

300602

1  
2e



**UNIVERSIDAD LA SALLE**

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**EXPECTATIVAS DEL CENTRO MUNDIAL DE COMERCIO  
EXTERIOR (WORLD TRADE CENTER MEXICO).**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION  
P R E S E N T A  
**JORGE EDGARDO BARRIOS CARDONA**



## **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.

## I N D I C E

INTRODUCCION	i	
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	ii	
CAPITULO I	PRESENCIA EN EL MUNDO DE LOS WTC.	
1.1	Antecedentes.	1
1.2	Objetivos Principales.	5
1.3	Comités de la Asociación.	8
1.4	Presencia en los Cinco Continentes.	13
1.5	Surgimiento en México.	16
1.6	Socios y Asambleas.	19
CAPITULO II	PRINCIPALES SERVICIOS DEL WTC MEXICO.	
2.1	Estructura y distribución del corporativo.	23
2.2	El Sistema Network	27
2.3	Las Ferias y Exposiciones.	36
2.4	El Instituto de Comercio Internacional.	39
2.5	Servicios Múltiples.	45

CAPITULO III            IMPULSO AL COMERCIO EXTERIOR NACIONAL.

3.1	Importaciones y Exportaciones.	54
3.2	Oportunidades en el mercado internacional.	63
3.3	Misiones comerciales.	68
3.4	Relación con otros Organismos.	74
3.5	Como son otros WTC.	80

CAPITULO IV            IMPACTO EN EL SECTOR EMPRESARIAL  
Y GUBERNAMENTAL.

4.1	WTC como instrumento de desarrollo.	87
4.2	El interés gubernamental.	91
4.3	El Nuevo Contexto Nacional.	96
4.4	Otras Expectativas.	105

CAPITULO V

INCORPORACION DE UNA EMPRESA AL  
WORLD TRADE CENTER MEXICO. (CASO PRACTICO)

5.1	Requisitos para la incorporación.	110
5.2	Ventajas y Desventajas.	114
5.3	Selección de una empresa modelo.	116
5.4	Desarrollo de una empresa a través del WTC Ciudad de México.	118
CONCLUSIONES		125
BIBLIOGRAFIA		

## INTRODUCCION

Algunos denominan a los noventas como la decada de los cambios más vertiginosos y de mayor trascendencia del siglo; nuevas expectativas surgen en los ámbitos políticos y económicos en el mundo entero, generando cambios que difícilmente alguien hubiera podido predecir.

Países como México, que han advertido su necesidad y preocupación de llevar a cabo cambios que reflejen un saneamiento y crecimiento económico del país, requieren de la participación de todos los sectores de la sociedad.

De ahí, la importancia de transmitir a las actuales y nuevas generaciones de empresarios y estudiantes, una cultura exportadora que proyecte a México en el contexto del Comercio Mundial.

Organismos como la Asociación World Trade Center de recién creación en nuestro país, deberían despertar el interés de todos los sectores, sin embargo desde 1989 año de la afiliación de México a la misma, son pocos los empresarios y Universidades que conocen la trascendencia que implica la participación de las empresas mexicanas en Organismos reconocidos a nivel mundial como la Asociación World Trade Center.

La escasa información en español e interés reflejado en los ámbitos académicos reflejan una cierta lentitud que debemos contrarestar, para dar a conocer en la medida de nuestras posibilidades las opciones y herramientas con las que nuestro país cuenta para hacer frente a la nueva era del comercio e interdependencia Mundial.

A través del presente Seminario de Investigación, deseo despertar una inquietud por conocer el fascinante mundo de un Organismo con 23 años de experiencia en Comercio Internacional, y ofrecer una descripción general de la Asociación a nivel mundial y del proyecto World Trade Center de la Ciudad de México.

Independientemente de ser uno de los primeros estudiantes en incursionar en el estudio de la Asociación, y plantear sus expectativas para impulsar el Comercio de nuestro país, satisfecho estaré de brindar a mi Universidad elementos nuevos y necesarios para promover el estudio de la nueva era del Comercio en México y el Mundo.

## METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

### HIPOTESIS.

En el umbral del siglo XXI, la ola de cambios en la actividad comercial del mundo tendrá un efecto multiplicador económico que a su vez se traducirá en nuevas necesidades y retos, surgiendo la necesidad de conocer nuevas opciones y Organismos internacionales de apoyo, los cuales obligarán al industrial nacional a vislumbrar la posibilidad de incursionar en nuevos mercados y establecer un nivel competitivo con el exterior.

### OBJETIVO

Conocer las expectativas que ofrece un Organismo de carácter internacional como la Asociación World Trade Center, a través del conocimiento de los objetivos y múltiples actividades que realiza como Organismo propulsor del comercio internacional, advirtiendo los beneficios que pueda traer consigo la incorporación de empresas mexicanas, y demostrando que realmente es una de las herramientas más prometedoras para promover el desarrollo de la nueva generación de empresas mexicanas en el contexto internacional.

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La necesidad de formar parte de Organismos internacionales que nos permitan proyectarnos en el contexto internacional como país capaz de incursionar en los mayores

mercados comerciales del mundo, pone en duda nuestra capacidad de incorporarnos a Organismos reconocidos a nivel mundial como la Asociación World Trade Center, y responder a los cambios que se están generando en el mundo, principalmente los relacionados a la globalización de las economías a través de la formación de bloques comerciales que ocasionan una mayor interdependencia y competitividad del comercio mundial.

#### DELIMITACION DEL UNIVERSO.

De los 217 World Trade Centers en el mundo, mi interés por conocer el de la Ciudad de México, me llevó a tomar en cuenta aspectos generales de la Asociación a nivel nacional e internacional y seleccionar una de las 250 empresas que integran el World Trade Center de México, cuyo desarrollo y resultados la han llevado a ser reconocida a nivel nacional e internacional como un digno ejemplo de las empresas incorporadas al World Trade Center de nuestro país.

#### RECOFILACION DE DATOS.

Este aspecto ha representado uno de los puntos más importantes y de difícil desarrollo, ya que la escasez de información a nivel nacional de la Asociación World Trade Center me llevó a consultar todo tipo de folletos e información en inglés y español, algunos de ellos obtenidos

a través de la sede, además de recurrir a los primeros boletines oficiales del WTC de México, y otros como periódicos, revistas, diversas visitas a las instalaciones y entrevistas con funcionarios del mismo; con el afán de recopilar la información necesaria y tener un criterio suficiente para poder desarrollar el tema.

## CAPITULO I

## PRESENCIA EN EL MUNDO DE LOS WTC.

- 1.1 Antecedentes.
- 1.2 Objetivos principales.
- 1.3 Comités de la Asociación.
- 1.4 Presencia en los cinco Continentes.
- 1.5 Surgimiento en México.
- 1.6 Socios y Asambleas.

## 1.1 ANTECEDENTES.

Todo empezó como una simple idea: hacer un comercio internacional más fácil manejado por los mismos comerciantes y en Centros destinados para desarrollar plenamente sus actividades.

Ahora esa idea ha crecido dentro de Organizaciones que involucran a cientos de personas hablando los idiomas más importantes del mundo. Esto ha generado la creación de modernos edificios y complejos, en ciudades de todos los continentes. Se ha estimulado un desarrollo de conciencia del comercio mundial como algo esencial para promover a su vez la paz y prosperidad de los tiempos modernos.

Esta conciencia se extendió hacia la industrialización y desarrollo de naciones semejantes, en mercados libres, economías mixtas y controladas y a través de barreras políticas y religiosas. Este fué un esfuerzo común que permitió un entendimiento entre personas de todo tipo y condiciones.

La primera semilla de éste movimiento internacional fué sembrada en 1968 cuando los primeros World Trade Centers de

Houston, Nueva Orleans, Nueva York, Tokyo y otros entusiastas empresarios que se reunieron en Nueva Orleans, tuvieron la intención de organizar una Asociación de Centros Mundiales de Comercio; dicha idea fué bien acogida y por lo tanto seguida de un período de remarcado crecimiento, la cual se extendió por completo al rededor del mundo.

La idea de centralizar ciertas actividades dentro de una ciudad es muy antigua; el pórtico , el bazar, y el mercado, acogieron a comerciantes y contaban con algunos servicios dentro de un mismo lugar, beneficiando a sus clientes y permitiendo la rentabilidad de sus negocios.

Los Centros de comercio, financieros y de transportación en la actualidad han servido para lograr propósitos similares, proporcionando en un mismo lugar la facilidad de realizar sus negocios, compras, ventas etc. de una manera más rápida, eficiente y posiblemente más económica.

Por ello no nos debe sorprender que la moderna industrialización que se ha dado en el mundo, halla traído como consecuencia una actividad comercial como nunca antes había existido manteniendose la prosperidad y el crecimiento

del mismo desde hace décadas, de hecho se puede decir que el concepto de la actividad centralizada fué aplicado para la creación de los ahora reconocidos mundialmente World Trade Centers de los que continuaré comentando algunos aspectos importantes de sus orígenes.

Después de la segunda guerra mundial los Centros de comercio empezaron a aparecer creados principalmente para ayudar a productores locales, regionales y distribuidores en sus esfuerzos para entrar y expandirse en los mercados internacionales. Los Centros de Nueva Orleans, Tokyo y Nueva York dieron la pauta. Cabe mencionar que los Centros de Comercio trajeron consigo la aparición de grandes figuras de los negocios, política y profesionales interesados en el desarrollo del comercio. Ellos dieron la bienvenida a sus colegas de diferentes países como socios potenciales y lo más importante: como verdaderos amigos.

Comenzaron organizando misiones comerciales a varias partes del mundo alentando el intercambio de bienes y servicios así como planteando a todos aquellos interesados, los beneficios que podrían obtener ambas partes. Todo ello implicó estudiar los idiomas más importantes y conocer las herramientas esenciales para llevar a cabo un comercio internacional de gran nivel.

Aquellos que dieron origen a la creación de los Centros Mundiales de Comercio satisfaciendo las necesidades de los hombres de negocios, lograron demostrar la importancia y trascendencia de éste nuevo concepto: Los Centros Mundiales de Comercio Exterior-World Trade Center.

## 1.2 OBJETIVOS PRINCIPALES.

La Asociación World Trade Center (AWTC), es un concepto diseñado con un objetivo central: LA PROMOCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Su propósito es albergar bajo un sólo techo a todas aquellas Organizaciones o empresas públicas y privadas que directa o indirectamente están o pudieran estar interesadas en participar en la actividad internacional del comercio.

### Objetivos generales:

- Proporcionar asistencia y los servicios necesarios para el desarrollo del comercio internacional.
  
- Identificar las areas fundamentales para promover el crecimiento regional en el comercio mundial, con otras Organizaciones alrededor del mundo para permitir la interacción de las empresas que la afilian.
  
- Unir a los Centros Mundiales de Comercio.

- Promover el intercambio comercial de servicios e información entre los socios.
  
- Estimular el establecimiento de nuevos Centros y el desarrollo de mejores servicios en los ya existentes.
  
- Proporcionar servicios adicionales como clubs, centros de comunicación e información, programas de capacitación y exposiciones.
  
- Constituir un apoyo importante para los visitantes internacionales interesados en el comercio local del país, haciendo posible la realización de sus actividades en un sólo lugar.
  
- Fomentar una mayor participación de las naciones en vías de desarrollo, dentro del comercio mundial.

De hecho los World Trade Centers son instalaciones especializadas, creadas para albergar a los profesionales del comercio y los servicios que requieren los hombres de empresa e instituciones afines para realizar sus negocios.

Por lo tanto se puede afirmar que la esencia y el espíritu de un Centro de Comercio Mundial consiste en agrupar a personas de diversos trasfondos económicos, sociales y políticos, los cuales desean aumentar sus contactos y oportunidades mercantiles en el plano internacional.

### 1.3 COMITES DE LA ASOCIACION WTC.

Para un mejor desarrollo en las mayores areas de interes, la World Trade Center cuenta con ocho comités principales quienes tienen una misión de gran trascendencia en la Asociación.

Los Comités practicamente son responsables de implementar las polizas y programas adoptados en las asambleas generales de la Asociación, razón por la cual es importante conocer la función de cada uno:

#### 1.- El Comité de Cámaras de Comercio, Clubs y Asociaciones.

Mantiene el camino de la extensa variedad de servicios con que se cuenta, incluyendo facilidades para reuniones, comidas etc. sobre los cuarenta clubs que existen; la disponibilidad de los hoteles, descuentos, recepciones y otros arreglos especiales ofrecidos por la World Trade Center Association.

Arriba de 65,000 firmas anualmente reciben la membresia, distribuida por éste Comité para tener acceso a todos los servicios que ofrecen los clubs del WTC.

Aquellos socios que por sus múltiples actividades frecuentemente viajan encuentran estos servicios y facilidades de gran ayuda para relizar sus negocios y establecer sus contactos en un ambiente ideal para trabajar. Así también el Comité, publica un directorio que cuenta con los servicios que ofrecen los clubs en los Centros Mundiales de Comercio de todo el mundo.

## 2.- Comité Sobre el Futuro.

Este Comité es el responsable para evaluar la tendencia futura en el comercio y mercados internacionales, las condiciones e implementaciones que los servicios requieren. Lo analizado por el Comité será utilizado para crear planes de negocios que permitirán mantener el desarrollo y propiciar la adecuada dirección a futuro.

## 3.- El Comité de Facilidades.

El presente Comité se encarga del trato con todos aquellos aspectos físicos de los Centros Mundiales de Comercio. Es un recurso valioso para brindar asistencia a sus patrocinadores, ya que el Comité ofrece una guía para el desarrollo de nuevos Word Trade Centers, através de asistencia en todos los aspectos necesarios y según sus intereses.

Es decir fija las líneas a seguir en todos los aspectos relacionados a las actividades con que debe contar en el mundo como son clubs, institutos, espacios para exhibiciones etc.

#### 4.- El Comité de Naciones Industrializadas.

Juega un papel importante en el asesoramiento de los aspectos gubernamentales y privados en países altamente industrializados para lograr un mejor acercamiento y permitir la creación de World Trade Centers.

Cabe mencionar que éste Comité recientemente patrocinó un estudio a nivel internacional para incrementar la cooperación entre los Centros Mundiales de Comercio en los sectores privado de los países en vías de desarrollo.

#### 5.- Comité de Desarrollo y Comunicaciones.

Este Comité estudia y hace recomendaciones de gran interés e indica los beneficios del desarrollo y mercadotecnia que ofrecen los servicios de información del

World Trade Center, para planear y establecer las mejores facilidades en el ámbito de las comunicaciones.

Este Comité es el responsable de supervisar el desarrollo del sistema Network que lo distingue.

6.- El Comité de Asuntos Legales.

Es el responsable para tratar todos los aspectos mayores, tales como programas, pólizas; y brindando consejos de las mejores opciones y procedimientos a realizar.

El Comité también debe recopilar y mantener disponible toda la información y documentación concerniente a los aspectos legales y de operación, así como hacerla llegar a todos y cada uno de los afiliados de todo el mundo.

7.- El Comité de Investigación y Desarrollo.

Tiene la importante responsabilidad de examinar las aplicaciones de los interesados en ser nuevos miembros y determinar sus responsabilidades e intereses, y hablar en términos de la creación de uno nuevo. Razón por la cual éste Comité mantiene un estandar en la cuestión de las admisiones, las cuales mantienen los altos niveles de calidad de los ya incorporados World Trade Centers.

8.- El Comité de Polizas de Comercio.

Este Comité prácticamente se encarga de examinar oportunamente los aspectos que pueden afectar el crecimiento de los negocios a nivel internacional. El resultado de los análisis son distribuidos a los Centros a nivel mundial, y estos a su vez lo transmiten a sus respectivas regiones o estados de sus país.

Lo más importante de las actividades de éste Comité, consiste en proveer profesional y objetivamente la información que va a permitir mejorar el entendimiento y comprensión de importantes temas o tópicos del comercio mundial.

#### 1.4 PRESENCIA EN LOS CINCO CONTINENTES.

El número de World Trade Centers continúa aumentando en un gran porcentaje; hasta el momento existen más de 160, algunos de los cuales aún están en construcción. Así también hay más de 30 Organizaciones afiliadas que desarrollan actividades relacionadas con el comercio internacional.

Los Centros se encuentran en todos los continentes, ubicados igualmente en pequeñas ciudades, y en todas y cada una de las metrópolis más importantes del mundo. Estos han sido promovidos por grupos individuales, gobiernos, y otro tipo de Organizaciones quienes conocen los beneficios y ventajas que pueden ofrecer los World Trade Centers.

Otro aspecto importante es el aumento positivo que han tenido los servicios en todos los países, es decir aquellos Centros que iniciaron con uno o dos, ahora se encuentran ofreciendo cinco o más de estos servicios e inclusive se han visto en la necesidad de comprar o construir nuevas áreas, teniendo como consecuencia el aumento de nuevos socios; estos servicios pueden incluir:

- |                                 |                           |
|---------------------------------|---------------------------|
| - Acceso al Network             | - A hotel                 |
| - Información Comercial         | - Oficinas temporales     |
| - Club                          | - Secretarías temporales  |
| - Servicios Educativos          | - Servicios de traducción |
| - Facilidades para conferencias | - Misiones comerciales    |
| - Area de exposiciones          | - Compañías comerciales   |

En la operación de los World Trade Centers y otras Organizaciones afiliadas al mismo, 97 ofrecen cuatro o más de los servicios antes mencionados.

Razones como éstas han permitido mantener la confianza de los socios y autoridades en todos los ámbitos, por lo que el desarrollo y crecimiento de la Asociación continuará.

Otro aspecto importante relativo a los World Trade Centers radica en que no tratan de duplicar los servicios que ofrecen los Organismos gubernamentales de un país o las Organizaciones privadas en el campo del comercio internacional, ya que más bien complementan y hacen más efectivos este tipo de servicios.

En el campo de la información internacional de comercio, esta es compilada, analizada y publicada por Organismos nacionales, internacionales y estatales así como por Organizaciones de negocios, e inclusive académicos de la cual la World Trade Center alimenta sus Centros de información.

Cuando sus Centros requieren de cuestiones específicas del comercio, ésta responde através de una base de datos destinada a proporcionar la información más actual y real para satisfacer las necesidades más exigentes, y con la finalidad de mantener a todos los World Trade Centers con la información más homogénea de los cinco continentes.

Para los miembros de un estaf o simplemente directores de empresas cuyas intenciones es obtener mejores herramientas para afrontar grandes retos en el mercado internacional, se imparten cursos y seminarios con la finalidad de complementar los programas académicos que ofrecen las instituciones académicas gubernamentales de un país u Organismos afines. World Trade Center ofrece entrenamientos constantemente en diferentes areas de interes tales como los requerimientos internacionales para embarques, fluctuación de la moneda, impuestos internacionales, inversión extranjera y regulaciones internacionales en los mercados. Cabe mencionar que quienes preciden estos eventos son ejecutivos profesiones y activos en sus respectivos campos.

## 1.5 SURGIMIENTO EN MEXICO.

Con una visión emprendedora frente a los cambios económicos y sociales que se realizan en el mundo, un grupo de empresarios mexicanos tuvieron la inquietud de iniciar una obra que, sin duda beneficiará a todos los sectores de la población en nuestro país.

