en la orilla septentrional del Lago Ontario, en la desembocadura del Humber, posee un amplio puerto natural. El desarrollo económico y demográfico de la ciudad se inició en 1871. La actividad cultural se desenvuelve en torno a dos universidades, la de Toronto (1827) y la de York (1959), a un politécnico, varios institutos de investigación, museos, bibliotecas y academias. También existe un jardín botánico.

Toronto es un centro financiero, industrial y comercial, sede de la Bolsa canadiense más activa, de numerosos institutos de crédito y aseguradores, así como de las mayores sociedades industriales del país. Su función comercial es ventajosa por su fácil comunicación con la vecina área industrial de Estados Unidos del noreste y por supuesto en la Saint Lawrence Seaway, de la cual es una de las principales estaciones. El puerto de la ciudad tiene un movimiento anual de más de cinco millones de toneladas de mercancías. La industria, favorecida por las centrales eléctricas sobre el Niágara, se dedica a los sectores mecánico, automovilístico, alimentario, gráfico-editorial, petroquímico y del vestuario. Está servida por el ferrocarril y el aeropuerto de Malton.

### Vancouver

Fue fundada en 1886 en la costa del Pacífico, habiendo sido explorada más de un siglo antes por los españoles. Se levantó junto a la desembocadura del Fraser, sobre una explanada que domina el -

borde meridional de un fiord (Burrard Inlet), brazo de mar del estrecho de Georgia, que se adentra más de 25 kms. en el continente y la separa de la isla homónima. Después de su creación y gracias a las actividades portuarias creció hasta superar los 100,000 habitantes en 1911 y los 200,000 en 1928. Actualmente, con los numerosos suburbios, que forman la Gran Vancouver, supera el millón de personas. El núcleo urbano propiamente dicho, de los altos rasca-cielos, se desarrolla sobre todo en el sector occidental, mientras que el centro de negocios se localiza en el pequeño saliente que sobresale al norte y en cuyo extremo se extiende el parque Stanley

La ciudad cuenta con la Universidad de Columbia Británica (1908) museos (Bellas Artes, histórico, etc.) y bibliotecas; anualmente se celebra un festival internacional de arte.

Su posición en la salida de una inmensa área agrícola y forestal y en la cabecera de importantes ferrocarriles y autopistas transcontinentales, además de la actividad portuaria, ha favorecido a la industria en los más variados sectores (alimentario, siderúrgico, maderero, químico, etc.). La ciudad, sin embargo, es sobre todo un puerto, el principal del país, con un volumen anual de tráfico superior a los 45'000,000 de toneladas de mercancías. Sobre Sea Island se asienta su aeropuerto, intercontinental. En esta ciudad tiene mucha importancia el turismo.

Y es esta ciudad, precisamente, nuestro foco de atención en la realización de este trabajo....

## Winnipeg

Cuando la provincia de Manitoba pasó al gobierno canadiense ---- (1870), Winnipeg era aún una sencilla aldea con unas cuarenta casas de madera y 241 habitantes, de origen escocés la mayoría. Está situada en la confluencia del Assiniboine con el Red River. Enlace entre las grandes líneas del ferrocarril transcanadiense, la ciudad se ha convertido en un floreciente centro cerealícola y zootécnico.

## Québec

Antigua aldea algonquina, albergó un primer asentamiento francés en 1608 por obra de Samuel de Champlain que dio a la colonia el -- nombre actual. En 1663 fue escogida para capital de Nueva Francia. Se alza sobre la orilla izquierda del San Lorenzo, al comienzo de su estuario. El desarrollo demográfico de la ciudad ha sido muy -- lento. A los pies del promontorio de Diamond aparece la ciudad nue -- va, o ciudad baja, con los barrios de los negocios y los más popu -- losos. La ciudad cuenta, además, con la Universidad Laval (1852), -- numerosos museos, bibliotecas, un observatorio astronómico y salas de concierto.

Al lado de la más antigua actividad comercial se ha desarrollado la Industria (mecánica, alimentaria, del papel, tabaquera, cons -- trucción, etc.). Su puerto exporta cereales, papael, cinc y amian -- to, e importa aceites combustibles. Posee, por otra parte, servi -- cios de carreteras, ferrocarriles y aéreos (aeropuerto internacio -- nal de Ancienne Lorette).

## Calgary

Fundada en 1875, destacó primero por sus actividades relaciona -- das con la agricultura; en época reciente esta ciudad ha experimen -- tado un gran desarrollo industrial, gracias a la proximidad de ya -- cimientos petrolíferos y de carbón. Son importantes las industrias petroquímicas, mecánicas, del caucho, textiles y alimentarias. Es un frecuentado centro turfstico.

## F) LA CULTURA

Antes del descubrimiento y de la colonización europea, los territorios que forman actualmente Canadá eran un conjunto de regiones sin relación entre ellas, con una escasa población indígena, los esquimales en las costas septentrionales y en algunas islas del Océano Glacial Artico, y los amerindios o indios (como los denominaron los europeos). Así, la historia del Canadá no comienza sino -- hasta la llegada de los europeos.

Hacia el año 1,000 d.C. una expedición de normandos alcanza algunos puntos del litoral canadiense. En 1497 John Cabot llega a la isla de Cabo Bretón. Entre 1534-1536, en dos viajes Jacques Cartier explora Terranova, la Isla del Príncipe Eduardo y Nueva Brunswick, y remonta el curso del San Lorenzo hasta el lugar donde actualmente se asienta la ciudad de Montréal.

En 1604 Samuel Champlain funda una colonia en Acadia (actual Nueva Escocia), primer establecimiento francés en Canadá. En 1608 Samuel Champlain funda Québec. En 1627 Richelieu crea la Compañía de la Nueva Francia, que se compromete a colonizar el país. En 1663 la Nueva Francia pasa a depender directamente de la administración real francesa y se convierte en colonia de la Corona. En 1670 la fundación en Londres de la Compañía de la Bahía de Hudson señala el comienzo de la penetración inglesa en Canadá. En 1713, por el Tratado de Utrecht los franceses son expulsados de Acadia (Nueva Escocia).

De 1756 a 1763 sucede la Guerra de los Siete Años: las hostilidades se extienden a las posesiones americanas; intensa guerrilla entre franceses e ingleses en el territorio de Canadá; en 1763, por la Paz de París, la Nueva Francia es cedida a Inglaterra.

En 1774 el Parlamento inglés aprueba la primera Ley para la nueva colonia, el Acta de Québec, que garantiza a los francocanadien-

ses el ejercicio del culto católico, reconoce asimismo la lengua francesa y restablece el código civil francés. En 1791 el Constitutional Act divide la colonia en dos provincias: Alto Canadá, de dominio inglés, y Bajo Canadá, francés.

De 1812 a 1814 sucede la guerra anglo-estadounidense y en 1837 - las rebeliones de L.J. Papineau y W.L. Mackenzie. En 1840 Gran Bretaña reunifica las dos provincias del Alto y Bajo Canadá, bajo la 'Reunion Act'. En 1854 sobreviene la abolición de los derechos feudales, y en 1867 el 'British North America Act' sanciona la creación del dominio de Canadá.

En 1868 sobreviene una victoria electoral de los conservadores - que forman un gobierno presidido por J.A. Macdonald. En 1869 la Federación de Canadá compra los territorios pertenecientes a la Compañía de la Bahía de Hudson; esto motiva la primera sublevación de los católicos franceses y mestizos, dirigidos por Louis Riel, con el propósito de impedir el ingreso de Manitoba en la Federación.

En 1873 cae el Primer Ministro J.A. Macdonald a consecuencia de un escándalo relacionado con el ferrocarril transcontinental. Le sucede en el cargo un gabinete liberal presidido por A. Mackenzie. En 1878 las elecciones dan el poder a los conservadores, que se muestran partidarios de una política proteccionista. Macdonald asume de nuevo la presidencia del Gobierno.

En 1885 se subleva Louis Riel en Saskatchewan, donde se habían refugiado los mestizos procedentes de Manitoba; Riel es capturado, condenado a muerte y finalmente ejecutado. Se concluye en esta fecha el ferrocarril transcanadiense. De 1896 a 1911 los liberales - gobiernan el país, con el francocanadiense Wilfrid Laurier como Primer Ministro. En 1911 nuevamente obtienen el poder los conservadores, bajo la dirección de Robert Borden. En 1914 Canadá entra en guerra contra Alemania al lado de Gran Bretaña. En 1917, Borden, - primer ministro canadiense, forma parte del gabinete imperial de guerra. En 1919 Canadá participa en la Conferencia de Versalles.

En 1921 los liberales ganan las elecciones y W.L. Mackenzie King

se hace cargo del Gobierno. En 1926 Canadá obtiene por fin plena autonomía en el marco de los lazos, libremente aceptados, de la Commonwealth. En 1931 el estatuto de Westminster sanciona la independencia plena de Canadá y la soberanía del Parlamento canadiense. De 1939 a 1945 Canadá interviene en la Segunda Guerra Mundial al lado de los Aliados.

En 1957 los conservadores vuelven al Poder, después de más de 20 años en la oposición. En 1963 los conservadores son derrotados por los liberales, cuyo líder L.B. Pearson asume el cargo entonces de Primer Ministro. En 1968 Pierre Elliot Trudeau sucede a Pearson como Primer Ministro, y en 1970 el movimiento separatista de Québec desemboca en graves actos de terrorismo. En 1974 es elegido Trudeau. En la década de los 80<sup>15</sup> Canadá participa activamente en la situación mundial, al lado de las otras seis primeras potencias mundiales, con Brian Mulroney como Primer Ministro actual.

Paralelamente a los sucesos históricos, las manifestaciones artístico-culturales en Canadá evolucionan constantemente, encontrando ricas expresiones en el campo de la literatura, el teatro, la pintura, la escultura, la arquitectura y el cine, manteniéndose así, y principalmente en el campo de la investigación científica, completamente a la vanguardia con el resto del mundo; siendo cabeza del mismo en muchas ramas de la ciencia.

se hace cargo del Gobierno. En 1926 Canadá obtiene por fin plena autonomía en el marco de los lazos, libremente aceptados, de la Commonwealth. En 1931 el estatuto de Westminster sanciona la independencia plena de Canadá y la soberanía del Parlamento canadiense. De 1939 a 1945 Canadá interviene en la Segunda Guerra Mundial al lado de los Aliados.

En 1957 los conservadores vuelven al Poder, después de más de 20 años en la oposición. En 1963 los conservadores son derrotados por los liberales, cuyo líder L.B. Pearson asume el cargo entonces de Primer Ministro. En 1968 Pierre Elliot Trudeau sucede a Pearson como Primer Ministro, y en 1970 el movimiento separatista de Québec desemboca en graves actos de terrorismo. En 1974 es reelegido Trudeau. En la década de los 80<sup>5</sup> Canadá participa activamente en la situación mundial, al lado de las otras seis primeras potencias mundiales, con Brian Mulroney como Primer Ministro actual.

Paralelamente a los sucesos históricos, las manifestaciones artístico-culturales en Canadá evolucionan constantemente, encontrando ricas expresiones en el campo de la literatura, el teatro, la pintura, la escultura, la arquitectura y el cine, manteniéndose así, y principalmente en el campo de la investigación científica, completamente a la vanguardia con el resto del mundo; siendo cabeza del mismo en muchas ramas de la ciencia.

## G) LA ECONOMIA

Canadá ha alcanzado la autosuficiencia en buena parte de los productos manufacturados y de los bienes de consumo. Los Estados Unidos controlan, sobre el 65% de las mayores sociedades canadienses, con capital extranjero, el 80%. Uno de los problemas que ocupan a las autoridades canadienses es el de lograr el pleno empleo; lo cual se agrava por las sensibles diferencias de rentas en las diversas regiones. La más próspera es la fronteriza con los Estados Unidos, la llamada Canadá de base. Pero incluso en el interior de esta franja existen diferencias distributivas. La política federal a medio y largo plazo tiende a evitar una excesiva concentración de las actividades en las provincias centrooccidentales en perjuicio del resto del país.

Canadá tiene una economía bastante diversificada, con una industria y un sector terciario en expansión, pero la agricultura es todavía una actividad económica fundamental. La política agrícola canadiense está influida sobre todo por el factor climático, originando las fluctuaciones de cosechas y por los factores de mercado condicionados a la oferta y la demanda en América del Norte (respecto a los productos de la ganadería, fruta y verdura) y al mercado internacional (cereales).

Las ventas al extranjero suponen del 30 al 45% de los ingresos de los agricultores. La legislación y las estructuras comerciales se orientan hacia la producción y exportación de los cereales, aunque se van intensificando los esfuerzos dirigidos a la diversificación de los cultivos. Los cereales cubren más de 18 millones de hectáreas, predominando el trigo. El consumo interior absorbe sólo un tercio del producto y por consiguiente Canadá, con los Estados Unidos, es el mayor exportador de trigo en el mundo. La avena y cebada le siguen en importancia. En invierno se importa de Estados Unidos, pero el resto del año Canadá se vuelve exportador.

La ganadería es una actividad muy importante; Canadá posee un patrimonio zootécnico (bovinos, suinos, ovinos) del que abastece al consumo interior y, además, exporta en gran cantidad. Asimismo también mundialmente conocida es la abundancia, en los bosques canadienses, de animales de pieles apreciadas.

El patrimonio forestal es una de las mayores riquezas del Canadá. De los 443 millones de hectáreas de bosque (un 80% es de propiedad pública) sólo el 60% es accesible y todavía menos el área efectivamente explotada. Las especies más difundidas (70%) son las de madera dulce: abetos, pinos, douglas, cedros, álamos; en menor medida las de madera dura: fresnos, abedules, arces, además de robles y olmos en las regiones meridionales. El producto es relevante por el volumen, el valor global y la importancia de la mano de obra empleada en la tala y en la elaboración industrial. Canadá es el primer productor de papel prensa y se encuentra entre los primeros del mundo en cuanto a la fabricación de celulosa y pasta de madera.

La pesca es otra importante actividad toda vez que Canadá cuenta con mares ricos en peces: el litoral del Pacífico y aún más el atlántico, pero sobre todo los famosos bancos de Terranova y de Nueva Escocia. El encuentro de las aguas boreales frías de la corriente del Labrador y las meridionales más cálidas de la Corriente del Golfo, explican la abundancia de plancton y de ictiofauna en los bancos que hay entre el Cabo Cod y el gran Banco de Terranova, donde se encuentran bacalao, arenques y langostas. En la costa del Pacífico, en las desembocaduras fluviales, hay establecimientos conserveros (canneries) para el salmón, los arenques y el bacalao. Truchas, esturiones y lucios constituyen los principales productos de las aguas interiores. Por el valor de la producción sobrepasa Columbia Británica, y por cantidad de pescado Nueva Escocia, Terranova, Nueva Brunswick y Québec. La pesca tiene también una notable importancia comercial: en efecto unos 2/3 de la producción ictiológica son exportados, sobre todo hacia Estados Unidos.

Los recursos del subsuelo son inmensos. Los minerales metálicos son el 54% del total extraído, pero es mucho más rico en fuentes energéticas: carbón, petróleo, gas natural, energía hidroeléctrica, uranio. Canadá es autosuficiente en petróleo, pero importa -- carbón estadounidense al través de los Grandes Lagos.

En la actualidad la producción de petróleo roza los 65 millones de toneladas; los principales yacimientos se localizan en Alberta Columbia Británica, Saskatchewan, Manitoba, etc. En Alberta, principalmente, se da también gas natural. Canadá está entre los primeros productores de uranio. Muy desarrollado se encuentra el sector de la energía nuclear.

El potencial hidroeléctrico es ingente; la gran cantidad de energía producida a precio bajo explica el desarrollo de la industria maderera y papelería, del tratamiento de metales no ferrosos, de la electroquímica y de la misma electrificación rural. La riqueza canadiense en minerales metálicos es enorme; ocupa el primer lugar mundial en la producción de níquel, cinc, platino, radio, y se coloca entre los primeros en otros minerales. La producción de hierro va en aumento después del descubrimiento de riquísimos yacimientos. Canadá obtiene las 4/5 partes de los recursos mundiales de níquel, y es el tercer productor mundial de cobre. La casi totalidad de la producción de plomo procede de Columbia Británica; el cinc proviene de minas de Ontario y el hierro se extrae de yacimientos de esta provincia, de varios lugares de Labrador, y de la isla Michipicoten (lago Superior). En general el hierro es de alta calidad y suficiente para las necesidades propias pero también se exporta en grandes cantidades a los Estados Unidos.

Es importante la producción de aleaciones de metales, especialmente de antimonio y molibdeno y después de cobalto, titanio, -- fluorita, pirita de hierro, tungsteno, bismuto, columbita. En -- cuanto al azufre y el amianto, Canadá está en los vértices de la producción mundial.

El sector industrial más importante es el manufacturero, que --

comprende muy diversas ramas, predominando la química pesada, la siderurgia y la metalurgia, la industria lácteo-quesera y la mecánica. La industria metalúrgica dispone de los ricos yacimientos de metales no ferrosos y de la potente energía eléctrica.

Canadá ocupa el cuarto lugar en producción de aluminio en el mundo, y lo exporta por su calidad y las recientes demandas de la industria aeronáutica. La siderurgia cuenta con los yacimientos de carbón y de hierro, y ha progresado hasta liberarse de la tradicional dependencia estadounidense.

Canadá cuenta con astilleros especializados, localizados en la costa atlántica (nueva Escocia), en el San Lorenzo, en los Grandes Lagos y en las costas meridionales de la Columbia Británica.

La industria aeronáutica tiene como centros principales a Montreal, Toronto, Milton, Hamilton, etc., mientras que algunas grandes instalaciones para la construcción de ferrocarriles se localizan en Montreal, Rivière-du-Loup, Winnipeg, Calgary. La industria-automovilística canadiense se halla en octavo lugar mundial por número de vehículos fabricados.

