

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**EL PAPEL DE LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL EN LA RELACION
COMERCIAL FRANCIA-MEXICO**

TESINA

Que para obtener el título de Licenciada en Relaciones Internacionales

PRESENTA:

LILIANA ABURTO LUNA

Asesor: Dr. José Ignacio Martínez Cortés

México, D.F.

2005



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Dedicatoria

Dedico mi tesina a mi mamá y a mi papá por el apoyo y amor que me han dado y la confianza que han tenido en mí.

A mis abuelitas Tere y Lupita por la dulzura que me han brindado y la entereza de ambas para seguir adelante en la vida.

A mi abuelito Chucho porque aún cuando ya no está aquí, siempre fue un ejemplo a seguir lleno de fuerza y sabiduría.

Y a mi abuelito David porque aún cuando tampoco está aquí, supo darme su protección cuando lo necesité.

A handwritten signature in black ink on a light gray background. The signature is written in a cursive style and reads "Liliana Aburto Luna". The name "Liliana" is written in a larger, more decorative font, while "Aburto Luna" is written in a smaller, more standard cursive font.

Liliana Aburto Luna

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	3
1. EL MERCADO DE LA UNION EUROPEA Y LA LOGÍSTICA COMERCIAL INTERNACIONAL	
1.1 La importancia de la logística comercial internacional para la consolidación del mercado de la Unión Europea	12
1.2 El papel de la Unión Europea en el comercio internacional	28
1.3 El papel de Francia en el comercio internacional	30
2. LA LOGÍSTICA COMERCIAL INTERNACIONAL ENTRE FRANCIA Y MÉXICO	
2.1 El TLCUE como instrumento de acceso al mercado europeo	34
2.2 La relación comercial franco-mexicana	38
2.3 La logística comercial en los mercados internacionales	43
2.4 Problemática en el proceso logístico comercial Francia-México	51
3. PROPUESTAS PARA EFICIENTAR LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL EN LA RELACIÓN COMERCIAL FRANCIA-MÉXICO	
3.1 Efectos del proceso logístico comercial en las empresas	65
3.2 Planeación del proceso logístico-comercial	70
3.3 Modernización de infraestructura portuaria-aduanal y de canales de distribución	73
CONCLUSIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	89

Introducción

Dentro del esquema de la globalización, la participación en el comercio internacional es una de las principales acciones de los países para fortalecer el crecimiento de su economía.

El comercio internacional se torna a su vez como uno de los factores de relación entre los países pues actualmente, no existe un sólo país en el mundo que sea autosuficiente. De ahí que con la aceleración del proceso de globalización, tengamos la aparición de nuevos actores en la sociedad internacional, como son las empresas, quienes se constituyen como las principales entidades en las relaciones internacionales que efectúan el comercio entre los países, por lo que es necesario consolidar en ellas la importancia que tiene la logística internacional que agilice dicha actividad comercial para beneficio de ellas y de los países con los que se mantiene este tipo de relaciones.

La logística comercial internacional constituye una herramienta que estimula el mercado y alienta el intercambio comercial pues en ella se conforman una serie de operaciones indispensables para efectuar el intercambio, desde aquellas que se generan en origen involucrando desde la producción para la adquisición de insumos y materias primas para pasar después a la expedición de la mercancía como la preparación del embalaje, documentación, traslados, hasta aquellas que repercuten en el destino final, es decir, las que concluyen con una exitosa entrega de la mercancía al cliente final, y es cuando se puede decir que la logística ha sido satisfactoria siempre y cuando se cumpla con la entrega en el lugar y tiempo acordados, bajo los costos previstos que permitan un margen de ganancia planeado en la empresa.

De ahí la importancia de subrayar que si no se cuenta con sólidas bases para efficientar el proceso logístico-comercial dentro de una empresa, respaldado al mismo tiempo por una infraestructura en los países exportadores e importadores,

todos los beneficios que se pueden obtener de los acuerdos comerciales, se ven perdidos, ya sea por falta de planeación, de conocimiento de los permisos que se requieren para el paso de las mercancías, de recursos para la elección del transporte adecuado para la distribución de mercancías, o del pleno manejo de la documentación con la que se debe trasladar las mercancías para la exención de aranceles y no aranceles según el acuerdo establecido.

En este orden de ideas, cabe resaltar también el papel que juega cada actor dentro del proceso logístico-comercial, pues todos los involucrados como exportadores, importadores, agentes aduanales, transportistas, tienen diferentes responsabilidades y diversos roles que agilizan cada procedimiento dentro de la problemática logística y de ellos depende el correcto o incorrecto que se dé de cada operación comercial, lo cual se ve reflejado al final de cada operación en términos que van desde el incremento o disminución de costos, el margen de ganancia de los productos importados, hasta la completa satisfacción del cliente final de la empresa, en términos de servicio y suministro de sus mercancías en tiempo y lugar acordados con anterioridad.

Bajo estos parámetros, es indispensable detectar y dar solución a las diferentes variantes que se propician en esta fase de la logística-comercial, a través de un análisis de las situaciones generales de impacto en una empresa como consecuencia de este proceso a fin de dar solución a los problemas que se suscitan.

En este contexto, la Unión Europea representa un actor muy importante en el comercio internacional. En el año 2003 ocupó el primer lugar con su participación en el comercio internacional con un porcentaje de 14.7% en exportaciones con 1,105.3 miles de millones de dólares y 16.8% en importaciones con 1,303.1 miles de millones de dólares.

Entre los países que conforman la Unión Europea, se encuentra Francia, cuyo peso dentro de la Unión resulta destacable, pues junto con Alemania han sido los principales interesados en conformar una sólida Unión entre todos los países miembros.

Desde la Segunda Guerra mundial Francia se encuentra en una nueva época de expansión en lo que respecta a sus intercambios comerciales, favorecido por tres grandes factores: la disminución de los costos de transporte y de telecomunicaciones, la creación de la Comunidad Económica Europea en 1959 y el fin de la Guerra Fría, que aceleró el movimiento para la reapertura de vías de intercambios intensivos con los países del bloque excomunista. Las exportaciones francesas supieron sacar beneficio de este reacomodo del comercio internacional ya que se ubica dentro del grupo de las 5 primeras potencias comerciales (Alemania, Estados Unidos, Japón, China, Francia).

Asimismo, tenemos que Francia como miembro fundador de la Unión Europea, del GATT y de la OMC, dispone de la integridad de poderes reconocidos por los acuerdos de cada uno de sus miembros. Francia es representada y con poder de ser escuchada por los órganos dirigentes de la organización. Contribuye en su presupuesto y participa en la designación de los responsables ejecutivos del Secretariado y de los Consejos.

La Unión Europea, y Francia por ende, han elegido negociar en la OMC en el marco de un "equipo común". De aquí que se han beneficiado de un poder de negociación acrecentado, cuando los países miembros de la Unión Europea decidieron por el Tratado de Roma (artículo 113, hoy 133), de poner en común la conducción de su política comercial y de confiar el rol de negociador a la Comisión Europea bajo mandato y supervisión de un Consejo de Ministros. En el seno de la Unión, Francia participa activa y continuamente en la elaboración de una posición común de los Veinticinco en el seno de la OMC, siguiendo las reglas internas del

funcionamiento de la Unión. Como en todos los equipos existe un “líder del juego”, función atribuida a la Presidencia de la Unión.

Ahora bien, en lo que concierne específicamente a la logística comercial utilizada entre México y Francia, tenemos que el objetivo primordial de la comunidad europea como columna principal de la Unión Europea es el mercado común. Para crear dicho mercado fue necesario abolir todas las barreras arancelarias, y posteriormente las barreras no arancelarias. De suma importancia sigue siendo la eliminación de medidas con efecto equivalente a restricciones cuantitativas, como pueden ser normas técnicas y restricciones semejantes, ya que el hecho de que existan reglas diferentes en cada país miembro trae consigo costos de transacción que dificulta el libre flujo de mercancías y servicios.

Con base en la sentencia de la Corte Europea de Justicia “Cassis de Dijon” de 1979 y el principio de reconocimiento mutuo, en 1985 la Comisión Europea empezó a identificar reglas nacionales de producción y comercialización, y a regularlos definiendo estándares mínimos a través de Directivas y Normas Europeas de cada país miembro. Lo anterior resultó en el mercado CE, mismo que es el pasaporte para la libre circulación de un producto en la Unión Europea.

Las disposiciones contenidas en las Directivas y las Normas Europeas se refieren a la protección de la salud, la seguridad, el medio ambiente y protección al consumidor, en áreas tales como alimentos, cosméticos, textiles, sustancias peligrosas, farmacéuticos, productos industriales, publicidad, entre otros. Por lo tanto el cumplimiento de las Normas CE son esenciales para el éxito de una estrategia de exportación hacia el mercado de la Unión Europea.

La logística comercial internacional cobra importancia para la consolidación de un mercado único al interior, como lo es en el caso de la Unión Europea. Resulta importante resaltar que para eficientar el intercambio de mercancías y servicios un país debe invertir en su infraestructura para optimizar la logística comercial, tanto

en lo que se refiere a canales de distribución como al interior de los puertos donde se efectúan todas las transacciones del despacho aduanal.

De igual modo, cabe recalcar que la logística internacional se constituye como un factor estratégico para el real cumplimiento de los acuerdos comerciales, ya que a través de elementos jurídicos que respaldan todo el proceso logístico-comercial, como son leyes, normas, incoterms, certificados de origen, facturas aduanales, certificaciones, que se utilizan para reglamentar y llevar al término el proceso de comercialización, se hacen valer las reglas de origen para una exención de impuestos que es finalmente lo que beneficia a las empresas que realizan operaciones comerciales en territorio extranjero.

Por ello, es de suma importancia analizar la problemática logística comercial internacional en la relación México-Francia dada esta importancia de la Unión Europea en el comercio internacional y además porque México fue el primer país de la región que celebró un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea el cual entró en vigor el 1º. de julio del 2000, lo que revela la importancia que la Unión Europea atribuye a su relación bilateral, la Unión Europea como el segundo socio comercial de México después de los Estados Unidos, registró un aumento del 10% de sus exportaciones hacia México durante el primer año de la existencia del nuevo tratado.

Según el reporte anual de la Secretaría de Economía actualizado a septiembre del 2004, el número de empresas que operan en México con capital proveniente de la Unión Europea asciende a 6,620, que representa el 21.5% de las asociaciones extranjeras (en total 30,860). Obviamente el flujo en la dirección inversa es todavía débil, es precisamente una tarea de las Cámaras de Comercio y de las embajadas europeas en México, señalar al exportador mexicano el gran potencial que le ofrece el mercado europeo. La inversión de la Unión Europea acumulada asciende a 24,648.1 millones de dólares y equivale al 25.5% de la IED

total destinada al país entre enero de 1999 y septiembre del 2004 lo que representa la segunda fuente de inversión en México.

Francia y México deberían de continuar aprovechando en los próximos años, varios factores positivos, en especial que se mantenga la reducción de la desventaja competitiva con respecto a los productos norteamericanos, gracias a la disminución de los derechos arancelarios en el marco del Acuerdo Unión Europea-México. Además, la fuerte presencia francesa en México (cerca de 787 empresas con capital francés, de las cuales 250 filiales que representan un volumen de negocios de 11 a 12 millones de dólares y aproximadamente 80,000 empleos directos) debe apoyar los intercambios bilaterales en los próximos años.

La logística comercial internacional que existe entre la Unión Europea y México, en el caso concreto con Francia a raíz del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-Unión Europea, al cual llamaremos en la presente investigación como comúnmente se le conoce TLCUE (Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea), es uno de los ejemplos más claros en que se aprecian todos los beneficios que se pueden obtener a través del comercio entre estos dos países siempre y cuando se aplique correctamente.

Por eso es importante analizar el proceso logístico comercial, desde los documentos que se requieren para llevar a cabo una importación de Francia a México bajo el TLCUE hasta determinar el papel que juega cada actor dentro de este proceso y la responsabilidad que cada uno de ellos tiene, así como el nivel de competitividad de ambos países en el ámbito de infraestructura para la adecuada distribución de mercancías.

El detectar y dar solución a las diferentes variantes que se propician en la fase de la logística comercial es de suma importancia, pues, si no se cuenta con la suficiente planeación al interior de la empresa en el sector logístico y al exterior con la suficiente infraestructura en lo que respecta al ámbito portuario-aduanal y

de canales de distribución, esto conlleva a diferentes situaciones de impacto en las empresas, entre ellas, la determinación del margen de ganancia, la determinación del precio de venta de los productos, la satisfacción del cliente, la disminución de costos para la empresa, la reducción de posibilidades de multas para la empresa, lo que hecha por la borda el TLCUE firmado entre México y la Unión Europea.

Bajo este esquema, la presente investigación plantea como hipótesis que existen dentro de la logística comercial internacional obstáculos que impiden el real aprovechamiento del TLCUE para incentivar la relación franco-mexicana, cuyas consecuencias podrían afectar el fortalecimiento del comercio entre ambos países a raíz de los efectos que se producen en las empresas que mantienen operaciones de comercio exterior para el desarrollo de sus actividades, uno de estos obstáculos es la carencia de procedimientos eficientes en el área de logística al interior de cada una de las empresas, así como la insuficiente infraestructura que impulse la rápida distribución de mercancías en territorio mexicano. Por lo que la logística comercial se debe constituir como un factor estratégico para el aprovechamiento global del TLCUE, el cual sirva como instrumento para fortalecer la relación comercial México-Francia.

La carencia de una planeación aduanal puede presentar graves problemas en la logística entre México y Francia, ya que al no emplear eficientemente el certificado de origen por ejemplo, al momento de hacer el despacho aduanal en México, o ante una equivocada clasificación arancelaria de las mercancías, provoca que no se puedan validar las preferencias arancelarias para exentar de impuestos de importación, y por el contrario se tiene que pagar la tasa de impuesto general de importación (IGI) de 18%, como si se tratara de productos que vinieran de cualquier otro país con los que México no tiene acuerdos comerciales, cuando se debía pagar el 4% o inclusive tasa cero, lo cual debilita la relación comercial Francia-México, debido a la falta de previsión en el proceso logístico comercial.

Por ello, en esta investigación se plantean propuestas que coadyuven a resolver la problemática logística comercial internacional para que la empresa optimice su intercambio comercial con su contraparte en el sentido de eficientar dentro de las empresas francesas y mexicanas la logística comercial para el aprovechamiento del TLCUE, ya que de la logística depende en gran medida la obtención de los beneficios pactados en él, los cuales se verán reflejados en los costos y márgenes de ganancia de las empresas que realizan operaciones comerciales con Francia. Entre estas propuestas están las siguientes:

- 1) Planear un esquema del proceso logístico comercial desde el origen hasta el destino final de la mercancía para cada operación a realizar a través de la creación de un manual de procedimientos al interior de las empresas.
- 2) Sistematizar los procesos para la clasificación de mercancías y el cálculo de impuestos con anticipación.
- 3) Agilización en México del trámite aduanal a fin de acortar tiempos en el despacho y reducir costos para las empresas.
- 4) Invertir en infraestructura aduanal, portuaria y de canales de distribución a fin de agilizar los traslados de mercancías.

Para llegar a las anteriores propuestas la presente investigación plantea como objetivos: a) Señalar la importancia que tiene la Unión Europea dentro del comercio internacional y a su vez Francia dentro de ésta y su importancia como nuestro socio comercial, con el objetivo de incrementar la relación empresarial Francia-México que beneficie a México; b) conocer y analizar la logística comercial en la relación Francia-México, a fin de establecer esquemas que coadyuven al éxito de este proceso obteniendo todos los beneficios que se tienen a través del TLCUE; c) analizar el papel que juega cada actor e instrumento dentro del proceso logístico comercial con la finalidad de plantear lineamientos que dichos actores deben seguir para la ejecución de cada operación en este proceso a través del correcto manejo de los instrumentos que se requieren; d) detectar aquellas situaciones que afectan el real aprovechamiento del TLCUE en la relación Francia-México y sus consecuencias para las empresas establecidas en México;

e) subrayar la absoluta necesidad de eficientar dentro de las empresas la logística comercial para el aprovechamiento del TLCUE.

Esta investigación consta de tres capítulos: en el capítulo uno se realiza un análisis de la expansión del mercado interior de la Unión Europea dentro del comercio internacional, destacando el papel privilegiado de Francia en la Unión Europea. Así como la importancia que cobró la logística para la consolidación del mercado interior europeo.

El capítulo dos, trata el tema de la relación comercial México-Francia, así como la problemática logística existente en dicha relación. Para ello se destacan los diversos elementos que conforman el proceso logístico a nivel mundial así como los diferentes actores e instrumentos como leyes, normas, certificados de origen, facturas aduanales, que la integran, resaltando el papel que juega cada actor y factor dentro de este proceso y la responsabilidad que cada uno de ellos tiene, ejemplificándolo con un caso de una empresa francesa con base en las operaciones que realiza a través de su filial establecida en México.

Finalmente el capítulo tres, aborda los efectos que se producen en las empresas a raíz de la problemática logística en el proceso del comercio internacional Francia-México justificando la importancia de detectar y dar solución a las diferentes variantes que se propician en esta fase, a través de un análisis de éstas, así como analizar la capacidad que tiene México en materia de infraestructura a fin de plantear las propuestas para alentar y mejorar la relación entre empresas en aras de eficientar la logística internacional en la relación comercial franco-mexicana.

1. EL MERCADO DE LA UNION EUROPEA Y LA LOGÍSTICA COMERCIAL INTERNACIONAL

1.1 La importancia de la logística comercial internacional para la consolidación del mercado de la Unión Europea

La Unión Europea es actualmente uno de los actores más importantes en el escenario internacional. Sin ser un país ni un organismo, sino un bloque integrado económicamente se ha convertido en un mercado potencial con inigualables ventajas a nivel mundial, pues está conformado por diferentes países cada uno de los cuales con distintas necesidades y numerosas características que hacen de la Unión Europea un mercado global y diverso en el cual la introducción de productos y servicios se hace relativamente fácil debido a su estandarización de políticas económicas, comerciales y monetarias; y atractivo debido a su pluralidad y tamaño.

La Unión Europea ha trascendido en el escenario internacional no sólo como uno de los protagonistas comerciales con mayor fuerza, sino en el ámbito político se edifica también como un interlocutor importante, sobre todo a partir de los años 90's a raíz del tratado de la Unión Europea (Tratado de Maastricht), en donde ésta "ha dejado de ser exclusivamente un socio comercial para participar de manera activa en los procesos de paz y seguridad internacionales a través de una nueva diplomacia basada en la defensa constante de los derechos humanos y de la ayuda para la cooperación al desarrollo."¹

Para analizar el papel que ocupa la Unión Europea en el escenario internacional se analiza a continuación de manera general un panorama de todo el proceso de creación, ampliación e integración de la misma.

¹ MARTINEZ Cortés, José Ignacio "La nueva política comercial externa de la Unión Europea", p. 225, en Chanona Burguete, Alejandro, Europa en transformación, procesos políticos, económicos y sociales, Ed. Plaza y Valdés, 2000, 468 pp.

La Unión Europea ha evolucionado a través de diferentes etapas, las cuales han implicado cambios y transformaciones en cada uno de sus Estados miembros en diferentes ámbitos, desde la unión aduanera y económica hasta la monetaria, que es hasta la que se ha llegado hoy en día. El rumbo que tomó la Unión Europea, fue desde un inicio hacia una integración económica internacional, la cual como bien señala José Antonio Nieto Solís², implica la adopción de medidas e instrumentos a fin de eliminar la discriminación entre los países, suponiendo alguna cesión de soberanía por parte de los Estados en una entidad o institución supranacional. De este modo el proceso de integración económica de la Unión Europea ha pasado por diferentes etapas desde la zona de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y monetaria y tal vez en un futuro la unión política.