Los conceptos de cambio, apertura y globalización se perfilan como signos característicos de la última década de este siglo. Estas transformaciones plantean a los países la conveniencia de movilizar capitales y atraer inversión extranjera a sus territorios, y al mismo tiempo, incorporarse a los bloques económicos en los que quedará fragmentada la geografía de nuestro planeta.

Definitivamente México no está ajeno a esta nueva realidad mundial; el ingreso de nuestro país al GATT, la reprivatización de la Banca, la negociación de la deuda externa, la búsqueda de entablar acuerdos de libre comercio con nuestros vecinos, son algunos ejemplos de la necesidad que tiene nuestro país en reactivar la economía.

Sin embargo esta apertura comercial sólo será completa cuando los empresarios nacionales hayan adquirido conciencia sobre la necesidad de salir a competir con sus productos en el

exterior; razón por la cual la iniciativa privada nacional debe contar con ventanas al comercio internacional, a través de las cuales puedan conocer lo que sucede en el resto del mundo y principalmente, permitir que los conozcan.

Respondiendo a esta necesidad se creó el World Trade Center México, que funcionará como escaparate de los productos mexicanos; éste es el lugar desde el cual la iniciativa privada del país, sin salir al exterior, tendrá contacto permanente con los posibles compradores de sus servicios.

El World Trade Center México permite al industrial nacional establecer un nivel de competencia, de igual a igual, con el industrial extranjero, así como vislumbrar las expectativas a futuro del comercio mundial.

El empresario cuenta ahora con un instrumento necesario para participar en el proceso de internacionalización de la economía en una de cuyas fases nuestro país ha entrado con paso firme, apoyado por la actual administración del gobierno; ya que corresponde a un concepto de intercambio comercial efectivo con los demás países, y que ha demostrado su eficacia aumentando la exportación de productos mexicanos no petroleros hacia naciones europeas y de la Cuenca del Pacífico que han incrementado su comercio exterior, por lo

que se refiere a empresas del sector oficial y sobre todo, de la iniciativa privada; ahora ya pueden disponer de los servicios de los 218 World Trade Centers en el mundo para tales fines.

Por lo que se puede afirmar que si en otros países ha funcionado, se tiene la seguridad de que en México también funcionará, porque definitivamente el empresario mexicano debe estar incluido en esta forma moderna de hacer negocios internacionales, que le permiten fortalecerse y participar en el comercio exterior de México.

La inauguración del World Trade Center de México y su puesta por completo en operación tendrá lugar en los momentos del gran despegue de la economía mexicana, justo a tiempo para coincidir con los grandes movimientos económicos, principalmente la Integración de Europa 92, el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y la apertura comercial con los países de la Cuenca del Pacífico.

## I.6 SOCIOS Y ASAMBLEAS.

Los miembros de la World Trade Center Association son tan numerosos como los de las Naciones Unidas, aunque de igual diversidad, en cuanto a nacionalidades, costumbres, idiosincrasia etc. pero con una misma visión y objetivo.

Su vínculo común es un propósito: hacer através del comercio internacional una importante contribución a la prosperidad de cada uno de los lugares donde exista uno de los Centros.

En cada lugar las metas serán diferentes en algunos aspectos y cada producto será en cierta forma único, pero los métodos de atraer a compradores y vendedores para que juntos faciliten el intercambio de bienes son las mismas en todos y cada uno de los lugares del planeta.

Los mecanismos de reducción o eliminación de obstáculos en este ámbito son universales para favorecer el desarrollo del comercio internacional, ya que el rol de la Asociación es ayudar a sus miembros a alcanzar sus metas comerciales.

Existen dos clases de miembros: regulares y afiliados

- El Regular pueden ser empresas públicas o privadas, planeando u operando un World Trade Center, y haciendo uso de todos los servicios del mismo.

- Afiliados, son aquellas organizaciones que no desean establecer un World Trade Center, pero desean realizar ciertas actividades de comercio através del mismo, y facilitar mediante su ayuda las actividades que realiza el Centro de Comercio, estos pueden ser oficinas de Gobiernos, Organizaciones, Bancos, Camaras etc.

Los miembros de la Asociación comentan que una de las primeras cosas que ellos aprenden es aprender de otros a su vez, por lo tanto se dan cuenta que realmente pertenecen a una genuina sociedad, y también que juntos crean un puente en el mundo entero a través de sus actividades y dinamismo en la Asociación. Cabe mencionar que ellos mismos se proveen las herramientas para poder aprovechar por completo los campos del comercio internacional.

La voz de los socios ha sido escuchada para mantener el interes nacional e internacional de los diferentes gobiernos para proveer un foro efectivo y explorar e implementar nuevos servicios promoviendo y facilitando el comercio mundial.

Los socios, en sí fortalecen todas y cada una de las actividades de todos los miembros para que tengan eficiencia y un alcance mayor en las mismas; ellos definen los servicios que son más importantes para mantener las actividades comerciales y alentar la creación de nuevos World Trade Centers.

Actualmente en todo el mundo funcionan simultánea y coordinadamente en beneficio de los más de 4,000 socios que tienen en conjunto.

En cuanto a las Conferencias y Asambleas cabe mencionar que conforme continúa creciendo la Asociación, los asambleístas toman mayor importancia, e inclusive se les invita a participar en otras conferencias de comercio al rededor del mundo; sin embargo las diferencias entre las Asambleas y otras conferencias de comercio son significantes, ya que no son negociaciones o sesiones para éstas y mucho

menos para implantar restricciones comerciales. Las reuniones no son manejadas por Organismos políticos o económicos y no existen confrontaciones en el campo de las ideologías o razas.

Practicamente son dedicadas a un tópico esencial el cual todos los participantes han acordado para el práctico desarrollo del comercio, y dedicadas también al gobierno de la Asociación, la elección de los directores y la determinación de programas para aumentar la efectividad de todos los World Trade Center de manera individual.

Otro aspecto importante es que éstas reuniones son presididas por personalidades del comercio de diferentes países proyectando una visión diferente, conocimientos e intercambiando información indispensable de las necesidades y potenciales de los países dentro de la comunidad comercial del mundo.

Aunque uno de los mejores y más valiosos resultados, es que se brinda la oportunidad a los miembros y afiliados para conocerse cara a cara y escuchar cada uno los problemas y éxitos que enfrentan todos, así como descubrir nuevos caminos para trabajar juntos, como socios y amigos.

## CAPITULO I I.

### PRINCIPALES SERVICIOS DEL WTC MEXICO.

- 2.1 Estructura y distribución del corporativo.
- 2.2 El Sistema Network.
- 2.3 Las Ferias y Exposiciones.
- 2.4 El Instituto de Comercio Internacional.
- 2.5 Servicios Múltiples.

## CAPITULO II      PRINCIPALES SERVICIOS DEL WTC.

### 2.1    Estructura y Distribución del Corporativo.

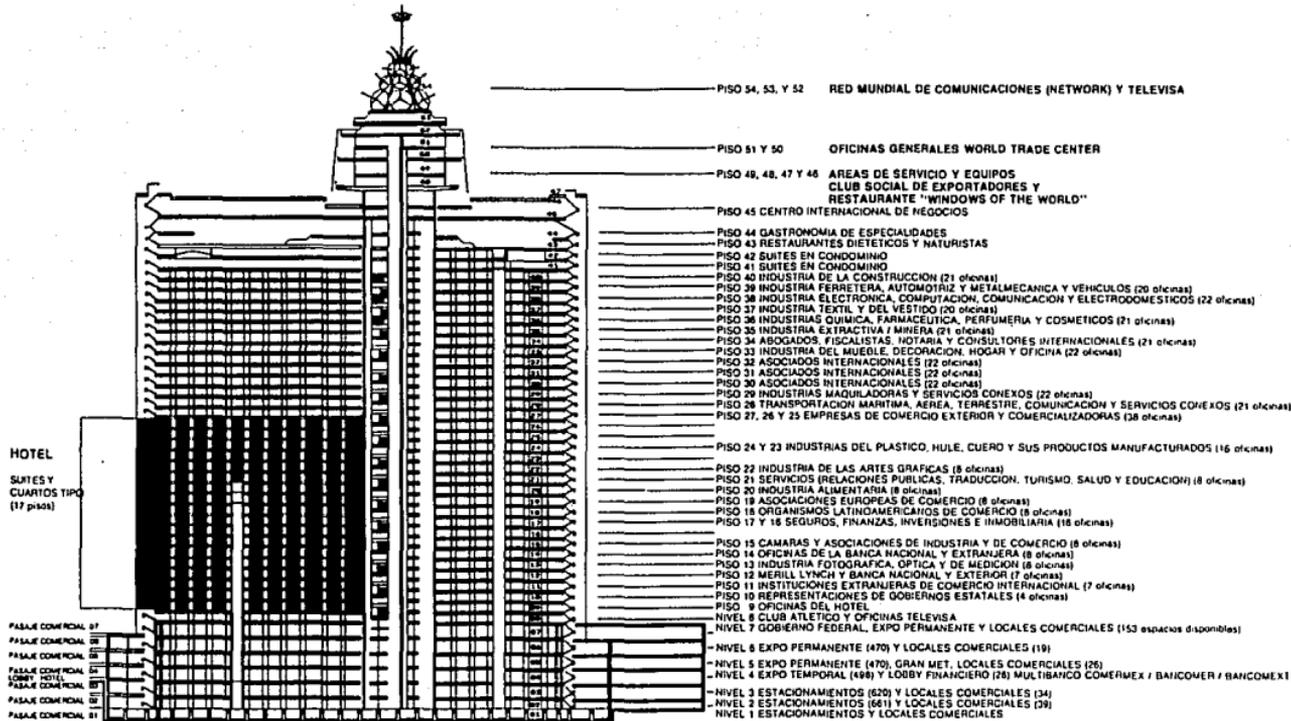
La estructura de Centro Mundial de Comercio Exterior de México realmente merece ser comentada, ya que la obra arquitectónica refleja una nueva era y visión dentro del ambiente empresarial del país.

Sin duda éste proyecto tenía que ser responsabilidad de una persona con gran experiencia debido a los alcances e importancia de la obra misma; razón por la cual el reconocido arquitecto Pedro Ramírez Vázquez fué designado para llevar acabo la conclusión de esta moderna obra, originalmente diseñada sólo para hotel por el también arquitecto Guillermo Rossell de la Lama; sin embargo los cambios realizados por el arquitecto Ramírez Vázquez han hecho de ésta obra la más funcional en su género, para dar a México la oportunidad de contar con uno de los más modernos Centros Mundiales de Comercio Exterior del Mundo.

La primera etapa es un imponente edificio que ocupa la manzana limitada por la avenida insurgentes, las calles de Montecito, Dakota y Filadelfia de la ciudad de México, aprovechando la estructura de concreto armado de 100 metros cuadrados de lo que fuera el nunca concluido Hotel de México, para dar un total de 300,000 metros cuadrados construidos, divididos en dos zonas muy distintas, una de ellas se caracteriza por su altura y esbeltez, es una torre de 54 pisos (Ver figura no.1) y la segunda es un sólido edificio de gran superficie y 7 pisos de altura, 3 de ellos abajo del nivel de la calle. En la torre se albergarán 475 oficinas (Ver figura no.2), un hotel con 351 habitaciones, 23 suites; el club del exportador-importador; las oficinas del WTC ciudad de México y el exclusivo restaurant-bar denominado "Ventanas al Mundo".

En el remate quedarán instaladas las antenas de comunicaciones. Para atender la demanda de tráfico vertical constante, se instalarán en esta torre 32 elevadores con la más moderna tecnología.

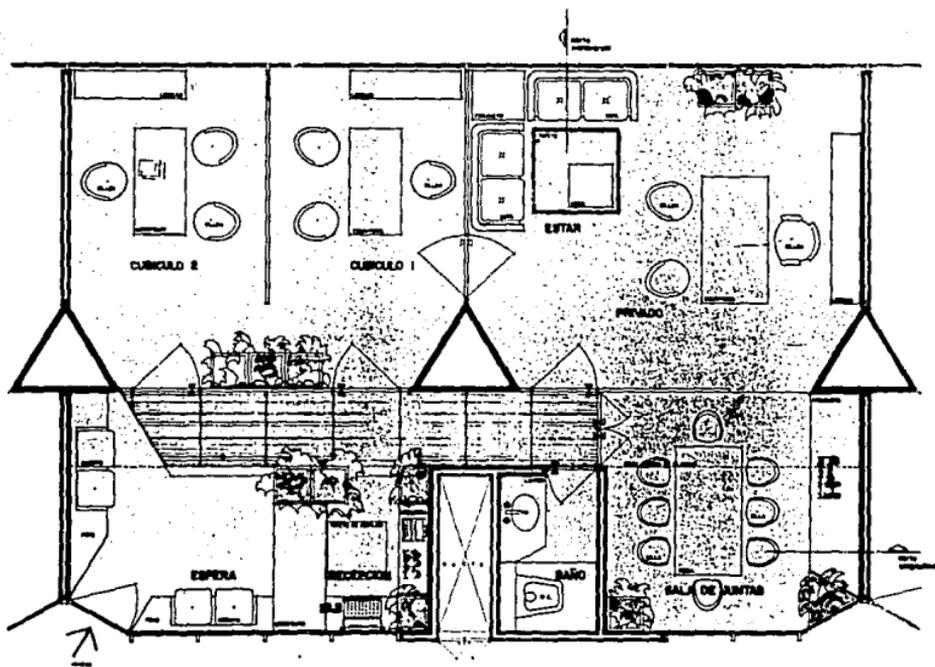
En la zona de cuerpos bajos habrá estacionamientos en los tres niveles bajo la calle, con el cuerpo para 1,685 automóviles; 730 metros cuadrados para exposiciones temporales; tres niveles de exposiciones permanentes con un total de 470 locales; zona comercial con 183 locales, once



CORTE LONGITUDINAL DEL CONJUNTO



FIGURA No. 1



PLANTA OFICINA ± 86.4 m<sup>2</sup>

## OFICINAS CORPORATIVAS

FIGURA No. 2



restaurantes, lobby bar, lobby del hotel y de las oficinas; zona bancaria; dos grandes salones de usos múltiples; 145 bodegas y un cine-club, (Ver figura NO.3). En esta zona se instalarán 16 elevadores adicionales y 20 escaleras eléctricas.

A la estructura con la que ya se contaba se le han hecho una serie de comprobaciones teóricas y prácticas, incluyendo un estudio de comportamiento de fuerzas horizontales realizado por el Instituto de Ingeniería de la UNAM, para estar convencidos de que cumple con los reglamentos actuales y presenta todas las medidas de seguridad para garantizar un adecuado comportamiento ante sismos venideros, etc.

Aquella estructura que no correspondía al diseño arquitectónico ya fué demolida y algunas zonas que lo requieren han sido reforzadas. Los muros divisorios, acabados, instalaciones eléctricas, hidráulicas y sanitarias han sido desmanteladas, pues el edificio del WTC México cuenta con todos estos elementos nuevos.

Los elevadores existentes se usarán para apoyo de la construcción, pero los definitivos serán totalmente nuevos.



La nueva estructura de concreto se está realizando en la esquina de las calles de Filadelfia y Dakota. Tendrá 157 pilas de concreto armado y más de 18 metros abajo del nivel de la calle, apoyadas en la capa resistente del subsuelo y que servirán para soportar el peso del edificio.

Cabe mencionar que se han reforzado las lozas de concreto para regularizar la fachada de la torre.

La segunda etapa es un edificio que ocupará la manzana limitada por las calles de Dakota, Altadena, Chicago, Del Parque y Arizona, que albergará principalmente estacionamiento cubierto, oficinas y un gran salón de exposiciones con 10,000 metros cuadrados de superficie y altura de 10 metros mínima.

## 2.2 El Sistema Network.

El Network es un sistema computarizado de base de datos desarrollado por la World Trade Center Association (WTCA) en cooperación con I.P. Sharp Associates, fué diseñado para el uso de todos los Centros en todo el mundo y los miles de negocios y Organismos afiliados a la misma.

Actualmente más de 110 Centros están en línea o haciendo uso del mismo, siendo la pauta para analizar y permanecer actualizado en las oportunidades y necesidades de los mercados a nivel mundial.

El Network es indudablemente una forma efectiva para hacer negocios ofreciendo lo siguiente:

- Contacto con más de medio millón de compradores potenciales
- Un sistema de mensajería electrónica de cobertura mundial.
- Un pizarrón Electrónico en la pantalla de la terminal para ofrecer o solicitar productos, con una cobertura mundial.
- Una base de datos que permite a los miembros del Network identificar oportunidades y efectuar negocios entre compradores y vendedores de todo el mundo.

Así también éste sistema de comunicación electrónica permite:

- Disfrutar de un ahorro significativo en las comunicaciones internacionales.

- Eliminar barreras de distancia entre comprador y vendedor y disminuir el tiempo requerido para el cierre de operaciones
- En algunos países tener acceso al sistema con una simple llamada telefónica local desde cualquier parte (oficina, hotel, hogar etc.)
- Anunciar los productos o servicios en el pizarrón electrónico, con un costo reducido y localizar socios, o distribuidores con quien hacer tratos soportado por el sistema de comunicación del Network.

Además se maneja mediante un sistema de operación sencillo y accesible llamado (user friendly) con las siguientes características:

- Fácil de aprender y de usar con un sencillo conjunto comandos e instrucciones.
- Los programas de operación están disponibles en Inglés, Francés y Alemán.
- Al enviar un mensaje, se puede indistintamente hacerlo llegar a una sola persona ó a cien al mismo tiempo, con solamente precionar una tecla.
- El Network es independientemente del hardware que se utilice para efectuar la comunicación.
- Es versátil en su operación, se puede editar, modificar y almacenar las comunicaciones de la empresa.

Otros aspectos importantes a considerar dentro de los beneficios de éste sistema podrían ser :

- Su cobertura mediante llamadas locales puede tener acceso al sistema desde 800 ciudades en 70 países.
- Los requerimientos para conectarse son tan simples y económicas como:
  - 1-Una terminal de microcomputadora
  - 2-Un modem con software de comunicación.
  - 3-Una línea de acceso al Network
- En la mayoría de los países que cubre el Network el acceso para el envío y la recepción de mensajes, se puede hacer mediante una llamada telefónica local, pagando únicamente la tarifa para este tipo de servicio.
- El acceso al Network se otorga con una membresía en la que se suscriben todas las compañías afiliadas.
- Los costos comparados con el teléfono y telex si tomamos por ejemplo un mensaje de mil caracteres se podrían observar los siguientes resultados: (Ver figura no.4)

(\*) Tabla de Comparación de Costos.