Por el valor de la producción, es muy importante la industria textil. La industria química está muy desarrollada en el refinado del petróleo, en la producción de caucho sintético, de fertilizantes y de productos básicos. Otras actividades industriales se realizan en los campos farmacéuticos (sueros, vacunas, especialidades medicinales), agrícola, forestal (pasta de madera, celulosa, papel) alimentario (mantequilla, queso y conservas de carne, verduras, etc.), del cemento, etc.

En un país tan extenso y escasamente poblado como Canadá el problema de las comunicaciones adquiere una importancia especial. El ferrocarril acapara el 85% del tráfico nacional. En la actualidad los ferrocarriles, reducida su importancia en las áreas más desarrolladas, se están abriendo paso hacia las tierras situadas al norte. La red de carreteras es sumamente extensa, y muy abundante en las regiones fronterizas con Estados Unidos. Sin embargo, desde

esta zona, hacia el norte, las carreteras van disminuyendo en número hasta desaparecer en amplias extensiones.

La vía acuática Montréal-Hipigon (Port Arthur) a lo largo del -- San Lorenzo y los Grandes Lagos constituye el eje principal que canaliza el enorme tráfico con Estados Unidos. En conjunto tres canales artificiales (Welland, canales del San Lorenzo, Sault Sainte-Marie) permiten enlazar Hipigon -cabecera de los ferrocarriles interiores sobre el Lago Superior, donde convergen los productos agrícolas de las praderas- con el Atlántico.

Los principales puertos son los de Montréal y Vancouver; Vancouver y Prince Rupert en el Pacífico se dedican al comercio con Asia Oriental, Hamilton y Toronto, en los Grandes Lagos, son importantes por el tráfico de materias primas; Sept-Îles y Port Cartier -- son puertos mineros de exportación y Hipigon (Port Arthur) y Thunder Bay (Fort William), sobre la orilla occidental del Lago Superior, dan salida al trigo procedente de las praderas.

En país tan extenso los transportes aéreos son útiles y hasta indispensables. Canadá ocupa el segundo lugar, después de Estados Unidos por la longitud de la red interior de líneas regulares; los enlaces con países extranjeros son óptimos, en especial con los -- del norte de Europa, al través de la célebre ruta polar. Las dos compañías internacionales más importantes son la Air Canada y la Canadian Pacific Airlines. El aeropuerto más activo es el de Dorval, en Montréal.

El desarrollo comercial es básico en toda la política canadiense. El Comercio Exterior ha sufrido diversas transformaciones de acuerdo con la evolución estructural de la economía canadiense. A las mercancías de exportación del siglo XIX (pesca y caza al principio y luego productos de la madera, cereales y minerales) se han añadido en años recientes los bienes de la industria manufacturera entre los que destaca el material automovilístico cuya exportación -- ha sido facilitada por un acuerdo con los Estados Unidos, quien -- fuera por largo tiempo el mejor cliente del Canadá, pero poco a poco la búsqueda de mejores y nuevos mercados en Europa y Asia están

dando ya buenos frutos, así como en el comercio de equipos médicos y de investigación científica, para los cuales existen grandes volúmenes de importación, conforme al desarrollo de estas actividades.

El turismo constituye una fuente de ingresos apreciable. Las --- principales metas turísticas son los Parques Nacionales. La afluencia turística es sobre todo estadounidense; pero no faltan visitas europeas y del resto del mundo gracias a los numerosos enlaces aéreos.

## H) EL MERCADO DE UR 14520

Una vez que conocemos de manera total y exhaustiva el mercado canadiense, así como costumbres y hábitos de consumo (consideremos -- que muchos canadienses, tanto de origen inglés como francés han -- conservado costumbres y comportamientos incluso profesionalmente, -- de sus países de origen), estamos en aptitud de identificar el mercado (o segmento de éste, si lo tomamos de forma general) que tendrá UR 14520.

Canadá es un gran arca abierta para nuestro producto: las características físicas de los inmensos lagos, mares, ríos y océanos -- que se extienden hasta el mismo Polo Norte, determinan un rico campo para la investigación científica de recursos subacuáticos.

UR 14520 puede, en potencia, incursionar en el mercado que es especialmente para él: la Comunidad Científica canadiense.

Ahora dependerá de la habilidad en su comercialización, empleando el medio óptimo, para que leque a sus manos.

III

EXPO VANCOUVER '86:

LA OPCION OPTIMA

## A) EL MUNDO MAGICO DE LAS FERIAS INTERNACIONALES

Ocasionalmente algunos países del mundo se dan cita en algún lugar del planeta, con el objeto de exponer ciertas mercancías con miras a la compra y venta de las mismas. Se desarrolla con intervalos de tiempo más largos e interesa normalmente a vendedores y compradores procedentes de un área geográfica muy extensa.

En un evento de este tipo adquieren gran importancia las actividades estrictamente comerciales, y además en ellas se dan exposiciones de productos que son ciertamente un instrumento propagandístico en su sentido amplio.

La costumbre de celebrar reuniones anuales dedicadas al intercambio de mercancías en épocas y lugares de antemano establecidos es antiquísima. Ya hacia fines del segundo milenio antes de Jesucristo, numerosas caravanas de mercaderes solían reunirse durante las fiestas religiosas más importantes en los principales santuarios de Siria, Palestina, Mesopotamia y Egipto. Esta coincidencia habitual de las ferias con las fiestas religiosas se transmitió más tarde al mundo griego y romano. La costumbre de celebrar ferias sobrevivió incluso en aquellos siglos de profunda decadencia política y económica que en Occidente siguieron a la caída del Imperio Romano. En dicha época, no obstante, las reuniones comerciales tenían un carácter eminentemente local.

La estructura económica de los territorios de Occidente en la Alta Edad Media se caracterizaba, en efecto, por el fraccionamiento en múltiples y pequeñas unidades, todas ellas con tendencias autónomas. La producción de manufacturas era escasísima, los intercambios entre una zona y otra eran muy limitados y los contactos comerciales con los lejanos países del Oriente tenían un carácter excepcional.

En esta economía 'cerrada' las Ferias tenían precisamente la misión de satisfacer aquellas exigencias excepcionales que los recursos internos no podían cubrir. Casi todos los intercambios comerciales que se realizaban en las Ferias más importantes de esta época estaban controlados por mercaderes bizantinos, hebreos y árabes, que llegaban de Oriente trayendo ricas telas, especias, perfumes y piedras preciosas. La necesidad de defender estos mercados extranjeros, especialmente los de religión hebrea o musulmana, de la hostilidad de las poblaciones locales, hizo revivir, en las Ferias de la Edad Media, la antigua tutela de tipo religioso que ya había caracterizado las grandes reuniones comerciales del mundo antiguo. Las Ferias se celebraban en un principio en el interior de las Iglesias o en torno a ellas.

El renacimiento económico, que a partir del año 1,000 hizo florecer de nuevo el Comercio Interior y el Internacional en todos los países de Occidente, produjo una multiplicación de los mercados y de las Ferias, y aumentó en gran medida su importancia. Desde la primera mitad del siglo XII hasta los primeros decenios del XIV las principales Ferias de Europa fueron las de Champaña, y desde entonces se celebran aquí unas veinte Ferias anualmente.

Posteriormente adquirieron una importancia destacadísima, en las Ferias, junto a las operaciones de compra-venta, el negocio del cambio de moneda y del crédito, realizado sobre todo por bancos italianos que participaban, directamente o al través de sus propios representantes, en todas las principales Ferias de Europa

En el siglo XVIII la importancia de las grandes Ferias Internacionales comenzó a declinar; desapareció el gran privilegio de la libertad de comercio, que había sido una de las principales causas de su éxito. Así, en el siglo XIX muchas de las grandes Ferias desaparecieron.

Entre las Ferias tradicionales del pasado sólo una, la de Leipzig, fundada en 1507, conserva aún su antigua importancia. Y fue en Leipzig donde, a finales del siglo XIX, se creó la nueva fórmula de la 'Feria de Muestras', en la que, suprimida la concentra -

ción de mercancías que habfan de venderse en el mismo lugar (propia de las antiguas Ferias), se adoptó el sistema de exponer tan sólo las muestras de los productos, de acuerdo con las cuales se establecen las operaciones de compra-venta.

Después de la Primera Guerra Mundial, las Ferias de muestras se han extendido por todo el mundo. Entre las más importantes pueden citarse las de París, Lyon, Milán, Londres, Birmingham, Bruselas, Leipzig, Estocolmo, Zagreb, Barcelona, Valencia, Bilbao, Saint -- Louis, Toronto, New York, New Orleáns, Knoxville, etc.

Una Feria Internacional constituye, en la actualidad, un verdadero mundo de contrastes, donde no sólo se pone de manifiesto la capacidad productiva y la capacidad de las Empresas que ahí exponen, sino el grado de avance tecnológico y científico de los pueblos en particular, y de la Humanidad, en general.

Una Feria Internacional es la continua afluencia de oferentes y demandantes en un lugar específico, y donde mejor se satisfacen necesidades, pues dicha satisfacción es exhaustiva al tratar de llevarla al cabo diferentes países, todos con productos diferentes, pero encaminados cada uno, con mayor o menor riqueza, a la extinción de la necesidad que el demandante busca.

Las Ferias Internacionales son, en una palabra, mundos mágicos, donde no sólo se incursiona en el mercado del país o región donde se realiza, sino que, al estar reunidos expositores casi de todos los países, se negocian intercambios prácticamente con todos a los que el producto logra impactarlos, con el consecuente beneficio, para las Empresas compradoras, como para los vendedores, --- quienes económicamente obtienen grandes utilidades.

Son, además, un mundo mágico, pues constituyen un verdadero mosaico de culturas de cada pueblo del planeta, ya que cada país aporta elementos propios de su vida misma. Así, aunado a las prácticas comerciales de dichos eventos, de volúmenes inmensos, se obtienen beneficios adicionales, ya que se realizan eventos artístico-culturales: conciertos, exposiciones de arte de países determi

nados, elementos de tradiciones folclóricas de cada país, teatro, cine, eventos de tipo científico y tecnológico; enmarcado todo - por decenas de restaurantes de la más diversa variedad gastronómica, modernos transportes dentro de las Ferias para el transporte de un lugar a otro, y hoteles que dan alojamiento a todos los expositores locales, visitantes, y público en general, que acude a las Ferias inclusive como una gran atracción turística, por lo -- que los gobiernos del país anfitrión obtienen fuertes ganancias - por este concepto.

Una Feria Internacional se estructura de acuerdo a los países - que acuden, cada uno de los cuales, incluyendo el anfitrión, est - blece un local llamado 'Pabellón' o más comúnmente 'Stand', donde expon - drá al público las ofertas de sus Empresas nacionales. Hay, - asimismo, sitios para el uso común en exposiciones, de acuerdo a - la organización de la Feria; puede contarse con espacios para la - demostración de ciertos productos afines o con características co - munes que dos o más países vayan a expone.

Siempre hay un tema en torno al cual se organiza, dirige, con - trola y administra en general, una Feria. Los temas son tan varia - dos como necesidades existen en el mercado, o como avances tecnol - ógicos se van dando en el campo de las ciencias. De acuerdo con - el tema central, se escogen diferentes subtemas, y puede formarse un calendario perfectamente bien delineado de eventos a realizar - durante la duración que vaya a tener la Feria, la cual la fijan - el o los organizadores.

Pero una Exposición Mundial de esta magnitud, tiene que organi - zarse, forzosamente, con meses de antelación, o incluso más. Es ne - cesario, en primer lugar, hacer la solicitud ante la Asociación - Mundial que regula este tipo de eventos<sup>1</sup>. Una vez que la solici - tud ha sido aprobada (y el tema central autorizado), el organiza - dor puede planear con todo detalle, todos los pormenores que -- tendrá: empezando por la duración, lugar geográfico donde se desa - rollará, eventos a realizarse, distribución física de los espa - cios disponibles, atracciones complementarias.

Todo lo anterior ocasiona que el organizador proceda a continua ción a contratar, de las empresas locales que demuestren capaci - dad y profesionalismo en sus trabajos, a aquéllas que han de efec - tuar la construcción de los locales, de las edificaciones necesari - as, de los 'Stands' , de teatros, restaurantes, de acondicionar los espacios, etc., para que todas las instalaciones de la Feria - queden a punto. Para ello se puede valer de sometimien - to entre las mismas, o de otros mecanismos que pueda tener a la mano (publicaciones, convocatorias, anuncios en medios televisi - vos, radiofónicos, etc.).

Todo se debe de hacer con suficiente anticipación para que la fecha que se marque como inauguración del Evento, no exista ningu - na clase de contratiempo. Así, cuando ya se tiene todo planeado, - y listo para empezar la construcción física, se procede a mandar - las invitaciones a todos los países. Generalmente se hace por medio de las Consejerías Comerciales que cada país tiene en el país anfitrión, o bien, al través de sus Embajadas. Posteriormente, ca - da país invitado confirmará su asistencia.

No cabe la menor duda de que este tipo de eventos son de un éxi - to decisivo para concertar compromisos de venta entre los países, razón por la cual es una herramienta de valor incalculable en la práctica del Comercio Exterior entre las Naciones.

Y es precisamente, una gran oportunidad para exportadores e im - portadores de todo el mundo, el magno evento internacional que ac - tualmente se está llevando al cabo en el Canadá: Expo Vancouver - '86, que habrá de dar grandes frutos en el Comercio Internacional de todos los países que acudan; y que es precisamente la Feria in - ternacional donde habrá de exponerse plenamente UR 14520.

## B) EXPO VANCOUVER '86

La mirada de todo el mundo comercial está puesta en Vancouver provincia de British Columbia, Canadá, por EXPO 86. De Mayo 02- a Octubre 13, 1986, más de cuarenta naciones compartirán 173 acres en el corazón de la ciudad más grande de la costa oeste - del Canadá.

En efecto: Desde el 02 de Mayo, durante cinco meses y medio, - hasta el 13 de Octubre, EXPO 86 celebrará los triunfos alcanzados por la humanidad en tierra, mar y aire.

Una Exposición Mundial oficial, sancionada por la Dirección - de Exposiciones Internacionales (BIE), EXPO 86, con su emplazamiento de 70 hectáreas en el corazón de Vancouver, será el marco idóneo donde se presentarán los últimos avances en tecnología a de transporte y comunicaciones.

'Mundo en Movimiento, Mundo en Contacto' ('World in Motion, -- World in Touch') es el slogan de la Feria, identificando así el tema central de la misma: Transporte y Comunicaciones.

Demostraciones, exhibiciones, simposios y conferencias, más - lo máximo en arte y cultura internacional complementarán y realzarán las atracciones de este evento internacional durante sus 165 días de duración.

La Exposición surge en el momento oportuno examinando, a nivel internacional, los desarrollos y avances en transportes y - comunicaciones. Las últimas décadas han visto al progreso avanzar con pasos agigantados a medida que se exploran las últimas- fronteras- debajo de los grandes océanos, más allá de la Antártica y del Artico y hasta los límites máximos de nuestro Univer- so. EXPO 86 proveerá el foro para compartir estos conocimientos con gente de todos los rincones del globo.

**THIS YEAR,  
SEE THE WORLD.  
EXPO 86.**



Los pabellones y exhibiciones de más de cincuenta gobiernos nacionales, estatales, provinciales y territoriales nos dan la oportunidad de apreciar el talento, objetivo y cultura de los pueblos de todas las regiones del planeta.

Desde el amanecer y hasta el anochecer, y hasta ya entrada la noche, EXPO 86 es un arca de tesoros culturales. Las luces de EXPO 86 brillarán en más de 14,000 representaciones por magníficos-artistas de seis continentes representando desde las compañías -- tradicionales con prestigio universal ya establecido, hasta las -- más exóticas, nuevas e innovadoras.

De día es un caleidoscopio de pabellones, diversiones y comidas de todo el mundo. De noche, es lasers, magníficos restaurantes y el sensacional Festival Mundial de Artes Vivas auspiciado por el Royal Bank/EXPO 86, Banco Oficial de la Feria.

Desde el papiro hasta los satélites, los barcos del mundo a los vehiculos espaciales, se pueden apreciar, en todo su esplendor, - los tesoros culturales y los triunfos tecnológicos que han cambiado al mundo.

Es una verdadera oportunidad internacional para Negocios: entre los millones de visitantes que se tiene calculado que asistirán, - a EXPO 86 hay hombres y mujeres líderes en negocios y profesiones científicas, artistas, funcionarios gubernamentales, políticos e - intelectuales.

La estratégica situación geográfica de la Exposición, equidistante del Oriente y de Europa, y como mencioné antes, en el corazón de la metrópolis más progresista del Canadá occidental, es ideal para establecer conexiones de negocios en un escenario dinámico y de una belleza extraordinaria.

Muchos de los gobiernos participantes están desarrollando programas y facilidades para los visitantes de negocios a fin de promover inversiones, y, por supuesto, el Comercio Internacional.

**EXPO**



**VANCOUVER**™

El tema de la Exposición tiene doble relevancia, entonces, para aquéllos que visitan la misma en viaje de negocios.

Para resaltar la actualidad del tema 'Mundo en Movimiento, Mundo en Contacto', se tienen planeadas cientos de actividades determinadas. Varias exposiciones y eventos especiales examinan el impacto y relevancia de transportes y comunicaciones en el mundo de hoy mediante una recapitulación que incluye desde tecnologías de antaño hasta las más avanzadas, tanto en las economías industrializadas como en las que están en vías de desarrollo.

La Feria mira hacia el futuro, y hacia el pasado. Con el Simposio III concluye la serie 'Mañana comienza Hoy' (Tomorrow Begins Today) que busca un consenso internacional en conceptos futurísticos y prácticos que la comunidad mundial hará bien en desarrollar más a fondo en el siglo 21.

Por otra parte, equipos de estudiantes de ocho diferentes países proyectarán su propia incursión en el futuro de una Competencia de Diseño Innovador de Vehículos, explorando los límites máximos en eficiencia y economía de automóviles.