Durante siglos Europa fue escenario de guerras frecuentes y sangrientas, en ella se originaron la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Por ello, el origen histórico de la Unión Europea se remonta a la Segunda Guerra Mundial, cuya idea de integración europea fue concebida para evitar que volvieran a producirse guerras y destrucciones. Así a finales de los años 40's varios líderes europeos llegaron a la conclusión de que la única forma de asegurar una paz duradera entre sus países era a través de una unión económica y política. Su creación fue propuesta por primera vez por el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman, en un discurso el 9 de mayo de 1950. Actualmente esta fecha, se celebra anualmente como el día de Europa.

La construcción de la CECA

En 1950 el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman, propuso integrar las industrias del carbón y el acero de Europa Occidental, dando como resultado en 1951 la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), a través del Tratado de París con seis miembros: Bélgica, Alemania

² NIETO Solís, José Antonio, Introducción a la Economía de la Comunidad Europea, Ed. Siglo XXI, México, España, 1991, 179 pp.

Occidental, Luxemburgo, Francia, Italia y los Países Bajos. El poder de toma de decisiones sobre estos sectores se puso en manos de un órgano independiente y supranacional llamado "Alta Autoridad", cuyo primer presidente fue el francés Jean Monnet. En esta primera etapa la atención se centraba en una política comercial común para el carbón y el acero y en una política agrícola común. Con los años se añadieron otras políticas, en función de las necesidades.

Podemos decir que la creación de la CECA pretendía minimizar el peligro de tener una nueva confrontación bélica a través del establecimiento en ese momento de "un mercado común en dos sectores claves para la producción de armamentos."³

Evolución del tratado de Roma hacia el mercado interior europeo

En 1957 se firman los Tratados de Roma por los que se crearon la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom) y la Comunidad Económica Europea (CEE). El objetivo principal de esto era eliminar las barreras comerciales arancelarias y disminuir las barreras no arancelarias entre ellos y crear una zona de libre comercio. "En una zona de libre comercio se eliminan los aranceles y en general la mayor parte de las trabas al comercio entre los países que la integran, pero cada cual sigue conservando sus tarifas arancelarias frente a terceros países."⁴

En 1967 se fusionaron las instituciones de las tres Comunidades Europeas. A partir de entonces sólo existió una única Comisión y un único Consejo de Ministros, así como el Parlamento Europeo. En este periodo básicamente lo que existe entre ellos es una unión aduanal. "Una unión aduanera supone, además de la libre circulación de mercancías entre Estados miembros (eliminación de aranceles y supresión de medidas de efectos equivalente), el establecimiento de

³ ROZO, Carlos A., "Las etapas de la integración europea, de Roma a Maastricht", p. 38, en Piñón, Rosa María, De la Comunidad a la Unión Europea (Del Acta Única a Maastricht), México, FCPyS, UNAM, 1994

⁴ NIETO, ibidem p. 11

un Arancel de Aduanas Común o único para los países partícipes frente al resto del mundo,”⁵ también llamado Tarifa Exterior Común (TEC).

En 1973, continúa dicha evolución y además de contar con una zona de libre comercio y una unión aduanal, se amplía al ámbito de los servicios y capitales, creando así lo que se denomina como mercado común. “Un mercado común, implica, adicionalmente, la eliminación de discriminaciones o trabas, la libre circulación de factores de producción”.⁶ De manera, que además de la libre circulación de mercancías, conlleva la libre circulación de trabajadores, capitales y servicios (prestación de servicios, y establecimiento de empresas).

Libro Blanco

En el lapso que va de mediados de los años 70's a mediados de los 80's, se presenta en la Comunidad Europea lo que se conoce como euroesclerosis, caracterizada por una alta tasa de desempleo y desaceleración económica, tasas mayores aún que la de Estados Unidos y Japón. Lo que se señala como causa de esta euroesclerosis es “la fragmentación del mercado común en pequeños mercados nacionales...resultado de las políticas neoproteccionistas a las que recurrió para enfrentar la desaceleración del crecimiento”.⁷ Del mismo modo, entre los factores que generaron este retroceso de la Comunidad Europea fueron: la imposibilidad de crear políticas comunes para la modernización en sectores claves como el de la agricultura y el energético, la insuficiente capacidad para establecer presupuestos comunitarios para proyectos colectivos, y finalmente la falta de impulso para el desarrollo científico-tecnológico como lo estaban haciendo sus competidores en el exterior en el caso específico de Japón y Estados Unidos.

En este sentido la Comunidad Europea estaba viviendo la integración sólo a nivel teórico, después de la Firma del Tratado de Roma, no obstante en la práctica la

⁵ NIETO, ibidem p. 11

⁶ NIETO, ibidem p. 11

⁷ ROZO, Carlos A., op. cit, p. 47 en Piñón , Rosa María, op. cit.

integración se había quedado rezagada, pues ésta en cierto modo estaba cerrada al exterior, privilegiando sólo el mercado interior entre sus estados miembros, debido a su alto nivel proteccionista en sectores como el agrícola a través de la llamada Política Agrícola Común (PAC).

Así para mediados de los años 80's, se decide inyectar a la Comunidad Europea vitalidad y un giro transformador a fin de dar competencia a sus principales rivales mundiales, Estados Unidos y Japón, y recobrar los espacios en el mercado mundial que había perdido. Por ello se plantea en 1985 el proyecto "Europa 1992" sobre las bases de reconocer que se vivía en un mundo globalizado, de interdependencia económica y de presión competitiva.

De ahí el surgimiento del Libro Blanco que se convirtió en uno de los instrumentos más importantes para el desarrollo de la Comunidad Económica Europea, pues a través de la eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales, se enarbó como "un programa que ha abarcado la mayor desregulación de la Unión Europea",⁸ pues en él se establecieron cerca de 279 medidas que consolidaron las 4 libertades que debe consagrar un verdadero mercado común. En el Libro Blanco se impulsa el avance hacia el Mercado único, a fin de garantizar las libertades comerciales en el ámbito de las personas, mercancías, capitales y servicios.

Acta Única Europea

Para 1986 se suscribe el Acta Única Europea, la cual surgió con el objetivo de consolidar la cohesión entre la Comunidad. Para ello se creó una Comisión que revisara el Tratado de Roma, a fin de presentar un proyecto político más acabado. Entre los objetivos se encontraban "retomar las solidaridades comunes y las integraciones sectoriales, en el campo de la agricultura, del transporte, de la salud pública, de la industria, de la energía de la investigación de la defensa, así como

⁸ PIÑON, Rosa María, "La unión europea y su interrelación con la economía mundial", p. 22 en Piñón , Rosa María, op. cit

nuevas políticas regionales y sociales”.⁹ Se le otorgan a la Unión Europea nuevas competencias, básicamente en el ámbito de la seguridad, de la política extranjera, de la moneda y de la cultura, como bien señala, Francisco R. Dávila.

El Acta Única fue un paso más hacia la integración, pues básicamente se fincaron en ella la instauración de un mercado interior sin fronteras unificado, y el camino hacia la UEM (unión económica y monetaria).

De este modo, el Libro Blanco (1985) y el Acta Única Europea (1987) se plantean como dos instrumentos que regeneraron el sentido integral de Unión a fin de garantizar el éxito de ésta en términos reales, de modo que se reconoce la competencia como un elemento para promover la libre circulación, pero asegurando que las restricciones que puedan darse no segmenten nuevamente el mercado interno.

Asimismo, otro elemento que da este cambio revitalizador a la Unión fue lo planteado en el Acta Única, concerniente a la votación y toma de decisiones por mayoría calificada en todas las políticas que tuvieran que ver con el mercado interior y no por consenso, como anteriormente se venía practicando; aunque se conserva la mayoría por unanimidad en decisiones de política fiscal y de personas, evitando así que se cayera nuevamente en la obstrucción de avances, o de vetos, como en el caso de la “silla vacía” impuesta por Francia.

Así pues “el mercado Único Europeo fue planteado en 1985 con el Libro Blanco, base para la integración económica europea, cuyo sustento jurídico en el derecho eurocomunitario se encuentra en el Acta Única Europea (que se adoptó oficialmente el 1º. de julio de 1987)”.¹⁰

⁹ DAVILA, *ibidem*, p. 68

¹⁰ MARTINEZ Cortés, José Ignacio, “Las relaciones comerciales de México con la Unión Europea: oportunidades y retos en el mercado único europeo” p. 72 en Piñón, Rosa María, *op. cit.*

Hasta aquí, cabe señalar que dentro de las implicaciones para construir un mercado interior europeo se encontró el papel de la logística comercial internacional, en términos de edificar y consolidar las bases para la distribución física de mercancías, por lo que la inversión en vías de acceso, puertos y comunicaciones entre todos los miembros fue el hilo conductor de todo este proceso de integración. La infraestructura en lo que se refiere a vías terrestres como carreteras y vías férreas, así como las vías marítimas y fluviales empezaron a trazarse, de manera que Francia desde un inicio ocupó una posición geoestratégica, ya que por su ubicación se encontraba al centro de la Unión Europea lo que le permitió desde un principio ser uno de los países con más desarrollo en materia logística lo que le valió para consolidar su mercado y fortalecer su comercio, primero al interior de la Unión Europea, y después hacia el exterior.

Tratado de Maastricht

El Tratado de Maastricht (1992) introdujo nuevas formas de cooperación entre los gobiernos de los Estados miembros, por ejemplo en defensa y en justicia. Al añadir esta cooperación intergubernamental al sistema "comunitario" existente, el Tratado de Maastricht creó la Unión Europea (UE), con lo que se consolida la existencia de la integración europea, ya que como podemos apreciar, en los primeros años de su existencia, la Unión Europea, abordaba básicamente temas comerciales económicos a través de la cooperación entre los países, pero a partir del tratado de Maastricht, la Unión Europea introdujo sus políticas al ámbito de los ciudadanos y mercancías; tales como los derechos de los ciudadanos, la garantía de la libertad, la seguridad y la justicia, la creación de puestos de trabajo, el desarrollo regional, la protección del medio ambiente, la creación de la globalización en beneficio de todos. El mercado único se completó formalmente a finales de 1992.

Durante los años 90 se hizo más fácil para la gente el desplazamiento por Europa ya que los controles de pasaportes y aduaneros se suprimieron en la mayoría de

las fronteras internas de la Unión Europea. Una consecuencia es una mayor movilidad para los ciudadanos de la Unión.

La Unión Europea continuó con su evolución y en 1992 se decide ascender a una unión económica y monetaria (UEM) que haría posible la introducción de una moneda europea única gestionada por un Banco Central Europeo. “Ello supone la armonización de políticas monetarias y económicas de los Estados miembros.”¹¹ La moneda única (el euro) se introdujo así el 1 de enero del 2002, cuando los billetes y monedas reemplazaron a las monedas nacionales en 12 de los 15 países de la Unión (Bélgica, Alemania, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia).

Tratado de Amsterdam

En junio de 1997 los Jefes de Estado y de Gobierno deciden firman un acuerdo sobre un nuevo tratado denominado Tratado de Ámsterdam, el cual se aboca básicamente a todos aquellos temas que afectan a los ciudadanos europeos de manera directa, como la promoción de empleos, garantizar la libre circulación de personas, lucha contra la delincuencia. Este tratado otorga a la vez mayor participación a los parlamentos nacionales en temas de cultura, salud e investigación, llevando dichos temas en primera instancia al nivel nacional de cada país miembro para pasar después a un segundo nivel en el ámbito supranacional. De este modo, se establecen medidas para combatir la discriminación sexual, de raza, de religión, edad, minusvalía, fomentar la cooperación entre los Estados miembros, y una muy importante en el ámbito logístico es el fortalecimiento de la cooperación aduanera entre los Estados miembros (Artículo 135)¹², así como el establecimiento del principio de la subsidiariedad basado en el bienestar de los ciudadanos de la Unión, a fin de unir esfuerzos para satisfacer las necesidades y

¹¹ NIETO, ibidem p. 12

¹² CASTEÑARES Escamilla, Miguel Angel, Ámsterdam:El reto hacia la transformación europea: el principio de subsidiariedad y el federalismo europeo, UNAM, México, 2003, p. 53

demandas de los ciudadanos velando por el bien común, punto básico de la política de la Unión.

Tratado de Niza

Del 7 al 9 de diciembre del año 2000, se celebra en Niza, Francia, un Consejo Europeo. El Consejo confirma que desea que la carta de derechos fundamentales, proclamada conjuntamente por el Consejo de la Unión Europea, el Parlamento Europeo y la Comisión, sea difundida lo más ampliamente posible entre los ciudadanos de la Unión. Se trata sobre la seguridad europea y la política de defensa la coordinación de políticas económicas, la salud y seguridad del consumidor, la seguridad marítima, el medio ambiente, los servicios de interés general, la garantía de suministros de ciertos productos, la libertad, la justicia, la cultura, las regiones y las relaciones exteriores. La Conferencia Intergubernamental finaliza con un acuerdo político sobre el Tratado de Niza.

El 26 de febrero del 2001 después del Consejo Europeo de diciembre de 2000, celebrado en Niza, Francia, se firma un nuevo Tratado (Tratado de Niza), que modifica el Tratado sobre la Unión Europea y los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas. Durante una conferencia del Dr. Pedro Solbes¹³ en el ITAM, señaló que en 2001 hubo una Convención para definir el futuro de Europa, en cuanto a determinar las competencias de cada institución, mejorar la democratización, y realizar un proyecto de una constitución fácil de comprender para todos los ciudadanos. Este proceso se ha dado debido a las profundas transformaciones que ha tenido la integración europea en términos de políticas económicas, monetarias y en términos de su crecimiento por la adhesión de otros Estados miembros. Este proceso va ligado a lo que actualmente se sigue negociando en la Conferencia Intergubernamental de Roma en el año 2003 y 2004.

¹³ El Dr. Pedro Solbes que en ese momento fungía como miembro de la Comisión Europea, Responsable de Asuntos Económicos y Monetarios, impartió conferencia en el ITAM el 26 de febrero del 2004 sobre el tema "La Gobernanza Económica en la Unión Europea"

Con la finalidad de garantizar que la Unión Europea continuara funcionando eficazmente con 25 miembros o más, su sistema de toma de decisiones debía hacerse más fluido. Por ello el Tratado de Niza, que entró en vigor el 1 de febrero del 2003, fija nuevas normas sobre el tamaño de las instituciones de la Unión Europea y su forma de trabajo.

El desarrollo de la Constitución Europea

En octubre del 2003, se celebra en Roma, Italia, la Conferencia Intergubernamental (CIG) que tiene como objetivo principal la redacción y adopción de la versión final de la primera Constitución de la Unión Europea. Varios Estados miembros piden que se realicen modificaciones en el proyecto de Constitución de la UE que la Convención Europea propuso en julio.

El objetivo fundamental de la Convención de Roma radica en la imperiosa necesidad de hacer una reforma institucional, lo cual implica promulgar una Constitución que vendría a remplazar a los Tratados actuales con los que se rige la Unión Europea, ello con la finalidad de hacer funcional el rumbo que tome la Unión, dado el crecimiento que se ha tenido, por la adhesión de 10 miembros más en el año 2004 lo que la hace contar actualmente con 25 miembros, y ello implica, la armonización de políticas económicas de todos sus Estados miembros, de manera que sean políticas económicas nacionales pero coordinadas, y una política única monetaria.

Esta necesidad de hacer una reforma institucional tiene su origen porque los 10 miembros que acaban de ingresar representan sólo entre el 4 y 5% del PIB de la Unión Europea, sin embargo, lo importante es que se aumenta en un 20% el número de personas y por primera vez en un 65% el número de países que la integran, de los cuales el 30% tiene una renta per cápita inferior a la de la mayoría de los Estados miembros. Por todas estas diferencias, se requiere una reforma institucional a fin de que la Unión siga siendo viable como hasta el momento, adaptando las grandes diferencias que existen entre estos nuevos miembros.

Estructuralmente la Unión Europea cuenta con cinco instituciones. El surgimiento de éstas se remonta en sus inicios en 1950 cuando el ministro de asuntos exteriores de Francia Robert Schumann plantea la creación de una Alta Autoridad como órgano rector de la CECA, lo cual fue severamente criticado, debido a que esta autoridad sería de carácter supranacional y no habría ningún control de ella, así que durante el curso de negociaciones para crear las estructuras de la Comunidad Europea, Jean Monnet propuso “el establecimiento de una asamblea parlamentaria común, que estuviese integrada por representantes de los parlamentos nacionales y que ejerciese un control democrático sobre la Alta Autoridad”¹⁴

De este modo, surgieron el Parlamento Europeo (elegido por los ciudadanos de los Estados miembros), el Consejo de la Unión Europea (representa a los Gobiernos de los Estados miembros), la Comisión Europea (motor y órgano ejecutivo), el Tribunal de Justicia (garantiza el cumplimiento de la ley), y el Tribunal de Cuentas (efectúa el control de la legalidad y regularidad de la gestión del presupuesto de la Unión Europea). Es con esta estructura, con la que se llevan a cabo todos los planes, acciones y decisiones de la Unión Europea. Existen también otras agencias y organismos diversos que complementan el sistema de la Unión. Todas las decisiones y procedimientos de la Unión Europea se basan en los Tratados, que son acordados por todos los países de la Unión¹⁵.

Las ampliaciones

En la primera adhesión cuando entran Inglaterra, Irlanda y Dinamarca en 1973 se da un conflicto que venía desde años antes entre Francia e Inglaterra, que llega al veto por parte de Francia para la aceptación del ingreso de Inglaterra a la Comunidad Económica Europea (CEE, en lo sucesivo); ello debido en gran medida a que Inglaterra se encontraba muy ligada a Estados Unidos, dado que éste era un gran exportador de productos agrícolas, principalmente cereales, y la

¹⁴ TAMAMES, Ramón, La Unión Europea, Alianza Universidad Textos, Madrid, 1994, p. 85

¹⁵ Para más detalles al respecto véase TAMAMES, Ramón, Op. Cit.

política agrícola común (PAC) de la CEE era demasiado proteccionista, lo cual perjudicaría las exportaciones estadounidenses al mercado de la CEE que estaría integrada ya por 9 miembros, entre ellos Inglaterra. Por otro lado, Inglaterra además era miembro de la Commonwealth¹⁶ de ahí que Francia considerara que “la CEE aún no estaba suficientemente sólida como para admitir en su seno a Gran Bretaña, ...pues la consideraba... como Caballo de Troya de los EE.UU., lo que podría hacer evolucionar el Mercado Común hacia una zona de libre comercio atlántica dominada por los norteamericanos”.¹⁷ Aquí podemos apreciar que la participación de Francia en el proceso de adhesión de Inglaterra, fue de suma importancia, ya que a este veto se le conoce como la silla vacía, desde el momento mismo en que el General Charles de Gaulle, no acude a las reuniones para tratar el asunto de la adhesión de Inglaterra.

Para los años 70's la Commonwealth no era ya tan atractiva debido a los grandes cambios en el comercio mundial y los diversos intercambios que se estaban dando entre los diferentes actores. Así pues la adhesión de Inglaterra, Dinamarca e Irlanda, tuvo lugar en 1972, y lo único que se debió hacer fue establecer el desarme arancelario entre los 6 países originales y los tres países nuevos y encaminar a estos tres miembros hacia la adopción de la Tarifa Exterior Común (TEC).