Teléfono Llamada de 3 min.	Telex 1000 Caracteres	LaRed 1000 Caracteres
De Tokio a San Francisco		
\$ 1240 yen	\$ 1720 yen	\$ 395 yen
De Seul a Londres		
\$ 4,890 won	\$ 8240 won	\$ 2202 won
De Vancouver a Singapur		
\$ 8.25 (Can.)	\$ 13.68 (Can.)	\$ 1.65 Can
De Nueva York a Tokio		
\$ 5.40 (E.U.)	\$ 9.32 (E.U.)	\$ 1.25 E.U
De Nueva York a París		
\$ 4.20 (E.U.)	\$ 8.16 (E.U.)	\$ 1.25 E.U

(Figura No.4)

- Un anuncio en el Pizarrón de 800 caracteres (10 líneas de texto) que aparezca durante dos semanas con la difusión mundial del Network, tiene un costo de \$ 24 dólares U.S. La lectura de los encabezados del pizarrón Electrónico no tiene ningún cargo, la lectura completa de un anuncio tiene un cargo de 25 centavos de dolar U.S.

---

(\*) Datos de la Dirección de Comercio Exterior WTC Méx.1990

- Los otros 22 servicios y formas de trabajar que ofrece el Network tiene cuotas comparables a las anteriores.

Es importante mencionar que los anuncios son leídos por cualquier persona de un conjunto que puede abarcar miles, cientos de miles e incluso millones, pues los anuncios son reimpresos en los boletines locales de los World Trade Centers de todo el mundo y también en las publicaciones especializadas en negocios dentro de las cuales se pueden mencionar las siguientes:

- \* Les Echos.....Francia
- \* Daily Trade News.....Corea
- \* Trade Bulletin.....Suiza
- \* World Trade News.....Reino Unido
- \* Los Angeles Times.....U.S.A.

Si a lo anterior añadimos que los anuncios se reimprimen en los principales periódicos de estos países, podemos concluir que un anuncio lo pueden leer más de 1.7 millones de personas.

Realmente está probado que el sistema Network es una forma verdaderamente eficaz para realizar actividades comerciales con excelentes y rápidos resultados, por tal motivo me gustaría comentar solo algunos casos muy renombrados que se

han dado a través de éste sistema:

A. Una empresa canadiense fabricante de productos para seguridad firmó un convenio de asociación con una empresa de Hong-Kong. Las negociaciones para esta nueva sociedad, se establecieron inicialmente a través de Network.

B. En Indonesia una empresa vendedora de productos del mar ha colocado mediante el sistema, 50 toneladas de camarón en Ginebra, 20 contenedores al mes del mismo producto en Corea y 5 millones de libras en Texas.

C. Una compañía francesa especializada en mercadotecnia y en manejo de listas, encontró una empresa contraparte en E.U. y firmó un contrato con ellos.

D. Una compañía dedicada al comercio, con oficinas en California y Brasil empleó el Network para detectar la necesidad en primera instancia y posteriormente para proveer 3000 pavos mensualmente a los compradores en Brasil.

En México la actualización del sistema Network está a la orden del día con los todos los países que tienen la Red. Las últimas mejoras al Network permiten ahora consultar el boletín de oportunidades comerciales por áreas de interés, lo cual, permite seleccionar las ofertas o demandas en base a 12 capítulos como son:

1. Productos animales y vegetales no procesados
2. Alimentos preparados
3. Productos químicos y minerales
4. Plásticos, hule, madera y materiales para construcción
5. Textiles
6. Metales preciosos y joyería
7. Herramientas electrónicas y mecánicas
8. Vehículos, aviones y barcos
9. Productos para el cuidado de la salud
10. Artículos manufacturados
11. Misceláneos
12. Finanzas y bienes y raíces

En el caso de servicios y otros, los rubros que cubren son:

1. Reuniones, congresos, convenciones y exhibiciones
2. Servicios sobre el medio ambiente
3. Relaciones públicas y publicidad
4. Consultores en negocios
5. Servicios de cómputo
6. Hoteles, viajes y turismo
7. Servicios para la salud
8. Servicios legales
9. Servicios educacionales
10. Asociaciones
11. Información comercial e investigación de mercados
12. Representantes, distribuidores y agentes
13. Oportunidades de empleo
14. Servicios diversos

Esta división nos facilita la localización de nuestros requerimientos de ofertas, demandas y/o servicios, pero también nos permite ubicar hasta en dos capítulos los productos que vendemos o compramos.

A través del Network se ha puesto a disposición de sus asociados información financiera de la agencia de noticias Reuters, de la siguiente forma:

I. Tarifas cambiarias de:

- |              |            |              |
|--------------|------------|--------------|
| 1. Frankfurt | 2. London  | 3. Melbourne |
| 4. New York  | 5. Paris   | 6. Singapore |
| 5. Tokyo     | 6. Toronto | 7. Viena     |

II. Mercado de dinero de futuros:

- |            |           |             |
|------------|-----------|-------------|
| 1. Chicago | 2. London | 3. New York |
|------------|-----------|-------------|

III. Productos Básicos Futuros de:

- |            |           |             |          |
|------------|-----------|-------------|----------|
| 1. Chicago | 2. London | 3. New York | 4. Tokyo |
|------------|-----------|-------------|----------|

IV. Tasas de Interés europeas.

Definitivamente la implementación de este novedoso sistema en nuestro país a través del World Trade Center, está permitiendo palpar los beneficios de éste Organismo en el país, un aspecto muy importante es que está poniendo a las nuevas generaciones de empresarios mexicanos al alcance de las mejores herramientas para realizar sus actividades y enfrascarse en el ambiente internacional el cual los obligará a alcanzar el nivel competitivo que el país siempre a necesitado.

### 2.3 Ferias y Exposiciones.

Expo-Mart es un espacio destinado a exponer, semana a semana en todo WTC del mundo un ramo distinto de la industria nacional y extranjera, con un promedio de 52 exposiciones al año. Estas exposiciones internacionales son el instrumento más eficaz para llevar a cabo una promoción abierta de empresas, productos o servicios.

Todo ello implica que en unos cuantos días, los participantes realicen las transacciones comerciales que en las formas tradicionales toman meses para concretarse teniendo ahora más visitantes con un menor esfuerzo.

El internacionalismo mismo del World Trade Center de la ciudad de México esta ocasionando que aquellos eventos que ya eran tradicionales, ahora a través su Expo-Mart resulten de carácter internacional, teniendo una afluencia constante de visitantes y compradores potenciales, nacionales y extranjeros que favorecen la adquisición de los productos y servicios de la exposición temporal al encontrar todo lo necesario bajo un mismo techo.

Este espacio será el único lugar en la ciudad de México que proporcionará la infraestructura necesaria para celebrar exposiciones de nivel internacional.

Export-Mart proporciona a los usuarios lo siguiente:

- Colocación de stands
- Alfombrado general
- Iluminación general y para cada stand
- Conexión eléctrica en cada stand
- Limpieza en áreas comunes
- Extinguidores contra incendios
- Servicios de emergencia de terapia intensiva móvil
- Promoción del evento a través de los medios de difusión del WTC.
- Servicio de restaurante, bar y cafetería
- Registro computarizado de visitantes
- Sistema de altoparlantes y música ambiental
- Centro de negocios (Business Center) con dos privados  
ocho cubículos, salón de conferencias, telefax,  
Network, teléfonos y fotocopiadoras
- Marquesina luminosa para anunciar el evento

Este Club realmente a través de todos estos servicios nos coloca a la altura de los salones de exposiciones internacionales, en donde los compradores y expositores tienen a su alcance todos los elementos necesarios para cerrar un negocio.

Expo-Mart cuenta, como ya lo habia mencionado anteriormente con un servicio llamado Centro de Negocios (Business Center) el cual cuenta con:

- Oficinas eventuales con todas las comodidades para realizar sus transacciones comerciales
- Reservaciones en hoteles de cinco estrellas con tarifas de descuento
- Domocolio empresarial
- Número de fax
- Teléfonos
- Salas de juntas para 8 y hasta 50 personas
- Secretariado y traductores multilingües
- Traducción simultánea
- Oficinas ejecutivas
- Acceso al sistema Network

Por todo ello las instalaciones de Export-Mart cumplen con el propósito de alentar a fabricantes y comerciantes en la contribución del desarrollo económico de su país. Teniendo el mismo efecto en nuestro país, apoyado por la política y estrategia de apertura económica que sostiene México y la cual a despertado la confianza del inversionista extranjero e inclusive ha alentado de manera significativa las oportunidades de exportación para el industrial mexicano que desea competir y obtener divisas en los principales mercados del mundo.

## 2.4 El Instituto de Comercio Internacional.

El pasado nueve de mayo de 1990 el World Trade Center Ciudad de México , en respuesta a la necesidad de contar con un instrumento dedicado a fortalecer la vocación exportadora de los empresarios, y debido a la apertura comercial y las circunstancias económicas que prevalecen actualmente en nuestro país, planteando entre otros el reto de una competitividad dentro de los mercados externos y una constante preparación en éste ámbito, exigiendo de las actividades de comercio exterior un máximo grado de eficiencia y profesionalismo; dió inicio a las actividades del Instituto de Comercio Internacional, cuya acción fundamental es la de constituirse como soporte formativo e informativo para el profesional del comercio exterior a través de una amplia gama de cursos , seminarios y conferencias.

### Objetivos:

- Prestar un servicio de formación profesional a sus asociados, así como a las empresas que deseen iniciar u optimizar sus operaciones en comercio internacional.

- Impulsar la incorporación de un mayor número de empresas a las actividades del comercio exterior.
- Ser una herramienta clave para promover un incremento significativo de las exportaciones que propicien un mayor ingreso de divisas para fortalecer la economía nacional.

El Instituto ofrece una serie de servicios educativos como son:

1- Conferencias; las cuales son dictadas por personalidades destacadas, con el fin de informar a los empresarios sobre la evolución de los mercados externos y motivarlos a participar de los beneficios a través del apoyo que ofrecen las instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales.

2- Seminarios y Talleres; estos son de corta duración con un carácter eminentemente práctico de la experiencia y los conocimientos de especialistas de reconocido prestigio, quienes abordan exhaustivamente cada uno de los diversos aspectos que proporcionan el éxito de los negocios internacionales.

Cabe mencionar que estos son dirigidos a personas que requieren profundizar el conocimiento de algún tema determinado, pero en forma intensiva.

3- Cursos; estan integrados en diversos niveles de Postgrado o con posibilidad de ser en forma independiente, dirigidos a grupos pequeños de 15 a 25 personas, impartiendo en sesiones matutinas o vespertinas, con duracion variable segun el tema, sobre conocimientos y procedimientos practicos relativos a los negocios propios de la actividad comercial externa.

#### AREAS DE CONOCIMIENTO.

a) Caracteristicas tecnicas, legales, financieras y fiscales de los mercados, asi como procedimientos operativos del comercio internacional.

b) Idiomas extranjeros, con enfasis en el vocablo tecnico y el conocimiento del protocolo de los negocios con los diversos paises.

c) Efectividad y productividad administrativa del comercio externo.

d) Cultura y aspectos humanos de los paises que mantienen o son susceptibles de establecer relaciones comerciales con Mexico.

Otro aspecto importante por mencionar es el hecho de que se ha gestionado ante la Secretaría de Educación Pública el reconocimiento del Instituto, para otorgar diplomas con validez oficial, con base a un novedoso y atractivo sistema de créditos acumulables por cada curso aprobado, para conformar diversos grados académicos. Además de que los cursos pueden integrarse a los planes y programas de capacitación que, de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, deben impartir los patrones a sus empleados, en todos los niveles de la pirámide ocupacional.

Actualmente el Instituto a comenzado a trabajar a pasos agigantados, ya que cuenta ya con especialidades y diplomados de gran trascendencia; de las cuales considero importante mencioanr dos de ellas:

1.- Una ESPECIALIDAD en Comercio Internacional; dirigida a ejecutivos y funcionarios que se desempeñan en los sectores privado y público, que por la índole de sus actividades, funciones y responsabilidades requieren información, y formación profesional en materia de comercio internacional; así como a empresarios dedicados a la consultoría y asesoría de empresas que desarrollen negocios y actividades a nivel

internacional, y para ejecutivos de nivel medio y superior, egresados, universitarios de áreas de Administración, Economía, Finanzas, Relaciones Internacionales, Mercadotecnia y otras afines.

**Objetivo General:** consiste en que al finalizar, el participante será capaz de tomar decisiones adecuadas y oportunas en relación a sus operaciones comerciales internacionales, mediante una adecuada interpretación de los conceptos relacionados con el comercio entre países, la adquisición de habilidades, herramientas y técnicas que le permitan detectar las oportunidades de negocios internacionales, así como resolver los problemas involucrados en ellos.

**Características:** La Especialidad se considera como un nivel académico de posgrado, integrandose por doce cursos cuya duración es de 33 horas cada uno, lo cual hace un total de 396 horas-clase que son impartidas en cuatro trimestres. La flexibilidad de los horarios y el sistema de obtención de créditos acumulables hacen de esta especialidad una verdadera oportunidad para entrar al mundo del comercio internacional.

2.- DIPLOMADO en Productividad y Calidad para la competitividad del Comercio Internacional.

Esta dirigido a empresarios, ejecutivos y profesionales dedicados a actividades de comercio internacional, que por indole de sus funciones y responsabilidades requieren de información, y actualización en materia de productividad, calidad y negociaciones empresariales para el éxito de sus operaciones comerciales.

Objetivo: Que el participante sea capaz de aplicar un conjunto de herraminetas y técnicas en programas integrales para elevar la calidad y la productividad de las empresas, así como aplicar las técnicas de las negociaciones empresariales que le permitan optimizar la competitividad de sus productos en el ámbito internacional.

Características: el Diplomado consta de siete módulos, impartiendo en nueve sesiones de tres horas; teniendo un carácter eminentemente práctico, con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos, según las peculiaridades de cada empresa. Además cabe mencionar que el Instituto ofrece como complemento de este diplomado, un programa de asesoría y asistencia técnica mensual para cada empresa o grupos de empresas, con el fin de asegurar el éxito de los programas de productividad-calidad emprendidos como resultado de este diplomado.

## 2.5 OTROS SERVICIOS MULTIPLES.

Debido a que existen otros interesantes e importantes servicios que ofrece la Asociación World Trade Center como Organismo a nivel internacional, y de los cuales el de la ciudad de México no solo ha contemplado cubrirlos sino integrar aún un número mayor de servicios que permitan hacer de éste lugar una verdadera ciudad del Comercio Internacional, considero importante mencionar de manera general aquellos servicios que no he mencionado pero que sin lugar a duda tiene una relevancia para hacer de éste Centro el más importante del país.

### INTEL-CORP

Es el Edificio Inteligente Corporativo, oficinas convenientemente localizadas en la torre principal del World Trade Center México con 492 oficinas corporativas de representación internacional.

Inter-Cop ofrece las ventajas y facilidades que ofrece un edificio inteligente que permita el desarrollo de un sinnúmero de actividades y operaciones internacionales, apoyadas de la única Red de telecomunicaciones mundial: el Network con más de 3.5 millones de contactos comerciales alrededor de la orbe.

#### GALERIA INTERNACIONAL

Esté es un Centro Comercial elegantemente diseñado de acuerdo a los más altos estándares de arquitectura y operación comercial, con 168 locales comerciales, 17 locales bancarios, 11 restaurantes y 4 bares, que dan como resultado el más amplio y completo centro comercial de visibilidad internacional en nuestro país.

#### WINDOWS OF THE WORLD

El restaurante más importante presente en todos los World Trade Centers del mundo, no podía faltar en México, éste estará ubicado en la parte superior de la Torre principal caracterizandose por girar casi imperceptiblemente contemplando un privilegiado panorama de nuestra ciudad. Cabe mencionar que la Plaza Internacional está representada

por la gastronomía mundial siendo posiblemente el marco propicio para iniciar una agradable plática de negocios en un ambiente oriental, o tal vez en uno francés.

Dentro de un marco similar al anterior están concebidos los tres bares de atmósfera tradicional y el exclusivo lobby bar cuya pantalla gigante mantiene a sus visitantes al tanto sobre los precios y las cotizaciones de los productos y de las divisas mundiales

#### EXIM-CLUB INTERNACIONAL

El Club Internacional de Exportadores e Importadores, elegantemente decorado en el más clásico estilo corporativo, se convertirá en el lugar de encuentro de exportadores e importadores de México; prácticamente será un club social de negocios de alta visibilidad internacional ubicado en el piso 38 de la Torre principal.

#### CLUB INTERNACIONAL

El Club deportivo, como un saludable ingrediente, con amplias instalaciones. Incuyendo pista aeróbica, masaje, jacuzzi, albercas, vapor, sauna, canchas de tenis y todo lo necesario para mantenerse en forma.

#### GRAN-MET INTERNACIONAL

Centro Internacional de Espectáculos, destinado a presentar diariamente el gran mundo del espectáculo internacional, con una capacidad de 5000 espectadores que podrán disfrutar desde una ópera, hasta una pelea de box.

#### VENTANAS DE EXHIBICION.

Ubicadas a lo largo del gran hall comercial, 500 ventanas de exhibición iluminadas y con buzón, colocadas en los puntos estratégicos de alto tráfico, para exhibir y publicitar cualquier servicio o producto de nuestro país.

#### AUTO-MART

Centro Internacional de Exposiciones Automovilísticas, diseñado para en 2000 m<sup>2</sup> abiertos a manera de atrium de exhibición para recibir con el más dinámico, elegante y funcional espacio, en el período de un mes calendario y durante seis periodos consecutivos a las exposiciones y lanzamientos anuales de los nuevos modelos de la industria automotriz de las diferentes Corporaciones del ramo, tanto nacionales como extranjeras.

## WTC PLAZA HOTEL

Equipado con lo más adelantado en materia de instalaciones, tales como sus 361 junior suites de gran confort y exclusividad, éste gran hotel de destino internacional pronto se convertirá como uno de los de mayor renombre en la ciudad, por su alta calidad en sus servicios e instalaciones.

## MEGA-CORP

Centro Corporativo Internacional, dentro del gran complejo inmobiliario, ubicado en la segunda sección, se diseñó con el objeto de contar con espacios ilimitados de oficinas no solo para albergar las representaciones o delegaciones de comercio exterior de las empresas, sino también para dar cabida integral a aquellas Corporaciones que dada su naturaleza y función en relación al comercio exterior consideren de suma importancia su presencia total y permanente dentro de éste complejo. Con 80,000 m<sup>2</sup> de espacio rentable abierto, clasificados en 10 pisos por áreas de especialidad (transporte, comercializadora, empaque, mensajería, agencias aduanales, servicios bancarios etc.), también está dotado con 6000 espacios de estacionamiento y un área comercial completa para restaurantes, cafeterías y comercios de apoyo corporativo.

#### EXPORT-MART CLUB

Centro Internacional de Ferias y Exposiciones, es un novedoso y exclusivo sistema de organización de ferias y exposiciones con 443 locales (stands) en cada semana del año, cada una de ellas dedicada a un giro específico dentro de la industria y comercio mexicanos. Dada su estructura de organización y promoción, éste constituye la herramienta más eficaz para la promoción de empresas, productos o servicios difundidos mundialmente.

#### DECO-MART

Centro Internacional de la Decoración, ubicado en el nivel 5 de la torre, con 152 locales, éste albergará la exposición permanente de firmas dedicadas a la fabricación y comercialización de muebles y enseres para casa u oficina. Por su visibilidad internacional será el lugar por excelencia para vender, comprar o exhibir a nivel mundial todo lo relacionado con la decoración.