Hay incluso exhibiciones de increíble precisión en acrobacia aérea. Air Fair 86 nos da la oportunidad de admirar los avances alcanzados internacionalmente en la tecnología de la aviación civil mientras que en la construcción y restauración de naves aéreas -- que se desarrolla en el campo de la Feria vemos en práctica muchos de los conceptos..

STEAMEXPO presenta la colección mayor de locomotoras de vapor - vista en Norte América desde la Feria Ferroviaria de Chicago en - 1948. La 'Airmada DC-3' reúne más de cincuenta aviones clásicos - en la congregación más extensa de este tipo de aviones que jamás se ha visto. En la Exhibición Internacional de Autos Clásicos, -- hay más de 700 coches antiguos ilustrando la evolución del automóvil durante las últimas cinco décadas.

Los 'Barcos del Mundo' verán zarpar majestuosos veleros acompañados de botes pesqueros y transbordadores, remolcadores y balsas, naves clásicas y canoas, kayacs y naves de investigación. - La 'Construcción de Barcos', que incluye un velero de 30 metros, un Pinisi indonesio y un bote York de Alberta, continuará en el emplazamiento durante toda la Exposición. Y el 'Festival de Botes Dragones' nos trae las tradiciones de los marineros chinos. - al puerto de Vancouver.

Aunados a todos los anteriores eventos que se realizan en EXPO 86, los Períodos Especializados son algo totalmente nuevo en exposiciones mundiales. Con una duración de cinco días a dos semanas, cada período ofrece demostraciones, exposiciones y una amplia gama de actividades relacionadas a un tema general. Frecuentemente coinciden con conferencias, seminarios y exhibiciones comerciales.

Para los científicos, ingenieros, técnicos, inventores, profesionales y aficionados por igual, esta interesante serie demuestra como la tecnología mantiene nuestro mundo en movimiento...y en contacto. En la página siguiente reproduzco un cuadro con los Períodos Especializados en EXPO 86.

EXPO 86 es a todas luces la mejor opción promocional para UR - 14520 al mercado canadiense de la investigación científica, y la mejor forma de contactar y también incursionar en los mercados de todos los países asistentes.

Por ello, Corporación Mexicana de Investigación Científica, A. C. decidió estar presente también, junto con la Delegación mexicana, en dicho evento, y participar, en el marco de los Períodos Especializados continuamente y de manera decisiva en uno de ellos, con la finalidad de que el importador canadiense y los probables importadores de otras nacionalidades conozcan exhaustivamente a UR 14520, y puedan corroborar que, con productos similares, existentes en el mercado, las ventajas que ofrece UR 14520, son superiores.



EXPO 86  
VANCOUVER

PERIODOS	ESPECIALIZADOS
Mayo 05-11	Transporte y Comunicaciones Polares
Mayo 12-18	Búsqueda y Rescate
Junio 09-15	Camiones y Autobuses Inter-Urbanos
Junio 16-30	Tránsito Urbano
Julio 06-19	Automóviles
Julio 20-25	Comunicación y Movilización para Personas, Ancianos e Incapacitadas
Julio 21-	
Agosto 02	Comercio Marítimo
Agosto 01-10	Aviación
Agosto 08-17	Combustibles y Sistemas de Energía. Alternos transporte
Agosto 18-24	Transporte para Recreo
Agosto 25-31	Transporte impulsado por Energía Humana
Sept. 07-13	Comunicaciones
Sept. 12-21	Recursos Submarinos y Costeros
Sept. 29-Oct. 05	Ferrocarriles Modernos

Así, la presencia de Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. en EXPO 86, se llevará al cabo mediante una Misión Comercial, integrada por los científicos inventores y constructores de UR 14520, asesores y directivos de la rama comercial de la Institución. Paralelamente a lo anterior, se enviará una muestra del producto, en una embarcación de bandera mexicana

Muestra y Misión Comercial deberán arribar al Pabellón o Stand mexicano ubicado en EXPO 86 frente a la Bahía de False Creek y entre los pabellones de la Organización de Estados del Caribe y de la Columbia Británica (British Columbia).

'Recursos Submarinos y Costeros' es un evento especial dentro de los Periodos Especializados que se lleva al cabo del 12 al 21 de Septiembre. Demostraciones y exhibiciones de la tecnología actual, incluyendo naves sumergibles, equipos de buceo y vehículos a control remoto, todos ellos de investigación científica, más la tecnología emergente en sistemas para soporte de vida, exploraciones y comunicaciones, son las atracciones principales a la vez que se da debida consideración a las inquietudes académicas, científicas, ambientales que implica el desarrollo de los recursos submarinos y costeros. La Conferencia de la Sociedad de Tecnología Marítima incluye una presentación por los líderes de la expedición que encontró al 'Titanic'. Otras conferencias de interés incluyen el Reto que Presenta el Desarrollo Costero, una Perspectiva Internacional patrocinada por la Sociedad Petrolera de Noruega y el Simposio Internacional sobre transporte de Carbon.

Es precisamente, en este evento específico, donde UR 14520 se presentará al público asistente por primera vez y donde se exhibirá, con todas sus bondades, a los diferentes mercados concurrentes, incluyendo la demostración que habrán de hacer los científicos mexicanos.

### C) MISION COMERCIAL A EXPO VANCOUVER '86

El objetivo de toda Misión Comercial es el incrementar las operaciones comerciales de Exportación de México, y racionalizar sus Importaciones, de acuerdo con la actual política económica en esta materia, al través del análisis de ofertas y demandas específicas, organización de entrevistas y visitas directas entre las empresas involucradas. Esto es lo que constituye una Misión Comercial.

La Misión Comercial al Canadá por parte la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. para exhibir UR 14520, tendrá las siguientes características:

- a) Será organizada por una Comercializadora o Institución de Crédito, ya que esta última ha de otorgar el apoyo financiero; con la participación del canal adecuado.
- b) Los directivos de la Corporación que acompañen a la Misión, ocuparán un nivel de decisión alto.
- c) Los organizadores de la Misión podrán fijar límites en cuanto a fechas de inscripción.
- d) La Misión llegará dos días antes del inicio -- del programa, saldrá en un vuelo, y se hospedará en el mismo hotel.
- e) Será presidida por un representante de la Comercializadora o Institución de Crédito y apoyada por el representante del Canal adecuado.

La Corporación tiene un tiempo promedio de organización previo a la salida de la Misión de tres meses, para detallar perfectamente su programa de actividades y observar todos los pormenores de su exhibición en EXPO 86, así como para preparar las

condiciones óptimas del envío de la Muestra de UR 14520.

Como sabemos es la primera ocasión que la Corporación va a incursionar en un Mercado extranjero, por lo que no es necesario - que cuente con un volúmen determinado de ventas anuales ni ser - cliente se servicios de Comercialización, ya que precisamente se le está apoyando desde la promoción de su producto para que en - el futuro participe abiertamente en las actividades de Comercio-Exterior.

Ahora bien, la labor de una Comercializadora o Institución de Crédito en este rubro es muy importante, ya que de lo contrario los Exportadores (o Importadores, en su caso) verían muy restringidas, si no se contara con el apoyo de éstas sus actividades y - si acaso vendieran su producción, muy probablemente no sería por el canal más adecuado o no en el mercado idóneo. Por ello, una - Comercializadora es el organismo fundamental para toda la asesoría en Comercio Exterior, desde la fabricación del producto, hasta su venta, con los puntos intermedios, como estudios del Mercado, empaque, trámites de Embarque, colocación en el extranjero, - publicidad en esos mercados, etc.; y una Institución de Crédito - es también el organismo fundamental para otorgar apoyo de tipo - financiero que respalde todas las actividades encaminadas a la - venta final de la producción.

Los contactos externos e internos de las Comercializadoras e - Instituciones de Crédito proponen Empresas a participar, presentando la siguiente información (algunos Bancos tienen divisiones o departamentos especializados en servicios de Comercialización-Internacional):

- a) Catálogos básicos.
- b) Volúmen de Exportaciones en un período razonable
- c) Uso de Materia Prima importada.
- d) Posición en el Mercado
- e) Productos y volúmenes tentativos de Exportación.

Las Comercializadoras deben efectuar un sondeo preliminar del Mercado Internacional, en donde se contemplen las importaciones del país de dichos productos y principales empresas importadoras de los últimos años, la detección de Empresas importadoras de los productos de interés, contacto con las Empresas extranjeras para sensibilizar demanda de importación e interés en adquirir los productos, y el análisis de la regulación o regulaciones de importación de los productos.

Para hacer la selección definitiva de las Empresas exportadoras se debe considerar el análisis de oferta-demanda y restricciones de Importaciones del país y la lista definitiva de las Empresas - en sus productos de interés y volúmenes de exportación.

El programa de trabajo de la Misión Comercial de la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. a EXPO 86, durará quince días hábiles, sin incluir el día de llegada y regreso. Previamente a nuestra salida al Canadá, dicho programa debe estar perfectamente terminado y revisado por los participantes en la Misión, definiendo los temas de interés para los exportadores, así como también para los importadores: la situación económica del país extranjero y de México, Financiamientos al Comercio Exterior y transporte marítimo, que es el medio que se ha de emplear para hacer llegar a Vancouver y a la Feria misma UR 14520.

Nuestro contacto principal y apoyo más valioso lo constituirá - la Consejería Comercial en Canadá, situada en Toronto, quien regulará nuestra participación en EXPO 86, y el pabellón mexicano en la Feria.

Posteriormente a la exhibición y como fruto de la misma, como veremos más adelante, se concertarán entrevistas con las Empresas extranjeras interesadas en nuestro producto.

La Corporación cuenta, en todo momento, con información referente al mercado canadiense: mapa del país con las principales ciudades y puertos, líneas navieras entre México y Canadá, etc.

De igual forma, cuenta con la información exhaustiva del Canadá referente a todos los aspectos que lo conforman y que analizamos ampliamente en el capítulo II de este trabajo, para efecto de tener a la mano todos los elementos del mercado canadiense y poder intervenir mejor en la exposición.

La Corporación debe tener el programa definitivo de la Misión quince días antes de su salida (como vimos anteriormente, nuestra Empresa confirmó su asistencia a EXPO 86 aproximadamente -- dos meses antes del inicio de la misma, y de esta forma aseguró su lugar y sus actividades en tan socorrido evento). El programa definitivo se debe entregar al canal adecuado de la misma -- forma.

Dos días antes de la salida, deberá realizar una reunión con representantes de la Comercializadora o Institución de Crédito para que exista pleno conocimiento acerca del país de destino y ultimar los detalles de la Misión.

Por fin, el día de salida de la Misión Comercial ha llegado. El día 10 de septiembre los participantes abordarán el vuelo - 649 de Japan Air Lines, a las 09:45 a.m., con destino a Vancouver, Canadá, y arribarán a las 14:05 p.m., hora local.

A su llegada representantes del pabellón mexicano los recibirán y los trasladarán al hotel 'Holiday Inn Beach Resort', donde se hospedarán.

Diariamente se trasladarán a EXPO 86, donde permanecerán durante todo el día. Los primeros días prepararán y adecuarán el sitio asignado para ellos, con el propósito de que se encuentre en condiciones óptimas el día de la exposición. Definirán una lista de invitados a este Evento.

El mismo día de su llegada, está prevista la llegada de la embarcación que contiene la muestra de UR 14520, la cual se envió con una semana de antelación utilizando los servicios de -

la Compañía 'Transportación Marítima Mexicana', S.A.de C.V. Se elaborará papelería especial, carpetas y gafetes.

La Misión Comercial ya está en EXPO 86. Se tienen diferentes actividades de trabajo, de las cuales destacan el desayuno de apertura de la participación, con integrantes del pabellón mexicano, el Consejero comercial, así como algunos invitados locales. Se tendrán comidas para recibir comentarios y sugerencias, y reuniones para llegar a diversas conclusiones.

También se tienen previstos diferentes eventos sociales para esparcimiento de los concurrentes, como visitas a lugares de interés turístico de la ciudad y alrededores y de la misma Feria; o como la asistencia a diversos eventos artísticos: teatro, ballet, muestras de cine, etc.

Se tiene previsto que las entrevistas se realicen siempre en las instalaciones del pabellón mexicano, solicitando a los empresarios extranjeros su desplazamiento a este lugar; habrá un cartel de identificación con una recepcionista. Las entrevistas se realizarán por la mañana, dejando las tardes libres para citas adicionales o extensión de entrevistas, y se tendrán espacios privados para sustentarlas.

Cuando se requiera, se apoyará con traductores a los empresarios mexicanos, ya que debido al país de que se trata, el idioma empleado (o los idiomas) será diferente del español. Se elaborará un reporte individual por entrevista, y uno global de los resultados obtenidos cada día.

Así, el día fijado para la exposición de UR 14520 ante miles de personas, principalmente del mercado canadiense pero de igual forma de más de cincuenta países del mundo, es el lunes 15 de Septiembre, dentro del marco del evento 'Recursos Submarinos y Costeros', que se celebra del día 12 al 21 de ese mes. Se tienen previstas dos exposiciones de la muestra, una por la mañana a las 10:30 a.m., y otra por la tarde, a las 17:30 p.m.

Del profesionalismo en la demostración y de la capacidad de -  
persuasión, aunados a las características innovadoras y de alta  
calidad científica y tecnológica de UR 14520, dependerá definiti-  
vamente el posicionamiento del producto en el mercado cientí-  
fico canadiense, y de otros países concurrentes.

#### D) DEMOSTRACION DE UR 14520

El lunes 15 de Septiembre CMIC tiene todo listo para la exposición y demostración de UR 14520 en el Stand preparado con ese -- fin, ante la concurrencia canadiense y de muchos otros países -- con mercado potencial para él.

La exposición de las 10:30 a.m. será llevada al cabo en Inglés y la prevista para las 17:30 p.m., en Francés. La demostración -- tendrá como objetivo el analizar un fondo marino simulado ahí, utilizando sus sondas acústicas, elemento único en él. Son las -- 10:30 a.m., y comienza la demostración.

Cuando UR 14520 se halla en la superficie, algunos de los compartimientos del flotador se llenan de aire. Para la inmersión, -- estos compartimientos se inundan con agua de mar. A medida que -- la nave se sumerge y gana profundidad, el flotador queda sometido a una presión creciente.

El fondo de los compartimientos que contienen gasolina se abre y la presión del agua comprime ligeramente al líquido menos denso, de modo que, en cualquier circunstancia, la presión dentro -- del flotador sea la misma que la del exterior. Se hace constar a los asistentes que por ello el flotador puede ser construido con chapa más delgada que la de la esfera. Otro efecto de la compresión de la gasolina, que se demuestra, es que la densidad de ésta aumenta al ganar profundidad UR 14520, e incluso llena a ser superior a la del agua. Esto hace más pesada la nave y contribuye a que aumente la velocidad de inmersión. Para reducirla, los científicos que en ese momento simulan ser la trinulación, sueltan el lastre. UR 14520 puede mantenerse sin tocar fondo en el -- lecho marino equilibrando el lastre, para conseguir una flotabilidad neutra al nivel deseado, o bien por medio de la cadena de gufa.

Esta última solución se basa en una larga cadena que cuelga por debajo. Cuando el extremo de esa cadena toca el fondo, UR 14520 se aligera en proporción al tramo de cadena que se apoya en el fondo, hasta que alcanza el equilibrio de flotabilidad a la profundidad requerida. Además, la cadena ayuda a la estabilidad de todo el equipo, y se hace la comparación de que actúa como los cables de arrastre de los dirigibles. En el fondo realizan un simulacro de rastreo con las sondas acústicas.

Para volver a la superficie se desconectan los electroimanes, el resto de la granalla de lastre se vacía y la gasolina hace subir la esfera, como un globo, hacia la superficie. Se demuestra que en caso de fallo eléctrico accidental sucede lo mismo. Este sistema de seguridad se complementa con otros compartimentos llenos de trozos gruesos de hierro, que también pueden ser vaciados, y además, en caso de mayor urgencia, se puede proceder al lanzamiento de una parte del equipo pesado que aseguran los electroimanes.

UR 14520 culmina su ascenso a la superficie y entonces termina la demostración. Las reacciones del público científico y el general son satisfactorias, y de inmediato muchos de ellos empiezan a cuestionar y a hablar con los científicos de CHIC, en vistas de iniciar un posible acercamiento a UR 14520.

## E) ESTABLECIMIENTO DE ACUERDOS DE INTERCAMBIO

Existen dos Empresas poderosas en el ámbito científico canadiense, que son el Instituto de Investigación Submarina del Canadá y - la Federación canadiense de Sociedades Biológicas. Ambas tienen el mismo giro y finalidades que CMIC en México.

Ambas se perfilan como clientes de la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. e inician una serie de entrevistas, - en los días posteriores a la demostración, que incluyen aspectos - técnicos y científicos, pero también comerciales.

Se formaliza entonces que CMIC venderá una unidad UR 14520 a cada Institución la cual llegará en el siguiente mes, en virtud de - que CMIC tiene almacenadas 3 unidades para satisfacer pedidos inmediatos. Se acuerda que el exportador lleve hasta el puerto de Vancouver utilizando medios propios, ambas unidades, y ahí los importadores se responsabilizarán del traslado hasta sus lugares sede. - Se acuerda, de igual manera, que el pago por ambas unidades se cubrirá el 50% al recibirlas, y el remanente dentro de los cinco años posteriores, dependiendo de los resultados de las mismas, incluyendo estructuras, equipos e instrumentos de precisión de que - estén compuestas.

**IV**

**INCURSION Y ASENTAMIENTO**

## A) LOS ARANCELES COMO LIMITANTES DEL LIBRE COMERCIO

Si las actividades económicas internas requieren de un estricto control para que la situación económico-financiera de un país se considere 'sana', aquellas que afectan las economías de más - de uno de ellos, de igual forma requieren de un control.