La segunda ampliación de la Unión Europea se da en 1981 de Grecia, ésta no implicó mayores conflictos, su transformación se forjó durante 5 años hasta que en 1986 desaparecieron todas las barreras arancelarias, y quedó establecido el TEC. A grandes rasgos la problemática que se suscita con la entrada de Grecia es que ésta significaba una competencia importante en el ámbito agrícola, para lo

¹⁶ Ramón Tamames señala en su libro Estructura Económica Internacional, Alianza Editorial, 1991, p. 193 que la Commonwealth era un área preferencial aduanera británica, creada formalmente en la conferencia de Ottawa en 1932, que suponía preferencias bilaterales de Gran Bretaña y sus dominios –Canadá, Australia, Nueva Zelanda- la India y demás territorios antiguas colonias. Y fue de gran importancia entre los años 1930 y 1950, pero con las transformaciones del comercio mundial como los intercambios entre Gran Bretaña –EFTA y CEE, o por ejemplo Canadá-USA, y Australia-Japón, ésta fue perdiendo importancia. Y es por eso que ya para los años 70's Inglaterra accede a dejar la Commonwealth para entrar a formar parte de la CEE.

¹⁷ TAMAMES, ibidem p. 240

cual debían ajustar sus precios a los del mercado común. Asimismo, el ámbito financiero era otro asunto que atender, ya que al igual que España y Portugal quienes se adhieren en 1986, representaban los países más pobres que el promedio de la comunidad, con lo cual tenían “que ser favorecidos con la ayuda sustancial, en vista de la solidaridad comunitaria y para el propio equilibrio y fortalecimiento”¹⁸ de la Comunidad Europea.

En 1986 se suscita **la tercera ampliación** con la adhesión de España y Portugal. Fue algo similar al caso de Grecia, pues se previó hacer la armonización en cuanto a trabas arancelarias y no arancelarias así como la implementación del TEC en un periodo de 7 años.

La cuarta ampliación es en 1995 con la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia, aquí la problemática radica en la neutralidad que manejan en su política, derivada de su participación de la Segunda Guerra Mundial, en el caso particular de Austria. Del mismo modo esta neutralidad la tiene Suecia y Finlandia, y a ello se aúna el fuerte monopolio existente por parte del Estado en el sector del alcohol. Asimismo, “se agrega también el problema mucho menos anecdótico del medio ambiente.

Mientras Austria y Finlandia tienen un problema grave en el sector por culpa del tránsito carretero, Suecia en particular se propuso la armonización de las reglas ambientales como una prioridad de su futura adhesión”,¹⁹ con ello los suecos intentaban protegerse de la contaminación de los países de la Unión Europea ya que “la mayor parte de los productos contaminantes en el país, provienen del resto de Europa; 90 por ciento de los depósitos de sulfuro y casi 80 por ciento de los depósitos de nitrógeno”.²⁰

¹⁸ DAVILA Aldás, Francisco R., Una integración Exitosa: La Unión Europea, una historia regional y nacional, Ed. Fontarama, México, 2003, p. 63

¹⁹ SBERRO, Stephan, “Unión Europea: Doce o veintiséis miembros” p. 66, en Piñón, Rosa María, op.cit.

²⁰ SBERRO, Stephan, ibidem, p. 67

Finalmente **la quinta ampliación** en el año 2004 contempló a 10 países más de Europa Oriental y Meridional: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa. Asimismo, Bulgaria, Rumania y Turquía son candidatos para la adhesión en los próximos años.

Bajo este esquema, el ejemplo más acabado de integración económica como bien menciona Rosa Maria Piñón es la Unión Europea, y uno de los elementos estratégicos que la ha llevado a ocupar este lugar es el hecho de que todos los países integrantes se apoyan unos a otros a través de mecanismos de subsidiaridad y políticas solidarias a fin de ayudar a los países menos desarrollados que van integrándose a ella consiguiendo así un desarrollo comunitario. Esto lo vemos reflejado en los años 70's por ejemplo con "El Fondo Económico previsto en los Tratados de Maastricht para ayudar a los países más pobres o de menos desarrollo relativo, es decir: España, Portugal, Irlanda y Grecia. El objetivo que persigue es apoyar a esas economías para que alcancen niveles socioeconómicos semejantes a los del resto de los países comunitarios."²¹ Con ello queda más que claro que la competitividad y productividad son elementos básicos que buscan todos los países a fin de que cada uno de los nuevos miembros de la Unión alcance una completa integración al Mercado Común.

Otro de los puntos claves del éxito de la integración europea ha sido que aún cuando existe la diversidad social y cultural entre ellos, éstos no han perdido su identidad, ni tradiciones, ni mucho menos sus raíces históricas, y ello es debido a que "el proceso de integración toma como punto de partida las leyes de los países miembros, y en base a ellas, avanza hacia leyes comunitarias."²²

Asimismo, todo el proceso evolutivo de la integración y su consecuente creación de un mercado común (ver mapa 1), hicieron de la Unión Europea uno de los

²¹ PIÑÓN, Rosa Maria, "La unión europea y su interrelación con la economía mundial", p. 22 en Piñón , Rosa María, op. cit.

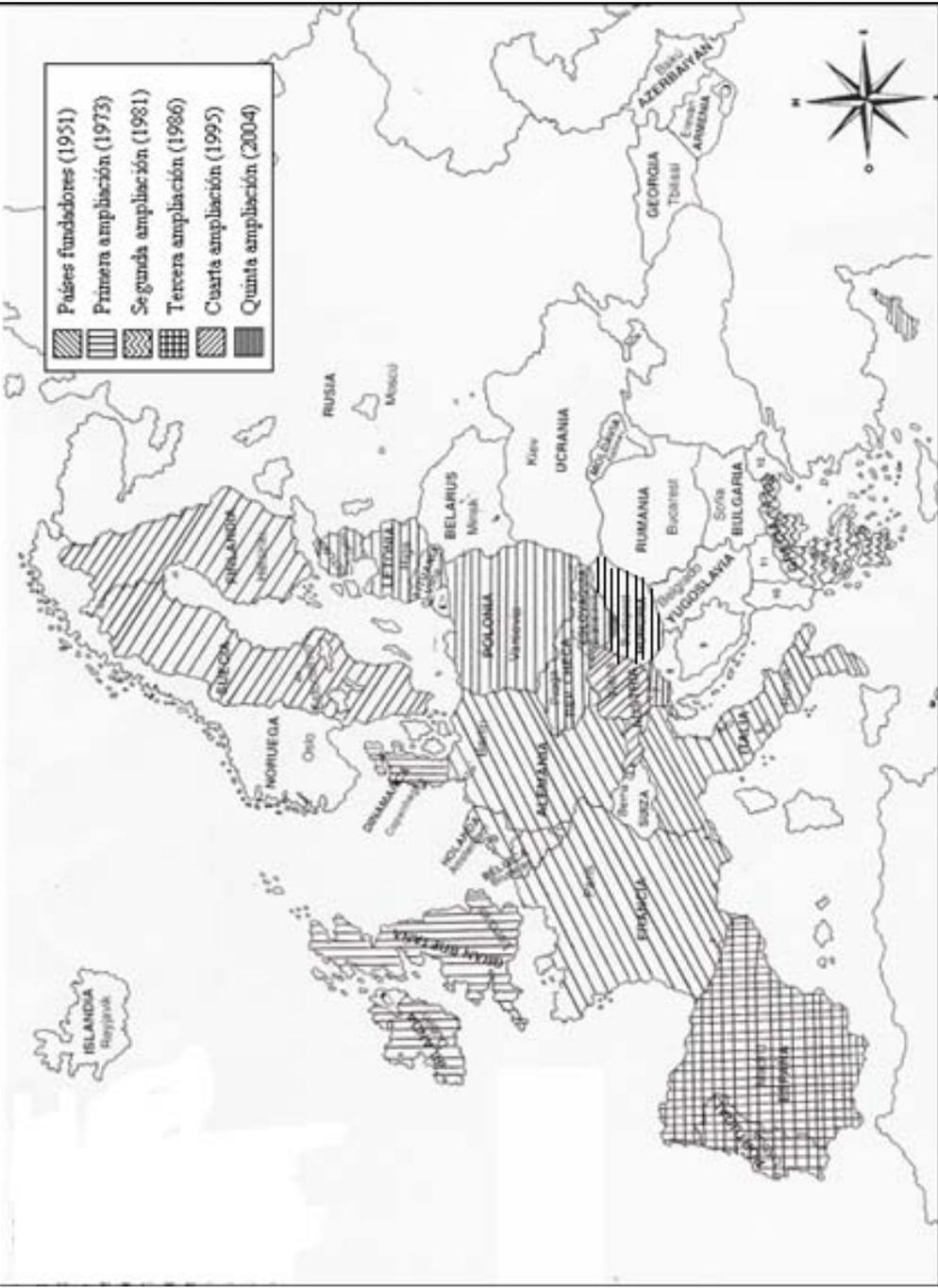
²² PIÑÓN, ibidem p. 13

actores más importantes en el escenario internacional, pues sin ser un país, ni un organismo, se edifica como un bloque conformado por varios países que ocupan un peso sustancial en el comercio, lo cual no sería igual si no existiera esta unión, y cada uno de los miembros integrantes lo hiciera de manera individual y separada.

Así la integración económica y la ampliación de sus miembros han dado a la Unión Europea una herramienta clave para que hoy en día ocupe el lugar que tiene a nivel mundial. De ahí que el considerar a la Unión Europea como uno de los mercados más potenciales para México, deba ser uno de los caminos más viables para la diversificación de nuestras relaciones comerciales internacionales; más aún teniendo con ella firmado un tratado de libre comercio. No sin dejar de lado, que el peso político que también posee es relevante para el escenario internacional, y del cual los países en desarrollo como el caso de México deberían saber aprovechar las ventajas que se ofrece de esta política exterior, a través de los acuerdos de cooperación para el desarrollo.

La Unión Europea y Francia como actor privilegiado de ella, dadas las importantes y destacables participaciones de ésta en la toma de decisiones en el proceso de integración, son dos actores que representan alternativas para el estrechamiento de las relaciones internacionales de México.

MAPA 1 PROCESO DE INTEGRACION DE LA UNION EUROPEA



FUENTE: ELABORACION PROPIA

1.2 El papel de la Unión Europea en el comercio internacional

El éxito de la Unión Europea radica en que sus miembros tienen muy claro que sólo con la cooperación y decisiones comunitarias puede llegarse a acuerdos.

Teniendo un panorama de la evolución que ha tenido el proceso de integración de la Unión Europea, podemos apreciar que actualmente, la Unión Europea en su conjunto ocupa una posición privilegiada en el comercio, pues se encuentra dentro de las cinco potencias comerciales tanto en exportaciones (Unión Europea, Estados Unidos, Japón, China, Canadá) como en importaciones (Estados Unidos, Unión Europea, China, Japón, Canadá), encontrándose las exportaciones arriba de las importaciones lo que se traduce como un superávit comercial, a diferencia de los Estados Unidos, por ejemplo quien aún cuando su participación en el comercio internacional es destacable, sus importaciones rebasan a sus exportaciones, lo que se traduce como un déficit comercial (ver cuadro 1).

CUADRO 1									
Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías (excluido el comercio dentro de la Unión Europea), 2003									
Miles de millones de dólares									
Orden	Exportadores	Valor	Parte	% anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	%
1	Export. Unión Europea	1105.3	14.7	17	1	Estados Unidos	1303.1	16.8	9
2	Estados Unidos	723.8	9.6	4	2	Import. Unión Europea	1119	14.4	20
3	Japón	471.8	6.3	13	3	China	413.1	5.3	40
4	China	437.9	5.8	34	4	Japón	382.9	4.9	14
5	Canadá	272.7	3.6	8	5	Canadá	245	3.2	8
6	Hong Kong. China	228.7	3	13	6	Hong Kong. China	233.2	3	12
7	Corea, Rep. de	193.8	2.6	19	7	Corea, Rep. de	178.8	2.3	18
8	México	165.4	2.2	3	8	México	178.5	2.3	1
9	Taipei Chino	150.3	2	11	9	Singapur	127.9	1.6	10
10	Singapur	144.1	1.9	15	10	Taipei Chino	127.4	1.6	13

FUENTE: Organización Mundial de Comercio, Reporte Anual de Estadísticas Internacionales de Comercio 2004

Hoy por hoy la Unión Europea a nivel comercial representa uno de los actores más importantes en el sistema internacional pues en el año 2003 según un informe de

la Organización Mundial del Comercio ocupó el primer lugar en exportaciones dentro del comercio internacional con un porcentaje del 14.7 % llegando a un monto de 1,105.3 miles de millones de dólares, seguido por los Estados Unidos en segundo lugar con un monto de 723.8 miles de millones de dólares, que corresponde al 9.6 % es decir, 5 puntos porcentuales abajo, en cuanto a importaciones. La Unión Europea presentó en ese mismo año una participación en el comercio internacional del 14.4% en importaciones con un monto de 1,119 miles de millones de dólares, es decir una posición debajo de Estados Unidos quien ocupó el primer lugar en importaciones con un porcentaje a nivel mundial del 16.8% con un monto de 1,303.1 miles de millones de dólares anuales.

Con base en el proceso evolutivo de la Unión Europea y bajo el sustento de las estadísticas comerciales, podemos decir que el potencial que tiene la Unión a nivel mundial es sustancial, pues siempre se perfila en el primer y segundo lugar; y en su relación con México es nuestro segundo socio comercial después de Estados Unidos. En términos de tratados comerciales con los países o bloques que México tiene firmados, la Unión Europea ocupa el segundo lugar de destino de las exportaciones mexicanas, (ver cuadro 2), y en importaciones mantiene el mismo sitio (ver cuadro 3).

Año	Total	TLCAN	TLCUEM	TLC G-3 (Ven y Col)	TLC TN (Gua, Hon, El Sal)	TLC Chile	TLC AELC	TLC Costa Rica	TLC Nicaragua	TLC Bolivia	TLC Israel
1999	136,391	122,784	5,203	804	944	366	456	251	65	32	38
2000	166,455	151,039	5,610	981	985	431	586	286	93	27	55
2001	158,443	143,366	5,333	1,204	1,014	374	457	338	92	25	39
2002	160,813	145,872	5,218	1,142	988	259	465	344	91	20	51
2003	165,355	145,854	5,592	849	1007	323	707	332	111	24	57

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Año	Total	TLCAN	TLCUEM	TLC G-3 (Ven y Col)	TLC TN (Gua, Hon, El Sal)	TLC Chile	TLC AELC	TLC Costa Rica	TLC Nicaragua	TLC Bolivia	TLC Israel
1999	141,975	108,216	12,743	518	109	684	777	191	15	8	173
2000	174,458	131,551	14,775	696	124	894	851	180	27	13	297
2001	168,396	118,002	16,166	848	143	975	907	184	31	14	258
2002	168,679	111,037	16,442	885	179	1,010	872	416	27	24	250
2003	170,958	109,807	17,862	972	242	1,082	921	584	38	29	314

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Ante este panorama, cabe destacar que la importancia de la Unión Europea es innegable, de ahí mi interés de realizar la presente investigación con uno de los países que la integran y con los que México mantiene una estrecha relación comercial: Francia. Y dentro de la cual la logística comercial entendida como el proceso en el cual se desarrolla y se hace posible la relación comercial franco-mexicana en términos prácticos, resulte uno de los factores estratégicos para el aprovechamiento del Tratado de libre comercio firmado entre ambos, tema medular de la presente investigación y que trataré en los siguientes capítulos.

Obviamente el flujo en la dirección inversa es todavía débil, es precisamente ahí donde se hace necesario señalar al exportador mexicano el gran potencial que le ofrece el mercado europeo. La Unión Europea sin duda constituye un mercado potencialmente importante para México, pues es el mercado más grande a nivel mundial, lo que lo hace atractivo no sólo en términos económicos, sino en términos sociales, pues está formado según datos de la Comisión Europea en México por alrededor de 500 millones de personas, y a nivel territorial representa un mercado con una superficie de 3'976,185 kilómetros cuadrados.

1.3 El papel de Francia en el comercio internacional

Francia fue el primer país que propuso una integración europea, y a su vez fue en Francia donde se firmó el primer tratado para iniciar esta unión. No sólo por ello, Francia desde un inicio como miembro fundador de la Unión tiene un peso

importante dentro de ella, sino además porque siempre se ha mantenido dentro de los primeros lugares tanto dentro como fuera de la Unión como una potencia comercial. De igual modo, es Francia quien propone actualmente la creación de una Constitución a través de su primer ministro. Así pues, Francia ocupa un papel destacable tanto al interior de la Unión Europea como hacia el exterior, en el ámbito comercial.

Estadísticamente en el ámbito comercial, según el informe anual 2004 de la Organización Mundial del Comercio, Francia se ubica dentro de las 5 primeras potencias a nivel mundial, pues en el año 2003, colocó sus exportaciones bajo un monto de 386.7 miles de millones de dólares, lo que corresponde a un 5.8% del nivel mundial de comercio, ubicándose así en la quinta posición a nivel internacional. Del mismo modo, en lo que se refiere a sus importaciones en el mismo año, se colocó en la quinta posición con 390.5 miles de millones de dólares lo que equivale al 5% del comercio mundial (ver cuadro 4). Si analizamos comparativamente, Francia ocupa a nivel individual el segundo lugar de exportadores entre los países de la Unión Europea en el comercio mundial.

CUADRO 4									
Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías, 2003									
Miles de millones de dólares									
Orden	Exportadores	Valor	Parte	% anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	% anual
1	Alemania	748.3	10	22	1	Estados Unidos	1303.1	16.8	9
2	Estados Unidos	723.8	9.6	4	2	Alemania	601.7	7.7	23
3	Japón	471.8	6.3	13	3	China	413.1	5.3	40
4	China	437.9	5.8	34	4	Reino Unido	390.5	5	13
5	Francia	386.7	5.2	17	5	Francia	390.5	5	19
6	Reino Unido	304.6	4.1	9	6	Japón	382.9	4.9	14
7	Países Bajos	294.1	3.9	20	7	Italia	290.8	3.7	18
8	Italia	292.1	3.9	4	8	Países Bajos	262.8	3.4	20
9	Canadá	272.7	3.6	8	9	Canadá	245	3.2	8
10	Bélgica	255.3	3.4	18	10	Bélgica	235.4	3	18
13	México	165.4	2.2	3	14	México	178.5	2.3	1

FUENTE: Organización Mundial de Comercio, Reporte Anual de Estadísticas Internacionales de Comercio 2004

Así, Francia en el comercio internacional tiene un lugar privilegiado, pues se encuentra entre los primeros cinco países exportadores e importadores, y en lo que respecta a las expectativas que la inversión francesa representa para México, es innegable observar su fuerte presencia en México ya que según el informe anual de la Cámara Franco Mexicana representan un volumen de negocios de 11 a 12 millones de dólares y alrededor de 80,000 empleos directos lo cual debe apoyar los intercambios bilaterales en los próximos años. Y con ello, aprovechar todas las ventajas que se ofrecen a través del TLCUE, por lo que el consolidar la importancia que tiene la logística comercial al interior de las empresas es básico, a fin de aplicar correctamente cada instrumento en todo el proceso de intercambio comercial, con el objetivo de hacer válido el Tratado que se tiene firmado, a fin de que éste no quede sólo en el papel. Logística comercial tanto al interior de las empresas como al exterior en cuanto a la infraestructura, son los dos elementos claves que deben desarrollarse para un estrechamiento acertado de la relación bilateral México-Francia.

A manera de recapitulación, podemos precisar que el papel de la logística comercial en el marco de la Unión Europea ocupó desde un inicio una posición importante para la consolidación primero del mercado interior europeo y después para la exteriorización de este mercado a nivel mundial, lo cual sin toda la inversión y crecimiento en materia de infraestructura logística en canales de distribución, en puertos y aduanas, muy difícilmente se hubieran podido alcanzar los niveles que actualmente tiene.

Por ejemplo desde los años 70's el implementar una tarifa única a los productos a comercializar, y en los años 80's las medidas del Libro Blanco constituyeron algunas de las bases sobre las cuales la logística comercial debía encontrar su aplicación en términos de operatividad documental y distribución física de mercancías con base en el mercado único establecido en la Unión Europea.