#### FASHION-MART

Centro Internacional de la Moda, con 155 locales en el nivel 6 del edificio principal, está destinado para reunir a las más

prestigiadas firmas en ropa y accesorios para dama y caballero, en donde expondrán sus productos a la altura de las grandes capitales de la moda mundial.

#### INFOR-MART

Centro Internacional de la Informática y la Comunicación, como parte de la promoción internacional de la alta tecnología predominante en el World Trade Center México; en el nivel 7, con 162 locales de exhibición, se encontrará en exposición los proveedores de lo más sofisticado de la tecnología mundial en el area de la informática y la computación. Las instalaciones contarán con toda la infraestructura de soporte para vender, comprar y en general exhibir a la altura de nuestra época lo más adelantado que en materia de informática y sistemas existentes en el mundo.

#### MAQUIN-MART

Centro Internacional de Exposiciones de Maquinaria, diseñado en 2000 m<sup>2</sup> abiertos de manera de atrium de exhibición para recibir con el más dinámico, elegante y funcional espacio, en el período de un mes calendario y durante seis periodos consecutivos a las exposiciones y lanzamiento anuales de los

nuevos modelos de la industria de la maquinaria tanto de la construcción, como agrícola, textil, de las artes gráficas, y en general de bienes de capital tanto nacionales como extranjeras.

#### MEMBRESIAS

La membresía es el concepto que distingue a todos los World Trade Centers, a través de ella se obtiene el privilegio de pertenecer al Club de Negocios de mayor prestigio. La membresía otorga el derecho a utilizar todos los servicios, instalaciones y telecomunicaciones los 364 días del año, en cualquiera de los WTC en el mundo.

Además de tener derecho a una recepción periódica de todas las publicaciones editadas por el Centro y acceso a toda la información generada dentro de la Asociación a nivel Mundial.

#### ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR

Debido a la importancia que tiene para la industria contar con los servicios en un solo inmueble, son estas algunas de las áreas donde los socios podrán asesorarse para el logro de sus objetivos; la asesoría la realizarán expertos en la materia y contemplará:

- Detección de oportunidades de negocios.
- Requisitos para importar y/o exportar.
- Tratamiento aduanal y arancelario.
- Aspectos de envase, empaque y embalaje.
- Selección y contratación de transportes.
- Logística de embarques.
- Documentación bancaria requerida.
- Precios internacionales de mercado.
- Sistema general de referencias.
- Organización de contactos de negocios en el exterior.
- Legislación Internacional a considerar en convenios.
- Seguros contra riesgos.
- Organización y participación de negociaciones internacionales.
- Organización y participación en ferias y exposiciones nacionales e internacionales.
- Acceso a cursos, seminarios, congresos etc.
- Diseño y ejecución de campañas publicitarias en el exterior.
- Planeación y realización de ventas internacionales.
- Participación en concursos internacionales.
- Localización y promoción de tecnologías.
- Servicios de consultoría.

## C A P I T U L O    I I I

### IMPULSO AL COMERCIO EXTERIOR

- 3.1 Aspectos sobre Importaciones y Exportaciones.
- 3.2 Oportunidades en el Mercado Internacional.
- 3.3 Misiones Comerciales.
- 3.4 Relación con otros Organismos.
- 3.5 Como son otros WTCenters.

### 3.1 ASPECTOS SOBRE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.

Debido a que en la actualidad, el intercambio es una opción para la obtención de divisas y fortalecer la posición mexicana en los mercados internacionales, me gustaría comentar algunos aspectos que han sido importantes en dicha actividad.

Por ejemplo un fenómeno que se dió a principios de los ochentas ocasionó un cambio en la economía americana que tuvo que ser reestructurada para contrarrestar las tendencias recesivas, consecuencia de las medidas para bajar la tasa de inflación de finales de la década de los setentas.

Al lograrse la baja de la inflación, también bajaron las tasas reales de interés lo que provocó que el dólar norteamericano adquiriera gran fuerza en los mercados de divisas originando que las inversiones hechas en esta moneda se volvieran muy atractivas, y las exportaciones norteamericanas resultaran poco competitivas en cuestión de precios. De hecho las inversiones fueron canalizadas para financiar el déficit fiscal norteamericano produciendo un crecimiento desmesurado del déficit comercial.

Para 1985 la Banca Central de los países industrializados acordaron que el dólar tenía que bajar de precio, y para 1986 la divisa norteamericana ya había perdido 40% de su valor.

Sin embargo el déficit comercial no disminuyó, sino aumento como si nada hubiera ocurrido, fué entonces cuando el gobierno del Presidente Reagan optó por las medidas proteccionistas que tantos conflictos trajeron al comercio internacional.

Estas medidas afectaron principalmente a países que como México, basan sus planes de desarrollo en las exportaciones. Fué ante este tipo de situaciones que el intercambio compensado se volvió una solución a muchos de los problemas que afectan a los países en desarrollo, en relación a su comercio exterior.

Pero los diferentes métodos de intercambio compensado básicamente el trueque de bienes y servicios por decirlo así, son operaciones en las que las reservas de divisas con las que cuenta un país juegan un papel importante y son parte de las grandes limitantes para el sano desarrollo del comercio. Simplemente se puede comentar que en 1976 representaba el 2.1% de todas las transacciones internacionales, y en 1984 ocupó el 31% del comercio mundial.

Dentro de lo que se considera intercambio compensado existen las siguientes actividades:

- Trueque: es el intercambio directo de dos productos sin la necesidad de dinero.

- Counterpurchase o compra compensada: es la operación en la que se ligan mediante un contrato dos compras separadas.
- Acuerdos de recompra: es cuando un país vende a otro tecnología o procesos industriales patentados, y a cambio recibe los beneficios de esta venta por un lapso determinado de tiempo.
- Join Venture: es cuando un país coopera con otro en proyectos de desarrollo a cambio de recibir los beneficios del proyecto durante un tiempo convenido.
- Cuentas de comprobación: dos países se comprometen a comprar montos específicos de productos durante un período determinado de tiempo. Dos bancos se contratan como registrarios de operaciones. Las exportaciones de un país se registran en un banco como créditos en moneda cambiabile, utilizables solamente para comprar importaciones del otro país.
- Operaciones de pases de mercancías: los productos se intercambian tomando en cuenta la localización geográfica de los países que participen en la operación, con la finalidad de reducir costos de transporte.

Se puede decir que todo esto se deriva de la estrategia

mexicana de recuperación económica que esta planeada con miras al exterior, apoyandose en una reactivación de las exportaciones para financiar los proyectos de desarrollo que estuvieron congelados durante casi seis años.

Ahora bien, dentro de las actividades de importación y exportación que esta realizando el World Trade Center, he considerado importante mencionar sólo algunos casos que involucran a empresas Mexicanas que cuentan actualmente con los beneficios del Centro Mundial de Comercio, y cuya incursión en el ámbito internacional las ha llevado a tener actualmente una proyección en los mercados internacionales.

- Para Veranda Trading, sus grandes metas consistían en tener una presencia en los mercados internacionales, lo cual ha empezado a conseguir desde su incorporación al WTC México; hace tres años, cuando nació esta compañía, surgió también la necesidad de contar con una base de datos y formar parte de una Organización que prácticamente le permitiera incursionar en los negocios a nivel internacional.

Entre los servicios que ofrece Veranda Trading estan: las representaciones de venta, compra y la propia comercialización internacional.

Sus integrantes se interesaron en este Centro de Comercio Mundial que por aquel entonces era un proyecto novedoso. Por eso cuando se convirtió en una realidad e inició sus operaciones brindando algunos servicios como la utilización del Sistema Network, les permitió localizar quien los representara en el extranjero.

Actualmente manejan 17 proyectos con un valor estimado de 100 millones de dólares al año. La filosofía de la compañía es establecer relaciones perdurables con propósitos a largo plazo, capacitándose al más alto nivel posible, y establecer contactos necesarios para ofrecer bienes de servicio que satisfagan las expectativas de sus clientes.

Con el apoyo del World Trade Center, tienen hoy oficinas en Chicago, Detroit y Washington. Pero otro aspecto importante, es el hecho de que han visitado otros Centros de Comercio y esperan armar una red de representaciones en la Unión Americana y el Lejano Oriente.

- GAVIMEX S.A. es una empresa que se dedica a la comercialización, importación y exportación de joyería y artículos diversos. Esta empresa inició aproximadamente hace cuatro años, exportando joyería de plata, tiempo después empezaría a comercializar con otros productos.

Su iniciadora y Directora actual, la señora Cecilia Barreiro, es una mujer que se inició desde joven en el negocio de su padre; a los 20 años puso su propio negocio, en ese mismo giro, compraba placa radiográfica de desecho de la cual recuperaba el metal donde sacaba la plata, decidió maquilarla en Taxco, exportarla a Estados Unidos y distribuirla en los shows, que son eventos donde se compra y venden productos de ese tipo.

Posteriormente tuvo que ver otras opciones porque el mercado se saturó y en Europa había bajado la demanda, aunque seguían teniendo éxito. Ella conoce perfectamente su mercado y el producto, sabe que con ir a diferentes shows en Estados Unidos obtiene clientes, además de recurrir a su amplia cartera, pero apesar de ellos su demanda había estado disminuyendo obligando a GAVIMEX S.A. a buscar nuevos horizontes.

Cuando tuvo la oportunidad de ingresar al World Trade Center de México para vender joyería de plata, se dió cuenta de la importancia que tenía el contar con un escaparate ante el mundo y con la información proporcionada por el sistema Network, ya que actualmente GAVIMEX S.A. abarca mercados en el extranjero para productos nacionales e internacionales,

importa artículos médicos y material de curación para el sector Salud, representa y distribuye aparatos médicos de terapia intensiva de importación para su comercialización en México, entre otras actividades.

Cabe mencionar que los beneficios de las personas que acuden a los servicios de GAVIMEX S.A. son importantes en virtud de que pueden comercializar sus productos con vistas a una ampliación de su mercado, ya que cuenta con asociados en diversos países para tal efecto.

- EL DELFIN S.A. de C.V. Compañía de alimentos cuyo acceso a la localización de mercados de manera instantánea a través del sistema Network ha sido un beneficio muy importante, gracias al cual actualmente cuenta con una cartera de clientes en Estados Unidos, Canadá, Asia, Europa y ha establecido una serie de relaciones que se han convertido en exportaciones concretas.

Se han localizado clientes para la exportación de mango fresco al Canadá, por otro lado concentrados de jugos a los Estados Unidos y Corea. En Corea la empresa interesada es Samsung, que además de electrónica tiene una área de alimentos muy grande.

Esta Compañía de alimentos, como asociado al World Trade Center de México, se constituye en una tri-company, por dar

apoyo a industrias mexicanas no sólo en el renglón de alimentos, sino también a otros muchos. También jugos concentrados principalmente en cítricos (naranja, toronja, limón). Por otro lado está concertando operaciones importantes dentro del comercio a granel para Africa, Inglaterra y Asia.

En estos momentos también está realizando contratos para hacer un programa de exportación de artesanías, que implica la más variada cantidad de éstas.

Existe un frente nacional de artesanos que incorpora cooperativas en todo el país para romper con una serie de dificultades con las que se ha topado la exportación de artesanías, principalmente la dificultad de tener el aprovisionamiento a tiempo y en los volúmenes demandados.

Pero no conforme con todos estos productos, El Defin S.A. de C.V cuenta con una línea de productos a base de amaranto, ya que existen dos plantas procesadoras de amaranto con las que esta celebrando contratos de exclusividad para exportar.

Practicamente a través del World Trade Center se han detectado atractivos mercados en Japón y Estados Unidos, ya que les permite hacer una investigación de mercado mucho más amplia y esto mejora su posición competitiva; puede ofertar a

una mayor variedad de clientes potenciales en lugar de usar los caminos tradicionales. Ello ha implicado que tengan elementos de ingeniería financiera dentro de la empresa; personal especializado en exportaciones.

Otro aspecto importante de esta innovadora empresa sería que ha medida en que ha detectado mercados importantes para algunos productos, también ha encontrado problemas de abastecimiento y suministro de productos para exportar, por lo que ha invertido en plantas agroindustriales, que buscan manejar varios niveles de productos frescos (frutículas, pulpas de frutas, jugos concentrados, productos enlatados, etc.)

En sí, World Trade Center lo que hizo fué moverlos hacia el área industrial, y ahora son comercializadores e industrializadores.

### 3.2 OPORTUNIDADES EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

La globalización de la economía y la apertura comercial son algunos de los cambios que se están dando en el mundo. Nunca como ahora los mercados internacionales ofrecen perspectivas tan alentadoras para los empresarios mexicanos.

Estados Unidos y Canadá, La Cuenca del Pacífico, La Comunidad Económica Europea e incluso Centroamérica y el Caribe son mercados sumamente atractivos que el exportador nacional está obligado a conocer, para aprovechar las posibilidades de negocios que surgen día con día y que no puede desaprovechar.

Lo anterior obedece en buena medida a que el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) está ahora más que nunca interesado en impulsar todas las actividades de carácter internacional, continuamente se están llevando reuniones con los consejeros comerciales de México acreditados en el extranjero quienes presentan perspectivas del potencial de mercado analizando las áreas geográficas en cuanto a oportunidades de comercialización y las características de cada una de ellas.

Ahora bien, durante muchos años la política económica se enfocó al desarrollo de una planta productiva que basaba su expansión en un mercado nacional protegido. Esta estrategia sufrió una crisis y tuvo que modificarse. Pero a cinco años de haberse iniciado el proceso de apertura comercial, somos una de una de las economías en el mundo con menores restricciones al comercio internacional.

Prácticamente se eliminó el requisito de permiso previo de importación, se estableció un arancel de importación máximo del 20% y únicamente se aplican cinco niveles arancelarios.

El arancel a las importaciones es también un arancel a las exportaciones. Por eso la eliminización de permisos y la reducción de aranceles se ha traducido en un importante crecimiento de las exportaciones.

De hecho el gobierno actual está empeñado en seguir incrementado las operaciones comerciales de México con el exterior sobre la base de eliminar las restricciones a las importaciones y negociar que se reduzcan las que existen en el exterior a nuestras exportaciones.

Para ser un poco más explícito en el aspecto de las

exportaciones, mencionaré a grandes rasgos algunos aspectos sobre el interesante Acuerdo de Libre Comercio entre nuestro País y los Estados Unidos, y nuestra relación con el Japón.

El 10 de Junio de 1990 los presidentes de ambas naciones acordaron iniciar una de las más trascendentales negociaciones en la historia de los países, es decir se dió inicio a las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio, cuyo objetivo principal es el de eliminar en forma gradual todas las barreras arancelarias y no arancelarias para el intercambio de mercancías y servicios.

Tal ha sido la importancia de dicho acuerdo que Canadá se unió al mismo para conformar el mercado potencial más grande del mundo. Pero sin mencionar las verdaderas ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio que de hecho son muy discutibles, lo más importante es analizar y apreciar que la apertura a nivel mundial de los mercados internacionales ha envuelto a nuestro país, obligandonos a entrar a una nueva era.

México-Japón; dentro de esta importante relación se debe reconocer que el gobierno ha tenido éxito entablado todo tipo de relaciones con países económicamente poderosos e interesados en realizar nuevas inversiones, tal es el caso de la de México y Japón cuyo fortalecimiento no se puede dudar.

La visita del primer mandatario a ese país ha puesto de manifiesto el enorme interés que tiene el gobierno y el sector privado del Japón en el desarrollo y la modernización de México.

Pero es importante también percatarse de que Japón es nuestro segundo acreedor y el cuarto país con inversión directa en nuestro país. Es también el tercer comprador de petróleo mexicano.

Si bien la relación no es nueva, México recibirá "financiamiento japonés por un total de mil 605 millones de dólares"(\*), que constituye la cantidad más importante obtenida en los últimos años para proyectos de inversión provenientes de fuentes extranjeras.

Realmente quien puede dudar que la actividad comercial en México tiene grandes posibilidades de desarrollo y que el World Trade Center encaja a la perfección en el plano del comercio exterior.

Sólo en 1988, los 500 mil empresarios de 70 naciones de los 5 continentes que están afiliados en todo el mundo, realizaron operaciones de comercio exterior, "por un valor superior a 1 trillón de US.Dlls."(.). Esa cantidad

---

(\*)Boletín Oficial no.5 WTC Méx. Julio 1990 pag.3

(.)Boletín Oficial no.1 WTC Méx. Sept. 1989 pag.10

multimillonaria en divisas fué posible por el avance de las comunicaciones que reflejan el desarrollo económico de los países afiliados a la World Trade Center Association.

Cabe mencionar que las operaciones comerciales internacionales por más un trillón de dólares se efectuaron en poco más de 800 ciudades en las que tienen contactos directos los empresarios, agrupaciones afines, y miembros activos de los Centros Mundiales de Comercio.

Las repercusiones positivas de ese elevado número de transacciones de comercio exterior: exportaciones e importaciones básicamente en lo que a México se refiere, es de esperar que en breve tiempo se reflejen en el desarrollo de la economía nacional como lo mencione anteriormente, y en especial en la proyección de los hombres de empresa mexicanos, dedicados a la práctica del comercio extrafronteras afiliados en México.

La Red Internacional de los World Trade Centers cuyos Centros de Comercio apoyan al empresario mexicano en sus negocios como lo mencione en el primer capítulo cuenta con 217 Centros en 70 países, por lo cual para tener una idea más clara de cuales son las ciudades con las que se puede entrar en contacto, consideré importante si bien no mencionar todos los World Trade Centers, los más importantes ubicandolos por Continentes, esto quedaría como sigue: (Ver figura no.5)

## PRINCIPAL RED MUNDIAL

### E.U.A.

Atlanta, GA  
Baltimore, MD  
Boston, MA  
Fort Lauderdale, FL  
Houston, TX  
Las Vegas, NV  
Los Angeles, CA  
Miami, FL  
Milwaukee, WI  
New Orleans, LA  
New York, NY  
San Antonio, TX  
Washington, DC

### CANADA

Edmonton  
Montreal  
Toronto  
Vancouver

### AMÉRICA LATINA Y CARIBE

Bogotá, Colombia  
Caracas, Venezuela  
Antillas, Holandas  
México D.F.

### ÁFRICA

Costa de Marfil  
Johannesburgo, RSA  
Nigeria, Lagos

### EUROPA

Viena, Austria  
Bruselas, Bélgica  
Sofía, Bulgaria  
Nicosia, Chipre  
Copenhague, Dinamarca  
Madrid, España  
Lyon, París, Francia  
Amsterdam, Holanda  
Budapest, Hungría  
Londres, Inglaterra  
Milán, Génova, Italia  
Lisboa, Portugal  
Hamburgo, Alemania  
Stockholm, Suecia  
Ginebra, Suiza  
Moscú, URSS  
Split, Yugoslavia

### ASIA Y OCEANÍA

Bombay, India  
Dubai, EAU  
Hong Kong  
Jakarta, Indonesia  
Kuala Lumpur, Malasia  
Melbourne, Australia  
Osaka, Tokyo, Japón  
Seúl, Corea del Sur  
Shanghai, RP China  
Singapur  
Tel-Aviv, Israel  
Taipei, Taiwán

\* Boletín Oficial NO.1 del WTC México, 1989.