Así, los gobiernos suelen implementar medidas tendientes a disminuir o al menos sostener los niveles de inflación prevalecientes, aumentar o disminuir impuestos, modificar ordenamientos económicos y financieros, disminuir circulante de dinero, etc.; en verdad son muchos y muy diversos los instrumentos o métodos de los que se valen.

En una situación internacional, dichos controles suelen ser -- más estrictos. Si bien es cierto que un país crece mientras más monedas 'fuertes' o divisas capte, aumentando así sus reservas - federales, y que la forma más efectiva de hacerlo es exportando - cada vez más para que su Balanza de Pagos registre ganancias, y por ende se mejore de manera general su situación económica, también lo es que la práctica de actividades de Comercio Internacional con otros pueblos requiere, forzosamente, de controles para evitar que se afecte la planta productiva y que se importen mercancías que lejos de beneficiarlo, lo perjudican por la erogación que ocasionan, de divisas; y para evitar, también, que se merme la existencia de bienes que son básicos e imprescindibles para el país, ya que puede darse el caso que si el país no tiene suficiente producción para satisfacer las demandas de los mercados internos, mucho menos va a encontrarse en aptitud de venderla en el extranjero.

Son definitivamente necesarios dichos controles al Comercio Exterior, pero es igualmente necesario ser realistas en su imposición: puede caerse en restricciones extremas al comercio que --- constituirán barreras a la libertad de su ejercicio, y que lejos

de obtener un beneficio de ellos, ocasionan un considerable perjuicio. Tales instrumentos se conocen con el nombre de Aranceles, y se constituyen en un documento general denominado Tarifa General ya sea de Importación, o de Exportación.

Dicho documento es emitido, administrado reformado cada vez que se estime conveniente, por el Gobierno Federal. La legislación reguladora de las actividades de Comercio Internacional, emite el Código Aduanero dentro del cual maneja la Tarifa General.

De igual forma, los Aranceles, que no son otra cosa que barreras o restricciones al libre comercio, se van a subdividir, para integrar la Tarifa, y de acuerdo a las variedades de artículos -- que contemplen, en diferentes capítulos y subcapítulos, más comúnmente conocidos como 'fracciones': Fracciones Arancelarias.

La Tarifa General responderá a decisiones gubernamentales de cada país, y así los códigos aduaneros podrán contener en un país -- restricciones hacia la exportación de ciertos productos que en otros gozan de completa libertad.

De manera general, la Tarifa mexicana se reproduce a continuación. Las subdivisiones posteriores, que son las fracciones arancelarias, se encuentran algunas restringidas para la exportación, y la mayoría de ellas para la importación.

## SECCION I. Animales Vivos y Productos del Reino Animal.

Capítulo 1. Animales Vivos.

Capítulo 2. Carnes y despojos comestibles.

Capítulo 3. Pescados, crustáceos y moluscos.

Capítulo 4. Leche, productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otras Partidas.

Capítulo 5. Productos de origen animal, no expresados ni -- comprendidos en otras Partidas.

## SECCION II. Productos del Reino Vegetal.

- Capítulo 6. Plantas Vivas y productos de la Floricultura.
- Capítulo 7. Legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
- Capítulo 8. Frutos Comestibles; cortezas de agrios y de melones.
- Capítulo 9. Café, té, yerba mate y especias.
- Capítulo 10. Cereales.
- Capítulo 11. Productos de la molinería, malta, almidones y féculas, gluten e inulina.
- Capítulo 12. Semillas y frutos oleaginosos; semillas, sifientes y frutos diversos; plantas industriales y medicinales, pajas y forrajes.
- Capítulo 13. Gomas, resinas y otros jugos y extractos vegetales.
- Capítulo 14. Materias para trenzar y otros productos de origen vegetal no expresados ni comprendidos en otras Partidas.

## SECCION III. Grasas y Aceites (Animales y Vegetales); productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.

- Capítulo 15. Grasas y Aceites (Animales y Vegetales); productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.

## SECCION IV. Productos de las Industrias Alimenticias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco.

- Capítulo 16. Preparados de carne, de pescado, de crustáceos y de moluscos.
- Capítulo 17. Azúcares y artículos de confitería.
- Capítulo 18. Cacao y sus preparados.
- Capítulo 19. Preparados a base de cereales, harinas, almidones o féculas; productos de pastelería.

Capítulo 20. Preparados de legumbres, hortalizas, frutas y de plantas o de partes de plantas.

Capítulo 21. Preparados alimenticios diversos.

Capítulo 22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.

Capítulo 23. Residuos y desperdicios de las industrias alimenticias; alimentos preparados para animales.

Capítulo 24. Tabaco.

#### SECCION V. Productos Minerales.

Capítulo 25. Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos.

Capítulo 26. Minerales metalúrgicos, escorias y cenizas.

Capítulo 27. Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.

#### SECCION VI. Productos de las Industrias Químicas y de las Industrias conexas.

Capítulo 28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metales preciosos, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras y de isótopos.

Subcapítulo I. Elementos químicos.

Subcapítulo II. Ácidos inorgánicos y compuestos oxigenados de los metaloides.

Subcapítulo III. Derivados halogenados y oxihalogenados y sulfurados de los metaloides.

Subcapítulo IV. Bases, óxidos, hidróxidos y peróxidos metálicos inorgánicos.

Subcapítulo V. Sales y persales metálicas de los ácidos inorgánicos.

Subcapítulo VI. Varios.

Capítulo 29. Productos químicos orgánicos.

Subcapítulo I. Hidrocarburos, sus derivados haloge-

- nados, sulfonados, nitrados y nitrosados
- Subcapítulo II. Alcoholes y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados
- Subcapítulo III. Fenoles y fenoles-alcoholes y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados.
- Subcapítulo IV. Eteres-óxidos, peróxidos de alcoholes, peróxidos de éteres, epóxidos alfa y beta, acetales y semiacetales y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados.
- Subcapítulo V. Compuestos de función aldehído.
- Subcapítulo VI. Compuestos de función cetona o de función quinona.
- Subcapítulo VII. Ácidos carboxílicos, sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados y nitrosados.
- Subcapítulo VIII. Esteres de los ácidos minerales y sus sales, y sus derivados halogenados sulfonados, nitrados y nitrosados.
- Subcapítulo IX. Compuestos de funciones nitrogenadas.
- Subcapítulo X. Compuestos organominerales y compuestos heterocíclicos.
- Subcapítulo XI. Provitaminas y vitaminas y hormonas, naturales o reproducidas por síntesis.
- Subcapítulo XII. Heterósidos y alcaloides vegetales, naturales o reproducidos por síntesis, sus sales, éteres, esterres y otros derivados.
- Subcapítulo XIII. Otros compuestos orgánicos.
- Capítulo 30. Productos Farmacéuticos.
- Capítulo 31. Abonos.
- Capítulo 32. Extractos curtientes y tintóreos; táninos y sus derivados; materias colorantes, colores, pinturas, barnices y tintes; mástiques, tintas.

Capítulo 33. Aceites esenciales y resinoides; productos de perfumería o de tocador y cosméticos.

Capítulo 34. Jabones, productos orgánicos tensoactivos, -- preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes ceras artificiales, ceras preparadas, productos para lustrar y pulir, bujías y artículos análogos, -- pastas para modelar y 'ceras para el arte dental'.

Capítulo 35. Materias albuminoideas; colas; enzimas.

Capítulo 36. Pólvoras o explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos, aleaciones pirofóricas; materias inflamables.

Capítulo 37. Productos fotográficos y cinematográficos.

Capítulo 38. Productos diversos de las industrias químicas

SECCION VII. Materias plásticas artificiales, Eteres y Esteres - de la celulosa, resinas artificiales y manufacturados de estas materias; caucho natural o sintético; resinas artificiales y manufacturas de caucho.

Capítulo 39. Materias plásticas artificiales, éteres y ésteres de la celulosa, resinas artificiales y manufacturas de estas materias.

Capítulo 40. Caucho natural o sintético, caucho facticio y manufacturas de caucho.

Subcapítulo I. Caucho en bruto.

Subcapítulo II. Caucho sin vulcanizar.

Subcapítulo III. Manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer.

Subcapítulo IV. Caucho endurecido (ebonita); manufacturas de esta materia.

SECCION VIII. Pielés, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería y de talabartería; - artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares manufacturas de tripas.

Capítulo 41. Pielés y Cueros.

Capítulo 42. Manufacturas de cuero; artículos de guarnición y talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares; manufacturas de tripas.

Capítulo 43. Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia.

SECCION IX. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería y de cestería.

Capítulo 44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.

Capítulo 45. Corcho y sus manufacturas.

Capítulo 46. Manufacturas de espartería y de cestería.

SECCION X. Materias utilizadas en la fabricación del papel; papel y artículos de papel.

Capítulo 47. Materias utilizadas en la fabricación de papel.

Capítulo 48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel y de cartón.

Subcapítulo I. Papel y cartón en rollo, o en hojas

Subcapítulo II. Papel y cartón recortados para un uso determinado; manufacturas de papel y cartón.

Capítulo 49. Artículos de librería y productos de las artes gráficas.

SECCION XI. Materias textiles y sus manufacturas.

Capítulo 50. Seda, borra de seda ('schappe') y borriña de seda.

Capítulo 51. Textiles sintéticos y artificiales continuos

Capítulo 52. Textiles metálicos y metalizados.

- Capítulo 53. Lanas, pelos y crines.
- Capítulo 54. Lino y ramio.
- Capítulo 55. Algodón.
- Capítulo 56. Textiles sintéticos y artificiales discontinuos.
- Capítulo 57. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel, y tejidos de hilados de papel.
- Capítulo 58. Alfombras y tapices; terciopelos, felpas, tejidos rizados y tejidos de oruga o felpilla ('cheni lle'); cintas; pasamanería; tules y tejidos de mallas anudadas (red); puntillas, encajes y blondas; bordados.
- Capítulo 59. Guatas y fieltros; cuerdas y artículos de cordelería; tejidos especiales, tejidos impregnados o recubiertos; artículos de materias textiles para usos técnicos.
- Capítulo 60. Géneros de punto.
- Capítulo 61. Prendas de vestir y sus accesorios, de tejidos.
- Capítulo 62. Otros artículos de tejidos confeccionados.
- Capítulo 63. Prendería y trapos.

SECCION XII. Calzado; sombrerería; paraguas y quitasoles; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabellos.

- Capítulo 64. Calzado, botines, polainas y artículos análogos; partes componentes de los mismos.
- Capítulo 65. Sombreros y demás tocados y sus partes componentes.
- Capítulo 66. Paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fus-tas y sus partes componentes.
- Capítulo 67. Plumas y plumón preparados y artículos de plumas y plumón; flores artificiales; manufacturas de cabellos.

SECCION XIII. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica y materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manu-

facturas de vidrio.

Capítulo 68. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica y materias análogas.

Capítulo 69. Productos cerámicos.

Subcapítulo I. Productos calorífugos y refractarios

Subcapítulo II. Otros productos cerámicos.

Capítulo 70. Vidrio y manufacturas de vidrio.

SECCION XIV. Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas y similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería de fantasía; monedas.

Capítulo 71. Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas y similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería de fantasía.

Subcapítulo I. Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas y similares.

Subcapítulo II. Metales preciosos y chapados de metales preciosos, en bruto o semilabrados.

Subcapítulo III. Bisutería, joyería y otras manufacturas.

Capítulo 72. Monedas.

SECCION XV. Metales comunes y manufacturas de estos metales.

Capítulo 73. Fundición, hierro y acero.

Capítulo 74. Cobre.

Capítulo 75. Níquel.

Capítulo 76. Aluminio.

Capítulo 77. Magnesio, berilio (Glucinio).

Capítulo 78. Plomo.

Capítulo 79. Cinc.

Capítulo 80. Estaño.

Capítulo 81. Otros metales comunes.

Capítulo 82. Herramientas, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metales comunes.

Capítulo 83. Manufacturas diversas de metales comunes.

#### SECCION XVI. Máquinas y aparatos; material eléctrico.

Capítulo 84. Calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.

Capítulo 85. Máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados a usos electrónicos.

#### SECCION XVII. Material de Transporte.

Capítulo 86. Vehículos y material para vías férreas; aparatos no eléctricos de señalización para vías de comunicación.

Capítulo 87. Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y otros vehículos terrestres.

Capítulo 88. Navegación aérea.

Capítulo 89. Navegación marítima y fluvial.

SECCION XVIII Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía y de cinematografía, de medida, de comprobación de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; relojería, instrumentos de música; aparatos para el registro o la reproducción del sonido; aparatos para el registro o la reproducción de imágenes y de sonido en televisión.

Capítulo 90. Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía y de cinematografía, de medida, de comprobación, de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos.

Capítulo 91. Relojería.

Capítulo 92. Instrumentos de música; aparatos para el registro o la reproducción del sonido; aparatos para el registro o la reproducción de imágenes y -

de sonido en televisión; partes y accesorios de estos instrumentos y aparatos.

SECCION XIX. Armas y municiones.

Capítulo 93. Armas y municiones.

SECCION XX. Mercancías y productos diversos no expresados ni comprendidos en otras Partidas.

Capítulo 94. Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares.

Capítulo 95. Artículos para talla y moldeo, labradas (incluidas las manufacturas).

Capítulo 96. Manufacturas de cepillería, brochas, pinceles, escobas, borlas y cedazos.

Capítulo 97. Juguetes, juegos, artículos para recreo y para deportes.

Capítulo 98. Manufacturas diversas.

SECCION XXI. Objetos de arte, objetos para colecciones y antigüedades.

Capítulo 99. Objetos de arte, objetos para colecciones y antigüedades.

Toda la producción de las Empresas del país, que pueda ser susceptible de exportarse o de importarse, está comprendida en alguno de los 99 capítulos del documento anterior. De acuerdo con los avances en la ciencia o innovaciones de tipo general, podrán adicionarse nuevos capítulos o derogarse algunos de los ya existentes.

Puede ocurrir que aún cuando algún producto sujeto de exportación esté comprendido en la Tarifa, esté vada su salida al exterior. Esto puede deberse a varios motivos, como por ejemplo que -

el abasto interno no sea suficiente, o que alguna plaga haya con-  
taminado dichos productos, y atente contra la salud de los consu-  
midores en el extranjero o contra otros productos de esos países

En caso de que ocurra lo anterior, el Exportador debe hacer un  
planteamiento por escrito a la o las dependencias gubernamenta-  
les que regulen dichos productos, como la Secretaría de Comercio  
Secretaría de Gobernación, Secretaría de Agricultura y Recursos  
Hidráulicos, o incluso ante los Fondos de Fomento, ya que las ra-  
zones para las restricciones de las fracciones pueden impedir --  
que se otorgue apoyo financiero a las operaciones de Comercio Ex-  
terior. Dichos organismos efectuarán estudios de factibilidad.

En verdad existen muchas razones para restringir diversas frac-  
ciones de la Tarifa; incluso un motivo de restricción puede ser-  
que el mercado al que se quiere incursionar sea considerado como  
tradicional, o sea, comprador habitual del producto.

UR 14520 está afectado por el capítulo 90 de la Tarifa y por -  
el subcapítulo 14, por lo que su fracción arancelaria es 90 14 a  
99, refiriéndose este último número a la modalidad específica.

La explicación para esta fracción, en la Tarifa, es la siguien-  
te: 'Instrumentos y aparatos de geodesia, topografía, agrimensu-  
ra, nivelación, fotogrametría, hidrografía, navegación (aérea, -  
marítima o fluvial), meteorología, hidrología y geofísica; brúj-  
las y telémetros'. Paralelamente a lo anterior, la Tarifa Gene-  
ral contempla notas explicativas más amplias de lo que comprende  
y lo que no comprenden dichas Partidas.

No existe, entonces, restricción alguna para que UR 14520 pue-  
da incursionar en los mercados del extranjero.

## B) LA FUNCION DECISIVA DE AGENTES Y AGENCIAS ADUANALES

Son las Aduanas las que físicamente regulan la salida y entrada de mercancías de y hacia el país, de la más diversa índole.

Los Agentes Aduanales son personas a las que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza, mediante la patente respectiva, ocuparse por cuenta ajena en los trámites aduanales necesarios para la importación o exportación de mercancías, y en la celebración de los contratos necesarios para hacerlos llegar al lugar de su destino. El artículo 32o. constitucional, en su párrafo final exige como requisito la nacionalidad mexicana y los requisitos jurídicos que debe tener un agente aduanal los señalan los artículos 690o. a 723o. del Código Aduanal expedido el 30 de diciembre de 1951.

El carácter de agente aduanal es muy similar al de un comisionista. El primero no puede ejercer el comercio por cuenta propia y no es trabajador sino funcionario público, es un intermediario y no patrón, y puede tener el carácter de representante de los importadores, pero no puede delegar sus funciones a terceras personas, sin consentimiento del comitente; el comisionista simplemente se encarga de las misiones que se le confiaren. En el Diario Oficial del 27 de Junio de 1958, se reconoce el carácter patrimonial de la patente de agente aduanal. Sus honorarios están regulados por una tarifa contenida en el Diario Oficial del 18 de septiembre de 1939, que fue reformado en el Diario Oficial del 16 de julio de 1971.

La función tanto de agencias como de agentes aduanales es muy compleja y muy importante. De igual forma, son ellos quienes se encargan de asesorar a los importadores y exportadores en todo lo concerniente al envasado, empaque, embalaje, etiquetado, almacenamiento, embarque, desembarque y distribución de la mercancía así como de todos los trámites que deben efectuarse y de la docu

cumentación relativa a los mismos, que debe presentarse.

Su asesoría es imprescindible en todas las actividades de intercambios comerciales con el extranjero.

Debe considerarse al empaque, parte importantísima para una comercialización eficiente, ya que representa la protección física y la presentación de sus mercancías hasta el punto final de destino.