Bajo este esquema, podemos decir que el reto actual es que 25 países tienen que coordinar y eficientar su infraestructura para obtener ventaja de su proceso de distribución hacia el interior, de los centros de producción, de los canales de distribución, de las aduanas, de los puertos, etc. Pues es importante destacar que gracias a la eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales se logró la consolidación del mercado interior europeo a través de la obtención de las cuatro libertades fundamentales: de mercancías, de personas, de capitales y de servicios. Así pues, la inversión actual de la Unión Europea como actor internacional debe centrarse en la logística comercial internacional para que no se cree nuevamente el fenómeno de la euroesclerosis, pero ahora por obstáculos de infraestructura, dentro de lo cual hay que resaltar la importancia de Francia, quien geográficamente ocupa una posición estratégica para el comercio interno y externo de la Unión Europea, punto que se analizará en el capítulo dos.

2. LA LOGÍSTICA COMERCIAL INTERNACIONAL ENTRE FRANCIA Y MÉXICO

2.1 EI TLCUE como instrumento de acceso al mercado europeo

Las relaciones diplomáticas entre México y la Unión Europea se formalizaron en 1960. En 1988 la Comisión Europea, órgano ejecutivo de la Unión estableció una representación en México que tiene el mismo rango y funciones que cualquier embajada, la Delegación se encarga de presentar e implementar las políticas y programas de la Unión Europea con base en el Acuerdo firmado. El 1º. de julio del año 2000, entró en vigor el acuerdo comercial y político concertado entre México y la Unión Europea, denominado Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación México-Unión Europea (llamado también TLCUE), el cual se vino elaborando desde mayo de 1995, éste sustituye al acuerdo marco de cooperación que reglamentó sus relaciones desde abril de 1991. “Es el primer acuerdo de libre comercio entre la UE y un país latinoamericano y el de mayor alcance negociado jamás por la UE, es el primer pacto de libre comercio que México ha aceptado y que condiciona la relación al respeto a los principios democráticos y los derechos humanos, el cual vincula a los dos mercados más grandes del mundo²³, es decir, el mercado de Estados Unidos y el de la Unión Europea.

Una de las razones que motivaron la firma de este acuerdo es que a los europeos les inquietaba la reducción del comercio de la UE con México después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Y por parte de México, a éste le interesaba aparentar al menos, que diversificaba su comercio muy integrado a Estados Unidos y ser el único país, aparte de Israel, con el acceso exento de derechos a las dos mayores economías del mundo. De hecho, entre 1992 y 1998, México firmó acuerdos de libre comercio con ocho países. Lo que hizo de México un asociado económico muy interesante del comercio

²³ SBERRRO, Stephan, México-Unión Europea: el acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación, sus aspectos fundamentales, Itam, México, 2002, 231 p. 11

internacional con puertos convenientemente en ambos océanos (Pacífico y Atlántico) y con una frontera de 2000 millas (3,200 km) con la rica economía estadounidense.

Con ello “una de las características principales de atracción de las inversiones extranjeras directas a México es su acceso al mercado estadounidense,”²⁴ partiendo de la base de que lo que se produce en México con algún porcentaje de contenido local, por supuesto, tiene acceso exento de aranceles a un número creciente de países.

Así México y la UE firmaron su primer documento el 2 de mayo de 1995, prometiendo su intención de negociar un nuevo acuerdo político, económico y de cooperación. Aunque el acuerdo entre la UE y México no incluye al TLCAN en sí, ofrece a los europeos acceso al libre comercio con el segundo asociado comercial de Estados Unidos.

En este orden de ideas, debemos destacar que el objetivo fundamental de todo acuerdo de libre comercio como el caso del TLCUE es el exentar de aranceles a los países participantes, a través de todo el proceso logístico en cada una de las operaciones de comercio internacional, basándose en las denominadas reglas de origen, las cuales van a determinar si los productos que se están comercializando entre los países del acuerdo cumplen las condiciones para ser exentados de dichos aranceles.

“El objetivo fundamental de las reglas de origen dentro de las zonas de libre comercio es otorgar las preferencias arancelarias establecidas en dichas zonas exclusivamente a los productos originarios del territorio de las partes integrantes de esas zonas. A partir de una definición de los productos originarios es posible

²⁴ Ibidem. p. 15

excluir del otorgamiento de preferencias arancelarias a productos que se fabrican en países que no forman parte de una zona de libre comercio y materias fabricadas fuera de las zonas de libre comercio y cuya transformación en el territorio de una o más de las partes es considerada insuficiente para efectos de obtener dichas preferencias arancelarias.”²⁵

En el caso del TLCUE, las reglas de origen son un conjunto de disposiciones que deben cumplir los productos para ser considerados como originarios del territorio de México o la Unión Europea a fin de obtener las preferencias arancelarias negociadas dentro de ese tratado.

“Estas disposiciones se encuentran en el capítulo I de la Decisión sobre comercio de bienes, compras de gobierno, cooperación en material de competencia, consulta de propiedad intelectual y solución de controversias, las disposiciones relativas a la eliminación de aranceles aduaneros sobre la importación se aplicarán a los productos originarios del territorio de las partes. Originario significa que cumple con las reglas de origen establecidas en el Anexo III”²⁶. Así, según el acuerdo, las reglas de origen se aplican para dos tipos de productos: 1) para aquellos totalmente obtenidos en México o la Unión Europea, y 2) productos suficientemente transformados o elaborados a partir de materias primas fabricadas fuera del territorio de México o la Unión Europea.

Cabe destacar que además otro campo de acción en el cual se basan las reglas de origen es el principio de territorialidad y transporte directo, el cual plantea que la adquisición del carácter originario de un producto deberá cumplirse sin interrupción en México o la Unión Europea. Asimismo, “para efectos de obtener trato preferencial, los productos originarios deberán ser transportados directamente entre el territorio de México y de la Unión Europea. No obstante, los productos que constituyan un único envío podrán ser transportados en tránsito por

²⁵ ibidem, p. 177

²⁶ ibidem, p. 177

los otros territorios con trasbordo o depósito temporal en ellos, siempre que los productos hayan permanecido bajo la vigilancia de las autoridades aduaneras del país de tránsito o de depósito y que no hayan sido sometidos a operaciones distintas a las de carga, descarga o cualquier otra destinada a mantenerlos en buen estado.”²⁷

El TLCUE funge como un instrumento de acceso al mercado europeo, y es a través de la correcta aplicación de la logística comercial internacional que los resultados se verán reflejados en las empresas establecidas en México y desde luego en aquellas en la Unión Europea, ya que los incentivos para satisfacer las reglas de origen son atractivos; lo que eventualmente se puede traducir con un mayor número de materias primas originarias, efecto favorable en creación de empleo e inversión. Otra cuestión más que atrae la inversión a México “es el nivel de transformación requerido para que un producto califique como originario; en la medida en que dicho nivel sea significativo se induce un mayor uso de materias primas originarias con el consecuente efecto favorable de la inversión y empleo. La capacidad de integración de los procesos productivos de las partes integrantes de un tratado de libre comercio, disponibilidad de materia primas, distancia geográfica, etc.”²⁸

El TLCUE se constituye como un elemento básico para la correcta aplicación de la logística comercial México-Unión Europea y en el caso que nos compete con Francia, veremos como con la correcta aplicación de cada instrumento y de la adecuada participación de cada actor que interviene en dicho proceso, las reglas de origen se cumplen beneficiando a ambos países, en el momento de importar mercancías de Francia y viceversa, las cuales según el acuerdo van desde aranceles con tasa 0% como partes de maquinaria, hasta 4% como partes específicas como filtros y motores. Dicho tema se abordará en el siguiente punto

²⁷ ibidem, p. 192

²⁸ ibidem, p. 199

de manera más precisa. Desde enero del 2003, todos los productos industriales mexicanos pueden entrar a la Unión Europea con 0% de impuestos, a su vez, los productos franceses entran a México con una tasa promedio del 5% a diferencia del pasado con tasas del 35%.²⁹

2.2 La relación comercial franco-mexicana

Hoy en día estamos inmersos en un momento histórico en el que la producción es más global, el intercambio de bienes y servicios requiere métodos, medios e instrumentos ágiles y dinámicos que coadyuven al mejor y más rápido flujo de mercancías de un país a otro. Es por ello, que en la relación comercial Francia-México se requieren utilizar elementos para fortificar la logística comercial que aliente estos intercambios para el real aprovechamiento del TLCUE.

En el presente capítulo se realiza un análisis sobre la evolución que ha tenido la relación comercial franco-mexicana justo un año antes de que entrara en vigor el tratado de Libre comercio entre México y la Unión Europea, en el año 2000, de este modo, tendremos una perspectiva de lo suscitado durante cinco años, 1 año y medio antes y 3 años y medio después subsecuentes a dicho tratado. De tal manera que teniendo un marco general del peso de esta relación entre ambas naciones, destacaremos la importancia que tiene Francia en México a raíz del TLCUE. México representa para Francia su cliente número 36 y proveedor número 53, según las estadísticas presentadas por Bancomext a continuación:

EXPORTACIONES DE FRANCIA (MILLONES DE usd)						
	País	1999	2000	2001	2002	2003
1	Alemania	46,729	44,674	41,730	44,667	53,936
2	Reino Unido	30,609	29,198	28,575	31,762	34,783
3	España	27,945	28,753	28,028	29,958	36,802
4	Estados Unidos	22,985	25,861	25,576	24,540	24,915
5	Italia	27,089	26,502	25,538	27,848	33,443
6	Bélgica	21,350	20,408	20,574	22,295	27,787
7	Países Bajos	13,943	12,991	11,719	12,350	14,175
8	Suiza	11,017	9,814	9,784	9,884	11,995
9	Japón	4,544	4,872	4,872	5,263	5,977
10	Suecia / China*	4,343	4,569	4,339	*3288.26	*5204.33
36/38	México	1,161	1,226	1,240	1,385	1,581

²⁹ <http://delmex.cec.eu.int>

IMPORTACIONES DE FRANCIA (millones de usd)						
	Pais	1999	2000	2001	2002	2003
1	Alemania	49,365	349,533	49,290	53,213	63,740
2	Italia	27,671	26,697	26,535	28,012	33,918
3	Estados Unidos	25,231	26,780	26,374	24,371	23,805
4	Reino Unido	24,008	24,431	22,209	22,727	24,631
5	España	20,390	20,793	20,093	22,102	27,763
6	Bélgica	19,729	20,445	19,396	20,654	25,654
7	Países Bajos	14,641	14,674	14,106	14,711	17,020
8	Japón	10,241	11,531	9,911	9,935	11,694
9	China	8,045	9,603	9,737	10,832	15,124
10	Suiza	6,927	6,731	6,710	6,749	8,012
53	México	555	537	543	528	687

FUENTE: Presentación de Bancomext

Las exportaciones francesas hacia México son mucho mayores que las de México hacia el territorio francés, por lo cual nuestra balanza comercial es deficitaria (ver Cuadro 5), este déficit puede explicarse por varias razones, una puede ser la falta de capacidad de producción de los inversionistas mexicanos, otra la falta de conocimiento del gran potencial que representa el mercado europeo, otra más es el poco conocimiento que se tiene del Tratado de Libre Comercio UE-México y los beneficios que se obtienen a través de la correcta aplicación de la logística comercial, y en términos generales porque aún Estados Unidos es nuestro primer socio comercial y el 80% de nuestro comercio lo mantenemos con el país vecino, lo cual no significa que México no tenga otras alternativas como el mercado europeo. En contraparte, este muy buen comportamiento de las exportaciones francesas según el informe anual de la Secretaría de Economía se debe ante todo al sector automotriz: el regreso de Renault a México desde fines de 2000 y principios de 2001, así como la fuerza que ha ido adquiriendo Peugeot, que se traducen por un aumento considerable de las exportaciones de vehículos automotrices, explican por sí solas más de las tres cuartas partes de la progresión del total de las exportaciones francesas hacia México.

CUADRO 5 Balanza comercial de México con Francia				
Valores en miles de dólares				
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1999	288,819	1,393,722	1,682,541	-1,104,903
2000	374,554	1,466,619	1,841,173	-1,092,065
2001	372,631	1,576,987	1,949,618	-1,204,356
2002	349,196	1,806,812	2,156,008	-1,457,616
2003	322,402	2,015,760	2,338,162	-1,693,358
2004 /1 sem.	168,762	1,077,703	1,246,465	-908,941

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México, Secretaría de Economía
Reporte Anual de la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

Según el informe anual 2004 de la Secretaría de Economía, las exportaciones de Francia hacia México tienen un perfil muy equilibrado: 1/3 en bienes de equipo, 1/3 en bienes intermedios y 1/3 en bienes de consumo, incluyendo los productos de la industria agroalimentaria y el sector automotriz, con base en el cuadro 3 se puede precisar que el volumen en cada rubro es de alrededor de 671,920 mdd. Esta reducción se explica y da cuenta, sin duda, de la dificultad que tienen los exportadores mexicanos para aprovechar la importancia cada vez mayor del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, pues más de las tres cuartas partes de los productos industriales ya entran en Francia, sin derechos de aduana, desde el 1° de enero de 2003. De cualquier forma, la evolución de las exportaciones de México hacia Francia siempre es muy positiva desde un punto de vista sectorial: corresponden en más del 85% a bienes industriales, mientras que a finales de los 80, el petróleo representaba las tres cuartas partes.

En términos de inversión proveniente de la Unión Europea en México tenemos el siguiente panorama: al mes de septiembre del 2004 se contaba con el registro de 6,620 sociedades con participación de la Unión Europea en su capital social, esto es, el 21.5% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (30,860).³⁰ Las empresas con inversión de la Unión Europea se dedican principalmente a las actividades del sector servicios (41.1% del total) y de la industria manufacturera (26.9%) (Ver cuadro 6)

CUADRO 6							
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DE LA UNION EUROPEA EN MEXICO */ (miles de dólares)							
Sectores	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{1/}	
TOTAL	3,728,348.1	2,832,522.3	4,092,162.1	4,185,032.8	4,092,749.8	5,717,314.6	100
Agropecuario	2,772.6	523.1	105.8	103.4	1,676.6	145.2	0.02
Minería y extracción	77,741.6	19,326.5	783.9	4,561.5	8,425.7	945.0	0.45
Industria manufacturera	2,407,597.7	1,839,590.7	438,830.0	1,757,921.6	1,156,015.4	545,961.9	33
Electricidad y agua	141,133.3	106,809.0	325,780.6	385,994.8	219,661.3	12,338.1	4.83
Construcción	62,135.9	119,889.4	27,667.7	93,233.1	41,249.8	42,171.4	1.57
Comercio	331,663.0	276,184.6	561,998.8	474,095.5	140,745.8	23,231.2	7.33
Transportes y comunic.	53,105.1	-2,706,527.6	1,081,453.0	21,872.3	1,443,310.6	769,992.5	2.69
Servicios financieros	88,315.4	2,213,208.3	1,136,314.4	1,432,006.7	820,579.5	4,327,321.5	40.6
Otros servicios ^{3/}	563,883.3	963,518.2	519,227.8	15,243.9	261,085.1	-4,792.1	9.41
Fuente: Reporte Anual 2004 de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.							

³⁰ FUENTE: Secretaría de Economía

En lo concerniente a Inversión de la Unión Europea realizada entre 1999-2004, tenemos que entre enero de 1999 y septiembre de 2004, las empresas con capital de la Unión Europea realizaron inversiones por 24,648.1 millones de dólares (md), cantidad que representa el 25.5% de la IED total que ingresó al país en ese lapso (96,568.9 md). Con ello, la Unión Europea ocupó la segunda posición como fuente de inversión en México. Los principales países inversionistas de la Unión Europea son: España con 45.2%, Holanda que aportó el 32.4, Reino Unido con 9.7% y Alemania con 9.3%(ver cuadro 7).

CUADRO 7							
INVERSION DE PAISES DE LA UNION EUROPEA / (miles de dólares)							
Países	1999	2000	2001	2002	2003	2004 1/	%
IED Total	13,196,460.0	16,763,754.4	27,549,601.4	15,043,007.9	11,039,909.0	12,976,201.5	
Unión Europea	3,728,348.1	2,832,522.3	4,092,162.1	4,185,032.8	4,092,749.8	5,717,314.6	100
España	997,502.3	1,909,543.2	787,594.1	640,231.3	1,626,255.1	5,179,331.3	45.2
Holanda	1,013,142.9	2,584,888.3	2,562,071.7	1,181,201.1	536,596.6	112,949.3	32.4
Reino Unido	-193,071.3	265,769.4	87,776.5	1,162,851.9	1,003,548.8	52,931.5	9.66
Alemania	753,187.6	344,444.9	-148,453.5	591,561.9	281,716.0	230,257.7	8.33
Dinamarca	179,637.3	200,966.0	231,951.8	163,561.1	134,134.4	109,814.3	4.14
Finlandia	28,158.0	216,255.5	83,654.7	25,195.9	120,348.0	-51,896.7	1.71
Suecia	690,545.7	-283,909.7	-139,032.2	-28,450.4	-39,529.0	-13,636.9	0.75
Bélgica	33,656.7	39,595.0	71,250.3	84,627.8	37,468.1	9,017.1	1.12
Italia	34,912.0	35,200.6	21,949.1	32,829.9	-1,312.4	-3,747.0	0.49
Luxemburgo	13,594.8	34,749.2	121,865.1	-33,249.2	15,555.6	10,972.6	0.66
Irlanda	1,076.3	4,873.7	6,208.1	114,937.8	211.0	813.6	0.52
Portugal	4,183.3	-223.1	154.9	11,572.6	110.5	4.7	0.06
Austria	1,811.3	1,103.3	2,369.7	7,087.1	-6,544.5	200.3	0.02
República Checa	8.6	15.8	0.0	6.9	248.2	2.2	0
Chipre	0.0	40.9	1,221.9	0.1	0.0	0.0	0.01
Lituania	0.0	5.1	1,133.1	0.0	0.0	0.0	0
Grecia	177.7	10.6	5.5	131.4	9.6	-2.2	0
Polonia	44.5	27.4	43.9	16.5	41.3	14.1	0
Eslovaquia	0.0	25.1	0.0	10.2	18.1	0.0	0
Hungría	5.4	2.0	10.9	0.0	6.7	0.0	0
Malta	-2.6	0.0	0.0	4.8	0.0	2.2	0
Eslovenia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.1	0
Letonia	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Estonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0
Francia	169,777.5	-2,520,861.0	400,386.3	230,904.2	383,867.9	80,284.2	-5.1

Fuente: Reporte Anual 2004 de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

En cuanto a las empresas con inversión de Francia, al mes de septiembre del 2004 se registraban 787 sociedades con participación francesa en su capital social, esto es, el 2.6% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (30,395). Las empresas con inversión francesa se dedican principalmente al sector servicios (42.6% del total), al comercio (26.6%) y a la industria manufacturera (22%) (ver Gráfica 1).

GRAFICA 1		
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DE FRANCIA EN MEXICO (septiembre del 2004) (miles de dólares)		
Sectores	Empresas	%
Agropecuario	3	0.4
Minería y extracción	0	0.0
Industria manufacturera	170	21.6
Electricidad y agua	14	1.8
Construcción	37	4.7
Comercio	211	26.8
Transportes y comunicaciones	17	2.2
Servicios financieros	44	5.6
Otros servicios ^{1/}	290	36.9
T O T A L	786	100.0
Fuente: Reporte Anual 2004 de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.		

Con base en el proceso evolutivo de la Unión Europea y bajo el sustento de las estadísticas comerciales, podemos decir que el potencial que tiene la Unión a nivel mundial es sustancial, pues siempre se perfila en el primer y segundo lugar; y en su relación con México es nuestro segundo socio comercial después de Estados Unidos. La Unión Europea sin duda constituye un mercado potencialmente importante para México, pues es el mercado más grande a nivel mundial, lo que lo hace atractivo no sólo en términos económicos, sino en términos sociales, pues está formado según datos de la Comisión Europea en México por alrededor de 500 millones de personas, y a nivel territorial representa un mercado con una superficie de casi 4 millones de km².