(FIGURA NO.5)

Una cuestión importante sería mencionar algunos ejemplos de las ofertas y demandas que se presentan diariamente através del sistema Network, el cual refleja claramente la gran cantidad de oportunidades comerciales que se presentan para los empresarios mexicanos (Ver figuras no. 6 y 7)

#### DEMANDA DE PRODUCTOS MEXICANOS

- 1- Atún de 10 Oz, 48 latas por caja  
Mr. Hieulien Minh Khuu  
3021 Bradford No.A Sata Ana Ca 92707  
Tel (714)546-4729 Fax(714)530-7629
  
- 2- Varios productos para la URSS, artículos de tocador, para aseo personal, perfumería, cosméticos, máquinas de coser, ropa interior, maquinaria para ladrillos, panadería, procesamiento de madera, alimentos y agroindustria.  
Mr. Lajos Matrai  
Eurounit, Marketing Director  
1055 Budapest, Szalay 5/A Hungary  
Tel (36-1)1325-425 Fax(36-1)1325-425
  
- 3- 300 Toneladas de lubricantes básicos; Cía francesa requiere 150 toneladas de lubricantes base-solvente 100.  
150 toneladas de S lubricante base solvente 500  
Z.I. Rue De La Platerie  
44000 REZE  
FRANCIA
  
- 4- Placas, chatarra y desperdicio de acero, Cía de Egipto requiere lo siguiente.  
Barras de Acero 37-2 Din 17100, 6-16mm, 8000TM;  
Chatarra Código ISIS 200; vias de tren, plomo de Bateria (sin plástico);  
T.U.I.  
P.O. Box 29407, Greensboro, N.C. 27429  
Fax (919)2942-240

\* Boletín Oficial WTC Méx. Período Nov-Dic 1990

## OFERTA DE PRODUCTOS DEL EXTERIOR

- 1- Salmón y camarón Noruego.  
Salmón ahumado, entero o en rebanadas, Camarón de agua fría.  
Les Bloomfield  
Seagull Enterprise  
Tel. (503) 3472-248 Fax(503) 3472-248
  
- 2- Almendras y Nueces de la India.  
Tostadas sin aceite ni sal, empaçadas en frasco tres diferentes tamaños o a granel.  
Global Trading Company  
P.O. Box 1716  
Oakland, California 94604  
Fax (415) 4360-627
  
- 3- Teléfonos Celulares.  
Motorola, Panasonic, Shinton, Fujitsu etc.  
Patco  
Fax (614) 5923-508
  
- 4- Minerales y Químicos: ácido fosfórico, fosfato en roca y polvo, óxido de zinc, plomo rojo y coque.  
Shun Shing Metal  
Tel. (853) 565860 Fax (853) 337423  
Macau

\* Boletín Oficial WTC Méx. Período Nov-Dic 1990.

### 3.3 MISIONES COMERCIALES.

Una de las actividades de gran relevancia que realizan los World Trade Center en todo el mundo, es la denominada "Misión Comercial", ésta consiste en la visita de empresarios miembros de la Asociación, a un país afiliado, el que despierte nuevas expectativas para entablar relaciones comerciales; sus intereses pueden ir desde conocer el mercado local y nacional, hasta las instalaciones del World Trade Center en la ciudad y sus perspectivas de crecimiento, además de conocer personalmente a directivos y empresarios.

Desde que el Centro Mundial de Comercio de México inició sus operaciones, las misiones comerciales han sido una forma ideal para entablar nuevas relaciones, por tal motivo menciono a continuación algunos interesantes ejemplos de Misiones Comerciales que ya han dejado huella en nuestro país.

Debido al interés que ha despertado el WTC México entre gran número de empresarios estadounidenses, ya que continuamente se está recibiendo la visita de diversas comitivas del vecino país del Norte.

Misiones comerciales de Delaware y Colorado han llegado a la ciudad de México para conocer las instalaciones de nuestro

Centro de Comercio, donde piensan establecer representaciones y oficinas de negocios.

Del estado de Colorado, por ejemplo, se atendió al Sr. Morgan Smith, Director de la Oficina de Comercio Internacional de ese World Trade Center, que colabora estrechamente con el gobernador de Desarrollo Económico del Estado; le acompañaban el Sr. Nat Bostwich y la Abogada Nora Jacquez, ambos se interesaron en conocer los aspectos técnicos y legales para poder instalarse y operar adecuadamente en nuestro territorio.

Luego de recorrer las instalaciones y de percatarse de la importancia del WTC México, los visitantes sostuvieron conversaciones con los directores de esta organización, por lo que se dió casi como un hecho su integración, ya que al parecer varios estados de la Unión Americana que realizan un número considerable de negocios en nuestro país, como el caso de California, Texas y otros de la Costa Este, tienen provisto adquirir un espacio en el Centro de Comercio Exterior de México con el propósito de incrementar y agilizar sus transacciones comerciales.

En sí, las Misiones Comerciales son una práctica común entre los diversos Centros Mundiales de Comercio que existen entre los cinco continentes, explorando las posibilidades de colaboración que se pueden generar, ya que la finalidad es la

misma: promover e incentivar el comercio internacional, apoyando a todos los asociados en sus gestiones de comercio exterior.

Las Directoras de apoyo a la exportación y de atención a socios respectivamente del World Trade Center de Santa-Ana, California, las señoras Christine Axelson y Victoria Biaglotti, visitaron la Ciudad de México y las instalaciones del WTC; luego de intercambiar ideas sobre la operación y servicios que se brindan en ambos lugares a los asociados, se encontraron puntos de coincidencia como la identificación de oportunidades de negocios, la organización de más Misiones Comerciales y la operación del sistema Network de comunicación vía satélite. Además afirmaron que de los 640 asociados a su WTC, existe un gran número de interesados en invertir en México o establecer relaciones comerciales con los socios mexicanos, pues ven en nuestro país un gran potencial de desarrollo económico; cabe mencionar que los flujos comerciales entre México y el estado de California son comparativamente los más importantes de la relación con Estados Unidos e inclusive el WTC Santa-Ana, al estar dentro del contexto de la Cuenca del Pacífico, por factores geográficos, es altamente atractivo para hacer negocios desde nuestro país.

Otra importante Misión Comercial de empresarios que ha llegado a nuestro país, ha sido la encabezada por The Port Authority of New York and New Jersey y éste Centro de Comercio Mundial.

La Comercializadora que forma parte del WTC de Nueva York visitó a nuestro país con el objeto de contactar a los interesados en adquirir, distribuir o representar algunos de los productos industriales, así como detectar otras necesidades y ofertas.

Así también otro grupo de empresarios en representación de Controlotron, Koehlerinstruments Co., H.S. Martin, Tempo Instruments Co., Princetongamma-Tech y Robert H. Wager, fabricantes de equipos de ultrasonido para medición de flujos y líquidos, proveedores de equipo para pruebas petroléras, fabricantes de sistemas para destilación de petroquímicos, fabricantes de sistemas Dew Poin utilizados para medir temperaturas, fabricantes de analizadores de elementos fluorescentes de rayos x y de auditivos para farmacéuticos y cosméticos, respectivamente arribaron en éste año a nuestro país y fueron recibidos por funcionarios de la Dirección de Comercio Exterior del WTC México, en donde se entrevistaron también con varios asociados entre los que destacan Roosbach de México S.A., Microsy S.A. y Servicios Especializados y

Tecnología informática S.A. respectivamente, así como con funcionarios del Instituto Mexicano del Petróleo y otras empresas nacionales.

Pero no han sido únicamente los World Trade Centers de Estados Unidos los más interesados en enviar Misiones Comerciales a nuestro país, ya que también nos han visitado por mencionar algunos ejemplos más, una Misión de la República de Singapur como parte de una misión comercial por América Latina, entre los visitantes se encontraban empresas dedicadas a los materiales de construcción, estructuras metálicas, químicos, fabricantes de herramientas, comercializadoras de alimentos, transporte marítimo y la representación oficial de la Asociación de Industrias Manufactureras de Singapur; en reuniones con asociados de nuestro país y directivos del WTC México, se discutieron proyectos de inversión conjunta e intercambio comercial de productos y fueron varios los que suscribieron contratos y acuerdos de este tipo con sus contrapartes de Singapur.

Así también conjuntamente con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco de Comercio Exterior y el World Trade Center México, se recibió a una delegación de China que representó a 324 empresas subsidiarias o afiliadas a empresas dedicadas a producir aparatos de refrigeración,

eléctricos para cocina, maquinaria en general, productos de seda producto del cual China exporta el 98% de su producción, material electrónico y productos de cosmetología entre otros más.

Otro de los países del cual hemos estado recibiendo Misiones Comerciales es del Canadá, ahora también miembro del Acuerdo de Libre Comercio de la zona Norte de América.

Una de las Misiones Comerciales de este país fué organizada por la Cámara de Comercio de Vancouver, la cual estuvo integrada por diferentes sectores industriales de la provincia de Columbia Británica, tales como la industria de sistemas de seguridad, químicos, metalurgia, turismo y transporte, así como diferentes agencias oficiales canadienses entre ellas el Ministro de Tecnología y Desarrollo Industrial, el de Comercio Internacional e Inmigración y la Asociación de Industrias Madereras, cuyos afiliados manejan el 90% de todo el comercio y manufacturas de productos forestales de dicha provincia.

No cabe la menor duda que las Misiones Comerciales son verdaderas posibilidades de estrechar los lazos entre los World Trade Centers del Mundo, y que mejor que México esté incrementando rápidamente estas actividades que le están permitiendo proyectarse a nivel mundial en el nuevo ámbito comercial del mundo.

### 3.4 RELACION CON OTROS ORGANISMOS

Es obvio que una Asociación Mundial de la relevancia de la World Trade Center Association, debe contemplar y mantener una estrecha relación con los Organismos mundiales, que al igual que ella, realizan y promueven actividades comerciales en el mundo; por lo que resulta importante mencionar algunas de las actividades que ha realizado la Asociación en este ámbito en los últimos meses con la finalidad de mantener dichas relaciones.

#### WTC Y EL GATT

En una de las primeras reuniones que sostuvieron los representantes del Comité de Política Comercial (CPC) de la World Trade Center Association, en su entrevista con el Director General del GATT, ante esa organización internacional del comercio exterior, tres fueron los objetivos principales a tratar: presentar la WTC Association al secretariado y a los embajadores, para discutir el trabajo que el Comité de Política Comercial ha llevado a cabo hasta la fecha con respecto a la Ronda de Uruguay; plantear como la WTC Association podría promover el desarrollo de un sistema multilateral, y para averiguar las implicaciones de dicha Ronda de pláticas entre los Centros Mundiales de Comercio y sus compañías miembros.

Pero cabe hacer un paréntesis a fin de mencionar de manera general que es el GATT; su traducción al español resulta ser Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, éste Organismo se instituyó a mediados de los años cuarenta como un programa para establecer reglas que promovieran la libre competencia de bienes alrededor del mundo y junto con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, reorganizar la economía internacional, seriamente dañada por la Segunda Guerra Mundial y por los colapsos financieros de los años veinte y principios de los treinta. Estos tres Organismos dieron al mundo la oportunidad de reconstruirse ordenadamente y de lograr tasas de crecimiento económico nunca antes vistas, no sólo en los países industriales, sino también en aquellos en vías de desarrollo.

Pero el propósito fundamental del GATT es que los productos de importación, una vez dentro del mercado sean domésticos, sin que ello implique un tratado de libre comercio; por ello el GATT no excluye ciertas medidas de protección bajo circunstancias muy específicas, como por ejemplo para proteger a una industria en desarrollo de una repentina ola de importaciones.

La condición es que estas medidas sean en forma de cuotas aduanales precisas y no barreras ocultas.

Ahora bien, volviendo a la reunión entre los representantes del Comité de Política Comercial de la WTCA y el Director General del GATT, y delegados comerciales, después de tratar los tres objetivos de su reunión la cual tuvo lugar en Ginebra, Suiza a instancias del World Trade Center de Ginebra, visitaron las instalaciones y se comprometieron a mantener una estrecha relación con la Asociación a nivel mundial. Así también la delegación del Comité de Política, estuvo integrada por representantes de los WTCenters de Ginebra, Minnesota, París, Nueva York y Taipei; con ello pudimos apreciar que la preocupación de la Asociación por mantener todo tipo de relaciones benéficas para la misma, es un objetivo a cumplir año tras año.

#### WTC México y AFIDA

La Asamblea de Organizadores de la Asociación de Ferias Internacionales de América (AFIDA), invitó al World Trade Center México a ser miembro de ésta Asociación que reúne a todas las entidades que organizan o patrocinan ferias internacionales en Latinoamérica, empezando por Argentina, Chile, Colombia, Panamá, Salvador, Brasil, y Bolivia donde realmente están todos los organizadores más fuertes y existe la mayor experiencia en ferias internacionales en América. Más que un club, es una Asociación que busca el

perfeccionamiento en la organización de ferias internacionales especializadas. Esta Asociación tuvo su origen hace 32 años, en la ciudad de Lima, Perú y en sus Asambleas se tratan temas como el sistema de estadística que se debe llevar en las ferias, el control de flujo de personas, y prácticamente todos los temas que interesan a organizadores. En sí AFIDA es una Asociación cuyos miembros se dedican a la organización de ferias, cuenta con una Dirección Ejecutiva cuya Cede está en Lima, Perú y realmente lo que hace, es mantener informados a los socios y publicar un boletín mensual en donde aparece el calendario de todas sus ferias internacionales, por lo que su interés al venir a nuestro país fué el de invitar al WTC México a participar al igual que muchos de los WTCenters de América que ya están afiliados a la AFIDA, todo ello debido al incremento de ferias que se están llevando a cabo en el WTC de la Ciudad de México y sus enormes posibilidades de aprovechar al máximo sus futuras nuevas instalaciones.

WTC y la Comunidad Económica Europea (C.E.E).

La integración en 1993 de Europa ha venido a cambiar el panorama internacional, la Comunidad Europea se perfila como uno de los mercados más importantes del mundo,

ello la ha llevado a entablar nuevas relaciones con los países en vías de desarrollo en diferentes campos de la industria, servicios, la ciencia y la tecnología.

Hoy por ejemplo, Compañías de América Latina tienen grandes posibilidades de lograr apoyo financiero de los diversos mecanismos de la Comunidad Económica Europea; tal es el caso de la International Investment Partners, que en México firmó un acuerdo entre la C.E.E. y Nacional Financiera; con el objetivo de identificar empresas de la Comunidad Europea con la tecnología y los recursos financieros, para realizar coinversiones con empresas nacionales que pueden resultar posibles socios de proyectos concretos.

Pero un aspecto importante es el hecho de que el World Trade Center de México es uno de los Organismos más interesados en estar informado sobre estos acuerdos que benefician la función misma de la Asociación en nuestro país, con el objeto de dar a conocer a fondo las bondades de dichos instrumentos a sus asociados, como para brindarles la asesoría oportuna y necesaria sobre dichos aspectos, de ahí que el WTC México fué uno de los primeros interesados e invitados a presenciar la firma del Acuerdo.

Independientemente de las buenas relaciones que actualmente mantienen a la Asociación a nivel mundial, con la Comunidad Económica Europea, el WTC México conserva un intercambio constante de información con la representación de la Comunidad en nuestro país.

Se podría continuar mencionando a otros Organismos que mantienen buenas e importantes relaciones con el WTC a nivel mundial y nivel México, pero con los ejemplos antes mencionados, no debe dudarse que la Asociación tiene un profundo interés en estar presente en todas y cada una de las actividades comerciales en el mundo, prestigio que le ha permitido ser reconocida en todo el mundo.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### 3.5 COMO SON OTROS WORLD TRADE CENTERS.

La Red Mundial de World Trade Centers resulta más que interesante, ya que las diferentes culturas, sociedades y visión comercial no ha sido un límite para promover y mantener el crecimiento de la infraestructura de la Asociación a nivel mundial.

Por lo que he considerado importante mencionar sólo algunas de las características de diferentes WTCenters en el mundo y que nos permite tener una idea aún mayor de los medios con los que cuenta cada Centro en el Mundo:

#### - WTC Londres, Inglaterra:

La Sede de la Asociación se encuentra en "The International House", la cual fué inaugurada en 1982, construido como una réplica del edificio de Thomas Hardwick, el cual originalmente se ubicaba en el mismo lugar. International House cuenta con un espacio de 300,000 metros cuadrados, incluyendo un bar y un deportivo en los sótanos, además de contar con un club y restaurante con terraza.

Este edificio forma parte de la regeneración de St. Katherine Docks desde 1969 y es una comunidad mixta que incluye tiendas, oficinas, departamentos y lugares de esparcimiento. También se encuentran más de 70 empresas relacionadas al comercio internacional.

- WTC Hong Kong:

es uno de los más elegantes de Oriente, fué creado para cubrir las exclusivas necesidades del hombre de negocios internacional. En sus lujosos interiores se pueden encontrar todas las facilidades para cualquier actividad de negocios, desde reuniones informales, hasta la más refinadas.

El Club ocupa todo el segundo y tercer piso del prestigiado edificio, localizado en el corazón del centro del área de Causeway Bay.

La Suite Ambassador y la Presidencial pueden ser combinadas para acomodar confortablemente a 150 invitados. La Suite Imperial es ideal para otro tipo de actividades con mayor privacidad. En su tercer piso se encuentra el Club, con un alto nivel en cocina europea y con una decoración de auténtico ambiente de bar inglés.

- WTC Seúl, Corea:

uno de los más completos del mundo, cuenta con seis estructuras que incluyen; una torre de comercio con 55 pisos, un complejo de exposiciones en seis niveles con 200,000 metros cuadrados, un hotel de lujo con 602 habitaciones, Centro de Convenciones y una terminal, además una area que ofrece a los visitantes procedimientos de inmigración y aduanas, así como agencias de viajes y mostradores de boletos

para todas las líneas que vuelan a Corea.

Este Centro fué inaugurado casi al mismo tiempo que se desarrollaban los Juegos Olímpicos de Seúl, y su éxito llama la atención en toda Asia.

- WTC Amsterdam, Holanda:

fué fundado por una Banca de países Bajos (Friesch-Groningse Hypotheek Bank) y la caja de los pensionados retirados (Algemeen Burglijk Pensioen Fonds). Cuenta con 1300 miembros, representando a 500 empresas.

El número de residentes de 25 diferentes nacionalidades sobrepasa los 300. Entre ellos 30 sociedades japonesas, 6 Bancos y la Cámara de Comercio Nipona, cabe mencionar que no existe en Europa ningún establecimiento albergando tal número de compañías japonesas.

Este WTC de Amsterdam (Amberes) ocupa una superficie total de 120,000 metros cuadrados, de los cuales 50,000 se destinan para oficinas, 35,000 para salones reservados para reuniones y conferencias, y 35,000 para estacionamiento.