Se designa como embalaje aquella protección adicional que cubre al empaque, teniendo como objetivo asegurar y evitar su deterioro. Como ejemplos de embalaje tenemos los flejes metálicos, jaulas o rejas de madera, etc.

Envase, es aquella protección individual de cada unidad, teniendo como objetivo principal servir como elemento publicitario o de mercadeo, ya que la protección que puede proporcionar al producto es muy relativa.

Así, es el empaque lo que protege a las mercancías desde su punto de origen a su punto final de destino. Debe tener los siguientes propósitos:

- a) Proteger y conservar las características de la mercancía.
- b) Facilitar su transporte y prevenir cualquier accidente.
- c) Prevenir los daños por la acción climática, punto muy importante porque frecuentemente las condiciones climáticas varían durante el transporte de la mercancía. Por lo tanto, es aconsejable un empaque con la versatilidad suficiente para resistir una humedad excesiva, variaciones en la temperatura, etc.
- d) Reducir los costos, ya que como es sabido, los cargos por fletes de transportes se fijan en base tan

to al volúmen como al peso de las mercancías. De ahí se desprende que un empaque de poco peso y reducido volúmen es lo más aconsejable, sin que esto represente detrimento en lo que a seguridad se refiere.

- e) La Marca en el empaque: el exportador puede contribuir en muchos casos a evitar averías que puedan sufrir los artículos, si se toma la precaución de estampar en los empaques marcas explicativas que obliguen a un manejo más cuidadoso y adecuado de los bultos, según su contenido, tales como: frágil, este lado hacia arriba, no use garfios, mánejese con cuidado, riesgo, vidrio, etc.

Con la debida asesoría, es particularmente frecuente que sea el exportador quien determine el tipo de empaque a utilizar, pero existen casos en los cuales el importador fija las condiciones de empaques. A este respecto, es recomendable que aún cuando el exportador no esté de acuerdo con las normas fijadas por su cliente, empaque sus productos en la forma requerida, para evitar problemas posteriores suscitados por no haber acatado tales solicitudes.

De la misma forma, un agente aduanal debe saber y aconsejar en detalles específicos, por variados o minuciosos que sean, para no incurrir en descomposición o pérdida irreparable de los artículos de exportación. Si el embarque y transportación de la mercancía es marítimo, por ejemplo, debe asesorar al exportador si sus productos deben colocarse en la proa o la popa de la embarcación, ya que puede ser que debido a maniobras y condiciones climáticas, en uno u otro lugar se afecten alguno o todos los productos.

Otro aspecto fundamental que requiere de asesoría profesional son los seguros que deben contratarse para la exportación. Como es sabido, es muy factible que debido a causas de la más diversa índole la mercancía no pueda llegar a su destino, ya sea por

desastres naturales o conflagraciones de tipo político, por ejemplo. Si la mercancía no está asegurada, irremisiblemente se pierde. Más adelante detallaré todo lo relativo a estos seguros.

Tal es la importancia de la labor de Aduanas y Agentes de las mismas.

Sin embargo, en el presente, el concepto de aduana y su actividad está modificado: ya no es sólo también, aunado a lo anterior la recaudación fiscal la tarea primordial, sino aplica disposiciones de otras autoridades distintas a las hacendarias. Ejemplo de ello es la aplicación del Control de Cambios, las cuotas compensatorias para contener las prácticas desleales de comercio internacional; las normas de seguridad y el combate enérgico al contrabando, lo cual exige una mayor preparación del personal aduanero.

Paralelamente, tal ajuste conceptual se traduce en la creación de una nueva mentalidad del aduanero; su preparación y formación tendrán que responder a la exigencia del tiempo y los nuevos métodos; tiene que estar en constante evolución y cumplir las formalidades respetando las garantías que exige el estado de Derecho del país.

La organización aduanera, tradicionalmente enfocada hacia los puntos de entrada, se fortalece al orientarse hacia el interior, dada la necesidad de acercar el servicio aduanero a los usuarios para agilizar los trámites y promover la actividad comercial con el exterior. Así, es comprensible la necesidad de crear aduanas interiores, lo cual contribuye hasta a la modernización.

Gran parte de las funciones aduaneras se encuentran reguladas por acuerdos adoptados en el seno de organizaciones internacionales, con respecto a la soberanía de cada Nación.

Debido a las características físicas de UR 14520, se ha optado por enviar todo el equipo semiensamblado por la vía marítima,

en buques de gran calado por la misma compañía por la cual se envió la muestra a EXPO Vancouver 86. El acuerdo tanto con el Instituto de Investigación Científica del Canadá, como con la Federación canadiense de Sociedades Biológicas, fue contratar el costo, seguro y flete y llevar al puerto canadiense UR 14520 por alguna compañía naviera de bandera mexicana: se eligió 'Transportación - Marítima Mexicana', S.A. de C.V.

Al llegar al puerto de destino, grupos de científicos especializados se encargarán de ensamblarlo.

Todas las partes y componentes se envían empacados en cajas de madera de tipo 'Container', protegidas adicionalmente con flejes-metálicos. Todo ello con la debida asesoría y supervisión de los agentes aduanales. A las cajas se les estampa la leyenda 'Manéjese con cuidado'.

De las instalaciones de la Corporación Mexicana de Investigación Científica, se transporta todo el equipo por la vía terrestre, en camiones de carga tipo 'trailer', de la Empresa 'Transportadora González', S.A., al puerto de Mazatlán, que será el puerto de salida de UR 14520.

Al llegar a Mazatlán, todo el equipo se traslada a los muelles y el Vista Aduanal procede a efectuar la verificación física de la mercancía. Se le dice que se trata de equipo de investigación-científica subacuática no ensamblado, regido por la fracción arancelaria 90 14 a 99, con destino al Canadá. El tiene la facultad de solicitar entonces que uno de los containers sea abierto y acreditar tanto contenido, como fracción arancelaria, de acuerdo con la documentación.

Cabe mencionar que actualmente, como una muestra de confianza hacia el exportador, basta requisitar una carta, bajo protesta de decir verdad, notificando el tipo de mercancía que se exporta, sin necesidad de que exista verificación. Esta será aleatoria en las ocasiones que se juzguen pertinentes. Obviamente si se incu -

rre en alguna falsedad, la Empresa exportadora tendrá que responder por ello.

El Capitán de la embarcación decide entonces que todo el equipo debe ser embarcado en la proa del buque, ya que en la popa es más susceptible de que entre el agua en caso de alguna tormenta- o incluso con las mareas normales de altamar, además de que la - nave requiere el contrapeso en la proa, para nivelarse debídamente.

Asf, el Agente Aduanal hace el despacho de la Aduana de UR --- 14520 y se procede a embarcarlo, saliendo del puerto el 13 de octubre, a bordo de la embarcación 'Cuauhtémoc'. La llegada a Van- couver está prevista para el 20 de octubre.

### C) EL FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES (FOMEX)

Todas las operaciones derivadas del Comercio Internacional, implican erogaciones de dinero que afectan directamente la economía de las Empresas y que pueden constituir limitantes para el Comercio.

Por ello, el Gobierno Federal constituye Fondos de Fomento -- por medio de los cuales se otorga apoyo financiero a las Empresas e Industrias de el país, protegiendo su economía, y ayudando a que cuenten con recursos para hacer frente a sus compromisos, en condiciones atractivas para ellos: tasas de interés bajas, estímulos fiscales, etc.; y coadyuvando así al beneficio económico del país mismo, ya que si la Empresa crece con el apoyo, el país mismo crece también.

De esta forma, los Fondos de Fomento pueden ser tan diversos como diversas sean las actividades que ameriten su constitución. Los hay de Fomento al Turismo, a la preservación de las tradiciones y artesanías, al equipamiento industrial, a la agricultura, a la ganadería, etc., y por supuesto, a las actividades de Comercio Exterior, concretamente, las Exportaciones.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones (FOMEX), se constituyó el 29 de septiembre de 1962, y su objetivo es propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la Balanza de Pagos, mediante el otorgamiento de crédito y/o garantías para la exportación de productos naturales y manufacturados, así como de servicios, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores, y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

Comprende dos grandes rubros: Productos Naturales o Primarios y Productos Manufacturados. Trataré primero los segundos.

Los servicios que presta son los siguientes:

a) Financiamiento a la Pre-Exportación:

1. Para realizar estudios destinados directamente a mejorar servicios o productos ya existentes que se exporten, o elaborar nuevos productos con mercado potencial de Exportación. También podrán otorgarse para financiar programas de análisis permanente siempre que la empresa exporte --- cuando menos el 50% de sus ventas anuales totales.
2. Para financiar la capacitación técnica en México o en el extranjero, de investigadores y operarios mexicanos encargados de la fabricación de equipos o productos destinados a la exportación, o bien, la capacitación en México, de operarios extranjeros encargados de manejar equipos importados de México.
3. Para financiar el estudio y la formulación de proyectos de exportación.
4. Para apoyar la producción de artículos manufacturados que se destinen a la venta al exterior.
5. Para apoyar la prestación de servicios o suministro de -- tecnología que se destinen a la venta al exterior.
6. Para apoyar las existencias en el país o en el extranjero de productos manufacturados que se destinen a la venta al exterior.
7. Para apoyar a las Empresas de Comercio Exterior.

b) Financiamiento de Exportación:

1. Financiar créditos relacionados con venta de servicios al exterior.
2. Financiar créditos relacionados con ventas de productos manufacturados al exterior.
3. Financiar el costo de campañas publicitarias en el extranjero para promover la venta de productos mexicanos.
4. Autorizar a las instituciones la emisión de costos de crédito, para otorgar a los importadores las garantías usuales en el Comercio Exterior.

c) Programa de Garantías a la Exportación:

1. Riesgos susceptibles de Garantía.

El fiduciario podrá otorgar, discrecionalmente su garantía para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito del país, contra riesgos de pre-embarque y post-embarque a que están expuestas las operaciones de exportación de materias primas, productos semimanufacturados, manufacturados y de servicios.

d) Programa de Apoyo a la Sustitución de Importaciones:

1. Programa de financiamiento a la producción y compraventa de Bienes de Capital.

El Fiduciario<sup>1</sup> podrá apoyar a la industria mexicana de bienes y servicios en el país en los siguientes casos:

1. Cuando la producción y compraventa de estos bienes y servicios sean realizadas por industrias cuyas actividades estén consideradas como prioritarias de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

2. Programa de Producción.

El financiamiento a la producción se otorgará a Empresas para que cuenten con capital de trabajo durante el tiempo que dure la fabricación de bienes de capital o la prestación de servicios, siempre que se trate de empresas que tengan capital mayoritario mexicano de acuerdo con la Ley, para promover la inversión mexicana y regular la extrajera.

3. Programa de Compra-Venta.

Este financiamiento se podrá otorgar a los proveedores (crédito al proveedor) para que vendan a plazo, o a los compradores finales (crédito al comprador) para que paguen de contado el precio de venta de los bienes de capital o servicios de que se trate.

e) Programa de Garantía contra la falta de pago de créditos otorgados para la producción de Bienes de Capital.

El fiduciario podrá otorgar garantía contra la falta de pago

a que estén expuestos los créditos que las instituciones concedan para la producción de bienes de capital a empresas que sustituyan importaciones o realicen actividades prioritarias conforme al Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

- f) Programa de Garantía al Primer Adquiriente de Bienes de Capital, contra pérdidas derivadas del mal funcionamiento de los mismos.

El fiduciario podrá otorgar garantía para proteger al primer adquiriente de un bien de capital que se haya diseñado y fabricado por primera vez en México, contra pérdidas a las que el adquiriente está expuesto durante el periodo inicial de funcionamiento del bien.

- g) Programa de financiamiento a la Producción, Existencias y -- Compraventa en las Franjas Fronterizas, en apoyo al Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

El fiduciario otorgará créditos para la producción, existencias o compraventa de bienes de consumo, clasificados dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, realizadas en -- las Franjas Fronterizas o con destino a ellas.

Se entenderá por Franjas Fronterizas, para los efectos de estos apoyos, la línea de 20 kilómetros de ancho, paralela a -- la línea divisoria con los países fronterizos y las zonas libres, que son: la península de Baja California, la zona norte parcial de Sonora y el Estado de Quintana Roo.

Ahora bien, para que las Empresas se hagan acreedoras a alguno o algunos de estos apoyos, necesitan cubrir determinados requisitos:

1. Requisitos para el Financiamiento a la Pre-exportación.

Para recibir estos apoyos será indispensable que las Empresas solicitantes tengan capital mayoritario mexicano, de acuerdo con la Ley para promover la inversión mexicana y requerir la inversión extranjera.

## 2. Requisitos para el Financiamiento de Exportación.

Para recibir financiamiento a la venta de productos y servicios, el exportador deberá contar con pólizas de seguro que -ampare el crédito respectivo, expedida por empresa autorizada para practicar en México el seguro de crédito de exportación- contra riesgos comerciales. Este requisito podrá ser eximido- por el fiduciario en el caso de que existan garantías adecuadas.

## 3. Requisitos para el Programa de Garantías a la Exportación.

El otorgamiento de las garantías estará condicionado a que se satisfagan los siguientes requisitos:

I. Que haya cupo para el país de que se trate, según la distribución de recursos por países que FOMEX haya determinado.

II. Que, cuando se amparen riesgos de pre-embarque, el solicitante cuente con pedido en firme del importador aceptado- por el exportador o contrato debidamente suscrito y, que, en tales documentos consten las obligaciones a cargo de - las partes, las especificaciones o características de las mercancías, el plazo de entrega, y las condiciones de pago y cualquier otra documentación que requiera el fiducia rio.

## 4. Requisitos para Sustitución de Importaciones.

En el caso de la producción de bienes de capital que sustituyan importaciones, el apoyo financiero se otorgará cuando el solicitante compruebe, a satisfacción del fiduciario, que el comprador ha recibido una cotización por parte de proveedores extranjeros o cuando exista evidencia de que se han estado im portando al país los bienes, cuyo financiamiento se solicita. En todo caso, el apoyo financiero se otorgará siempre que se trate de una eficiente sustitución de importaciones.

En el caso de producción de bienes de capital incluidos en - la lista de actividades prioritarias puesta en vigor de a -- cuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, no será necesario que cumplan con los requisitos señalados en el pun-

to anterior.; sólo bastará con que presente la certificación emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El financiamiento a la compraventa de bienes de capital y/o servicios que sustituyan importaciones se otorgará siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

- I. Que los interesados proporcionen elementos de juicio que permitan al fiduciario determinar si el producto extranjero cuya importación pretenda sustituirse puede tener acceso al mercado mundial.
- II. Que el precio FOB planta<sup>1</sup> del productor de los bienes de capital sea competitivo con el precio CIF puerto<sup>2</sup> mexicano de productos semejantes de procedencia extranjera, o que los bienes de capital que se fabriquen en el país tengan un sobreprecio máximo de 15% sobre el precio que prevalezca en las transacciones de compraventa doméstica del principal proveedor extranjero.

El financiamiento a la compraventa para las empresas cuyas actividades sean consideradas como prioritarias de conformidad con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial se puede otorgar por el solo hecho de presentar la certificación emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

5. Requisitos para el Programa de Garantía contra la falta de pago de créditos otorgados para la producción de bienes de capital.

Para otorgar la garantía a que se refiere el punto anterior deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- I. Que las instituciones tengan considerado al productor como buen sujeto de crédito, tomando en cuenta, entre otros elementos, su experiencia crediticia y solvencia moral.

-----  
<sup>1</sup> FOB (Free on Board) ó LAB (libre a bordo) nos dice que el vendedor está entregando la mercancía como lo solicitó el pedido en el puerto, en la empresa importadora, en la frontera, etc.

<sup>2</sup> CIF (Cost, Insurance and Freight = Costo, seguro y flete). Otros términos empleados son, p. ej., CAF (Cost and Freight).

II. Que el fabricante tenga capacidad técnica y productiva - suficiente, a juicio de las instituciones y del fiduciario, para cumplir con los compromisos que contraiga.

III. Que la empresa fabricante tenga capital mayoritario mexicano de acuerdo con la Ley para promover la inversión mexicana, y regular la extranjera.

6. Requisitos para el Programa de Garantía al Primer Adquiriente de Bienes de Capital, contra pérdidas derivadas del mal funcionamiento de los mismos.

Esta garantía se otorgará si se cumplen los siguientes requisitos:

I. Que se presente la solicitud correspondiente a FOMEX, para su análisis, previa a la contratación de la compra del bien que se pretende garantizar.

II. Que se presente la garantía de buen funcionamiento que - el fabricante debe otorgar, y en la que se expresen las características del bien y su maduración.

7. Requisitos para el Programa de financiamiento a la producción, existencias, y compra-venta en las franjas fronterizas en apoyo al Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

El financiamiento a la producción y existencias se otorgará siempre que se trate de empresas de capital mayoritario mexicano de acuerdo con la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

En el caso de financiamiento a la compraventa, será requisito indispensable que los precios de venta, tanto del fabricante al comerciante como de éste al usuario final, sean competitivos con los de productos similares de procedencia ex-trajera.

Los montos y plazos máximos de financiamiento para todas las - mecánicas de FOMEX son variables para cada una de ellas, y constantemente son sometidos a una revisión exhaustiva para estar a cordes con las políticas y situaciones prevalecientes, determinando así las tasas que serán aplicables.

En lo tocante a Productos Naturales o Primarios, que son todos aquellos productos que no tienen alteración alguna de su estado natural, FOMEX otorga apoyo en las tres mecánicas que comprenden:

- a) Financiamiento a la Exportación.
- b) Financiamiento al Importador extranjero de productos nacionales.
- c) Financiamiento a las Existencias de producción mexicana en el país o en el extranjero.

Los criterios para montos y plazos, y determinación de tasas de interés, son los mismos que los que se observan en Productos Manufacturados.