De manera particular Francia en el comercio internacional ocupa un lugar privilegiado, pues se encuentra entre los primeros cinco países exportadores e importadores, y en lo que respecta a las expectativas que la inversión francesa representa para México, es innegable observar su fuerte presencia en México ya que representan un volumen de negocios de 11 a 12 millones de dólares y alrededor de 80,000 empleos directos lo cual debe apoyar los intercambios bilaterales en los próximos años.³¹ Y con ello, aprovechar todas las ventajas que se ofrecen a través del TLCUE, por lo que el consolidar la importancia del proceso logístico comercial es básico, a fin de aplicar correctamente cada instrumento en todo el proceso de intercambio comercial, con el objetivo de alentar el intercambio comercial franco-mexicano y hacer válido el Tratado que se tiene firmado, a fin de que éste no quede sólo en el papel.

2.3 La logística comercial en los mercados internacionales

El término logística proviene de logos (lógica) e ico (relativo a). “Lógica es la ciencia y el arte de discernir los pensamientos y conceptos”³², por lo que “logística, en su aceptación más amplia, es la disciplina que trata de formular de un modo riguroso la lógica.”³³

De tal manera que “la significación de la logística como formulación de una lógica, y en particular de una racionalización de la condición de flujos, conduce a la aceptación moderna de la logística en la empresa como regulación de flujos físicos de mercancías.”³⁴

La logística es un proceso fundamental para la distribución internacional de mercancías, entendida ésta como “el conjunto de actividades que tienen por

³¹ FUENTE: Secretaría de Economía

³² Instituto Mexicano del Transporte, Logística: Una visión sistemática, SCT, México, 1995, p. 2

³³ Ibidem, p. 2

³⁴ Ibidem, p. 2

objetivos la colocación, al menor costo, de una cantidad de producto en el lugar y en el tiempo en donde una demanda existe”³⁵, según la Association des Logiciens d’Entreprises-France (ASLOG).

Así pues, la logística internacional se convierte en una herramienta que estimula el intercambio comercial entre países, y se edifica como el hilo medular que conlleva al éxito o fracaso en cada una de las transacciones entre empresas, ya que ésta se ve implicada desde el momento en que se prepara la mercancía en el origen, (embalaje, documentación), pasando por la selección del transporte (aéreo, marítimo, terrestre), hasta la ejecución de todas las operaciones en destino final (despacho aduanal, traslado a almacenes del destinatario), sin dejar fuera aquella parte que constituye la producción que involucra las operaciones para la adquisición de insumos y materias primas previos a la expedición de la mercancía que se comercializa. “Así la logística es concebida como técnica de control y de gestión de flujos de materias primas y de productos, desde sus fuentes de aprovisionamiento hasta sus puntos de consumo.”³⁶

“Logística es el proceso de planificación, operación y control del movimiento y almacenaje de mercancías desde la fuente de la materia prima hasta el punto de venta del producto terminado, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente al menor costo efectivo total,”³⁷ por lo que la logística es el enlace entre una empresa entre el proceso producción-distribución. En este sentido es un mecanismo de control en el que interactúan diversos actores de diferentes nacionalidades, por lo que puede decirse que la logística en su conjunto constituye un elemento que alienta la competitividad de países y empresas en el ámbito del comercio internacional.

³⁵ Ibidem, p. 3

³⁶ Ibidem, p. 2

³⁷ Ledesma Carlos y Zapata Cristina, *Negocios y Comercialización Internacional, Comercio Exterior*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, p. 432

La logística comercial internacional se conforma por 2 componentes: la distribución física de mercancías y la operatividad documental. “La distribución física de mercancías (DFM) como la serie de operaciones necesarias para viabilizar el traslado físico de un producto desde el local del exportador hasta el local del importador, por lo que cada operación que interviene en este proceso requiere del contrato de un servicio”³⁸. Y la operatividad documental, entendida como la serie de instrumentos y procedimientos a efectuar para la salida (exportación) y entrada (importación) de una mercancía de un país a otro, previamente establecidos y negociados y en algunas ocasiones fundamentados en un acuerdo de libre comercio entre países.

Los objetivos de la distribución física de mercancías girarán en torno a la reducción de costos y tiempos y a las maniobras utilizadas para el traslado de la mercancía (transporte, embalajes, almacenajes), todos ellos enfocados a la plena satisfacción de los requerimientos de los usuarios de estos servicios, para lo cual se ven involucrados diferentes costos según los servicios logísticos³⁹:

- a) Embalaje y marcado: costo del acondicionamiento de los productos para ser transportados hasta su destino final, así como de la identificación de las unidades embarcadas.
- b) Documentación de exportación: costo de los documentos necesarios para realizar el embarque de esta operación.
- c) Unitarización y manipuleo: costo de la paletización y/o contenedorización en el local del exportador, así como de las maniobras para cargar el vehículo.
- d) Seguro del local del exportador hasta el lugar del embarque: flete para transportar el producto hasta la estación del transporte seleccionado de acuerdo a las condiciones de compra.

³⁸ Instituto Mexicano del Transporte, *ibidem*, p. 193

³⁹ JACOBO Becerril, Mónica Sailem, *Tesina: La logística internacional empresarial entre Corea del Sur y México*, UNAM, FCPyS, México, 2003 p. 14

- e) Almacenaje y manipuleo en el lugar de embarque: costo de almacenamiento del producto en depósito intermedio, y costo de carga y descarga del vehículo respectivo y carga en el modo de transporte internacional de acuerdo a lo contratado en la compra-venta según el incoterm (Términos de comercio internacional, con el cual se determina las condiciones de entrega de la mercancía) pactado.
- f) Aduanero: costo de la intervención de la aduana, como son servicios aduaneros (documentación / valoración) y derechos aduaneros (específicos e impuestos de importación).
- g) Agentes: costos por servicios de tramitación y honorarios de agentes aduanales, tránsito, marítimo, etc.
- h) Manipuleo en el local del importador: costo de descarga del vehículo en el local del importador.

Dentro de la distribución física de mercancías, el transporte constituye el elemento clave de ésta ya que es el canal de distribución que cada empresa elegirá para la colocación de sus mercancías en el lugar, tiempo y costo pactado con anterioridad. Así el transporte está representado por “los conductos que cada empresa escoge para la distribución, más completa, eficiente y económica de sus productos y servicios.”⁴⁰

Ante ello, las redes de comunicación, la infraestructura, los sistemas portuarios, carreteros, férreos y aéreos, el sistema de transportes, deben estar dotados de una constante innovación tecnológica a fin de agilizar en cada fase del proceso de intercambio de mercancías la distribución física de éstas tanto en el interior como en el exterior del país, implicando toda esta estructura, una competitividad en el comercio internacional.

⁴⁰ MERCADO, Salvador, Comercio Internacional, Ed. Limusa, México, 2001, p. 241

De ahí que el transporte internacional dependa de las necesidades del cliente, proveedor o comprador⁴¹ constituyendo un elemento logístico básico dado que en el costo final de la distribución de mercancías se incluya, además de considerar que en ocasiones se requiere la elección no sólo de un tipo de transporte sino de varios, es decir multimodal en el cual se contratan diferentes transportes para el mejor y correcto desplazamiento de mercancías en función de costo y tiempo.

Resulta importante subrayar que dentro de los transportes internacionales, el más utilizado es el transporte marítimo: “a) por no estar limitado en cuanto a capacidad por su propia vía de comunicación, pues prácticamente las vías marítimas pueden ser trazadas en cualquier dirección; b) por ser el medio más rentable para el transporte en distancias relativamente grandes; y c) por su adaptabilidad a las necesidades específicas de las cargas de exportación e importación a trasladarse”.⁴² De hecho el 75% del comercio internacional se efectúa vía marítima.

En cuanto a la operatividad documental, los elementos básicos que la conforman son: la previsión y cumplimiento de los requerimientos de embarque (exportación) y de los de despacho aduanal (importación), ambos respaldados por leyes, normas, reglamentos de comercio interno y externo, y por tratados de libre comercio en algunos casos. En México la base jurídica de dicha operatividad documental se encuentra en el artículo 36 de la Ley Aduanera.

La composición de la operatividad documental en el comercio internacional consiste en la preparación de los siguientes requerimientos:

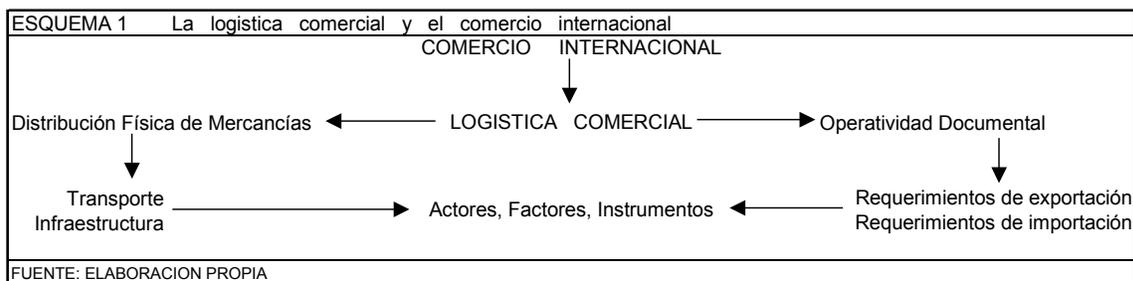
- a) Factura Comercial
- b) Lista de empaque

⁴¹ El transporte internacional de productos es un factor esencial para cualquier empresa ya que ninguna puede operar sin prever el desplazamiento de sus materias primas y productos terminados. Véase POLLOCK, Theodore, Estrategias de distribución, Biblioteca de Administración, Tomo 11, Ed. McGraw-Hill, México, 1986, p. 1203.

⁴² ROJAS Guadarrama, Enrique, El transporte marítimo mexicano como instrumento de crecimiento comercial en el Pacífico, en: La apertura de México al Pacífico, IMRED, SRE, México, 1990, p. 139

- c) Conocimiento de embarque
- d) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias
- e) Documento que determine la procedencia y origen de las mercancías para la aplicación de preferencias arancelarias (certificados de origen)
- f) Cartas técnicas (mercancía muy especializada)

Bajo este esquema (ver esquema 1), la logística comercial en el escenario internacional se constituye como un proceso que marca la pauta para el intercambio comercial entre los países y empresas, y es en función de ella que el logro de los objetivos se ven realizados siempre y cuando exista una eficaz planeación y coordinación de sus dos componentes básicos: la distribución física de mercancías y la operatividad documental, de manera que los canales de distribución representados por el transporte y la infraestructura juegan un papel fundamental para el adecuado traslado de las mercancías, y por otro lado, la elaboración de los documentos de exportación-importación se tornan como el instrumento que hacen válidos los acuerdos comerciales entre países.



La aplicación de la logística comercial internacional genera diversas situaciones que provocan efectos muy importantes en toda empresa que realiza operaciones de comercio exterior. Entre los principales efectos de impacto que se producen a raíz de la correcta o incorrecta aplicación de la logística comercial internacional están:

- 1) Determinación del margen de ganancia
- 2) Determinación del precio de venta de los productos

- 3) Satisfacción del cliente
- 4) Disminución de costos de para la empresa
- 5) Reducción de posibilidades de multas para la empresa

La determinación del margen de ganancia se genera a raíz de calcular el precio en que sale el producto de fábrica, y a éste se le agregan la parte proporcional por los gastos logísticos (embalaje, transporte, gastos aduanales e impuestos), de todo ello, finalmente el empresario tiene un costo de sus productos puestos en el destino final, de manera que con base en esos costos calcula su margen de ganancia desde un inicio considerando un precio de venta a sus clientes, este precio de venta generalmente es fijo, y el margen de ganancia también. Sin embargo cuando en el proceso logístico se generan más gastos de los previstos derivado de la mala planeación o bien de la falta de infraestructura lo cual ocasiona pérdida de tiempo, almacenajes no planeados, traslados de la mercancía por vías más costosas o tardadas, lo cual aumenta el incremento del costo de productos en el destino, de ahí que el margen de ganancia se vea reducido, lo cual si se genera de manera repetitiva, obviamente al empresario le perjudicará en sus ganancias.

En cuanto a la satisfacción del cliente, si tomamos en cuenta que la logística radica en trasladar una mercancía de un lugar a otro bajo tiempo y costo determinado, obviamente podemos deducir que el cliente final espera su mercancía en una fecha determinada y bajo un precio previamente establecido con el proveedor. Sin embargo, cuando la logística no cumple con los estándares de calidad y eficiencia debidos, entonces la mercancía al cliente se entregará con retrasos o bien bajo costos más elevados, lo cual en la mayoría de las ocasiones el cliente final no está dispuesto a pagar. Ante esta situación lo que implica es tener a un cliente satisfecho o insatisfecho que se traducirá en un futuro en la consecución de pedidos por parte de este cliente o bien la decisión del cliente por cambiar de proveedor debido al incumplimiento de lo acordado

anteriormente. Todo nuevamente producto de la incorrecta aplicación de la logística comercial internacional.

En lo que respecta a la disminución de costos para la empresa, queda claro que de la logística comercial aplicada al interior de la empresa se derivan los gastos que la empresa tiene en traer sus productos del exterior hacia el interior, por lo que resulta reiterativo decir que si la logística aplicada es eficiente no sólo al interior de la empresa (en cuanto a la planeación) sino hacia el exterior de la empresa (en cuanto a infraestructura de los países participantes en el comercio en este caso Francia-México), se reflejará en un costo aceptable para la rentabilidad de la empresa.

Finalmente, la reducción de posibilidades de multas o requerimientos de la autoridad hacia la empresa con actividades de comercio internacional, es otro de los efectos que se generan a raíz de la logística comercial internacional, por lo que el respetar y acatar todas las requisiciones de las leyes relacionadas a comercio exterior como la ley aduanera debe cumplirse a fin de evitar multas o confiscación de la mercancía debido a los malos manejos de la mercancía durante el proceso logístico.

De este modo, la logística comercial o lo que es lo mismo “la cadena de suministros es un componente crítico e influyente de cualquier estrategia de negocios y puede impactar en promedio, el 75% de los resultados de operación”⁴³, según un informe de UPS Consulting.

Así, bajo el esquema de los efectos que se producen en la empresa con operaciones de comercio internacional, resulta básico señalar que la logística ocupa un plano preponderante tanto al interior de la empresa como al exterior, por

⁴³ Énfasis Logística, año 1, número 2, México, abril 2004, p. 29

lo que se hace necesario efficientarla, y poner a México en un plano competitivo a fin de fortalecer la relación franco-mexicana.

2.4 Problemática en el proceso logístico comercial Francia-México

Las relaciones comerciales entre países se basan siempre en un marco jurídico integrado por tratados, leyes, reglamentos, normas, etc. que rigen los intercambios con la finalidad de adjudicar a cada uno de los actores, los derechos y obligaciones que se tienen como comprador (importador) y vendedor (exportador), además de indicar las bases sobre las cuales se sustentarán dichos intercambios a fin de otorgar a los países en cuestión ventajas entre ellos mismos, dichas ventajas van desde la exención de aranceles y tipos de productos a comercializar, hasta la eliminación total de barreras no arancelarias de los productos considerados en el acuerdo con base en fechas de aplicación de la misma; ventajas que no se otorgan a todos los países con los que también se tienen relaciones comerciales, pues no con todos los países se tienen firmados acuerdos de orden comercial.

Partiendo de este hecho las relaciones comerciales entre México y Francia se efectúan en el marco del TLCUE. El tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea entró en vigor el 1 de julio del 2000. Este tratado se constituye como el fundamento legal el cual otorga exención de aranceles para la comercialización de diferentes productos a ambos países, es decir, se abren fronteras al libre paso de productos sin pagar el impuesto general de importación (IGI).

Para la aplicación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México, se hacen necesarios otros instrumentos de tipo jurídico en los cuales se establecen los lineamientos para proceder a la importación de todos los bienes entre los países,

pues en ellos se indican desde la clasificación de cada producto de acuerdo a sus características hasta aquellos instrumentos que determinan si los productos deben o no cumplir con alguna medida fitosanitaria, o algún permiso en particular independientemente del tratado firmado entre los países.

Bajo estos términos, debemos considerar la existencia de actores, factores e instrumentos que participan en el comercio internacional, entre ellos, exportadores, importadores, agentes aduanales, transportistas, bancos, aseguradoras, los cuales tienen que conocer de manera precisa los instrumentos que se utilizan en las diferentes etapas del intercambio de bienes a nivel internacional, dentro del marco de la logística comercial, fase fundamental del intercambio, pues del correcto manejo de este proceso dependerá entre otras cosas, el real aprovechamiento de los tratados comerciales firmados entre los países, derivándose de esta situación muchas otras que recaen directamente en las empresas y que se ven reflejadas generalmente en sus costos y márgenes de ganancia.

De este modo, la logística comercial enfrenta una problemática que se desarrolla en diferentes ámbitos, que puede ser en la distribución física de mercancías o bien en la operatividad documental. A fin de analizar esta problemática, señalaré el caso de una empresa francesa transnacional la cual empezó sus operaciones de importaciones en México en el año 2000, NTS Mexicana SA de CV⁴⁴, y veremos las diferentes situaciones que generaron costos fuera de los previstos, retrasos en la entrega de mercancía y pago de aranceles aun teniendo firmado el TLCUE.

Para el caso que nos ocupa, NTS Mexicana tuvo como objetivo traer desde Francia refacciones para maquinaria de botellas vía marítima partiendo del puerto

⁴⁴ **NTS NeTra Systems** – Compañía francesa de Ingeniería implantada en Lille, Francia especializada en la fabricación de líneas de transportadores neumáticos para la industria alimenticia y de bebidas, con varias filiales en el mundo entre ellas, en México, presente en el mercado mundial desde los años 60's y dedicada a múltiples actividades en la industria de bebidas.

Le Havre, y llegando al puerto de Veracruz. El tiempo estimado de llegada de estas piezas era de 3 semanas tomando en cuenta desde la salida del barco de Francia hasta el traslado de la mercancía a los almacenes en la Ciudad de México.

El proceso logístico comienza desde que la empresa en Francia adquiere todos los insumos para la fabricación de los productos que exporta a México; lo cual para el caso concreto de NTS Mexicana, en esta fase no se generaron obstáculos pues todo se trae de países que pertenecen a la Unión Europea como Inglaterra y Bélgica los cuales cuentan con la suficiente infraestructura para el traslado de las piezas, al mismo tiempo en que dicho traslado se efectúa en un mercado común por lo que no se requieren de mayores trámites de importación-exportación, además de que en la casa matriz se cuenta con un almacén, parte sustancial de la cadena producción, ya que en él se cuenta con un stock de las piezas de mayor demanda en México (en esta caso refacciones para transportadores neumáticos de botellas). Después el proceso logístico continúa con la generación de una orden de compra por parte del departamento de Servicio Post-venta para el suministro de piezas necesarias para surtir el pedido de Coca-Cola, uno de los clientes más importantes de este tipo de empresas en México.

El departamento de Servicio Post-Venta de la casa matriz en NTS Francia recibe la orden de compra y en ese momento el Departamento de Logística de NTS Francia en conjunto con el almacén se coordinan para embalar las piezas para expedirlas y efectuar la salida de la planta, así como preparar los documentos de embarque (factura comercial y certificado de origen) deben estar correctamente requisitados a fin de hacer valer preferencias arancelarias según el TLCUE anexo III.⁴⁵ De ahí se procede a embarcar la mercancía en el transporte más adecuado, en este caso transporte marítimo a través del Puerto Le Havre que es el puerto más cercano a la empresa y que cuenta con toda la infraestructura necesaria para

⁴⁵ Ver anexo III del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México

maniobras de carga y descarga. El recorrido Le Havre-Veracruz se llevó a cabo en 15 días.