Todos sus socios utilizan los servicios de ocupación temporal, exposición, información, misiones al extranjero, traducción, secretariado, telecomunicaciones, cursos, además de servicios postales, telégrafos, teléfonos.

Este WTC de la capital económica de los Países Bajos realiza

varias video conferencias al año, y cuenta con un completo Club, que lo hace uno de los más importantes del Continente Europeo.

- WTC Bombay, India:

denominado Visvesvaraya, es un lugar de desarrollo e investigación industrial, promotor del WTC en Bombay; debe su inspiración a la memoria de un hombre cuyo nombre lleva este Centro.

Su existencia se debe a la iniciativa de la industria manufacturera de la India y a los esfuerzos perseverantes de los industriales, hombres de negocios y del gobierno de la India. Este Centro tiene la convicción de que la prosperidad de la India depende de la investigación científica y su aplicación para su desarrollo industrial.

Al igual que otros WTCenters, el concepto Bombay implica juntar bajo un mismo techo, todas la Organizaciones privadas y públicas que estén relacionadas con el comercio exterior, proporcionando facilidades centralizadas para transacciones de negocios a nivel mundial.

En suma, el Centro es un complejo arquitectónico que sobresale y luce su altura en el cielo de Bombay, promoviendo un beneficio entre el mundo de los negocios.

- WTC Estocolmo, Suecia:

proporciona su primer encuentro con la Capital de ésta bella ciudad llegando por autobús, avión o tren. Situado frente a la estación central en el corazón de Estocolmo, es uno de los más atractivos edificios de oficinas.

Para los huéspedes de paso resulta de gran confort saber que cuenta con todas las comodidades que incluyen, salas para conferencias, salones para exposiciones, oficinas disponibles por día, servicios administrativos y ayuda para traducción, además el hotel cuenta con restaurante y un gimnasio con sauna. El edificio alberga también una terminal central con oficinas de reservaciones, para viajar por aire o por tren.

- WTC Nueva Orleans, Louisiana, E.U.A.

Como resultado de la unificación de dos importantes Asociaciones de Nueva Orleans, la International House y la International Trade Mart, se fundó en 1985.

Con la experiencia heredada de dos Asociaciones que promovieron durante 40 años el comercio en el Valle del Mississippi, éste WTC funciona con dos edificios, de los cuales destaca una torre de 33 pisos de admirable belleza. Hay lugares para exposiciones y convenciones, cuenta con 53.800 metros cuadrados de espacio disponible, mientras que

el centro de convenciones tiene 35,300 metros cuadrados.

Los servicios secretariales, de telecomunicaciones e incluyendo los cursos y seminarios especializados, pueden ser utilizados o atendidos por los visitantes que sean miembros de la Asociación.

- WTCenters de Francia:

Construidos a iniciativa de las Cámaras de Comercio e Industria, los World Trade Centers franceses reflejan la realidad económica de ésta nación, la cual cuenta con una de las más importantes redes nacionales de todo el mundo.

Los 12 WTCenters se ubican en: Burdeos, Fort de France, Grenoble, El Haure, Lille, Lyon, Marsella, Metz, Nantes, París, Pintera-a-Pitre y Estrasburgo.

La idea de un Centro para el comercio internacional surge en Francia en 1967, es el Sr. Pierre Capgras uno de los fundadores de la Asociación Mundial de los World Trade Centers.

Acontinuación me gustaría describir al WTC de París-La Defense, el cual es uno de los más importantes de éste país.

Fué creado entre la Sociedad de Explotación y la Cámara de Comercio e Industria de Francia; operando 60 residentes

operadores del comercio internacional, sociedades prestadoras de servicios, empresas industriales o comerciales involucradas en intercambios internacionales, las cuales suman aproximadamente 150 y representan todas las profesiones y competencias de intercambios internacionales:

negociantes transitorios, transportadores, banqueros, aseguradoras, consejeros jurídicos y fiscales, peritos-contadores, abogados internacionales, capacitadores, especialistas en comunicación y traductores.

No hay duda de que hoy en día los cambios que se producen en el mundo son rápidos y profundos en materia de comercio exterior, ello ha obligado al exportador e importador profesional a utilizar las herramientas más modernas para lograr óptimos resultados en sus negocios.

Ahora bien los Centros Mundiales de Comercio han demostrado su utilidad, al facilitar las operaciones internacionales y brindar a los empresarios de todas las naciones las instalaciones más apropiadas para lograr sus propósitos, de ahí la importancia de conocer de manera general como son otros World Trade Centers del mundo y valorar el de nuestra Ciudad.

## CAPITULO IV

## IMPACTO EN EL SECTOR EMPRESARIAL Y GUBERNAMENTAL

- 4.1 WTC como instrumento de desarrollo.
- 4.2 El interés gubernamental.
- 4.3 El Nuevo Contexto Nacional.
- 4.4 Otras expectativas.

#### 4.1 WTC COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO.

Las actividades del nuevo World Trade Center de México llevan consigo el ser una herramienta clave para el desarrollo del país, de ahí la importancia de comentar algunas actividades que comienzan a ser las bases para el desarrollo de diferentes sectores en nuestro país, ya que definitivamente sólo con el esfuerzo compartido del sector oficial y privado podrá ser posible fomentar el desarrollo industrial, en ese sentido el comercio exterior juega un papel fundamental; en el caso del Estado de Hidalgo, precisamente en Pachuca, funcionarios gubernamentales, empresarios de la entidad y el World Trade Center de México se reunieron para buscar a través del comité de planeación para el desarrollo del Estado de Hidalgo, el COFLADEHI, el cual busca compatibilizar, los esfuerzos de los gobiernos federal, estatal y municipal con el de los sectores oficial y privado, en un afán por lograr un crecimiento económico sostenido y eficiente. De ahí que se hayan analizado en dicho encuentro los proyectos de inversión que están captando y señalado las estrategias para llevarlos a efecto. Dado que la tarea más importante del país hoy por hoy es el comercio exterior, ahí mismo Bancomext dió a conocer programas de apoyo o financiamiento de la institución y quedó claro

además, que el World Trade Center es un instrumento indispensable para apoyar y canalizar los esfuerzos productivos.

La microindustria, a la inversión extranjera y en general, al programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994; los programas de promoción y fomento a las exportaciones e importaciones, el tema del WTC, y la trascendencia de los Centros de Comercio Mundial en la nueva etapa de apertura que se vive en países como el nuestro, fueron temas que se trataron y a los cuales se les ha dado cierta prioridad donde se hace presente el WTC México.

Otra importante actividad también se ha dado con empresarios de León, Guanajuato donde funcionarios del WTC han ofrecido pláticas, y tal ha sido el efecto, que diversas empresas de aquella región se convertirán en asociados de este Centro de Comercio Mundial.

El propósito de las reuniones organizadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior, son de resaltar los servicios que ofrece el WTC México, así como analizar la importancia que tiene la participación de la industria nacional en la coyuntura actual. A las citas acuden representantes del sector público y un número considerable de empresarios pertenecientes a la Canacindra y a otras agrupaciones comerciales e industriales de las localidades.

Cabe mencionar que al estrecharse los vínculos entre el WTC

México y empresarios leoneses, se generarán una serie de oportunidades de negocios a corto plazo. Por lo pronto la Cámara del Calzado manifestó su interés por adquirir oficinas en el World Trade Center de la Ciudad de México e invitarla a participar en la próxima exposición internacional del calzado.

Así también el WTC México se está preocupando también por fortalecer otros aspectos de la vida nacional, como sería la infraestructura educativa.

En los últimos tiempos se ha hablado mucho de la importancia que tienen algunos factores que forman parte de la infraestructura indispensable para operar en los mercados internacionales, tales como sistemas de comunicaciones y de telecomunicaciones, el marco jurídico, los recursos humanos y la disponibilidad de recursos naturales.

No obstante, se habla muy poco del sustento educativo que una nación como la nuestra requiere para instalarse adecuadamente en la economía mundial.

El WTC México considera que es prioritario fortalecer la infraestructura educativa por ser éste renglón el que más va a influir en el logro de la competitividad que tanto se está buscando.

Es bien sabido que las empresas productivas necesitan profesionistas capacitados en todos los terrenos, pero a fin de convertirnos en potenciales exportadores, urge contar además con especialistas en la materia, capaces de comercializar todo género de productos y servicios, que conozcan las herramientas más modernas que tienen a su alcance, como el sistema de comunicación vía satélite Network, que ya se ha mencionado con anterioridad; también los mecanismos de comercio exterior, así como el papel que juegan hoy en día los Centros Mundiales de Comercio, entre los que se encuentra el de la Ciudad de México.

Por lo anterior el World Trade Center México se ha dedicado, entre otras cosas, a difundir en Centros académicos e institucionales de enseñanza superior, sus planes de trabajo, el concepto de la propia Organización y la creciente participación que tiene en las relaciones comerciales y los muchos beneficios que encuentran los empresarios al integrarse como miembros del WTC México.

#### 4.2 EL INTERES GUBERNAMENTAL.

Prácticamente apartir de la Reunión que le ofrecieron los representantes de los 217 World Trade Centers que existen en la actualidad y un nutrido grupo de industriales al mandatario mexicano Carlos Salinas de Gortari, en la Ciudad de México en 1989, se reconoció e hizo público el apoyo de su gobierno al surgimiento de la Asociación en nuestro país; el Presidente dijo estar convencido de que el WTC de México contribuirá a estrechar lazos económicos entre los exportadores mexicanos y los grandes Centros Comerciales de otras ciudades del mundo, además de fortalecer el desarrollo del comercio exterior mexicano.

El mandatario afirmó estar seguro de que además, la puesta en funcionamiento del Centro Mundial de Comercio Exterior en México, habrá de resultar de gran utilidad para el empresario que realiza estas actividades y en general para la economía mexicana por ello-enfatizó, "la administración que encabezo otorgará un apoyo abierto, firme y comprometido, a la industria exportadora nacional"; claro que se podría decir que de aquellas emotivas palabras que parecían tener un tono demagógico, actualmente o hasta éste momento el apoyo gubernamental ha estado presente tanto para promover el

desarrollo del WTC México como el de las actividades comerciales en nuestro país; quizás sea así como estamos respondiendo a los cambios en nuestro país y en el resto del mundo, como construimos al México del siglo XXI y nos acercamos a una convivencia internacional como nunca antes lo habíamos hecho.

Entre otras importantes ideas que se han expresado con respecto a aquella trascendente Reunión de carácter internacional, se puede decir que se hizo ver que el WTC Ciudad de México tiene objetivos de cooperación para el crecimiento del comercio mundial que persigue la importante Organización y que coinciden con los propósitos de México para fomentar la exportación de manufacturas y de bienes intermedios.

Definitivamente en éste punto, la experiencia ha demostrado a México que no puede haber un desarrollo duradero sin un sector verdaderamente dinámico y sobre todo vinculado con el exterior.

Pero un aspecto que no sólo yo considero de suma importancia para triunfar en el exterior, es contar con un marco de certidumbre y estabilidad interna, que le permita al país proyectarse sanamente hacia el exterior; pero en este

contexto se ha afirmado que ni la administración, ni el burocratismo, ni el exceso de normas habrá de obstaculizar el trabajo de los mexicanos dedicados a promover y participar del comercio exterior, además de que hasta este momento el aspecto de estabilidad social que refleja México hacia el exterior ha sido manejado de manera muy inteligente, lo cual es digno de elogiar, y seguramente nos está permitiendo tomar más en serio lo que la presente administración está realizando; de hecho se ha acelerado la desregularización y creación de reglas más claras que faciliten la eficiencia productiva y la comercialización internacional de los productos mexicanos, se esta terminando con distorsiones y dispersiones de tarifas que impiden fluidez en el comercio internacional , y sobre todo creo yo, sin dejar de exigir afuera, lo que exigimos de nosotros mismos.

El interés del gobierno hacia el WTC México ha llevado a la Asociación a estar presente como invitado y participante en diferentes foros de carácter nacional e internacional, por lo que se puede asegurar que actualmente en los diferentes sectores gubernamentales se tiene una idea general de la importancia y objetivos que persigue en nuestro país el WTC. Cabe mencionar en esta idea, que el apoyo directo que se ha

dado por parte del gobierno se ha dado através del Banco de Comercio Exterior (Bancomext) principalmente y en cierta parte también por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi).

Dichas instituciones han divulgado y promovido por todo el país la importante herramienta que representa la Asociación World Trade Center en nuestro país; como en aquella reunión que se llevó a cabo en las instalaciones de la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) a la que asistieron tanto los 32 consejeros comerciales de México acreditados en el extranjero, como los presidentes de las diversas Cámaras y Asociaciones industriales del país, para continuar difundiendo a los empresarios nacionales el gran número de oportunidades de negocios en diversos renglones económicos que existen en los mercados internacionales y que debemos conocer para aprovechar intensamente.

Seguramente en menos de una década podremos convivir en un medio comercial de caracter internacional como nunca antes lo habiamos hecho y considerando que nuestro país se encuentra ubicado de manera estratégica y privilegiada en el continente americano, serémos puente de enlace entre las diferentes

economías y sin lugar a duda una de las mejores opciones para los empresarios Norteamericanos, de ahí la importancia y trascendencia del impulso de las actividades de comercio exterior; en donde el World Trade Center Ciudad de México llevará la delantera en todo lo referente a rapidéz de las transacciones comerciales y la enorme capacidad tecnológica con la que contará al igual que los ya existentes en todo el mundo.

Después de brindar todo el apoyo, el gobierno tendrá una importante misión al igual que los empresarios involucrados en el comercio exterior; centrar sus esfuerzos en dos importantes factores de la actividad que realizan; el control de calidad y el perfeccionamiento de los mecanismos de comercialización, un reto sin precedentes y revolucionario al que el WTC México contribuirá.

#### 4.3 EL NUEVO CONTEXTO NACIONAL.

La conversión de México hacia una verdadera economía orientada a la exportación representa un enfoque reciente que se remota apenas a la primera mitad de los años ochenta, en particular por lo que toca a las ventas externas de productos manufacturados. En el presente se registra una evolución de una economía altamente protegida hacia otras miras al exterior, aunque no está completamente entendida ni inclusive hasta este momento bienvenida entre algunos sectores de México.

Pero el comentario anterior viene a iniciar una revisión general de lo que está haciendo el gobierno en materia de cambios que impulsen la actividad comercial de exportación en el país, y si bien el WTC México será una importante herramienta, el hecho de conocer un poco que otras medidas se están dando en el país nos permitirá tener un criterio mucho más amplio del futuro que nos espera.

De hecho la administración actual está decidida a reorientar todos los aspectos de desarrollo interno hacia un nivel en el que los sectores exportadores de la economía se modernicen y sean competitivos internacionalmente e integrados también al proceso de globalización del comercio internacional.

A lo anterior se adicionan las medidas implementadas desde la pasada administración y a las que se les ha dado continuidad y que considero dieron la pauta para el cambio que estamos viviendo; entre ellas destaca:

- 1- Decisión de adherirse formalmente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).
- 2- Revisiones a las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional.
- 3- Creación de una serie de programas para promover las exportaciones de productos manufacturados.

Es importante subrayar que las autoridades han indicado que no habrá vuelta atrás, a las medidas tomadas sobre todo a la finalización de la época de proteccionismo que se había dado en nuestro país; ya que ello significaría una pérdida en terminos de modernización industrial y de capacidad exportadora.

La medida de apertura más trascendente tomada hasta la fecha posiblemente sea la publicación de un nuevo reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera; la denominada Ley sobre Inversión Extranjera (LIE). Con este reglamento el gobierno

prácticamente aligeró las restricciones existentes en muchas áreas de la economía por lo que respecta a la participación de los inversionistas foráneos, y al mismo tiempo puso en marcha un ambicioso programa para atraer nueva inversión extranjera directa hacia México.

Por lo que las principales acciones de la Administración actual para atraer más inversión extranjera directa hacia el país que se vincule con la exportación se podría resumir en :

- a) El Nuevo Reglamento a la Ley sobre la Inversión Extranjera del 16 de Mayo de 1989, que incluye la creación de un nuevo Comité conjunto de alto nivel para la promoción de la inversión en México.
- b) La publicación del Plan Nacional de Desarrollo (FDN) 1989-1994, que pone en evidencia una mayor apertura y énfasis en la calidad y la producción; cabe mencionar que el FDN está en buena medida orientado a la toma de medidas necesarias para promover las exportaciones, particularmente las de bienes manufacturados.
- c) La creación de una nueva Comisión Mixta, también de alto nivel, para la promoción de las exportaciones.

d) El nuevo decreto que flexibiliza la reglamentación federal del transporte, con la idea de que pueda convertirse en un eficiente contribuyente en los esfuerzos generales por dar mayor dinamismo al comercio internacional de México.

e) La redefinición de campos de la industria petroquímica de México, que permitirá una mayor participación del sector privado (incluida la inversión extranjera) en la producción petroquímica y en sus exportaciones.

d) La flexibilidad en las políticas para la industria maquiladora, las marcas o derechos de propiedad y la transferencia de tecnología, temas que por cierto habían sido controvertidos en el pasado y que en apariencia habían desalentado la atracción de la inversión extranjera en ciertas ramas.

Pero no sólo esto ha sido suficiente, el gobierno en su determinación de ser propulsor del desarrollo económico general del país se ha caracterizado por tratar de alcanzar:

1- Un nivel más elevado de competencia para atraer a la inversión extranjera por parte de otros países.

2- Una elevada relación entre la Inversión Extranjera Directa y las exportaciones con un mayor valor agregado, que brinda posibilidades de acceso a mercados internacionales y a canales comerciales globales de las empresas con inversión extranjera.

3- La creencia de la Administración de que la "apertura" a la inversión extranjera directa ayudará al desarrollo económico de México y a los esfuerzos de crecimiento de sus exportaciones pero sin el peligro de un predominio en la economía interna.

El nuevo reglamento sobre la inversión extranjera puede considerarse como un indicador importante del cambio que se está efectuando en la economía mexicana.

Ahora bien, sin pasar por alto los problemas estructurales del país, México con su nueva actitud hacia la inversión extranjera directa y con una economía abierta orientada prácticamente a la exportación, se encuentra en una posición única de poder convertirse en una potencia económica de "medio alcance" durante la década de los noventa.

En este esfuerzo, se considera que la inversión extranjera directa desempeñara un papel decisivo, de hecho nuestro país

en estos momentos y para un futuro previsible, será uno de los países más atractivos para la inversión extranjera, (Ver figuras 8 y 9).