No debemos olvidar que para todos los programas de los que he hablado, debe verificarse invariablemente que no se trate de un producto de negativa automática, o sea, de restricción o prohibición en sus fracciones arancelarias, para ser susceptible de ser apoyables por el Fondo.

Todos los apoyos que otorga el Fondo son muy atractivos, ya que como incentivos al exportador, se otorgan en diversas monedas, y en dólares de los Estados Unidos, pero del mercado controlado. Además, resulta un beneficio adicional acudir a él, ya que en ningún momento se está 'arriesgando' dinero propio de la Empresa, sino que es dinero del Gobierno, del cual puede valerse para, al exportar y obtener utilidades por ello, crecer económicamente.

De esta forma, desde el primer momento de sus operaciones, para obtener los recursos financieros que requería desde la producción misma de UR 14520, la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C., acudió a Banco Nacional de México, institución de crédito por medio de la cual se canalizan todos los apoyos de FOMEX.

Ahí, pudo conseguir toda la asesoría de tipo financiero en sus operaciones de Comercio Internacional que requería, gracias al a poyo de gente profesional especialista en el Banco en esa rama, eligiendo a esa Institución por la experiencia centenaria en el manejo de las operaciones crediticias y por ser pilar de la economía nacional, debido al profesionalismo y excelencia en todas las actividades que desempeña .

Una vez que se determinaron los programas con los que la Corporación iba a valerse de FOMEX para la fabricación y venta de UR-14520 al Canadá, presentó toda la documentación a Banco Nacional de México, y éste a su vez la presentó a FOMEX, acompañada de una Solicitud formal de financiamiento (una por cada Programa) y de un Certificado de Depósito de Títulos en Administración (también uno por Programa), cobrando por su papel de intermediario u na comisión que varía de acuerdo al Programa y a las tasas que - el mismo Fondo fija periódicamente.

FOMEX analizó los dos documentos formales de petición de financiamiento así como de toda la documentación que los acompañan, y cuando se aprobaron, el monto del financiamiento se abonó en la cuenta que Banco Nacional de México tiene con ellos; a su vez, - el Banco abonó dicho importe a la cuenta de cheques que la Corporación tiene con el Banco.

Los Programas con los que la Corporación participó, fueron en la Pre-exportación, para la fabricación de UR 14520, con lo que cubrió, además de los gastos de todo el equipo, la mano de obra y la participación de los científicos que intervinieron; y en la Exportación, para financiar los gastos de fletes, embarque, venta y colocación final de UR 14520 en manos de las Empresas adquirientes, en el Canadá.

De la misma forma, participó también en la adquisición de los seguros que amparan dichos programas, contratados con la Compañía a Mexicana de Seguros de Crédito (COMESEC). De hecho, uno de los requisitos que se le pidieron, adicionalmente, para poder reci -

bir el apoyo financiero, fue que contratara dichos seguros.

Cabe mencionar que las Garantías del Fondo que contrató la --  
Corporación Mexicana de Investigación Científica son por un máx  
imo del 90% del precio de UR 14520, o bien, del importe del cré  
dito derivado de su exportación.

## D) REQUISITOS DE EXPORTACION

Como todas las Organizaciones o Empresas exportadoras, Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. debe de cubrir, para poder conseguir el permiso de exportación y ser susceptible de recibir apoyo financiero por FOMEX, una serie de condiciones impuestas por el Gobierno Federal.

La autorización para poder exportar, como vimos en el primer capítulo de este trabajo, se la otorgó la Dirección General de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. También tuvo que inscribirse en el Registro Nacional de Exportadores e Importadores, donde la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial le otorgó un número de identificación y operación.

De igual forma, para poder otorgársele el permiso, mostró su estructura de capital, y que el abastecimiento interno de productos de investigación era adecuado. También comprobó que algunos de los insumos que utilizó en la fabricación de UR 14520 eran nacionales; que es una Corporación establecida conforme a las leyes mexicanas en la materia; que sus instalaciones y maquinaria son funcionales; y que cuenta con recursos de fuentes financieras para poder exportar.

Como UR 14520 tiene componentes nacionales, CMIC notificó los porcentajes de Grado de Integración Nacional en la fabricación del mismo (GIN).

El Costo de Manufactura, requerido por FOMEX, lo integró exponiendo:

- a) Componentes nacionales y de importación.
- b) Energía utilizada.
- c) Mano de obra.
- d) Depreciación de la maquinaria.

El impuesto general de Importación se aplica a los impuestos indirectos en la fabricación de UR 14520, ya que se utilizó un 52% de GIN.

La Corporación Mexicana de Investigación Científica va a poder obtener la devolución del impuesto general de Importación causado por los insumos importados que se incluyen en UR 14520 mediante un certificado de devolución de impuestos, y los utilizará exclusivamente para el pago de impuestos federales. Su vigencia será de cinco años.

Como vimos antes, CMIC es una empresa que a pesar de tener - algunos años de operar, es la primera vez que va a incursionar en un mercado extranjero, por lo que las operaciones que deriven de sus exportaciones las va a amparar con un Crédito Comercial; es definitivamente la forma más eficaz y segura de asegurarse que va a recibir el debido pago por su exportación.

Un Crédito Comercial o Carta de Crédito, documentada al través de una Acentación Bancaria, es un medio de pago, emitido - por una Institución de Crédito (Banco), solicitado por el Importador extranjero contra un Banco de su localidad, por medio del cual, como dije antes, el Exportador se asegura que el Banco emisor le pagará, puesto que éste se obliga a ello con ese crédito, su exportación; pero de la misma forma, el Importador también se asegura que recibirá la mercancía pactada y además - con toda oportunidad. Entonces, constituyen un doble beneficio y una garantía, en sí mismos.

Además, todas las condiciones de la exportación se pactan antes de su emisión y se describen en el cuerpo del documento; - por lo que los Créditos Comerciales pueden ser tan extensos y variados como la necesidad lo requiera. Todo lo pactado, será respetado y cumplido, como delimitación de responsabilidades - de uno y otro (Exportador e Importador), etc. Por ello, CMIC - lo contratará, además con carácter de confirmado e irrevocable

El acuerdo entre CMIC y sus dos clientes canadienses, como recordamos, fue liquidar en el momento de recibir UR 14520 el 50% del valor de la operación, y el monto restante cinco años después, de acuerdo a los resultados del Equipo.

Por ello, el financiamiento que otorgó FOMEX fue a petición de CMIC a un plazo de cinco años, a partir del Embarque.

Los documentos, derivados de las actividades de la exportación de UR 14520, deberán ser entonces presentados dentro del plazo especificado en el mismo crédito, y como paso prioritario CMIC se aseguró que contaba con todos los documentos que se solicitaban, cada uno de ellos acompañado por copias, y redactados tanto en Español, como en Inglés.

Cuando UR 14520 fue embarcado y FOMEX otorgó el financiamiento, al presentar los documentos (recordemos que todo es al través de Banco Nacional de México) se incluyó una copia adicional de la Factura Comercial, del Conocimiento de Embarque, y del Certificado de Origen, así como también del Pedimento de Exportación en el que constaba la fracción arancelaria 90 14 a 99, correspondiente a UR 14520, y el formulario de datos generales de ella (CMIC).

Además, se entregó a Banco Nacional de México, emisor del Crédito Comercial el original del crédito, con todos los avisos y modificaciones que se le hicieron, así como el resto de los documentos requeridos y que detallo a continuación, acompañados por una Carta Remesa en original y copia, en la que el Banco acusó de recibido.

#### Pedimento de Exportación

Es el documento mediante el cual el Instituto de Investigación Submarina del Canadá y la Federación Canadiense de Socieda

des Biológicas, habiendo efectuado el pedido a la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. para que les fabricara una unidad UR 14520 a cada una, estas unidades pudieran venderse en extranjero, y la salida misma de ellas del país.- Contiene todas las especificaciones de la operación y debe ir debidamente firmado.

#### Giro o Letra de Cambio

Con él o ella, y también con un Pagaré, CMIC se obliga ante Banco Nacional de México a liquidar su adeudo. Todos los datos contenidos en su esqueleto deben ser requisitados, tales como fecha, plazo, importe (en número y letra), girado, beneficiario, firmas, etc.

El importe del documento no debe exceder el valor del crédito o saldo del mismo, por disponer, y la cantidad en números debe coincidir con la de letras. Su valor debe ser igual al monto de la suma de las facturas, a menos que se estipule lo contrario en los términos del crédito, o que deba deducirse alguna comisión de Agente.

El plazo del documento deberá estar de acuerdo con los términos del crédito, por ejemplo: a la vista, a...días vista, a...días fecha de conocimiento de embarque, como requisitó la CMIC, etc.

Se expide el documento a la orden del Exportador con su firma y antefirma como girador del mismo, y al reverso igualmente la firma de CMIC como endoso a Banco Nacional de México. Y este documento, se expide a cargo del girado señalado en el crédito, o bien a la carta del Banco que acompaña dicho crédito.

Se anota la cláusula 'Girado al amparo del Crédito Comercial Núm... del Banco' (número y nombre del Banco emisor del -

crédito) y se agrega el número de Banco Nacional de México.

### Factura Comercial

Es fundamental para certificar la operación que se está efectuando y la mercancía que se está vendiendo, con el valor específico de UR 14520.

En su elaboración no debe olvidarse expedir el número de copias solicitadas en el crédito firmando el original y todas -- las copias.

En la papelería debe aparecer el número de Registro Federal de Contribuyentes de CMIC y su Cédula de Empadronamiento. Debe expedirse a nombre del ordenante del crédito a menos que se especifique lo contrario. La descripción de UR 14520 debe ser idéntica a la descripción solicitada en el crédito, o sea una descripción literal en el mismo idioma del crédito, añadiendo además sus características técnicas.

La Factura se expide en la misma moneda del crédito (o se valoriza en esta misma moneda). El valor de UR 14520 o su precio unitario, debe estar de acuerdo con los términos del crédito. Se menciona el término de venta que solicite el crédito (CIF, CAF, FOB, etc.), rectificando cálculos y sumas. Cuando la cantidad es 'máxima' el valor de la factura no debe exceder a la cantidad permitida en el crédito; si es 'aproximada', no debe exceder al 10%.

Es importante tener en cuenta que la Factura no debe cubrir mercancía usada, reparada o de segunda mano, a menos que el crédito específicamente lo autorice. De igual forma, UR 14520 debe ser notariado, legalizado o visado por el cónsul respectivo, si así se requiere en los términos del crédito. Todas -- las certificaciones y declaraciones deben ser redactadas estrictamente de acuerdo con los términos del crédito.

Cuando se incluyen marcas y números de embarque, éstos deben ser idénticos a los que aparecen en el conocimiento de Embarque y/o en otros documentos, los cuales deben ser igualmente los especificados en el crédito.

La cantidad de unidades facturadas y embarcadas de UR 14520 en este caso dos, con número de containers, cartones, etc., así como los pesos y medidas que muestre la factura, deben estar de acuerdo con los que muestra el Conocimiento de Embarque y otros documentos.

No se deben incluir mercancías no estipuladas en el crédito ni tampoco deben facturarse otros gastos tales como comisiones, gastos de almacenaje, gastos de cables, etc., a menos -- que el crédito lo autorice. Si los embarques parciales están prohibidos, también debe cubrirse el total de las mercancías requeridas en el crédito.

Si el crédito solicita que se detalle el valor del flete y/o Prima del Seguro, su importe debe coincidir con el que cita el Conocimiento de Embarque y la Póliza de Seguros, respectivamente.

#### Factura Consular

La emite el consulado del país importador: Canadá, y debe estar firmada y visada (sello oficial estampado) por el Cónsul del Canadá a menos que el crédito permita que la visa sea de alguna otra nación amiga. Esta es necesaria para que UR -- 14520 pueda entrar en territorio canadiense.

Si el crédito requiere Factura Consular por duplicado, ambas copias deberán ser oficiales. Copias simples en papel copia no son aceptadas a menos que el crédito específicamente a sí lo permita.

Todos los espacios de la forma deben requisitarse con la información requerida.

Las marcas y números del embarque (cantidades, pesos, números de licencia de importación, etc.) deben concordar con la información que aparece en las Facturas Comerciales y el Conocimiento de Embarque.

La Factura no debe mostrar alteraciones. Cuando se requiera alguna corrección o modificación, es conveniente solicitar una 'carta corrección' visada por el Cónsul, que se adjuntará a la forma de la Factura Consular. (algunos países imponen multas por correcciones o alteraciones hechas en las formas sin la aprobación del Cónsul).

El valor CIF, CAF, FOB, etc., debe coincidir con el que se requiera en el crédito, y debe estar de acuerdo con la información que aparece en la Factura Comercial.

El nombre del barco y demás datos de embarque asentados en la Factura Consular, deben estar de acuerdo con los que muestra el Conocimiento de Embarque, y asimismo la descripción de UR 14520 debe coincidir con la amparada en la Factura Comercial.

#### Conocimiento de Embarque Marítimo

Es el documento importantísimo que certifica que UP 14520 ha sido embarcado hacia su puerto de destino en el Canadá.

Debe contarse con el juego completo de originales firmados que hayan sido expedidos. El número de originales generalmente se indica en la parte inferior del Conocimiento de Embarque, arriba de la firma.

El puerto de embarque (Mazatlán) y el de desembarque (Vancouver), deben ser los requeridos en los términos de los créditos o del crédito. El embarque debe estar consignado a la parte interesada que se indique en el crédito. Si el embarque está hecho 'a la orden', o 'a la orden del embarcador', debe ser endosado al reverso por el Exportador.

Las marcas y números de Embarques (que para UR 14520 fue sólo uno en la fecha descrita) así como el peso, deben concordar con las marcas y números de los otros documentos.

El Conocimiento de Embarque debe mostrar un impreso que indique que 'UR 14520 ha sido embarcada a bordo' o debe obtener la cláusula 'a bordo' firmada y fechada por Transoportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. La fecha de abordaje debe estar dentro de la fecha límite de embarque mencionada en el crédito.

Este Conocimiento de Embarque no debe mostrar cláusulas que expresamente hagan constar algún defecto en el estado de UR -- 14520 y/o del embalaje, como por ejemplo: exceso de aceite en equipo, equipo de precisión frágil, etc., si es que los tuviera. Tales notas hacen que el Conocimiento de Embarque sea suyo y que no sea aceptado.

La cláusula 'flete pagado' debe ser estampada en el Conocimiento de Embarque si el crédito así lo solicita. Las cláusulas que indiquen 'flete a pagar por anticipado' o 'flete pagadero' no serán aceptadas como flete pagado.

El número total de containers, tonelaje o cantidad indicada en el Conocimiento de Embarque, debe coincidir con la información detallada en la Factura Comercial, con el documento de seguro, y con los otros documentos de embarque presentados.

La descripción de UR 14520 indicada en el Conocimiento de Embarque, aunque sea una descripción genérica debe concordar con la misma detallada en la Factura y en los demás documentos originales.

sentados.

Si el crédito autoriza los transbordos y Transportación Marítima Mexicana, S:A. de C.V. así lo acepta, el Conocimiento debe mostrar la cláusula 'Through Bill of Lading'. El viaje completo debe estar cubierto por el mismo y único Conocimiento de Embarque.

Los Conocimientos de Embarque 'Charter Party' (expedidos al amparo de un contrato de fletamento), no serán aceptados, a menos que el crédito lo autorice específicamente.

UR 14520 no debe, por ningún motivo, ser embarcado sobre cubierta (existen mercancías que sí lo son, por autorización expresa del crédito).

El Conocimiento de Embarque debe ser presentado dentro de la fecha límite después de su expedición mencionado en el crédito. Si no es presentado dentro del plazo mencionado, ocasionando con ello que no esté en su destino antes de la llegada del buque, será considerado de fecha atrasada.

Si el Crédito Comercial no menciona fecha límite para la presentación del mismo, será considerado de fecha atrasada si es presentado al Banco Nacional de México después de 21 días contados a partir de la fecha de su expedición.

Cualquier cambio o alteración en el Conocimiento de Embarque debe ser autorizado y firmado por Transportación Marítima Mexicana o sus Agentes. El nombre y dirección de la persona a quien se notifique, deberán ser exactamente los indicados en el crédito.

Por último, el Conocimiento de Embarque no deberá amparar otra mercancía diferente de UR 14520 el cual fue facturado y especificado en los términos del crédito.

## Póliza o Certificado de Seguro

Es fundamental presentarlo, pues es la garantía misma de que UR 14520 llegará a Canadá sin ningún contratiempo, y si no fuera así, CMIC no sufrirá pérdidas financieras considerables.

Si es Certificado de Seguro lo que se extiende, no será aceptado cuando el crédito solicite una Póliza de Seguro. Las cuotas o tarifas que COMESEC cobra, son revisadas constantemente y notificadas a los usuarios al través de FOMEX o las Instituciones de Crédito, de acuerdo al seguro que se contrata.

Las notas de cobertura no serán aceptadas a menos que el crédito así lo autorice. El original debe ser firmado por COMESEC o sus Agentes. La fecha de la Póliza no debe ser posterior a la fecha que muestra el Conocimiento de Embarque, y debe cubrir UR 14520, que se describe en la Factura Comercial.

Todas las alteraciones y correcciones efectuadas en la Póliza deben ser autorizadas o firmadas por COMESEC.

La Póliza debe ser expedida en la misma moneda que el crédito, a menos que el crédito especifique lo contrario. La cantidad cubierta por el seguro será por lo menos igual al valor CIF del Embarque. En caso de que el valor CIF no pueda ser determinado, entonces el seguro debe ser por el importe mismo que la Factura y nunca por una cantidad menor.

El seguro debe ser expedido por la cantidad estipulada en el crédito; por ejemplo, si el crédito requiere cierto porcentaje arriba del valor CIF, debe observarse estrictamente esta disposición.

Los datos de embarque mencionados en el seguro, deben coincidir

cidir con el Conocimiento de Embarque, por ejemplo, nombre del barco, puertos de embarque y desembarque, etc.