En el momento en que llegó el material a territorio mexicano, el agente aduanal⁴⁶ que en el proceso logístico resulta ser uno de los actores más importantes debe ser un experto en el manejo de aquellos instrumentos legales que habrán de respetarse para el correcto paso de las mercancías que ingresarán al país, tomando en cuenta siempre los costos y tiempos previstos para el despacho aduanal⁴⁷, el cual consta de varios procedimientos según la ley aduanal y la ley de comercio exterior. El agente aduanal deberá supervisar la descarga, revisión y clasificación de la mercancía para el cálculo de impuestos para lo cual deberá:

- a) Corroborar el estado, origen y cantidad de las piezas que llegaron a territorio a fin de que coincidan con la factura aduanal, certificado de origen y lista de empaque y corroborar la clasificación de la mercancía según la Tarifa de Impuestos General de Importación y Exportación (TIGIE), a fin de elaborar del previo y el pedimento de importación
- b) Acudir con la mercancía y la documentación al Sistema de Selección Automatizado, cuyo resultado determinará la verificación o no de la mercancía. En caso de que el resultado sea RECONOCIMIENTO ADUANERO, la autoridad verificará que físicamente la mercancía coincida con la declarada en el pedimento y que las contribuciones y demás datos asentados en el pedimento también coincidan.
- c) Verificar la documentación adicional a la operación, como factura, certificados de origen en su caso, y la presentación de avisos, regulaciones y restricciones no arancelarias. De no coincidir dicha información, el Agente Aduanal y el importador se harán acreedores a sanciones por parte de la autoridad, que

⁴⁶ Persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías de los diferentes regímenes, en virtud de los servicios profesionales que presta (artículo 159 de la Ley Aduanera)

⁴⁷ Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancía a territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la ley aduanera deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en la importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

pueden ser desde una multa por omisión de contribuciones hasta el embargo precautorio de la mercancía.

d) Finalmente hacer la entrega de la mercancía según el incoterm con todos los documentos de importación en los cuales se desglosa el costo que implicó cada gasto y procedimiento efectuado, y esta información es la que finalmente comprende el costo total de la mercancía importada.

Con la llegada de la mercancía a los almacenes del destino final en México, ya sea en la filial de la empresa francesa en México o directamente en las instalaciones del cliente final se concluye el proceso logístico, sin embargo las situaciones que se presentaron durante todo el proceso, y la interacción que se dio entre los actores que participaron en él, con base en el uso de los instrumentos de operatividad documental aunado a los factores que intervinieron en este caso, generaron diferentes situaciones que hicieron que el proceso logístico que estaba previsto se efectuaran en el lapso de 3 semanas bajo un costo aproximado de 50,000 pesos, se vió rebasado en tiempo y costo al grado de 4 semanas y 70,000 pesos.

En el cuadro 8 se explica la problemática de logística:

CUADRO 8 CRONOGRAMA DE LOGISTICA COMERCIAL FRANCIA-MEXICO																												
DIA	1	2	3	4	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29													
A	ORDEN DE COMPRA	X																										
B	RECEPCION DE ORDEN		X	X																								
C	SALIDA DE LA PLANTA				X																							
D	EMISION DE FACTURA Y DOCUMENTOS				X																							
E	TRANSPORTE (MARITIMO)				X																							
F	LLEGADA A PUERTO DE DESTINO					X																						
G	DESCARGA, REVISION						X	X	X																			
H	CLASIFICACION ARANCELARIA E IMPUESTOS								X	X	X																	
I	PREPARACION DE PEDIMENTO									X																		
J	PAGO DE IMPUESTOS										X																	
K	CARGA DE MERCANCIA EN TRANSPORTE											X																
L	DESPACHO											X	X															
M	RECEPCION EN PLANTA													X	X													

PUNTO CRITICO EN EL CUAL EL DESPACHO Y LA DISTRIBUCION SE DEMORAN DEBIDO A LA FALTA DE EQUIPO SUFICIENTE EN LA ADUANA DE VERACRUZ PARA EL DESPACHO DE MERCANCIAS, ASI COMO POR LA FALTA DE COORDINACION LOGISTICA AL INTERIOR DE LAS EMPRESAS, EN ESTE CASO EN LA FRANCESA EN ORIGEN POR EL MAL LLENADO DEL EUR.1, Y EN DESTINO POR LA FALTA DE INFORMACION PROPORCIONADA AL AGENTE ADUANAL PARA LA CLASIFICACION DE PIEZAS

PUNTO DE ALERTA A REFORZAR EN LOS PROCEDIMIENTOS EN COORDINACION EXPORTADOR-IMPORTADOR

PUNTO DE ALERTA A REFORZAR EN LA INFRAESTRUCTURA DEL PUERTO DE VERACRUZ

1) Llenado erróneo de documentos de embarque (inciso D), en este caso el exportador llenó de manera errónea el certificado de origen: lo cual provocaría que no se hicieran válidas las reglas de origen para la eliminación de aranceles, y en ese caso sólo se tenían 2 opciones: pagar los impuestos a fin de no detener las mercancías y evitar almacenajes no planeados solicitando después un reembolso a la Secretaría de Hacienda presentando el certificado de origen correcto; o mandar corregir el certificado a origen (Francia) lo cual tomaría un mínimo de seis días. En este caso se optó por mandar corregir el certificado EUR.1, lo cual generó el pago de 6 días de almacenaje (\$5,000).

2) Clasificación de piezas en destino (Inciso H): el desconocimiento de piezas especializadas en el área industrial, provocó que éstas fueran clasificadas de manera errónea, por lo que en lugar de pagar una tarifa de 8%, se pagó la del 13%, según la ley General de Tarifa de Importación y Exportación (fracción 8431.3999-partes para transportador de botellas)

3) Finalmente cuando todos los documentos ya estaban correctos, la mercancía debió esperar en la aduana 1 día más debido a que la infraestructura de la aduana de Veracruz no contaba con el personal y montacargas disponibles para las maniobras de carga y descarga de la mercancía (inciso K).

De lo anterior, podemos observar que aun cuando en un inicio se tenía aparentemente una planeación efectiva del proceso logístico (ver esquema 2), en destino y en origen se suscitaron varios factores que no se tenían previstos, lo cual fue resultado en parte por agentes internos (como el escaso conocimiento de la mercancía a importar por parte del agente aduanal y la falta de información proporcionada para su correcta clasificación), y el mal llenado del certificado de origen (producto de la falta de un procedimiento planeado y establecido previamente entendible tanto para los exportadores como importadores) y de agentes externos (como la infraestructura en la aduana de México). Así, el despacho se ve detenido debido a múltiples circunstancias, falta de coordinación de importador-exportador, revisión de la carga por parte de la autoridad o porque el importador no recolectó lo necesario (factura aduanal, certificado de origen,

conocimiento marítimo), y es ahí donde se encuentra el punto crítico de la distribución, ya que un sólo documento detiene cualquier operación, como lo es la elaboración del pedimento. En este orden de ideas, podemos decir que el despacho aduanal detiene el flujo de mercancías principalmente por la revisión, carga y descarga de material así como la determinación de la fracción arancelaria correspondiente.

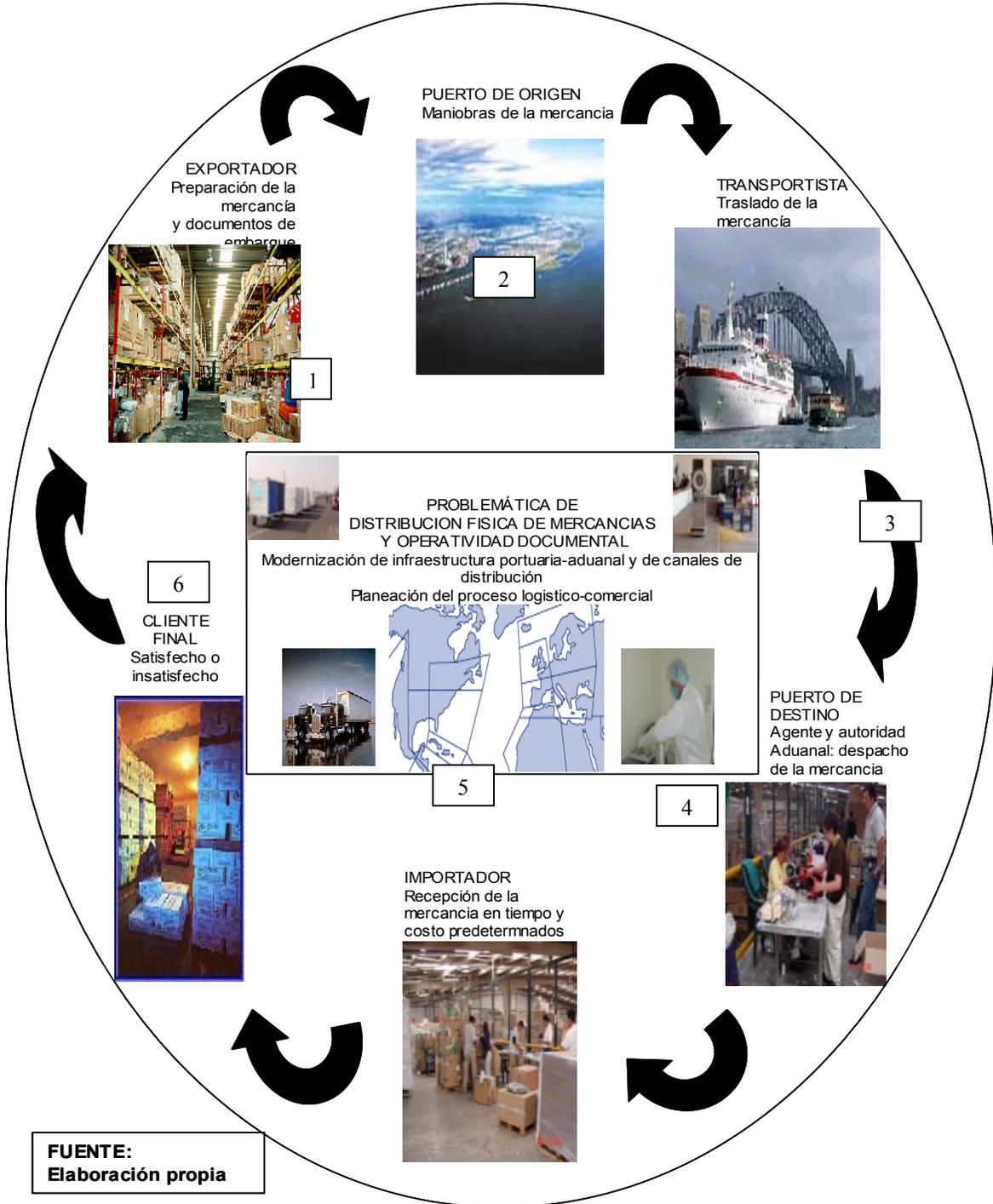
Toda esta problemática tiene como principales causales la falta de procedimientos basados en las disposiciones establecidas en el TLCUE (como el llenado del certificado de origen); procedimientos que deben implementarse en las empresas que tienen operaciones de comercio internacional, en este caso, tanto en Francia como en México, ya que en el ejemplo citado, observamos cómo el no llenar bien el certificado de origen (EUR.1), responsabilidad del exportador en correlación con el agente transportista y el importador, provocaron que en destino no se llevara a cabo el despacho aduanal a tiempo. Asimismo, la otra causal es la carencia de infraestructura en el despacho aduanal en destino, debido a lo lenta e imprecisa que resulta ser la clasificación de la mercancía, derivado en gran parte por la carencia de conocimiento por parte de las agencias aduanales y de la información proporcionada por parte del importador, así como de la falta de elementos y herramientas de acarreo de mercancías en las aduanas mexicanas, o del personal para llevar a cabo los trámites y despacho de mercancías en este caso en la de Veracruz.

De igual modo, podemos destacar el papel que cada actor jugó en todo el proceso, pues todos participan de manera activa lo que implica que cada acción que efectúen cada uno de estos actores tendrá implicaciones en alguna de las fases del proceso logístico, por lo que para solucionar dicho problema en el caso concreto que nos ocupa, se decidió implementar un manual de procedimientos con todas aquellas disposiciones que se requieren para el intercambio comercial en el marco del TLCUE, a fin de que todos los involucrados tuviesen la misma información para no cometer errores en la cadena logística, dichos procedimientos

obviamente tuvieron sus repercusiones favorables en las operaciones comerciales subsecuentes de la empresa pues fue un mecanismo que se usó al interior de ésta, y en cuanto al exterior de la empresa es importante recalcar que los actores que deben mantener estándares de calidad y legalidad son las autoridades aduanales y de comercio exterior, a fin de que las operaciones comerciales internacionales se vean beneficiadas a través de la agilidad en el despacho de las mercancías que llegan a territorio nacional.

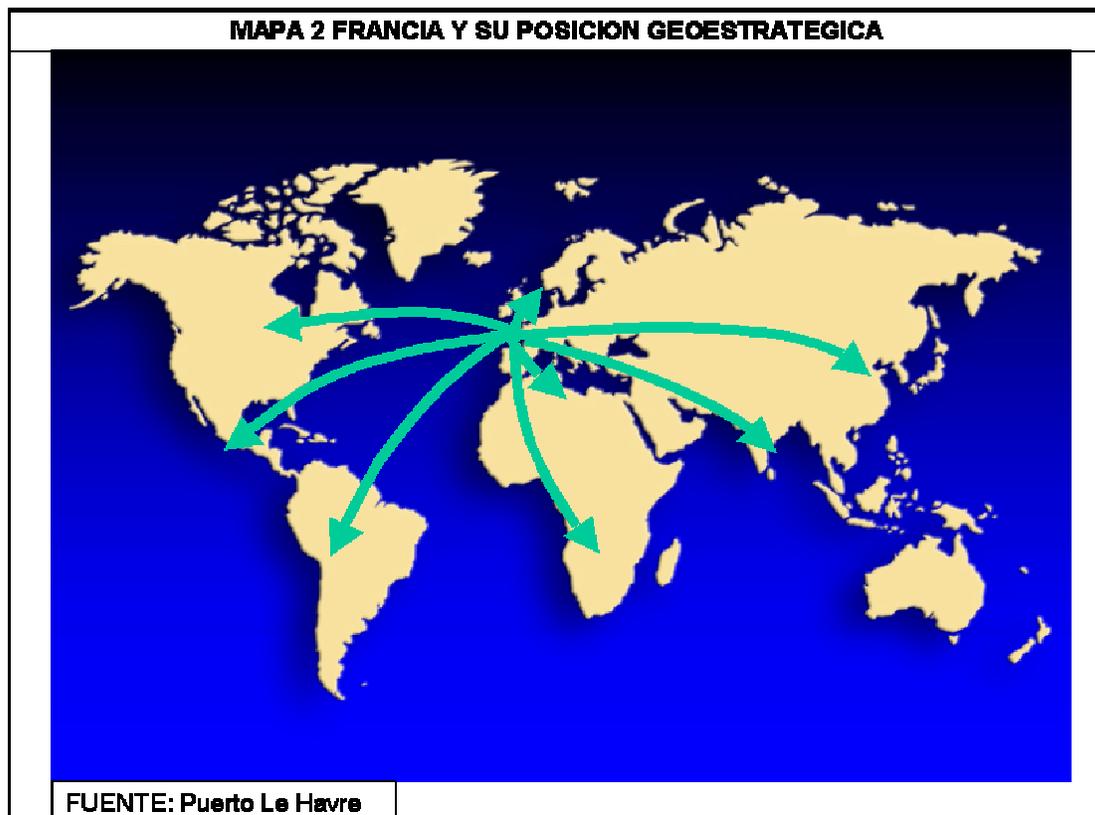
Una de las soluciones a la problemática de la operatividad documental se resolvió a través del establecimiento de una manual de procedimientos en el cual se indicaron los formatos de documentación a llenar como facturas aduanales, certificados de origen y listas de empaque, de manera que a partir de ese momento la elaboración de documentos de embarque esten correctamente requisitados antes de la expedición de cualquier mercancía exportada a México.

ESQUEMA 2 PROBLEMÁTICA LOGÍSTICA COMERCIAL FRANCIA-MEXICO



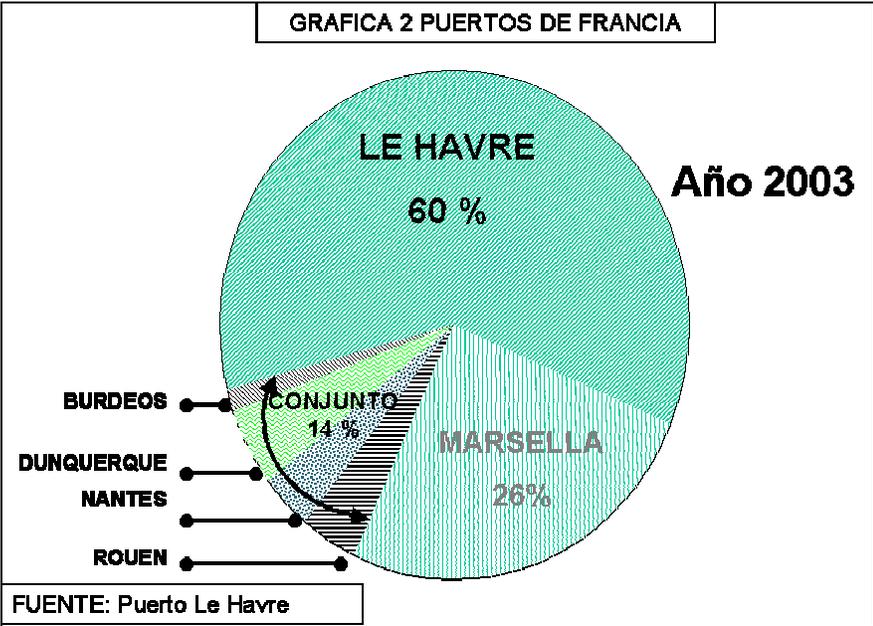
Bajo la problemática logística comercial Francia-México, podemos resaltar que otro de los puntos cruciales de conflicto se da en la distribución física de mercancías, ya que aun cuando por parte de Francia, se cuenta con una excelente red de infraestructura tanto portuaria-aduanal como de canales de distribución que vienen desde el mercado interno de la Unión Europea, en México, se cuenta con recursos muy limitados que en la mayoría de las ocasiones perjudican la agilización del proceso logístico.

Geográficamente Francia ocupa una posición geoestratégica al interior de la Unión Europea (ver mapa 2), pues tiene conexión con los mercados del norte como Inglaterra, Irlanda y los países escandinavos por vía marítima de corta distancia, hacia el sur con el mercado africano y de medio oriente; hacia el este conectada con los grandes polos de producción y consumo como Alemania, Austria, y los 10 nuevos miembros de la Unión, y hacia el oeste, con España y a través de enlaces marítimos transoceánicos que la comunica con todo el mercado de América, Asia y Oceanía.



Francia cuenta con 564 puertos, con un litoral de 5,500 km. en metrópoli y 1,500 km. en ultramar, estos puertos están dedicados al comercio, la pesca y al turismo⁴⁸, entre ellos están 7 puertos autónomos, 23 puertos bajo la jurisdicción del estados, 532 puertos descentralizados, de los cuales 304 dedicados a la pesca y el comercio y regidos por los Consejos Generales de los Departamentos y 228 puertos dedicados al turismo regidos por las Comunidades.

Entre los 564 puertos, Francia cuenta con 6 de los puertos de mayor importancia en la Unión Europea, en primer lugar está Le Havre, pues maneja el 60% de tráfico de contenedores marítimos operados por los puertos franceses, es el primer puerto de importación y último de exportación y cuenta con 5 kilómetros de muelles, después está Marsella, Burdeos, Dunquerque, Nantes y Rouen (ver gráfica 2).