Algunos puntos a favor del comentario anterior en cuanto a porque será atractivo, serían:

- Estructuras de sueldos y salarios competitivos a escala internacional; ya que los índices salariales promedio en México en el presente siguen siendo por ejemplo, mucho más bajos que los de los "Cuatro tigres Asiáticos" (Singapur, Hong Kong, Corea del sur y Taiwan.)
- La proximidad geográfica de México con respecto al mercado mundial más importante, el de los Estados Unidos, con el cual mantiene transacciones comerciales bilaterales.
- La evidencia de que se trata de una apertura comercial internacional no reversible y la determinación del gobierno de que México sea un actor importante en el Gatt en cuanto a la atención de las políticas comerciales internacionales de bienes y servicios.
- Por primera vez en la historia reciente, el gobierno mexicano se muestra explícitamente en favor de la inversión

## LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

MILLONES DE DOLARES

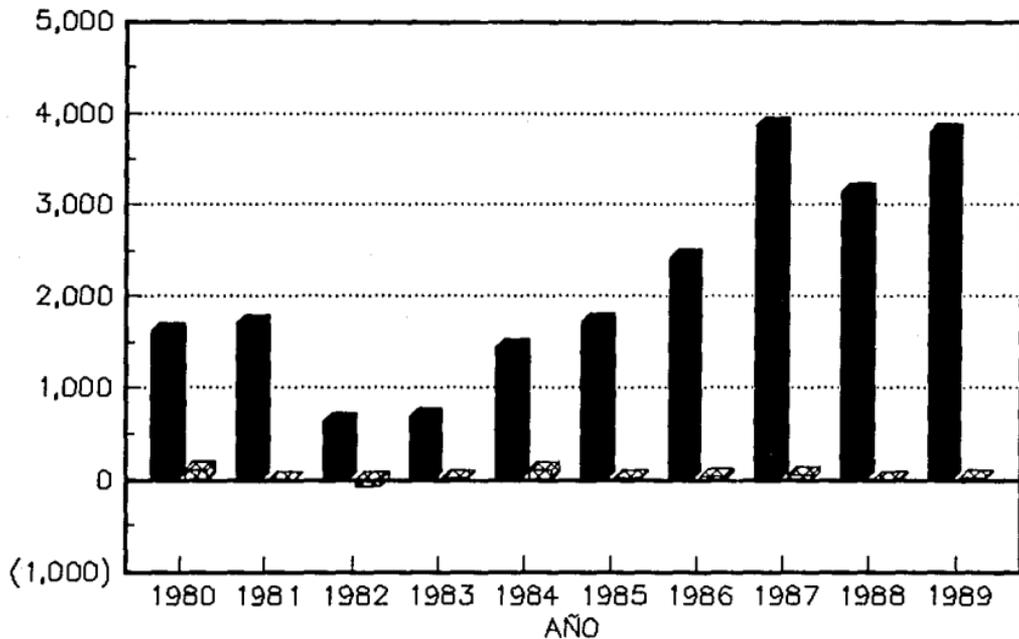
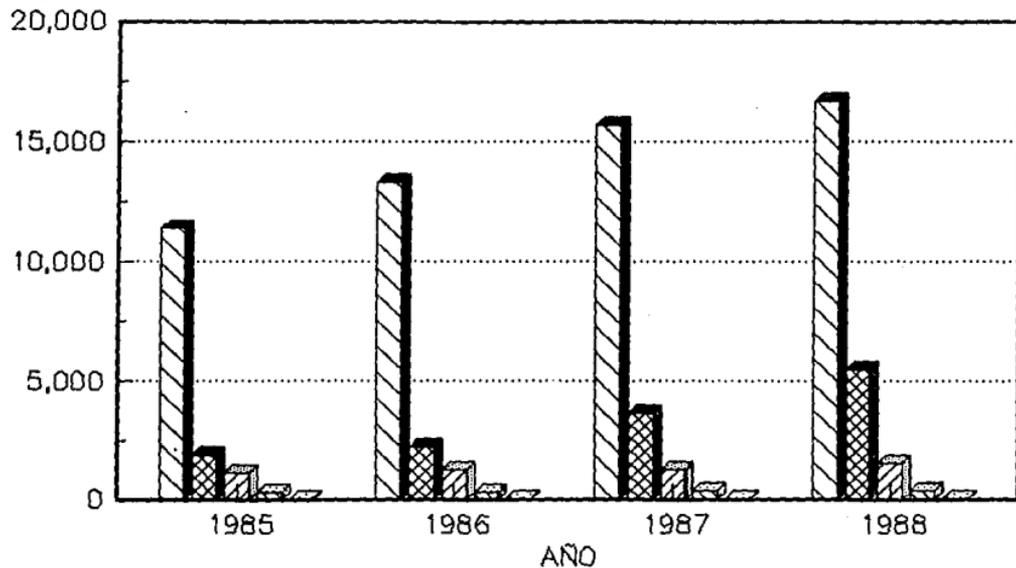


FIGURA: No. 8

FUENTE: COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS 1989

## INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO SECTOR ECONOMICO

MILLONES DE DOLARES



MANUFACTURAS
  SERVICIO
  COMERCIO

MINERIA
  AGROPECUARIO

SECTOR

FIGURA: 9

FUENTE: COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS 1989

privada, tanto nacional como extranjera, particularmente cuando se orienta a proyectos de comercio internacional.

- La apertura a la inversión extranjera en áreas de la economía previamente restringidas, como por ejemplo: participación en proyectos de infraestructura y de servicios financieros.
- La integración de Estados Unidos, Canadá y México através del tratado de libre comercio entre los tres países y cuyo mercado será el más importante y grande del mundo, superando al de la Comunidad Económica Europea.

Otro aspecto importante a considerar es el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND) contempla que el comercio internacional sea un elemento vital en la meta gubernamental de alcanzar un crecimiento real del Producto Interno Bruto (PIB) de 6% . Y pronostica que la inversión extranjera directa llegará a cuando menos \$ 50 mil millones de dolares para finales de 1994, según datos del Banco Nacional de México (Banamex) en 1990.

Es importante mencionar que dicho Plan Nacional de Desarrollo considera benéfica la inversión extranjera por cuatro razones fundamentales:

- 1- Genera nuevo empleo directo e indirecto.
- 2- Provee al país de recursos frescos para la rehabilitación financiera de empresas manufactureras ya existentes.
- 3- Aporta tecnología industrial y para los servicios modernos.
- 4- Alienta los esfuerzos exportadores del país, particularmente en el renglón de productos acabados, ciertamente con el tiempo en el de servicios.

Por último, debemos estar conscientes de que gran parte del éxito del gobierno mexicano en la promoción de la exportación de bienes y en la inversión extranjera directa habrá de depender de múltiples factores, muy por encima de Decretos y declaraciones públicas.

La modernización de la economía mexicana, si bien es un

elemento imperativo, no va a ocurrir de la noche a la mañana. Al mismo tiempo, mucho dependerá de lo que suceda a nivel internacional y la capacidad gubernamental de convencer a la nueva inversión extranjera de que ciertamente las puertas están abiertas en un mayor grado.

También importante será la forma en que se implante el principio de la reestructuración de la deuda externa de México, lo mismo que la habilidad que existirá para captar financiamiento en los mercados financieros internacionales a largo plazo, para el desarrollo. Mucho dependerá también de la evolución de la economía y del comercio mundial en la década de los noventa.

Por lo tanto, lo importante ha sido transmitir de manera general en este punto, las medidas que el gobierno actual ha tomado y que involucran a la Asociación World Trade Center, la cual por cierto es uno de los Organismos que rápidamente esta respondiendo al llamado de cambio nacional.

Nuestro país nuevamente tiene una gran oportunidad de cambiar, yo personalmente confió en nuestra capacidad, en nuestra gente y en México.

#### 4.4. OTRAS EXPECTATIVAS.

El proceso de internacionalización y globalización de la economía que se experimenta a nivel mundial ha llevado consigo el surgimiento de bloques comerciales entre dos o más países, formando áreas de libre comercio, con el fin de incrementar el intercambio comercial entre sí. Tal fenómeno responde a la mayor competencia e interdependencia que ha solicitado la adopción, por parte de casi todas las naciones de modelos de crecimiento orientados hacia afuera, cuyo motor son las exportaciones. Por ello no es extraño que los países busquen asociarse e insertarse en las regiones económicas que presentan estas perspectivas.

En este contexto, México ha considerado que es inaplazable establecer tiempos y bases para crear una zona de libre comercio entre nuestro país y Centroamérica, para avanzar en la conformación de una estrategia viable que contribuya a derribar las barreras de todo tipo que obstaculicen un positivo intercambio comercial en ésta región que geopolíticamente cuenta con bases firmes para consolidar una mayor cooperación.

México esta dispuesto a contemplar y a participar en otros

esquemas de cooperación, y que el Acuerdo de Libre Comercio con el resto de América en nada afecta al que México negocia con los Estados Unidos y Canadá. Los tiempos venideros demandan estas nuevas actitudes y sin duda la coyuntura histórica es propicia para favorecernos en consonancia con la importancia de aprovechar una nueva era de interrelación mundial más compleja.

Ahora bien, se reafirma la configuración de grupos regionales y se confirma que quienes no sean capaces de tomar la iniciativa quedarán al margen, condenados a ser espectadores de la composición impuesta por la economía global, la revolución tecnológica y la descomposición del mundo del socialismo.

En un mundo donde existe una marcada tendencia a la formación de bloques económicos regionales, México no tiene interés en formar parte de un bloque hermético, ni de integrarse a un mercado cerrado. Las actuales negociaciones en favor de un arreglo trilateral entre nuestro país, los Estados Unidos y Canadá para la creación de una zona de libre comercio no excluye nuestra incursión en otros mercados.

Son estos algunos ejemplos solamente de como México, teniendo un interés sin duda fundamental por el Acuerdo Trilateral con nuestros vecinos del norte, por el volumen de comercio que tenemos con ellos y por la magnitud de dicho mercado, demuestra la importancia de la decisión política de abrirnos a otros mercados del mundo y contar con Organismos de apoyo como la Asociación World Trade Center; de hecho tenemos la necesidad de involucrarnos también con otros mercados potenciales cuyo poder financiero, comercial y económico nos permita abarcar más en el comercio mundial, tal es el caso de los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico, en donde nuestro país es desde 1989 miembro del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PEEC), importante organización empresarial integrada por más de 700 hombres de negocios. Por ello la competencia de todos los países y principalmente los europeos en los mercados internacionales no había sido nunca tan reñida y seguramente lo será más en un futuro no muy lejano.

De ahí la necesidad de que se desarrollen Organismos internacionales como el Word Trade Center de México, el cual no sólo promoverá y mejorará el comercio internacional en nuestro país; ya que puede ser también una de las

herramientas más importantes para llevar acabo esa integración de nuestro país con los diferentes bloques internacionales; y derivarse un aspecto con igual relevancia; la de dar la pauta para tener una mayor y mejor integración comercial a nivel nacional; en donde el World Trade Center tomaría un papel preponderante y dar origen a dicha integración nacional proyectandola hacia el exterior y creando un nuevo ambiente comercial en los puntos más importantes del país y con mayores posibilidades de exportación mediante la apertura de nuevas oficinas de representación a nivel nacional, involucrando con ello a nuevos empresarios quienes contarían vía satélite con toda la información a nivel internacional que ofrece el sistema Network, tal y como sucede en otros países como los Estados Unidos y Francia, y complementar en la Ciudad de México todos los beneficios que ofrece el Organismo a nivel nacional e Internacional.

La oportunidad de utilizar estos Organismos internacionales en nuestro país ya es una realidad, el gobierno a desarrollado las bases más importantes como la de generar confianza y una sana imagen de México en el mundo, dependerá de nosotros el manejo inteligente que le podamos dar no sólo al World Trade Center sino a todo tratado o Asociación Internacional interesada en participar con nuestro país.

Una última pero interesante expectativa también resultará que existen enormes probabilidades de que el Centro Mundial de Comercio Exterior de México por cuestiones administrativas e intereses gubernamentales, y para permitir que la Asociación se desarrolle plenamente en nuestro país, debido a su importancia y a los compromisos ya existentes a nivel internacional, permitirá a nuevos accionistas participar en el desarrollo del proyecto y recibir mayor apoyo del Banco de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) en los próximos meses, sin cambiar el concepto y proyecto del World Trade Center que actualmente conocemos.

Dicho cambio puede asegurar un mejor desarrollo para la Asociación, de hecho de presentarse esa situación se le brindará un mayor respaldo y proyección como herramienta clave en el desarrollo de comercio mundial en nuestro país.

## CASO PRACTICO

### INCORPORACIÓN DE UNA EMPRESA AL WORLD TRADE CENTER DE MEXICO

#### INVESTIGACION:

- 5.1                   Requisitos para la incorporación.
- 5.2                   Ventajas y Desventajas.
- 5.3                   Selección de una empresa modelo.
- 5.4                   Desarrollo de la empresa através del WTC.

## INCORPORACION DE UNA EMPRESA AL WTC MEXICO.

### CASO PRACTICO.

#### 5.1 REQUISITOS PARA LA INCORPORACION.

La incorporación de una empresa al World Trade Center México implica la toma de una importante decisión para cualquier empresario, pero principalmente para aquellos cuyas empresas pequeñas y medianas se están viendo en la necesidad de crecer, buscar nuevos mercados y proyectarse a un nivel competitivo que les permita mantenerse en el mercado nacional e incorporarse al cada vez más importante mercado internacional; o formando parte de un grupo de empresas pequeñas o medianas cuyos objetivos y perspectivas les permita integrarse al World Trade Center.

Realmente las empresas grandes con una visión clara y contando con el capital necesario, no encontrarían más que beneficios al tomar una decisión como la antes mencionada, pero para el World Trade Center resulta más interesante el poder contar dentro de sus afiliados con pequeñas y medianas empresas que tienen la necesidad de contar con una asesoría que les permita incursionar en nuevos mercados.

Una empresa interesada en formar parte del World Trade Center de la Ciudad de México necesitaba hasta abril de 1991 pagar por la incorporación \$ 11,500 us.dlls alrededor de

\$ 33,925,000 pesos a un plazo de 24 meses sin intereses pero con la necesidad de adquirir una oficina con un precio de \$60,000. us.dlls osea \$177,000,000. de pesos, hasta una de \$528,000,000. de pesos.

Realmente el precio es significativo independientemente de que existan planes de financiamiento por parte de Instituciones de Crédito, pero tal vez el hecho de que se estén vendiendo las membresías como un inmueble, está ocasionando una situación que puede generar varios problemas y que un menor número de empresas se incorporen al WTC de México; pero el proyecto apesar de ello continuará dando buenos resultados, aunque lo más importante consiste en considerar a la Asociación como un concepto que facilita las exportaciones más que como un moderno inmueble. Actualmente 250 empresas se encuentran afiliadas y haciendo uso del sistema Network y de la valiosa ayuda referente a todo lo necesario tanto para importar como para exportar y poder incursionar en nuevos mercados internacionales; este punto resulta de suma importancia, ya que toda empresa afiliada debe contar con una asesoría del World Trade Center de Mexico que le permita contar con un plan basado en objetivos claros y bases firmes para comenzar a utilizar el sistema Network y hacer del lanzamiento de su producto una actividad que no sólo beneficie a la empresa misma, sino que de la pauta para la creación de nuevos mercados para los productos nacionales.

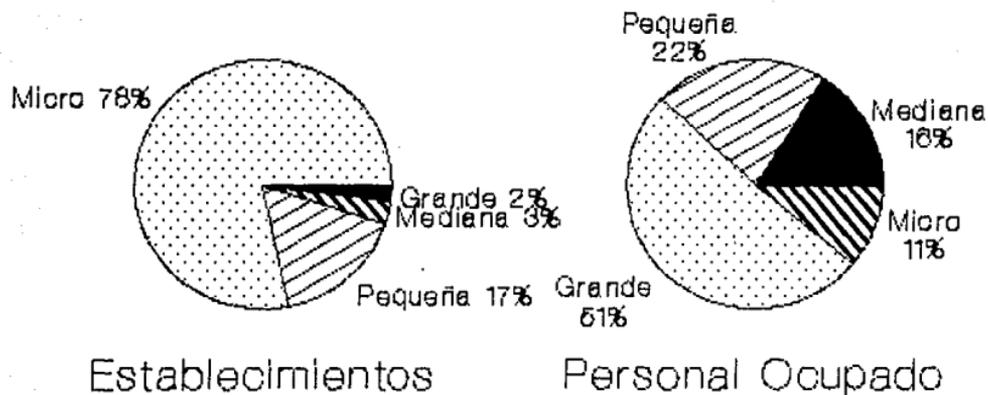
De ahí la preocupación e interés constante de que toda empresa por pequeña o grande, que cuente con una visión clara y una adecuada asesoría, ya que el simple hecho de participar en un nuevo mercado con la imagen de un país y no poder cubrir las mínimas necesidades de calidad, traería consigo el cierre del mercado para la empresa misma y desprestigio para el país.

Quizas en cierta forma a las empresas altamente exportadoras (Altex) les resulte en todos los aspectos mucho más fácil incursionar en nuevos mercados, no tanto por el poder económico con el que cuentan sino simplemente por algo que resulta de igual importancia, "por su cultura exportadora".

Pero las empresas Altex no tienen las mismas necesidades e intereses que una pequeña y mediana empresa, de ahí que sean parte estas últimas de un apoyo nuevo por parte del gobierno y para el World Trade Center México uno de sus grandes retos; es decir una de las herramientas claves para desarrollar ese potencial que tienen las pequeñas y medianas empresas nacionales, (Ver figura 10) quienes son las que ahora necesitan desarrollar nuevos programas de comercialización, encontrando en el World Trade Center una significativa pero sin lugar a duda buena opción.

# ESTRUCTURA INDUSTRIAL

## Por Tamaño de Empresa



Fuente: NAFINSA 1990  
Figura:10

En este aspecto resulta interesante que dentro de las empresas incorporadas existen ya Bancos, Cámaras, Asociaciones, empresas Altex, empresas pequeñas y medianas e inclusive personas que de forma individual ya se han incorporado, entre otros.

Requisitos Básicos:

- Tener expectativas comerciales a nivel internacional.
- Pago de la membresía.
- Adquisición de una oficina, o local comercial.
- Ser aceptada por el WTC México.
- Firma del contrato.

En sí estos serían los pasos principales para que toda empresa forme parte de la Asociación una vez aceptada por sus características e intereses afines al World Trade Center México, continuando después de la firma del contrato tanto con la asesoría, como con la utilización del sistema Network y su participación como miembro en eventos nacionales e internacionales.

## 5.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

Un Organismo de esta magnitud e importancia solo puede traer consigo múltiples ventajas y en realidad pocas desventajas al desarrollo del comercio nacional, ya que analizando la situación de nuestro país, los cambios generados por la presente administración del gobierno, el comportamiento de la economía mundial y la globalización de los mercados internacionales, muy pocas serían las desventajas que el World Trade Center de México podría traer a las empresas mexicanas, dentro de las cuales se podrían considerar:

- El representativo costo para ser miembro del WTC México.
- Querer incursionar con productos no competitivos en el mercado internacional.
- No disponer a corto plazo de la totalidad de las instalaciones y servicios de la membresía.

Y por otra parte existe un mayor número de ventajas:

- La existencia de planes de financiamiento por parte de Bancomext y otros Bancos.