El seguro debe amarrar los transbordos, si es que los hay -- (UR 14520 será transportado por la misma nave, la cual cubre - de manera directa la ruta Mazatlán-Vancouver, con nuevas es- calas en Los Angeles y Seattle, en los Estados Unidos), y el - Conocimiento de Embarque los indica, lo mismo que los embar - ques sobre cubierta, también si existen. Debe cubrir los ries- gos especificados en el crédito, debiendo incluir la cláusula- de 'todo riesgo' si el crédito así lo requiere.

Los riesgos de guerra deben ser específicamente cubiertos, - si el crédito lo solicita. La cláusula de 'todo riesgo' no cu- bre riesgos de guerra, huelgas, alborotos populares o conocio- nes civiles, los cuales deberán ser cubiertos separadamente si el crédito así lo exige (COMESSEC puede otorgarlos también).

Todos los anexos del seguro deben ser unidos y firmados por COMESSEC, debiendo estar identificados en el documento original

Las cantidades: número de containers, marcas y números de em- barque (si hay un espacio para estos dos últimos) deben ser i- dénticos a los que aparecen en los otros documentos de Embar - que.

#### Certificado de Origen

Certifica que UR 14520 tiene origen mexicano, debiendo estar debidamente firmado. Se relaciona con los demás documentos de Embarque y habiendo certificado que México es el país de ori - gen de UR 14520, dicha certificación debe coincidir con la que mencione el crédito.

Debe ser certificado por una Cámara de Comercio o alguna dependencia gubernamental o independiente, si el crédito así -

lo específica.

#### Certificado de Peso

Certifica el peso de UR 14520. Debe estar debidamente firmado y certificará el peso que haya sido facturado. Debe ser expedido por un pesador autorizado si así lo requiere el crédito.

Si el crédito específicamente requiere Certificado de Peso, listas o notas de peso no serán aceptadas.

#### Certificado de Análisis

Certifica las especificaciones técnicas de UR 14520. Debe estar debidamente firmado, y certifica y está de acuerdo con las especificaciones del análisis efectuado, estipuladas en el crédito. Debe ser expedido por aquella parte que el crédito designe para desempeñar los servicios de análisis.

Cubre el UR 14520 que fue facturado. La marca y números deben coincidir con la marca y números que muestren los demás documentos.

#### Certificado de Inspección

Certifica la verificación física de que UR 14520 cubre las especificaciones y en general todo lo declarado y que efectivamente fue UR 14520 lo que se embarcó.

Debe estar debidamente firmado. Cubre el UR 14520 que fue embarcado, y también certifica el cumplimiento de las estipulaciones y requerimientos expresados en los términos del crédito.

dito. Debe ser expedido por aquélla parte que el crédito designa para desempeñar los servicios de inspección.

#### Lista de Empaque

Detalla los contenidos de las cajas (containers). Debe describir perfectamente dichos contenidos, que en efecto UR 14520 esté ahí depositado. La lista debe estar relacionada con los demás documentos de Embarque, y lo mismo cubrirá el UR 14520 que fue facturado. Debe estar firmada por el expedidor.

#### Certificado de Calidad o de Buen Funcionamiento

Certifica que UR 14520 cumple con las normas de calidad requerida en equipos de Investigación Científica, y que el funcionamiento de todas sus partes y componentes es adecuado. Debe estar firmado por el que lo expide (CMIC) y relacionado con los demás documentos de Embarque.

E) FLUJO DE VENTA DE UR 14520  
Y FIN DEL PROCESO

UR 14520 incursionará en el mercado canadiense con todo éxito; sus características y capacidades así lo demuestran.

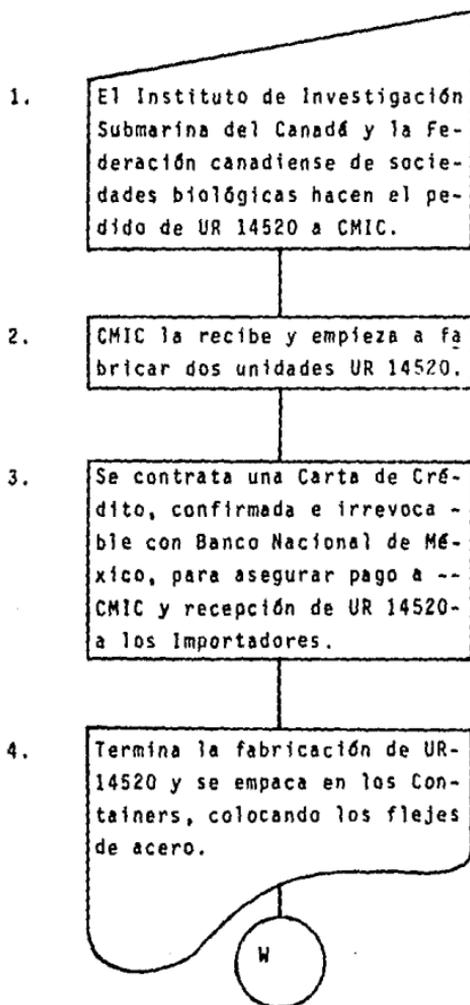
Dicha incursión, como hemos visto, requiere de toda una serie de requisitos y trámites, desde que es producido, hasta que logra venderse.

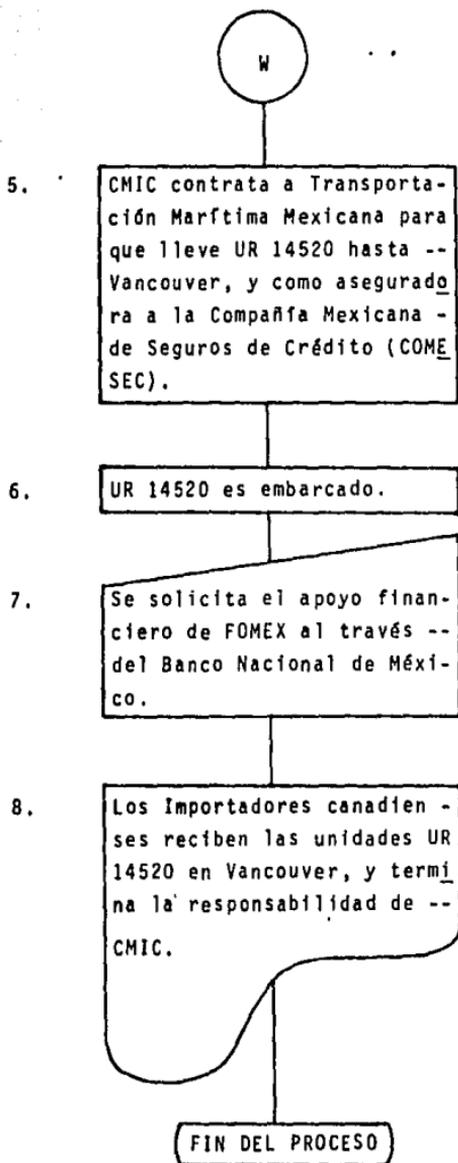
Existen, entre estos dos puntos, inmensidad de detalles en la práctica de las actividades de comercio. En realidad el Comercio Exterior debe adecuarse al tipo de producto que intenta venderse. No podemos tomar parámetros aplicables a todos los productos, ya que en cada caso la forma de comercializar y vender es diferente.

Aún en un sólo producto, nuestro UR 14520, hay toda una serie de detalles que hay que observar para la completa satisfacción de nuestros clientes canadienses, tanto en la producción, como en la forma en que habremos de hacerles llegar -- los equipos. Así, podemos hablar de acomodarlos cerca de refrigerantes en la proa del buque que los transporta, para evitar calentamientos o humedad; podemos también considerar envolver las partes frágiles como brújulas, telémetros, y en general todo el equipo de precisión que lo compone en envoltorios especiales con protecciones también especiales; o también, en la parte financiera, emplear Facturas Pro-forma al recibir el pedido del Canadá; etc.

La práctica sana de las actividades comerciales que involucren la venta de UR 14520 dependerá de la calidad del equipo como también de un correcto asesoramiento en la comercialización del mismo tanto en la parte netamente mercadotécnica, como en la financiera.

A continuación, y a manera de resumen general, expongo el Flujo de Venta básico de UR 14520, desde que surge el pedido, hasta que definitivamente es colocado en manos del cliente final, con lo que culmina el proceso.





UR 14520 es un reflejo y ejemplo, en sí mismo, de la avanza da tecnología con que cuenta México en la manufactura de Equipos de alta calidad para la Investigación Científica, y la ha hecho patente al trascender sus fronteras exportando las unidades; como vimos no sólo abastece CMIC el mercado nacional, sino que su máxima creación incursiona en el extranjero, compitiendo y hasta superando los equipos similares existentes - en países con un grado de desarrollo tecnológico -y económico mucho más elevado.

La excelencia demostrada por UR 14520, a lo largo de su uso continuo, tanto en su estructura como en sus componentes y -- funcionamiento, ocasionaron que no sólo el Instituto de Investigación Submarina del Canadá y la Federación Canadiense de - Sociedades Biológicas hicieran a CMIC nuevos pedidos, sino -- que otra Institución canadiense, localizada en el este del pa fs, en Halifax, llamada Laboratorio Regional del Atlántico, - demandara también una unidad UR 14520.

Así, y con la petición de diferentes empresas, posteriormen te también de los Estados Unidos y la Gran Bretaña de unida - des UR 14520, Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. ha ido creciendo considerablemente en lo económico, - pero también en la contribución de que cada día más pueblos - del planeta puedan, mediante la Investigación, conocer más acerca del mundo en el que viven, e implementar mecanismos para la conservación y mejora de todas las ricas manifestacio - nes de la vida y de las especies que lo conforman.....

V

**COMPLEMENTOS AL INTERCAMBIO COMERCIAL  
ENTRE LAS NACIONES**

## A) APOYOS PROMOCIONALES

Hablamos a lo largo del trabajo de conocer el mercado canadien se para UR 14520, así como de la Feria EXPO '86 de Vancouver donde se expone el mismo, y de la Misión Comercial que directivos y científicos de CMIC habrían de realizar a EXPO '86 para demos -- trar el producto; de la muestra que se envió, etc.

No debemos olvidar que todas esas actividades requieren de gente especializada y de apoyos financieros también especializados, ya que sin los recursos monetarios para realizarlas, simplemente no serían posibles.

Banco Nacional de Comercio Exterior, fiduciario de FOMEX, otorga dichos apoyos, en condiciones preferenciales para CMIC: con divisas del mercado controlado y en ocasiones con tasa cero. A continuación detallo aquéllos apoyos de que se valió CMIC para la exitosa colocación de UR 14520 en el Canadá.

### A Ferias, Exposiciones y Muestras en el Extranjero

Otorga apoyos para la renta de espacio; diseño, construcción y desmontaje de las instalaciones para exhibición; envío y retorno de muestras; y transportación aérea a las mismas, viaje redondo- para dos personas, en clase turista.

Los requisitos específicos que debe reunir antes, son: Presentar la solicitud y formato 10 días hábiles antes del cierre de inscripción al evento; indicar nombres y puestos de los representantes que asistirán al evento; indicar los costos de participación en el evento, tales como renta de espacio, diseño, construcción y desmontaje de las instalaciones para exhibición, envío y retorno de muestras, la transportación aérea; descripción de las muestras; comprobante de inscripción al evento; descripción del-

material promocional que llevarán al evento.

Los requisitos específicos, después, son presentar: Cédula de evaluación de participación empresarial; cédula de participación de visitantes; informe trimestral del seguimiento de exportaciones realizadas; original y copia fotostática legible del pago por concepto de espacio utilizado, diseño y construcción de instalaciones para exhibición, envío y retorno de la muestra y factura y talón del boleto de avión.

En caso de que la muestra hubiera sido vendida, no se autorizará el costo del retorno. En la transportación aérea se deben utilizar líneas nacionales cuando las condiciones así lo permitan (recordemos que CMIC utilizó los servicios de Japan Air Lines). Los documentos que deben presentarse después deberán ser al término del evento y en los próximos 10 días hábiles.

#### A Envío de Muestras al Extranjero

Otorga apoyo para el costo del envío y retorno de muestras. Los requisitos específicos que debe reunir antes, son: Presentar la solicitud y formato 10 días antes (hábiles) de realizar el envío; proporcionar costo del envío y medio de transporte que se utilizará; descripción del producto en cuanto a volumen, peso y precio de la muestra a enviar; fecha, destino y destinatario del envío.

Los requisitos específicos, después, son presentar: Cédula de evaluación general de muestras al extranjero; seguimiento trimestral de exportaciones realizadas; y factura original y copia fotostática legible del pago del envío y en su caso, del retorno de las muestras.

En caso de que las muestras sean vendidas, no se autorizará el costo del retorno. Los documentos de los requisitos posteriores deben presentarse en un plazo de 10 días hábiles posteriores

res al envío de las muestras.

#### A Investigación de Producto-Mercado

Otorga apoyos para la transportación aérea, clase turista, vía redonda para dos personas; para el hospedaje y para el costo de la elaboración de la investigación.

Los requisitos específicos que CMIC debe reunir antes, son: -- Presentar solicitud y formato 10 días hábiles antes de realizar la investigación; como la investigación la realizó CMIC, deberá presentar también itinerario de viaje y programa de trabajo debidamente calendarizado, costo de la transportación aérea y hospedaje, proporcionar nombres y puestos de las personas que realizarán la investigación, y detallar las especificaciones técnicas y /o comerciales de los productos a investigar y las características del mercado de destino.

Los requisitos específicos, después y como realizadora CMIC de la investigación, son presentar: cédula de evaluación general investigación producto-mercado; seguimiento trimestral de exportaciones realizadas; original y copia fotostática legible de la factura de transportación aérea, talón del boleto de avión y hospedaje; copia del informe de la investigación realizada.

Los documentos de los requisitos posteriores deberán presentarse al término de la investigación y en los próximos 20 días hábiles.

#### A la Asesoría Técnica en el Proceso de Producción-Comercialización

Otorga apoyos para la cuota de participación o inscripción para al asesoría en el país y/o en el extranjero; para el registro de patentes y marcas en el extranjero; para la adquisición de -

muestras en el extranjero para su producción en el país y posterior exportación; estudios para la adecuación del producto a las características del mercado extranjero en cuanto a diseño y tecnología; estudios para optimizar el proceso de producción incluyendo el diseño que permita la generación de una oferta exportable; y estudios para definir estrategias de comercialización de productos en los mercados extranjeros.

Los requisitos específicos que debe reunir antes, son: presentar solicitud y formato 10 días hábiles antes de realizar el evento. Para la Asesoría Técnica que reciba directamente -- CMIC: Nombre y puesto de las personas que participan en la Asesoría; Curriculum Vitae de la Empresa o profesionalista que proporcionará la asesoría; tema y programa de trabajo que observe la asesoría debidamente calendarizado; y cotización y calendario de pagos.

Para Registro de Patentes y Marcas en el extranjero, el curriculum vitae de quien realiza el trámite; cotización detallada del trámite del registro y calendario de pagos; comprobar la posible exportación de tecnología en el exterior (cartas o intención) y si es el caso presentar el programa de comercialización; demostrar que existe registro o trámite previo en México de la misma patente o marca.

Para la realización de estudios, curriculum vitae de quien -- proporcionará la asesoría; tema y programa de trabajo debidamente calendarizado; y cotización de la asesoría y calendario de pagos.

Los requisitos específicos después son presentar, para Asesoría Técnica que reciba directamente la Empresa, la cédula de evaluación general aplicable a este rubro; seguimiento trimestral de exportaciones realizadas; resumen del desarrollo de la asesoría conforme al programa de trabajo; y original y copia fotostática legible de las facturas del pago total de la asesoría (calendario de pagos).

Para Registro de Patentes y Marcas, el resumen de actividades realizadas por la empresa que realizó el trámite y el resultado o fallo definitivo; original y copia fotostática legible de los comprobantes de gasto incurridos en el registro de patentes y - marcas; seguimiento trimestral de exportaciones realizadas; y - presentar informe sobre los posibles beneficios adquiridos por el registro.

Pra la realización de estudios, copia del estudio realizado;- breve resumen de la utilidad práctica del estudio; original y - copia fotostática legible de la Factura del pago correspondiente con su calendario de pagos; y el seguimiento trimestral de - exportaciones realizadas.

Tratándose de asesoría en el extranjero, se incluirá el costo de transportación aérea. Los documentos posteriores deberán pre sentarse 20 días hábiles posteriores a la asesoría adquirida o - del evento de que se trate, como máximo.

#### A los Estudios de o para Mercados Extranjeros

Otorga apoyos para la elaboración del perfil básico del pro - ducto y para la elaboración del Estudio de Mercado.

Los requisitos específicos que debe reunir antes, son: pre - sentar solicitud y formato 10 días hábiles antes de realizar el estudio; tema y programa de trabajo del estudio a desarrollar;- currículum vitae de la Empresa que realizará el estudio; y coti - zación detallada del estudio y calendario de pagos.

Los requisitos específicos después, son presentar cédula de e - valuación general de estudios de mercado; seguimiento trimes - tral de exportaciones realizadas; copia del estudio realizado;- y original y copia fotostática legible del pago del estudio, en su caso, de los pagos parciales conforme a su calendarización - de pagos. Deberán presentarse en los próximos 20 días hábiles -

a la realización del perfil o estudio.

#### Al Material Promocional y Publicitario

Otorga apoyos para folletos y catálogos, audiovisuales, documentales, videocassettes e inserciones en revistas especializadas y/o periódicos extranjeros, en los que UR 14520 aparecerá - posteriormente en el mercado canadiense, y en los que incurriene en el futuro.

Los requisitos específicos que debe reunir antes, son presentar: solicitud y formato 10 días hábiles antes de la elaboración del material promocional; y carta compromiso sobre la distribución exclusiva en el extranjero del material promocional.