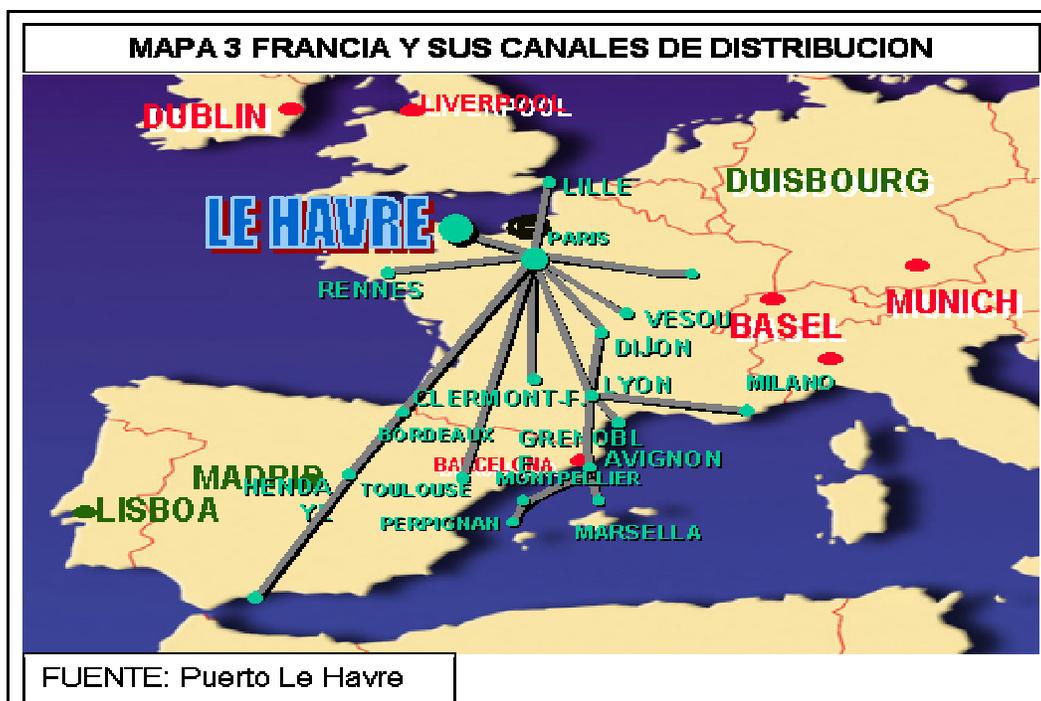
Durante una conferencia que dieron en México los representantes del Puerto Le Havre en el mes de abril del 2004, cabe destacar que Francia cuenta no sólo con una red de puertos marítimos que le otorgan una posición privilegiada

⁴⁸ http://www.mer.gouv.fr/commerce/00_presentation/index.htm (22 nov 2004)

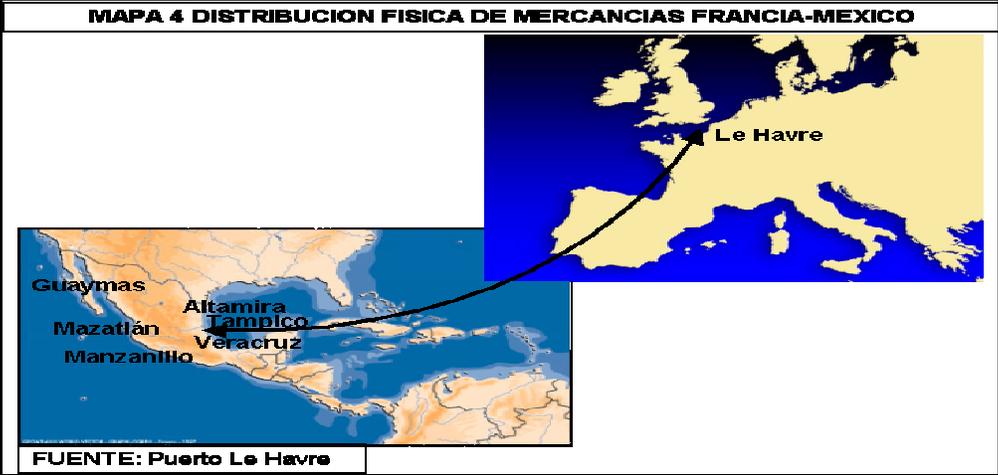
en el comercio internacional, sino también cuenta con la infraestructura necesaria tanto carretera, ferroviaria y fluvial (ver mapa 3). En el ámbito carretero, el Puerto Le Havre está directamente enlazado a la región parisense por las autopistas A13 y A14, al Norte y al Este de Europa por la autopista A28/29, y al sur de Francia y la península ibérica por al autopista A84. Apartado de las vías congestionadas de Europa, el Puerto Le Havre ofrece la posibilidad de comunicar la totalidad del continente europeo en 1 o 2 días.

En el ámbito ferroviario, el Puerto Le Havre tiene todas las terminales directamente comunicadas a la red ferroviaria francesa y a la del conjunto europeo, a través de despachos diarios a los principales destinos europeos, teniéndose un lapso de 24 horas de ruta para las grandes ciudades francesas y de 36 o 48 horas hacia los grandes centros económicos europeos.

En cuanto a la red fluvial, el puerto Le Havre se sitúa justo a la entrada del río Sena, gran vía navegable en el cual se transportan millones de toneladas de mercancías principalmente pesadas, de productos petrolíferos, químicos, vehículos y contenedores.



En el caso específico de México, Francia cuenta con tres rutas para la distribución de mercancías: el puerto de Veracruz, el puerto de Tampico y Altamira, con un lapso de traslado de 14 días (ver mapa 4).



Ahora veamos el caso de México. En México actualmente contamos con 25 terminales según datos de la Asociación Mexicana del Transporte Internacional (Amti). Entre las interiores están principalmente: Pantaco (terrestre y ferroviario), Querétaro, San Luis Potosí, Monterrey, Nuevo Laredo, Guadalajara, Ciudad Juárez, Toluca, Cuautitlán. En cuanto a las terminales portuarias que cuentan con infraestructura para funcionar como terminales intermodales y que controlan gran parte de la mercancía contenerizada son: Manzanillo, Veracruz, Altamira, Progreso, Ensenada y Lázaro Cárdenas.



Bajo este panorama de la distribución física de mercancías en el proceso logístico comercial Francia-México, podemos apreciar que se debe alentar la relación entre empresas para eficientar dicho proceso logístico e impulsar la relación comercial entre ambos utilizando uno y otro su posición geográfica como punto estratégico de intercambio. Y en lo relativo a la operatividad documental, resulta interesante saber que México goza actualmente de preferencias arancelarias para la exportación de mercancías pues la gran mayoría de ellas entran a la Unión Europea con tasa 0% en el marco del TLCUE. Por ello, la importancia de la consolidación de procedimientos logísticos tanto al interior de las empresas mexicanas o francesas en términos de documentación e infraestructura, como al exterior en términos de modernización de puertos y aduanas para agilizar el despacho de mercancías, así como de la inversión en infraestructura, son dos bases fundamentales para fortalecer la relación comercial franco-mexicana.

3. PROPUESTAS PARA EFICIENTAR LA LOGÍSTICA COMERCIAL EN LA RELACIÓN FRANCIA-MÉXICO

3.1 Efectos del proceso logístico comercial

Con base en el análisis realizado tanto del proceso de integración y consolidación del mercado interior de la Unión Europea, así como del marco teórico del proceso logístico en el comercio internacional, podemos referirnos ahora a los efectos concretos en la relación comercial franco-mexicana, los cuales se basan en 2 vertientes: el retraso en los despachos y la distribución de mercancía, los cuales repercuten en los resultados de la empresa en términos de: 1) determinación del margen de ganancia, 2) determinación del precio de venta de los productos, 3) satisfacción del cliente, 4) disminución de costos para la empresa, 5) reducción de posibilidades de multas para la empresa, según lo analizado en el capítulo dos, lo cual a su vez trae consigo el efecto de desaliento para las empresas que realizan operaciones de comercio internacional en México.

Por ejemplo en el caso estudiado en la presente investigación, los directivos de la empresa francesa han comenzado a voltear hacia otros mercados para fabricar su maquinaria que les ofrezcan la infraestructura necesaria para la distribución de mercancías como el caso de China, o bien se ha optado por que sean los propios clientes quienes se encarguen de efectuar todo el trámite de despacho aduanal de sus mercancías, de manera que la responsabilidad del exportador, en este caso la empresa francesa termine en el monto en que se entrega la mercancía en el puerto de destino, evitando así el riesgos por demoras en los trámites de la aduana.

Estos efectos truncan y obstaculizan la relación bilateral Francia-México a través del debilitamiento de la misma provocado básicamente por la falta de implementar y consolidar una cultura logística internacional en ambos países, no sólo al nivel de las empresas (quienes efectúan el comercio y a quienes les interesa establecer relaciones con su contraparte en el exterior), sino al nivel de países, abarcando

autoridades (como las aduanales), hasta los actores que intervienen en el proceso logístico (como las empresas transportistas, despachos de comercio exterior, aseguradoras, entre otros).

Se ha demostrado a lo largo de esta investigación que a raíz del TLCUE, con la desgravación arancelaria, el comercio México-Francia ha aumentado, sin embargo la logística utilizada para efectuar las operaciones comerciales no está a la altura de este intercambio; faltan dos elementos fundamentales: crear conciencia al interior de las empresas de la importancia que tiene la logística comercial y al exterior modernizar la infraestructura. El primer planteamiento, aplica para ambos países, México y Francia, pues como se analizó en el capítulo dos, existen dentro de la logística internacional tanto del exportador como del importador, vacíos de conocimiento en términos de procesos, y aplicación de instrumentos que agilicen el intercambio y traslado de mercancías. En cuanto al segundo planteamiento, éste aplicaría básicamente a México, pues como quedó analizado en el capítulo dos, aún la distribución física de mercancías no cuenta con los canales de distribución ni apropiados ni suficientes, lo que va en detrimento de la relación comercial franco-mexicana, ya que si bien es cierto que los números van en aumento de las inversiones directas francesas, y de importaciones francesas, éstas no tienen canales ágiles que faciliten e incrementen el movimiento comercial hacia el interior de nuestro país. Lo mismo sucede con la insuficiente capacidad de las aduanas mexicanas, las cuales carecen de los recursos e insumos elementales para prestar los servicios a las mercancías que llegan a nuestro país, lo vimos claramente con la falta de montacargas en el puerto de Veracruz.

Por ello, las propuestas para alentar la relación entre empresas franco-mexicanas debe centrarse en:

- 1) planear un esquema del proceso logístico comercial desde el origen hasta el destino final de la mercancía para cada operación a realizar
- 2) crear un manual de procedimientos del proceso logístico comercial

- 3) sistematizar los procesos para la clasificación de mercancías y el cálculo de impuestos con anticipación en las aduanas mexicanas, esto a través del estudio de las mercancías previamente a la llegada de éstas al destino, y para ello se requiere de la constante comunicación del importador con el agente aduanal
- 4) agilizar en México el trámite aduanal a fin de acortar tiempos en el despacho y reducir costos para las empresas, ya que como se analizó en el capítulo dos, el punto crítico se encuentra cuando la mercancía llega al puerto de Veracruz y se empieza a clasificar, dicho proceso ya debería estar hecho desde antes de la llegada de la mercancía, a fin de que cuando ésta llegue, sólo deba verificarse que coincida lo escrito con lo que está físicamente, así como reducir el tiempo de despacho por ejemplo acortando algún trámite como el pago de impuestos como lo hace Francia, en donde el pago se hace después de que la mercancía ha salido de la aduana
- 5) invertir en infraestructura aduanal, portuaria y de canales de distribución a fin de agilizar los traslados de mercancías

De ahí que la planeación del proceso logístico así como el conocimiento de este proceso deba ser el punto crucial de interés para todos aquellos actores involucrados en la relación comercial franco-mexicana, pues de ambos puntos, depende el éxito de cada operación comercial, lo cual deriva en un fortalecimiento de la relación comercial franco-mexicana, y de un aprovechamiento completo de esta relación y del acuerdo firmado entre ambos.

En cuanto a canales de distribución respecto a México, el Instituto Mexicano del transporte (IMT) con más de 16 años en funciones, debe considerársele como uno de los elementos claves para el desarrollo de los espacios intermodales. En México a fin de eficientar la logística del mercado interno, ha sido de gran apoyo para la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) en la elaboración de análisis de carreteras, no obstante, en el 2004 pudo desaparecer debido a que no

estaba previsto el presupuesto de alrededor de cien millones de pesos que cada año recibe del erario público⁴⁹.

Con la finalidad de ser contundentes en este análisis y avanzar sobre las propuestas para alentar el intercambio comercial franco-mexicano a través de una distribución ágil y a bajos costos que beneficien a las empresas, veamos el cuadro número 9, en donde se observa la capacidad que tiene México para recibir la mercancía de Francia, tomando en cuenta que ésta llega por los 3 principales puertos del Golfo: Veracruz, Tampico y Altamira; y resulta que la infraestructura con la que cuentan nuestros puertos no se encuentra al nivel en que ha venido creciendo el intercambio comercial franco-mexicano, ya que se pueden detectar muchas deficiencias en ellos, por ejemplo, en el Puerto de Veracruz no existen básculas ni bandas transportadoras para la agilización de descarga de la mercancía que va llegando, o en el Puerto de Altamira en donde no hay bandas transportadoras, ni tractocamiones, ni remolcadores, ni plataformas.

⁴⁹ Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004 p. 10

CUADRO 9: INFRAESTRUCTURA PORTUARIA-ADUANAL MEXICANA --- FRANCIA					
		VERACRUZ	TAMPICO	ALTAMIRA	LE HAVRE, FRANCIA
PRINCIPALES MERCANCIAS	CARGA GENERAL	acero, aluminio, cobre, madera, postes, autos, maquinaria, diversos productos contenerizados	lámina de acero, cemento, fertilizantes	automoviles, acero, estructuras metálicas, madera, autopartes	mercancías pesadas, mercancías diversas
	CARGA AGRICOLA	azúcar, papel, maíz, trigo, soya, arroz, sorgo	maíz, soya, avena	soya, maíz	aguacate y diversos
	CARGA MINERAL	fertilizante, aceite vegetal, sosa, alcohol ethanol, acetona, melaza	cemento, fertilizantes, concentrados de cobre y zinc	mineral de hierro	productos petrolíferos, químicos
AREAS DE NAVEGACION	CANALES DE ACCESO	1.2 km de longitud	19.6 km de longitud	2.8 km de longitud	más de 50 km
	MUELLES	290 metros	2,146 metros	1,689 metros	5,000 metros
AREAS DE ALMACENAMIENTO	BODEGAS	42,727.13 m2	54,500 m2	21,799 m2	más de 550,000 m2
	PATIOS	288,380 m2	331,730 m2	394,400 m2	más de 500,000 m2
EQUIPO PORTUARIO	GRUAS	89	Disponibles para 25-20 toneladas	14	DISPONIBLES
	BANDAS TRANSPORTADORAS	NO	300 toneladas por hora	NO	DISPONIBLES
	MONTACARGAS	213	Disponibles desde 4,000 ton hasta 40,000 ton	38	DISPONIBLES
	TRACTOCAMIONES	92	47	NO	DISPONIBLES
	REMOLCADORES	6	3	NO	DISPONIBLES
	PLATAFORMAS	159	67	NO	DISPONIBLES
	BASCULAS	NO	75	1	DISPONIBLES
SERVICIOS	CORREDORES MULTIMODALES	SI	SI	SI	DISPONIBLES

FUENTE: Elaboracion propia con informacion del Directorio de Transportacion de Carga Maritima 2004-2005 y del Puerto Le Havre

Los análisis que se realizan en el IMT, apoyados en su infraestructura que destaca por sus laboratorios y por un simulador de puertos con el cual se estudia la ampliación del Puerto de Veracruz se convierten en instrumentos que México debe aprovechar para crear y mejorar la infraestructura de canales de distribución con que ya cuenta. Este organismo ha identificado 2000 puntos conflictivos en la red carretera, 200 de estos corresponden a autopistas⁵⁰. De ahí que la propuesta de esta investigación se enfoque hacia el impulso y modernización del intermodalismo a través de los estudios de este Instituto.

⁵⁰ Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004 p. 11

Otro de los efectos producidos a raíz de un proceso de logística comercial entre Francia-México radica en la conexión que debe existir entre los polos de producción y canales de distribución, de manera que ambos se complementen. En este sentido en la relación comercial franco-mexicana, hay un mercado, hay producción, y como un plus a esta relación está el TLCUE, acuerdo comercial que trae ventajas a ambos países, pero lo que realmente se convierte en el punto de conexión es la logística comercial internacional, de ahí que ésta ocupe un papel preponderante para fortificar y estrechar dicha relación, por lo que su uso y correcta aplicación deben concentrarse en puntas de lanza para impulsar el crecimiento de las relaciones comerciales franco-mexicanas en ambos sentidos tanto de Francia a México y viceversa.

Vemos así, el grado de afectación que se produce durante un proceso de logística internacional en la relación comercial franco-mexicana, tanto en las empresas directamente como los retrasos de mercancías que repercuten en los costos por cada operación de importación realizada, como a nivel del país en cuanto que no se está aprovechando al 100% el TLCUE debido a que existen ocasiones donde se pagan aranceles normales cuando se debió haber aplicado el trato preferencial, y por ello, es que en la presente investigación se plantean como propuestas la planeación del proceso logístico comercial y la modernización portuaria-aduanal y de canales de distribución, a fin de incentivar la relación comercial franco-mexicana y verdaderamente adquirir los beneficios que el TLCUE plantea para Francia y México. Veamos dichas propuestas en el siguiente apartado.

3.2 Planeación del proceso logístico-comercial

La empresa representa uno de los protagonistas dentro del comercio internacional, y en ella el área de logística debe estar organizada de tal manera que ésta responda a los objetivos de la empresa, ya que de ella depende el

correcto manejo de los productos que la empresa comercializa desde el momento del pedido hasta su llegada en destino final.

Dentro de la empresa existen importadores y exportadores que desconocen de las repercusiones que tiene en sus actividades comerciales, el empleo de una logística comercial en términos a través del despacho aduanal y que ignoran que los errores emanan, en gran proporción, de una indebida o desafortunada actuación de los gerentes de tráfico y aduanas, de la documentación que se entrega y de la poca importancia que le confieren a estas actividades.

En este orden de ideas, la organización logística a través de una planeación adecuada y con antelación conllevará al éxito en gran medida de todas las operaciones de comercio internacional. Con respecto a ello, la planeación logística deberá estar enfocada básicamente al elemento de la operatividad documental, para la cual cada actor del área de logística debe conocer los elementos básicos utilizados en el proceso del despacho aduanal, entre éstos están la TIGIE (Tarifa de Impuestos General de Importación y Exportación), los INCOTERMS, la Ley aduanera, la Ley de comercio exterior, las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), entre otros. De este modo, las actividades propias del área de logística, y los procedimientos de fácil implementación deben ser tomados en cuenta.

De igual modo, la empresa debe contar con una infraestructura que le permita soportar cada una de las operaciones de comercio internacional, desde el personal capaz hasta los medios de transporte o bien los agentes especialistas que ofrezcan cada uno de los servicios que se utilizarán para la distribución de sus mercancías de un lugar a otro, desde el transportista internacional hasta el agente aduanal y el transportista encargado de llevar la mercancía al destino final.