- La posibilidad de participar en una infraestructura internacional dedicada exclusivamente al comercio.
- Contar con la mejor información de oferta y demandas de productos las 24 horas del día proveniente de los cinco continentes.
- Tener la disposición de los instrumentos más modernos de comunicación a nivel mundial.
- Contar con una asesoría directa para tomar las mejores decisiones comerciales.
- Disponer de todos los servicios necesarios para llevar a cabo una importación o exportación en un sólo lugar.
- Tener una membresía válida en todos los World Trade Centers del Mundo.
- Contar con la incorporación de nuevos y mejores Bancos de Datos que complementen la ayuda del Network.
- Tener la posibilidad de incursionar en nuevos mercados, permitiendo tener una diversificación y proyección a nivel internacional.
- Relacionarse con empresas del mismo o distinto giro comercial a nivel nacional e internacional.
- Participar en congresos, conferencias, exposiciones y eventos de promoción comercial a nivel mundial.

### 5.3 SELECCION DE UNA EMPRESA MODELO.

El World Trade Center de la Ciudad de México contaba hasta Mayo de 1991 con 250 empresas incorporadas y otras más en proceso; de las cuales existen muy diversos casos y razones por las que estas empresas han creído en los beneficios del ambicioso proyecto.

Sin embargo el caso más conocido y renombrado en la corta vida de la Asociación en México, ha sido el de una empresa que mereció ser postulada en 1989 por el World Trade Center de la Ciudad de México para participar en el concurso internacional denominado "Historias Exitos- Network" que organiza la sede de la Asociación ubicada en Nueva York y en el que participan las empresas que han logrado un rápido desarrollo y obtenido múltiples beneficios através de su incorporación como miembros de la Asociación en sus respectivos países; en esa ocasión la empresa "Consortio Industrial de Rines Deportivos" de la Ciudad de México, fué la ganadora a nivel nacional y reconocida por sus logros obtenidos como el mejor ejemplo de una empresa mexicana recién incorporada al Nuevo World Trade Center de nuestro país, demostrando con ello, los alcances que puede obtener cualquier empresa que anhele incursionar en nuevos mercados internacionales.

Actualmente la empresa resulta ser un digno ejemplo de que los empresarios mexicanos tienen la capacidad para estar a la altura de cualquier empresario a nivel mundial.

Partiendo de los siguientes aspectos consideré a ésta empresa un buen ejemplo para conocer los verdaderos cambios que puede originar en el entorno empresarial mexicano, la afiliación a un Organismo de carácter internacional como la Asociación World Trade Center.

Aspectos considerados:

- Origen de la empresa.
- Tiempo de afiliación.
- Tamaño de la empresa.
- Beneficios alcanzados a corto plazo.
- Su incursión en nuevos mercados.
- Su permanencia en el Mercado Internacional.
- Beneficios a la economía nacional.
- Nuevas expectativas.

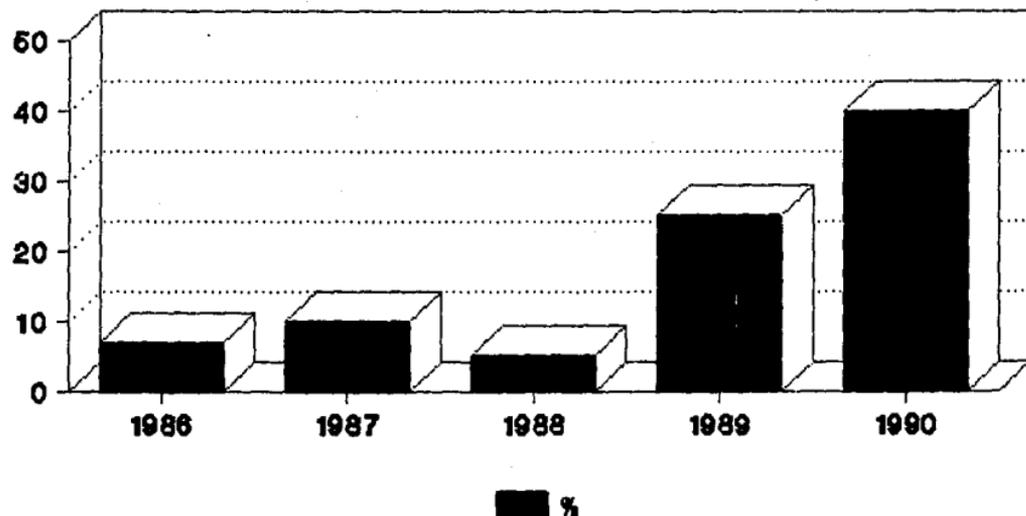
#### 5.4 DESARROLLO DE LA EMPRESA ATRAVES DEL WTC.

##### ORIGEN.

El Consorcio de Rines Deportivos S.A de C.V. fué fundado en 1970 por su actual Director General, el sr. Dionisio Garrido, quien al darse cuenta que en el mercado nacional no existían rines de aluminio mexicanos que tuvieran características deportivas que brindaran una mejor imagen a un automóvil y permitieran la posibilidad de usar una llanta más ancha también deportiva, inició con pocos recursos la fabricación de sus primeros rines dando origen a la empresa que hoy dirige.

Después de algunos años comenzó a crecer la producción de sus rines cromados y de magnesio en el mercado nacional, y apesar de que crecía paulatinamente su producción; en el mercado aún prevalecían los rines importados los cuales resultaban inclusive hasta más económicos. Por ello decidió explorar nuevos mercados, principalmente en Centroamérica empezando por Costa Rica, y Guatemala, pero siempre se encontró con muy diversos intermediarios en el negocio que encarecían la mercancía y le ocasionaban un deterioro económico tremendo por lo que sus ilusiones de internacionalizarse se vislumbraban difíciles, hasta que se dió la oportunidad de conocer otra opción como la de incorporarse al World Trade Center de la Ciudad de México, Organismo que le permitió proyectarse internacionalmente, (Ver figura 11).

## COMPARATIVO Exportaciones vs Ventas Totales



Referencia:  
Consortio de Rines Deportivos  
Figura 11

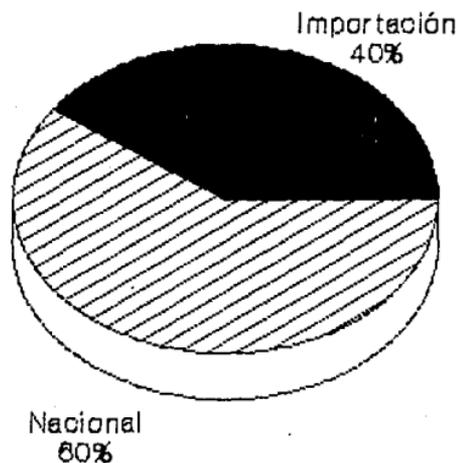
#### TIEMPO DE AFILIACION.

A partir de 1989 cuando se empezaron a promocionar la venta de membresías para el World Trade Center, y a utilizarse los medios de comunicación promoviendo el proyecto mismo, surgió la curiosidad de muchos empresarios por conocer lo que representaba este Organismo. En ese mismo año la empresa Consorcio de Rines Deportivos S.A. de C.V. adquirió la membresía, una oficina y un local comercial a un precio de \$ 400,000 usdlis. todo ello se dió después de acercarse, conocer y recibir algunas platicas de los beneficios que implicaba la membresía del nuevo World Trade Center de México.

#### TAMAÑO DE LA EMPRESA.

Debido a las características de la empresa y apesar de haber crecido en los últimos años, el mismo dueño y Director General afirmó que la empresa aún se encuentra o se le puede considerar como una empresa pequeña; hasta Agosto de 1991 la empresa contaba con 27 trabajadores y ventas anuales de aproximadamente \$ 3,600 millones de pesos anuales. Aunque el crecimiento y proyección que ha tenido en los últimos meses seguramente la llevará en pocos años a formar parte de las medianas empresas, pero por el momento es lo que menos preocupa a la empresa, ya que su tamaño estará en

# MERCADO DE RINES DEPORTIVOS EN 1990



Referencia:  
Consortio de Rines Deportivos  
Figura 12

función del desarrollo de su capacidad de producción y su hábil incursión en nuevos mercados sin descuidar la calidad de los rines, continuando desplazando al mercado de importación, (Ver figura 12).

#### BENEFICIOS ALCANZADOS A CORTO PLAZO.

El Consorcio de Rines Deportivos S.A. de C.V, una vez incorporado al World Trade Center y habiendo definido sus objetivos de comercialización, comenzó a utilizar mediante una importante asesoría del Departamento de Comercio Exterior del WTC México, el funcionamiento del sistema Network, el cual en pocas semanas proporcionó a la empresa una mejor opción y al mismo tiempo enriqueció su visión de la forma de poder incursionar en los mercados internacionales, ya que sus obvias intenciones consistían en encontrar compradores de sus productos principalmente en Centroamérica y que estuvieran interesados también en importarlos; pero nunca su Director se imaginó que a través del sistema Network encontraría una empresa Venezolana que le ofrecería aluminio de buena calidad a un precio mucho menor del que él conocía.

Fue así como tomó la importante decisión de importar aluminio Venezolano de una empresa llamada MINIMET, logrando reducir

el costo de los rines y haciendolos más atractivos en el mercado nacional, llegando inclusive a mejorar el precio con relación a los rines importados.

#### SU INCURSION EN NUEVOS MERCADOS.

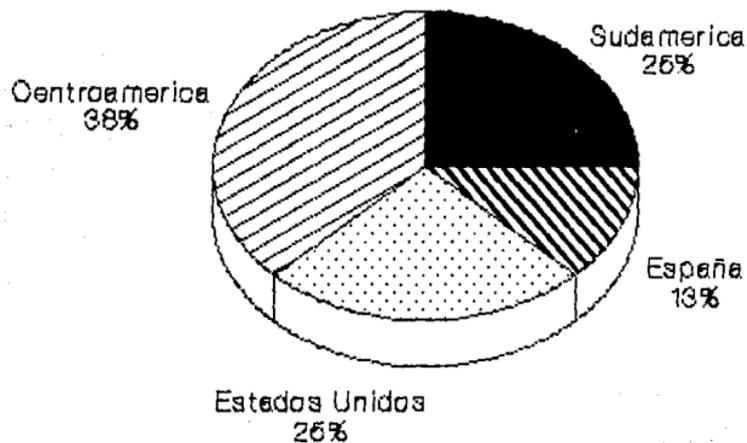
Actualmente la empresa importa 2 containers de 20 pies de Aluminio de Venezuela mensualmente, ésta importante decisión que le permitió comprar insumos más baratos y mejorar la calidad, le dió la pauta para incursionar en otros mercados y ser más competitiva.

La empresa exporta un 40% de su producción anual a los E.U.A., Centro y Sudamérica, Ecuador, República Dominicana, Chile y a España siendo éste último el primer país europeo. (Ver figura no.13). Además cuenta ya con un distribuidor en Miami, E.U.A. al que le compran otros países Americanos y diferentes Estados de la Unión Americana.

El dinamismo de la Asociación llevó a su Director General a asistir a una feria internacional del mundo automovilístico en Taiwan, donde se quedó admirado al conocer las nuevas máquinas diseñadas para la fabricación de los rines deportivos. Su visión e importante anhelo de crecimiento le

# EXPORTACIONES DE 1990

## Consorcio de Rines Deportivos



Referencia:  
Consorcio de Rines Deportivos  
Figura 13

permitió negociar la compra de 2 máquinas, una del Japón y otra de Taiwan a un precio de \$150,000 usdls. las cuales cuentan con tornos de control numérico computarizado que mejoran el tiempo de producción y acabado de los rines, ocupando menos espacio y brindando un fácil manejo.

A partir de Septiembre de 1991 las máquinas nuevas reflejarán notablemente en el aumento de la producción anual que actualmente es de 3000 ruedas, y en lo más importante, en la calidad de los rines.

#### PERMANENCIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

La importante preocupación de la empresa de aumentar la producción sin alterar la calidad es lo que le ha permitido mantenerse en el mercado nacional y continuar su crecimiento a nivel internacional, además de ser exigentes en cuanto a la puntualidad de sus entregas y revisar cuidadosamente los productos terminados, tales aspectos han llevado a la empresa a reducir su preocupación por los rines importados ya que actualmente han mejorado tanto la calidad como el precio de los mismos en México (\$1,500,000 pesos por juego).

## RECONOCIMIENTO DEL WTC.

Desde su incorporación al World Trade Center de México, el Consorcio de Rines Deportivos demostró tener una visión de crecimiento que ha reflejado durante su desarrollo como miembro de la Asociación, por ello siempre ha contado con el reconocimiento del Organismo y por haberse hecho acreedora del premio Histórias Exitó-Netwórk en 1989 obteniendo una mayor proyección a nivel nacional e internacional y el pleno apoyo del WTC de la Ciudad de México.

## BENEFICIOS A LA ECONOMIA NACIONAL.

Prácticamente se podrían resumir en :

- Aportación de divisas a la economía del país.
- Apertura de un nuevo mercado comercial para un producto nacional.
- Aplicación de nueva y moderna tecnología.
- Incursión de nuevos mercados comerciales proyectando una imagen sana y de crecimiento continuo.
- Conservar la permanencia en los mercados internacionales fabricando productos de calidad.
- Preocuparse por proyectar una buena imagen ante todo como empresa mexicana hacia el exterior.

## NUEVAS EXPECTATIVAS.

El Consorcio de Rines Deportivos S.A. de C.V. ahora con su nuevo desarrollo y el crecimiento obtenido através del World Trade Center, anhela alcanzar nuevos objetivos, pero antes de definir los mismo, el Consorcio desea cubrir primero ciertos aspectos que le permitan crecer y proyectarse mejor hacia el exterior, por ahora busca mantenerse en sus mercados através de buenas relaciones, normas de calidad y buen precio para ofrecer a sus clientes; así también el incremento de la producción estará en proporción a la capacidad de satisfacer el número de pedidos sin alterar la calidad de los productos.

La empresa realmente continua creciendo y no dudará en adquirir nueva y moderna maquinaria, mejorar otros aspectos de infraestructura, y contratar sólo el personal necesario para continuar incursionando en nuevos mercados, ya que por ahora E.U.A., Centro y Sudamérica serán los mercados a trabajar.

Además existen las intenciones de crear nuevos diseños de rines, fabricar una nueva rueda cromada con acero y buscar a nuevos y mejores clientes a los cuales se les pueda fabricar algún modelo de rin exclusivo.

La empresa está por ahora en la mejor posibilidad de lograr un buen crecimiento, aunque tal vez un aspecto que estén descuidando, sea el de la estructura administrativa de la empresa, pero sin lugar a duda ha logrado llegar y mantenerse en mercados difíciles de incursionar como el norteamericano. La visión de su Director General seguramente le permitirá continuar siendo una de los mejores ejemplos de la nueva generación de empresas incorporadas a un Organismo de carácter internacional como la Asociación World Trade Center.

## CONCLUSIONES

Año tras año surgen nuevos World Trade Centers en todo el mundo producto de los cambios generados en las economías mundiales y las tendencias a la globalización de las mismas, reflejándose en la formación de bloques comerciales que ocasionarán una mayor interdependencia, y niveles de competitividad nunca antes imaginados, todo ello como producto de la necesidad de encontrar nuevos medios de apoyo que faciliten alcanzar esos niveles competitivos.

Bastaría con conocer la gran variedad de Organismos Internacionales que facilitan las actividades comerciales en los países desarrollados y analizar a países en vías de desarrollo de los cinco Continentes que están promoviendo su incursión en todo tipo de Organismos para el desarrollo de su comercio, porque aquel país que se atreva a enfrentarse de manera independiente a los bloques comerciales, desaparecerá del contexto internacional.

Las enormes facilidades proporcionadas día con día en todos los países para generar divisas a través de las exportaciones, vislumbran la invasión de productos de todos los géneros en los mercados mundiales compitiendo con los que hasta entonces dominaban los mismos.

Nuestro país perfilado como uno de los mejores ejemplos de los cambios que puede generar un país en vías de desarrollo para enfrentarse a la nueva era comercial, dista aún de poder alcanzar a corto plazo niveles de competitividad, pero sin lugar a duda la Cultura exportadora que se está generando en el país no tiene precedentes.

La visión de algunos empresarios de traer a Organismos reconocidos en todo el mundo como la Asociación World Trade Center, es sólo una de las múltiples opciones con las que la cultura exportadora se puede enriquecer en todos los niveles en México, sin embargo aún se pone en duda nuestra capacidad de trabajar y alcanzar múltiples beneficios através de estos Organismos.

Pero el hecho es que México ya cuenta con éste Organismo, el cual antes de ser considerado como un inmueble, lleno de servicios destinados al comercio, se le debe considerar como un concepto: el de promover el comercio entre las naciones; si bien el World Trade Center México aún no cuenta con las instalaciones que merece en éste caso nuestro país, sólo algunos meses han bastado para impulsar y proyectar a varias empresas dentro del comercio mundial funcionando como una herramienta importante para que nuestros empresarios crean y

adviertan su capacidad de incursionar y competir en nuevos mercados internacionales, tal fué el caso del Consorcio de Rines Deportivos.

Las expectativas de un Organismo como éste en nuestro país son enormes, dependerá de nosotros saber aprovechar como otros países, estas oportunidades que definitivamente involucran al Gobierno e iniciativa privada nacional tanto para brindar nuevas oportunidades comerciales, como para facilitar el crecimiento, en éste caso del World Trade Center de la Ciudad de México, porque el futuro de nuestro país ya no será el petróleo; en las próximas décadas se advierte que el turismo, y el comercio principalmente serán el soporte de nuestro país y el de las economías mundiales.

Estoy convencido que la Asociación World Trade Center en nuestro país, representa una enorme oportunidad de contribuir al desarrollo de esa nueva generación de empresarios que nuestro país requiere.

## BIBLIOGRAFIA.

Boletín Oficial del World Trade Center México.  
Dirección de Membresías.

No.1 Sept-Oct 1989	No.7 Nov-Dic 1990
3 Enero-Feb 1990	8 Enero 1991
4 Marzo-Abril 1990	9 Febrero 1991
5 Junio-Julio 1990	10 Marzo-Abril 1991
6 Agosto-Sept 1990	11 Mayo-Junio 1991

Excelsior Sección Magazine Internacional  
Año 3 Núm.82 19 de Mayo de 1990.  
3 Núm.87 24 de Junio de 1990.

El Economista Año III Núm. 398 México Marzo 1991.  
III Núm. 430 México Abril 1991.  
III Núm. 691 México Agosto 1991.

World Trade Centers Association.  
Membership Directory.  
Edition May 1990. 77p. New York U.S.A

International Management Magazine  
No.73 April 1991 Cal. E.E.U.

Diversos Folletos de la World Trade Center Association.  
Suite 7701 One World Trade Center, New York, New York  
10048 U.S.A.

Comercio Internacional Banamex.  
Vol.1 No.3 Septiembre de 1989.  
104 pp. ills.

Far East Trade Service Inc. Magazine  
14 p. Special Edition Taipei, Taiwan 1990.

Guidelines for Membership.  
10 pp. WTC New York, U.S.A 1988

El Financiero Año x Mayo 1991  
Año x Junio 1991  
Año x Julio 1991  
Año x Agosto 1991

WTCA News Magazine  
September/October 1990  
28 p. New York, .U.S.A.

INEF Ejecutivo de Finanzas  
Año XX Núm.5 Mayo 1991.

Journal of Commerce Special Report  
Tuesday, October 2, 1990 page 2.