Para la elaboración de folletos y catálogos, el bosquejo (Dummy); descripción de las características del folleto, tales como calidad, cantidad de ejemplares e idiomas; anuencia al Banco para que se pueda proporcionar a éste, el 10% de los ejemplares elaborados a fin de que sean distribuidos a nivel internacional; la cotización de la empresa designada para la elaboración del material promocional.

Para la elaboración de Audiovisuales, Documentales y Videocassettes, el guión definitivo; características generales del material promocional como duración, número de transparencias y/o copias, e idiomas; anuencia al Banco para que pueda proporcionar a éste copia del material promocional a fin de que pueda ser utilizado para su promoción a nivel internacional; y cotización de la Empresa designada para la elaboración del material promocional.

Para inserciones en revistas especializadas (científicas) y/o periódicos extranjeros, el formato y texto de la publicidad la fecha, inicio y frecuencia de la publicidad; nombre de la -

revista y periódico objeto de la inserción y país donde se pro  
moverá; y la cotización de la empresa designada y calendario -  
de pagos.

Los requisitos específicos después, son presentar, en la ela  
boración de folletos y catálogos, audiovisuales, documentales-  
y videocassettes, la cédula de evaluación general de material-  
promocional; seguimiento trimestral de exportaciones realiza -  
das; original y copia fotostática legible de la factura del pa  
go del material promocional; y proporcionar el material promo-  
cional para su distribución a nivel internacional.

Para inserciones en revistas y periódicos, breve resumen de-  
los logros y objetivos alcanzados; seguimiento trimestral de -  
exportaciones realizadas; y original y copia fotostática legi-  
ble de la factura de pago de la publicación para la promoción.

Las anuencias al Banco para distribuir material a nivel in -  
ternacional, se caracterizarán por ser esta distribución al --  
través de las Consejerías Comerciales de México en el extranje  
ro; y los documentos posteriores, se deberán presentar 10 días  
hábiles después de la distribución inicial del material prom  
ocional.

Para todos los casos de apoyo promocional que he expuesto, -  
todo informe presentado en idioma distinto al español, deberá-  
ser acompañado de la traducción correspondiente.

## B) INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

Desde el momento mismo de su constitución, la Corporación Mexicana de Investigación Científica, A.C. tuvo que definir cuál sería su giro y así lo asentó en su Acta Constitutiva; de igual forma, cuál sería su forma de operar, como productora de los equipos de investigación que fabrica, asimismo sobre los servicios de asesoría científica que presta.

En el caso de UR 14520, como vimos a lo largo de este trabajo, CMIC aplicó componentes nacionales en un 52%, pero debido a que no contaba con la capacidad suficiente para fabricar el resto, el otro 48% estuvo integrado por componentes extranjeros que tuvo que importar de Suecia, Francia y los Estados Unidos; entonces, pudo fabricar UR 14520.

Pero resulta que existe una forma en verdad eficaz de completar los productos nacionales para su posterior exportación; en un régimen de importación temporal, manufactura e inmediata salida al extranjero, por el que quizá en un futuro sea más funcional que CMIC trabaje: me refiero a la Industria Maquiladora de Exportación.

La producción de este tipo de industria ha tenido un avance muy dinámico en los últimos cinco años. Las divisas generadas por este concepto han contribuido a financiar las importaciones necesarias para el país, y su aportación representó más de la cuarta parte del total de las exportaciones manufactureras de 1985.

Los segmentos que integran esta importante industria de apoyo al Comercio Exterior, son:

- a) Maquiladoras de Exportación: Es toda persona física o moral (legalmente constituida en México), que realice o

pretenda realizar procesos industriales o de servicios destinados a la transformación, elaboración o reparación de mercancía de procedencia extranjera, importados temporalmente para su exportación posterior.

- b) Proveedores de Maquiladoras de Exportación: toda persona física o moral que realice o pretenda realizar procesos industriales o de servicios destinados a proveer de materia prima a Maquiladoras de Exportación.
- c) Inversionistas en infraestructura para Maquiladoras de Exportación: Toda persona física o moral que realice o pretenda realizar inversiones destinadas a crear infraestructura (parques industriales), para Maquiladoras de Exportación.

El desarrollo de la Industria Maquiladora a nivel mundial, se ha visto incrementado debido a, entre otros factores, la tendencia a reducir costos mediante la disgregación de procesos industriales; costos y disponibilidad de mano de obra; recursos naturales y financieros; y accesibilidad física a mercados debido a políticas arancelarias y fiscales, así como su regulación del Comercio Internacional.

No existen restricciones en cuanto a la composición de su capital: puede ser 100% mexicano, 100% extranjero, o bien, mixto. La Industria Maquiladora de Exportación la puede formar toda persona física o moral mexicana. El marco legal vigente contempla los siguientes pasos para su establecimiento:

- a) Constitución de la Empresa en México.
- b) Solicitud ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, del registro como empresa maquiladora.
- c) Aprobación del programa de actividades de la maquiladora, por dicha Secretaría, en el que se especifiquen los datos de la Empresa, productos a elaborar, y maquilaria y materias primas a importar temporalmente.

La Industria Maquiladora de Exportación puede establecerse en cualquier lugar del territorio mexicano, y las autoridades dan preferencia a su establecimiento en zonas consideradas como --- prioritarias en el desarrollo industrial. Es típico que se a -- sienten en las zonas fronterizas del país.

Los principales tipos de operación de las Maquiladoras de Exportación, son los siguientes:

- a) Empresas que vendan a terceros sus servicios de maquila y cobren en función de piezas producidas o -- tiempo destinado a la fabricación de productos o -- servicios.
- b) Empresas propiedad de una casa matriz que trabajan exclusivamente para ésta y se consideran como un -- centro de producción dentro de la misma corporación

Como principales ventajas arancelarias que tendría el régimen de maquiladora de exportación para CMIC, podemos afirmar que de aprobarsele un programa de maquila de exportación, podrá importar temporalmente, libre de impuestos, las herramientas, equipos y accesorios de producción así como materias primas y auxiliares necesarios para llevar al cabo el proceso de transformación (o, si es el caso, de reparación). Las maquiladoras tampoco pagan impuestos de exportación sobre el valor agregado en el país.

En los Estados Unidos, se pueden aprovechar fracciones arancelarias de su Código Aduanero que no gravan a los insumos o partes estadounidenses ensambladas en el extranjero, cuando retornan a ese país.

Así, CMIC podrá tener, de adoptar en el futuro ese sistema, - grandes ventajas; aunque ella cuente con la capacidad técnica - para la elaboración de la totalidad de sus equipos. Más adelante, cuando sus actividades de comercio internacional ya sean re gulares, podrá optar por esta modalidad.

C) ORGANISMOS ADICIONALES QUE COMPLEMENTAN,  
FOMENTAN Y REGULAN,  
LAS PRACTICAS MUNDIALES DE COMERCIO

Existen en el mundo diferentes organismos internacionales que se encargan de observar y cuidar que todas las actividades comerciales de las Empresas de los diferentes países que conforman al planeta, como CMIC, se desarrollen de una manera sana y efectiva entre ellas.

La práctica mundial de comercio entre naciones requiere de estos organismos reguladores que constituyen un verdadero complemento a esta actividad, y de los cuales enlisto a continuación, los más importantes, tanto en el ámbito nacional, como los que regulan la totalidad del mundo comercial, propiamente dicho.

Banco Nacional de Comercio Exterior

Es un organismo del sector oficial, cuyo principal objetivo es otorgar crédito a todas aquellas personas físicas o morales interesadas en la práctica del Comercio Exterior. Sus funciones principales son : promover, desarrollar y organizar el Comercio Exterior de México, actuando como auxiliar del gobierno en materia de política comercial; crear o apoyar la formación de Empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de venta en el exterior; así como servir de fiduciario del FOMEX, en el otorgamiento de los créditos para las diferentes modalidades que analizamos en el capítulo anterior.

Las fuentes de financiamiento de este organismo son por recursos propios al través de su capital, por recursos que consigue por medio de líneas de crédito en el exterior, y por recursos al través de fondos especiales.

Dentro del Banco existe una pequeña promoción a nivel clientela, que consiste en asesoría al través de sus bancos corresponsales en todo el mundo, prestando una serie de servicios adicionales que pueden consistir en investigación de mercados, asesoría en Comercio Exterior, comercialización de productos, servicio especializado de cobranzas en el extranjero, trámite en el cobro de documentos e información acerca del manejo de la documentación.

#### Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Regula las actividades nacionales en materia de Comercio Exterior; fomenta conjuntamente con la Secretaría de Relaciones Exteriores el comercio exterior del país; estudia, proyecta y determina, conjuntamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los aranceles y restricciones para los artículos de importación y exportación; interviene en las ventas, cuando los productores nacionales las hagan directamente a compradores radicados en el extranjero; y otorga contratos, concesiones y permisos relacionados con el Comercio Exterior, al través de la subsecretaría de Comercio Exterior.

#### Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos

Por acuerdo del Poder Ejecutivo, cuando se requiere autorización para exportar o importar productos agrícolas, ganaderos o forestales, que tengan alguna restricción, debe consultarse previamente con esta Secretaría.

#### Secretaría de Gobernación

En materia de Comercio Exterior, esta dependencia regula la importación y exportación de artículos especiales, como películas cinematográficas, además maneja el Archivo General de la Nación, que regula la exportación de documentos y libros raros que ten -

gan relevancia histórica o artística para el país.

#### Secretaría de Relaciones Exteriores

Promueve conjuntamente con la SECOFIN el Comercio Exterior del país, difunde en el exterior los datos convenientes acerca de la cultura, relaciones y actividades económicas nacionales, con la finalidad de reforzar las relaciones comerciales con los demás países del mundo.

#### Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

Los beneficios que ofrece este organismo a sus asociados, -- son: Reducción de impuestos sobre ventas al exterior; obtención de reducciones en las tarifas de transporte; exenciones de impuestos, contempladas en la Ley de la materia; obtención de incentivos fiscales a la exportación; servicio de trámite de permiso de importación; información acerca de Comercio Exterior al través de boletines informativos editados por él; e intervención en los comités asesores de la SECOFIN.

#### Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI)

Mantiene relaciones con diversos organismos internacionales y ha integrado 36 Comités Empresariales con otros países, incluso algunos de la órbita soviética. Al amparo de la gestión de estos Comités, los empresarios del país realizan operaciones de importación, exportación, negociación y distribución, comisión y consignación, transacciones financieras, promociones turísticas de transportes y de servicio, operaciones de ingeniería y proyectos, estudios de preinversión y mercados, etc.

#### Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República

## ca Mexicana (CAAAREM)

Dentro de sus principales objetivos destacan proteger los intereses de los Agentes Aduanales y fomentar nuestro comercio exterior, buscando agilizar los trámites aduanales. A este respecto, se cumplió con dichos objetivos al incorporarse nuestra Tarifa Arancelaria a la nomenclatura de Bruselas.

En síntesis, la CAAAREM persigue el facilitar al Agente Aduanal el desarrollo de su función básica que consiste principalmente en manejar prontamente las operaciones de Comercio Internacional que se le encomiendan, procurando que se apliquen correctamente los impuestos y derechos que causan las mercaderías que se manejan, así como de los costos que implican los servicios de carga, descarga, almacenaje, traslado, etc.

## Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

En forma muy sintetizada, diremos que es el organismo regulador de las actividades comerciales de los países de la América Latina y uno de sus principales logros en los últimos tiempos consiste en el establecimiento de oficinas comerciales o en el nombramiento de comisionistas o corresponsales para la venta de productos mexicanos en todos sus países.

## Comunidad Económica Europea (CEE)

Al unirse los europeos en este organismo también han creado el bloque comercial más grande del mundo, ya que más de la quinta parte de las exportaciones de los Estados Unidos es adquirida por los miembros de la Comunidad, y más de una sexta parte de las importaciones norteamericanas proviene de dichos países. Tratándose de ciertos productos del 'tercer mundo', persigue venderles algunas materias primas semimanufacturadas, e importar de ellos ya --

ne más acuerdos preferenciales que con otra parte del mundo.

**Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo  
(UNCTAD)**

Tiene como función principal promover el comercio internacional con el fin de incrementar el desarrollo económico; creación de nuevos principios y políticas orientados a ello; negociar acuerdos multilaterales de Comercio y, en términos generales, -- servir como árbitro en políticas y acciones gubernamentales en el Comercio y problemas de desarrollo. Lo constituyen todos los Estados que componen las Naciones Unidas o sus organismos.

Enfoca sus esfuerzos hacia la necesidad de los países en desarrollo de expandir su comercio y obtener mayores recursos para el logro de su desarrollo. Tiene su sede en el Palacio de las Naciones, en Ginebra, Suiza.

## CONCLUSIONES

Hemos podido apreciar a lo largo de todo el trabajo, que una eficiente comercialización de productos, es lo que lleva a feliz término la colocación de los mismos en el extranjero.

No es suficiente -aunque sí fundamental- el tener una altísima calidad y funcionalidad en los productos de exportación: UR 14520 es una maravilla del mundo científico, pero si su comercialización no hubiera sido eficiente, nunca hubiera podido llegar a manos de las dos Instituciones canadienses que lo importaron.

Quedó demostrado que la eficiencia en dicha comercialización se debió, por un lado, a la gran preparación de los científicos, y por otro, a la gran habilidad de quienes la efectuaron, en el mejor medio posible, en el que se tuvo oportunidad no sólo de demostrar el producto a quienes estaba pensado, sino a muchos clientes potenciales más.

La habilidad, a la que me refiero, es identificable precisamente con el Licenciado en Administración; es él quien debe establecer una comercialización adecuada del producto. De él depende que el papel que juega sea decisivo para el crecimiento de las Empresas.

Todo el equipo de Lic. en Administración que están al frente de las cuatro gerencias de la Corporación Mexicana de Investigación demostraron y coadyuvaron directamente en la adquisición de UR 14520 en el Canadá.

Fue precisamente el Licenciado en Administración quien comprobó que Canadá era el mercado idóneo para UR 14520, y que EXPO Vancouver '86 era la opción óptima para su incursión en ese mercado.

Así, quedaron abiertas las puertas de ese país para nuestro pro ducto, al establecer compromisos comerciales, posteriormente, con una tercera Institución científica canadiense, y además con otros países más; lo que patentizó y pronosticó un gran período de auge económico y crecimiento para la Corporación Mexicana de Investigaci ón Científica, A.C.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Al Capitulo I

- \* Exámen de la Situación Económica de México, publicación editada por el Departamento de Estudios Económicos del Banco Nacional de México, núm. especial 1925-1976, pp.-9-12, Ed. Jus, Fomento Cultural Banamex, A.C.
- \* The Balance of International Payments, número 722, Harvard Press, Julio 1985, pp. 250-285
- \* Exámen Sit. Económica, núm. 722, Enero '86, volumen LXII pp. 2, 14, 18, 19, 21-34.
- \* Consulta Sobre el GATT, Relatoría de la LIII Legislatura del Senado de la República, dos partes y conclusión, México, D.F. Ed. Cuadernos del Senado, Noviembre, 1985.
- \* Dirección de Mercadotecnia, por Philip Kotler, pp. 25 - 30, México 1983, Ed. Diana.
- \* Cómo Funciona, Enciclopedia Salvat de la Técnica, volumen 2, pp. 59-64, Ed. Salvat

### Al Capitulo II

- \* Conocer el Mundo, por Juan Salvat, México 1978, tomo 12 pp. 3351-3388. Ed. Salvat.
- \* Dirección de Mercadotecnia, por Philip Kotler. Op cit.- pp. 23, 159-160, 334, 83-87, 183-202, 75, 571-588.

- \* Canada Reports, publicación de la Embajada del Canadá, núm. 576, enero '86.

### Al Capítulo III

- \* Monitor, por Juan Salvat, tomo 5, pp.2600, 2601; Barcelona, España, 1971. Ed. Salvat.
- \* The 1986 World Exposition, número especial ed. por EXPO-Vancouver 1986.
- \* EXPO '86: World in Motion, World in Touch, vol. 1, No.-4, por EXPO-Vancouver 1986.
- \* Canada Reports, publicación de la Embajada del Canadá, número especial, noviembre 1985.
- \* EXPO '86, publicación especial del mes de diciembre 85 de la Embajada del Canadá (Boletín Canadá).
- \* Transporte y Comunicaciones en EXPO 86, por EXPO Info, Vancouver, Canadá, folleto único.
- \* EXPO 86 Special Edition, publicación especial del gobierno de la Columbia Británica, Canadá; diciembre '85
- \* Canadá Hoy, Vol. VIII-1, 1986, por la Embajada del Canadá.
- \* Reportage Canada, Numéro Spécial, publicación de la Embajada del Canadá, núm. 577, enero '86.

#### Al Capitulo IV

- \* Tarifa General de Importación/Exportación, edit. por el Gobierno Federal, pp. XIII-XXI, 4058-101 - 4058-107, abril de 1981.
- \* Manual de Operación de FOMEX, edit. por el Gobierno Federal, mayo 1979, pp. 01-34.
- \* Manual del Exportador, publicación del Depto. de Créditos Comerciales del Banco Nacional de México, pp. 4-33, Febrero 1981.

#### Al Capitulo V

- \* Apoyos Promocionales, publicación del Banco Nacional de Comercio Exterior, número especial, enero 1986.
- \* Industria Maquiladora de Exportación, folleto explicativo editado por el Depto. de Industria Maquiladora de Exportación del Banco Nacional de México, sept. 1983.
- \* El Comercio Exterior al través de los Organismos que ayudan al Comercio Exterior, por Jorge Erasmo García --- León, México D.F. 1976, pp. 69, 90, 92, 94, 95, 99-101, 107, 122, 134, 192.

Este libro se imprimió  
en los talleres de:



**Servicios Técnicos  
de Diseño e Impresión, S.A.**

Van Dyck No. 10-A Col. Múcoac  
03910 México, D.F.

**sedi**

Teléfono: 598 49 42 660 21 43

---