Por ello, podemos decir que la planeación del proceso logístico comercial debe ser eficaz tanto por parte del exportador como del importador apoyado siempre por un

agente externo que será el agente aduanal o bien la empresa de servicios que otorguen un servicio completo de traslado de mercancía de un país a otro, a fin de cubrir en cada uno de los puntos del proceso, los requerimientos necesarios para el eficaz proceso logístico. Veamos el siguiente esquema, en el cual se muestra que debe existir constante comunicación y coordinación entre el exportador e importador a fin de preparar antes de cualquier expedición de mercancía todos los documentos y requerimientos a fin de que cuando la mercancía llegue a México, lo haga con todo lo que se necesita para efectuar el despacho. Asimismo, esta comunicación debe ser del exportador con su agente transportista quien deberá cuidar los documentos de embarque hasta el destino final, y por parte del importador en constante comunicación con su agente aduanal a fin de que verifique los documentos previamente a la expedición de la mercancía en origen con la finalidad de hacer las correcciones necesarias antes de que dicha mercancía llegue a destino y se pierda tiempo elevando costos.



La planeación del proceso logístico en la empresa que se estudió en esta investigación resolvió su problemática a través de un manual de procedimientos, el cual basado en la cultura logística de los franceses se logró un objetivo común que traería ahorros a la empresa; así se establecieron parámetros que indicaron el camino a seguir durante el trayecto desde la expedición de la mercancía hasta la entrega en destino final, y se ubicaron cuales eran los elementos claves a fin de que se cumpla el objetivo de logística que es como bien se señaló en el capítulo dos la entrega en tiempo y costo determinado. Del mismo modo, en esta investigación se planteó un caso ocurrido a una empresa francesa establecida en México, en el cual se suscitaron diferentes variantes que propiciaron que aún con

la planeación de un proceso logístico por anticipado, no se obtuviera un control total de la situación, por lo que dicha planeación debe contemplar todas las situaciones posibles a fin de plantear escenarios que resuelvan de la entrega de la mercancía.

Dichos escenarios deben prospectarse con base en la estructura logística implantada dentro de la propia empresa así como tomando en cuenta los recursos con los que se cuentan en el país tanto de origen como de destino, en este caso tanto de Francia como de México.

3.3 Modernización de infraestructura portuaria-aduanal y de canales de distribución

Sin lugar a dudas, dentro de los elementos claves de la logística comercial internacional se encuentra la infraestructura portuaria aduanal y los canales de distribución. Ambos, factores que deben ser desarrollados ampliamente por los gobiernos de los países a fin de mantener sus relaciones comerciales internacionales bajo los estándares que les permitan una competitividad a nivel mundial.

El caso de la Unión Europea es bastante significativo, ya que como analizamos en el capítulo uno, ésta se constituyó como uno de los principales actores en el comercio internacional no sólo por su capacidad de producción que la hacen acreedora de ocupar niveles de exportación e importación bastante considerables, sino también por su capacidad de consolidar un mercado interno, a través de la inversión en la infraestructura, es decir, en las vías de comunicación entre cada uno de los países miembros.

En el caso particular de Francia, su posición geoestratégica ha sido utilizada de manera muy provechosa para la consolidación de su mercado interno, como para

su comercio hacia el exterior, de manera que México, debe seguir ejemplos tan claros como éstos, e invertir en su infraestructura no sólo portuaria marítima, sino también en los canales de distribución hacia el interior, es decir vías carreteras, ferroviarias y aéreas que agilicen los traslados de las mercancías en el comercio interior del país.

Un factor muy importante en el desarrollo del transporte es el crecimiento tan rápido de la transportación internacional a nivel mundial, que se ha vuelto un estándar para mover las cargas utilizando un sistema que esté enfocado en la velocidad, seguridad, en soluciones programadas para entregar en tiempo y eficiencia económica. Por ello, la presente investigación presenta como principal propuesta la modernización de infraestructura portuaria-aduanal y de canales de distribución, teniendo como vía central: el desarrollo del intermodalismo en México. El intermodalismo es para la transportación del siglo XXI lo que el Internet a las comunicaciones.

“El transporte intermodal, es el movimiento de carga en donde concurren y se coordinan dos o más modos de transporte, la utilización del contenedor es el elemento básico para la realización de esa red de transportación. El usar el contenedor, significa grandes ventajas operativas en este sistema, ya que el movimiento de mercancías es más rápido, económico y menos complicado, además evita la remanipulación y se protegen más las mercancías de daños o pérdidas.”⁵¹

Bajo este esquema, “el sistema ferroviario de carga es la arteria de transportación terrestre de más bajo costo, alta velocidad y larga distancia”.⁵² En México el esfuerzo de la privatización de la red ferroviaria resulta ser un modelo de buen crecimiento de la infraestructura, de hecho en Francia el sistema de transportación

⁵¹ Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004 p. 10

⁵² Énfasis Logística, año 1, número 2, México, abril 2004, p. 35

ferroviaria es uno de los medios más reconocidos para la distribución física de mercancías tanto al interior de Francia como hacia el exterior. La economía y la población de México se expanden, por lo que necesitarán alternativas de ferrocarril confiables.

Por ello, cabe destacar la información publicada en la revista Logística y Comercio Internacional en su edición del mes de abril del 2004 concerniente a la creación de Ferrocarril Mexicano (Ferromex) en 1998. Esta empresa formada por capital mayoritariamente mexicano (Grupo México) y por capital norteamericano (Union Pacific Railroad), cuyo objetivo es atender mercados regionales con base en una infraestructura moderna que le permita brindar opciones de servicio de calidad mundial en las principales ciudades, puertos y fronteras, con diversos puntos de conexión, procesos de intercambio, derechos de arrastre y derechos de paso con otros ferrocarriles, para garantizarle al cliente altos niveles de rentabilidad. Actualmente según este mismo reporte de la revista cuenta con 8500 kilómetros de vía que posee, comunica cuatro zonas de gran auge económico en el país, centro, occidente, pacífico norte y noroeste. Del mismo modo, conecta el triángulo de mayor potencial económico del país conformado por Monterrey, Guadalajara y el Distrito Federal. No obstante, se deben ampliar más estas vías y orientarlas hacia conexiones con el Puerto de Veracruz, pues es ahí por donde se recibe la mayor parte de la mercancía proveniente de Francia.

Por otro lado, para el 2005 se concluirá el tramo Avila Camacho entronque Iguatlan, que tendrá un costo de 470 millones de pesos y formará parte de la autopista México Tuxpan. En suma, para la construcción de carreteras se otorgarán 1544 millones de pesos. Todas estas obras deberán ser utilizadas para el impulso del comercio interior de México a fin de facilitar los traslados de las mercancías y hacer de México un país atractivo en términos de distribución para empresas francesas.

Con relación al desarrollo de puertos, la ampliación de infraestructura de los recintos portuarios en Veracruz avanza, pues en los últimos 3 años se han realizado acciones para adquirir reservas y así expandir sus áreas de operaciones.

No obstante, no se descarta la idea de puertos alternos para Veracruz, por lo que se tendrá que revisar todas las opciones.

De igual manera el pasado 11 de marzo del 2004 se inauguraron las nuevas instalaciones de la aduana de Veracruz, la cual dispone de sistemas de rayos gama para la revisión de vehículos y contenedores, además próximamente el recinto contará con básculas de pesaje de tipo dinámico. A corto plazo se pretende dotar a los principales puertos del país con el sistema de control a través de rayos gama. En cuanto a Francia, cabe mencionar que “dado que la privatización es el tema del día en un creciente número de países, los gobiernos deberían considerar el novedoso medio que emplearon los franceses para establecer y administrar una gran parte de la infraestructura pública de la nación. En lugar de contratar a empresas privadas, han recurrido a sus cámaras de comercio para la operación de los principales servicios públicos. Para Francia, este arreglo beneficia al gobierno, que padece problemas fiscales, y a las organizaciones empresariales que necesitan nuevas fuentes de ingreso. Las cámaras francesas son singulares en este sentido, aunque la mayoría de las cámaras europeas desempeña otras funciones estatales delegadas conforme a las leyes públicas que les dieron origen. En Francia, unos 120 aeropuertos, 59 puertos marítimos y fluviales, 336 parques industriales y 34 centros de exposición y comercio están bajo la administración de las cámaras. Por ley pueden incluso expropiar tierras y emitir bonos para financiar proyectos de infraestructura”⁵³.

Sin embargo, en materia de insumos e infraestructura en los aeropuertos, tenemos que sólo el de México y Guadalajara cuentan con el equipamiento completo para

⁵³ http://www.cipe.org/publications/fs/ert/s16/ccA_2s95.htm (22-nov-2004)

hacer los despachos de mercancías como lo son cámaras de refrigeración, cámaras de valores, montacargas, sistema de cámara de video, básculas, maquinas de rayos X, grúas.⁵⁴

Asimismo las facilidades de los puertos costeros requieren accesos convenientes a las áreas de embarque tanto para carreteras como para vías férreas. Las terminales intermodales donde la carga es transferida entre camiones y trenes pueden realizar operaciones de alta eficiencia. Sin embargo, una terminal pobremente diseñada puede resultar en miles de contenedores que cada año están siendo dirigidos a un modo menos eficiente para el próximo escenario de su viaje. Esto desperdicia combustible y añade costo de transportación.

“El intermodalismo no funcionará apropiadamente a menos que los envíos se muevan confiablemente y a alta velocidad. El tiempo es dinero. El cliente exige una entrega en un horario fiable y piensa en términos de horas y no de días.”⁵⁵

La tendencia mundial está dirigida a que México logre un crecimiento de su comercio internacional por vía intermodal según un reporte de la revista Logística y Comercio Internacional. “En el mundo globalmente se manejan alrededor de 150 millones de contenedores, y en nuestro país en total se manejan alrededor de un millón y medio de contenedores al año, esto significa sólo el 1 por ciento del movimiento mundial, lo que es realmente muy poco.”⁵⁶ De los cuales los puertos de Golfo aportaron alrededor de 900,000 contenedores. En contraparte, en los puertos de la Unión Europea se manejan por ejemplo en el puerto más importante que es Rotterdam 6’000,000 de contenedores, Hamburgo más de 4’000,000 y Le Havre por ejemplo para el 2006 plantea alcanzar lo 3 millones de contenedores. Esto hablando de puertos, pero habría que sumar todos los puertos de Francia o

54 Industria de la Transportación de Carga Aérea en México, 2004-2005, p.39

55 Énfasis Logística, año 1, número 2, México, abril 2004, p. 40

56 Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004 p. 10

de la Unión Europea y observamos los grandes abismos del movimiento de comercio en contenedores.

Entre los elementos que se interrelacionan para que los procesos de transportación intermodal se den más eficientemente, debe existir un espacio fundamental en donde se realizan procedimientos, de ahí que la propuesta para eficientar la logística comercial Francia-México sea el crear y mejorar estos espacios denominados terminales intermodales que es donde convergen todas las infraestructuras de los diversos modos de transporte. “La terminal intermodal, es la plataforma logística en donde confluyen los diversos tipos de transporte para agilizar la transferencia de carga.”⁵⁷

Por otro lado, otra de las propuestas planteadas en la presente investigación es la modernización aduanal ya que es otro elemento clave para la agilización del proceso logístico-comercial, pues aunado a la operatividad documental y la infraestructura, un despacho aduanal ágil genera tiempos de entrega menores y costos inferiores, lo que se traduce en márgenes de ganancia mayores para los empresarios. “Las computadoras, las comunicaciones electrónicas, el creciente volumen de información digital, las medidas de automatización implementadas por las autoridades de las Aduanas de México, así como las aplicaciones de software juegan un papel cada vez más importante en la operación cotidiana de la Aduana y las agencias aduanales en México”⁵⁸. En México se requieren programas de innovación tecnológica, por ejemplo en materia de pedimentos para uniformar la captura de datos.

De igual manera el panorama que presenta Francia en materia de infraestructura y modernización portuaria-aduanal es verdaderamente emprendedor, pues según datos del Puerto Le Havre durante su presentación en México el pasado mes de abril del 2004, Francia está invirtiendo más de 1,000 millones de Euros en

⁵⁷ Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004 p. 11

⁵⁸ Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004 p. 33

infraestructura portuaria. Para hacer frente al aumento de tráfico y mejorar la competitividad y la calidad de los servicios, el puerto de Le Havre está acondicionando un nuevo complejo portuario dedicado a los contenedores: PORT 2000, el cual tendrá una longitud de más de 12 kilómetros contado con 12 atraques, en el 2005 entrará en funcionamiento con 4 atraques de una longitud de 1,4 km. y dos atraques más en los años 2006-2007, en contraparte México sólo cuenta con sólo 1.2 km de acceso en el Puerto de Veracruz, lo cual resulta insuficiente para el intercambio franco-mexicano. Veamos el siguiente cuadro donde se exponen algunos datos de comparación en materia de logística comercial Francia-México:

	MEXICO	FRANCIA
PUERTOS MARITIMOS	21	564
INVERSION EN EL PUERTO PRINCIPAL	293'600,000 Pesos <i>En total en el país: 3,250,900,000 Pesos</i>	1'000,000,000 Euros
TERMINALES INTERMODALES	25	50
PUERTOS MARITIMOS CON APOYO PRIORITARIO DE INVERSION	16	30
CONTENDORES AL AÑO POR PUERTO PRINCIPAL	838,000	1'500,000
DESPACHO ADUANAL <i>La CAAAREM -Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana contempla 3-4 horas</i>	2-4 DIAS	1-2 DIAS
FUENTE: Elaboración propia con datos del Directorio de Carga Marítima 2004 y Reporte del Puerto Le Havre		

Tomando en cuenta todos los elementos que conforman el proceso de logística comercial internacional Francia-México, cabe señalar que dentro de las propuestas para eficientar lo que corresponde a distribución física de mercancías y modernización de infraestructura portuaria–aduanal, deben considerarse los polos de producción en relación con los canales de distribución a fin de que ambos factores se correlacionen y pueda llevarse a cabo una operación completa de comercio internacional, pues de lo contrario si un país cuenta con la suficiente producción para exportar y comercializar sus productos, esto no serviría de nada si no cuenta con los canales que le ayuden a distribuir su mercancía de manera

eficiente, y lo mismo sucede de manera viceversa, si un país cuenta con la suficiente infraestructura pero no tiene la producción que le solicita un mercado, de nada sirve la inversión hecha en infraestructura.

Por ejemplo en el caso Francia-México y con base en las estadísticas proporcionadas por la Secretaría de Economía, tenemos los siguientes polos de producción según los productos que más se exportan hacia Francia: en la región norte de México: aparatos de sonido, en la zona centro: frutos y hortalizas, en Aguascalientes (automóviles, tractores y sus partes), en Guerrero (minerales y fundiciones de hierro y acero). Como podemos observar en el mapa número 6 sólo algunos de estos lugares cuentan con eficientes vías de distribución y vías intermodales. Por ejemplo México DF y Nuevo León son los dos destinos donde se cuenta con un 25% de potencial intermodal, mientras que Guerrero sólo alcanza el 1%, del mismo modo Aguascalientes también alcanza apenas el 2%. Por lo tanto en México falta aún mucho por invertir y modernizar la infraestructura a fin de hacer realmente competitivo a nivel mundial y aprovechar los tratados que tiene firmados que para el caso que nos ocupa sería el TLCUE en el marco de la relación comercial franco-mexicana.



En cuanto a las mercancías que se importan de Francia están automóviles y sus partes, productos farmacéuticos, productos de perfumería aparatos de sonido vinos, y partes diversas de maquinaria. En este caso, Francia cuenta con todas las vías de comunicación suficientes para abastecer tanto su mercado interno, como hacia el exterior con los países miembros de la Unión Europea, así como la

infraestructura para exportar a México, según pudimos apreciar con anterioridad basándonos en los proyectos de infraestructura de PORT 2000, por citar un ejemplo. Así, polos de producción y canales de distribución deben compenetrarse para lograr que el proceso logístico internacional sea un éxito en la relación comercial Francia-México.

Los medios de transporte son una necesidad esencial para el desarrollo económico, industrial, y empresarial del país. Sin embargo la infraestructura requiere modernizarse con la finalidad de ofrecer servicios de primer nivel. En ese sentido, debe darse seguimiento a los presupuestos de cada estado al interior de México, como por ejemplo los más de 3300 millones de pesos que el gobierno de Veracruz debió recibir en el 2004 para el mejoramiento de carreteras federales y desarrollo de puertos.

Para que exista continuidad en estas acciones deben seguirse fortaleciendo las Administraciones Portuarias Integrales (API'S) ya que éstas son sociedades mercantiles encargadas de la planeación, programación, desarrollo y demás actos relativos a los bienes y servicios de un puerto⁵⁹. A través de ellas se impulsa la participación privada de la construcción de infraestructura y prestación de servicios. Todos estos elementos, que van desde reconocer que la logística internacional no está a la altura del intercambio que actualmente tiene México con Francia, hasta el ubicar dichas deficiencias y actuar tanto al interior de la empresa a través de la consolidación de la importancia del área logística internacional con la creación de procedimientos uniformes y hacia el exterior en materia de modernización aduanal, portuaria y de canales de distribución de nuestro país, lo cual corresponde a las autoridades, coadyuvarán a incentivar la relación comercial franco-mexicana y por ende a beneficiarnos del TLCUE firmado por ambos países.

⁵⁹ http://www.puerto-de-altamira.com.mx/puerto_de_altamira.htm

CONCLUSIONES

La Unión Europea es actualmente uno de los actores más importantes en el escenario internacional. En los últimos años se ha convertido en un mercado potencial con inigualables ventajas a nivel mundial, pues está conformado por diferentes países cada uno de los cuales con distintas necesidades y numerosas características que hacen de la Unión Europea un mercado global y diverso en el cual la introducción de productos y servicios se hace relativamente fácil debido a su estandarización de políticas económicas, comerciales y monetarias; y atractivo debido a su pluralidad y tamaño, pues es el mercado más grande a nivel mundial, ya que cuenta con alrededor de 500 millones de personas, y a nivel territorial representa un mercado con una superficie de 3,976,185 kilómetros cuadrados.

A medio siglo de la Segunda Guerra Mundial, la Unión Europea ha logrado estabilidad, paz y prosperidad. Ha contribuido a elevar el nivel de vida, ha construido un mercado único a escala europea, ha lanzado la moneda única europea, el euro, y ha consolidado la voz de Europa en el mundo.

El proyecto Unión Europea que comenzó con la creación de la CECA, vio cristalizado sus más ambiciosos alcances con el tratado de Maastricht y después con el tratado de Niza, de todo este proceso de integración paulatina, quedó analizado lo importante que fue el consolidar un Mercado Único Europeo, lo cual ligado a la logística, nos llevó a comprobar que ésta fungió como el hilo conductor para la creación, desarrollo y consolidación de infraestructura de canales de distribución, y de las vías necesarias para que cada Estado miembro tuviera acceso de uno a otro en el intercambio comercial, fue así que la Unión como grupo de países, fue consolidándose hasta ocupar el lugar que hoy tiene en el escenario mundial.

Dicha infraestructura ha sido resultado de la importante eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales que han consolidado las 4 libertades fundamentales así

con esta red la UE ha eficientado su distribución de mercancías consolidando el mercado interior europeo para trascender después al espacio exterior.

A groso modo, el modelo europeo es un éxito incomparable, prueba de ello es la atracción que tiene la Unión para otros países; en el año 2004 ha crecido con diez naciones más que la hacen contar con 25 países miembros en total lo que se constituye como un reto para que ahora estos 10 nuevos miembros procedan a gozar de las cuatro libertades, a eficientar su infraestructura, consolidar su mercado interior europeo a fin de que la logística encuentre los recursos necesarios para desarrollar el intercambio comercial.

En materia de comercio internacional el potencial que tiene la Unión Europea a nivel mundial es sustancial, pues siempre se perfila en el primer y segundo lugar en exportaciones e importaciones respectivamente; y en su relación con México es nuestro segundo socio comercial después de Estados Unidos.

En términos de tratados comerciales con los países o bloques que México tiene firmados, la Unión Europea ocupa el segundo lugar de destino de las exportaciones mexicanas, y en importaciones mantiene el mismo sitio.

En el caso particular de Francia, cabe destacar que éste fue el primer país que propuso una integración europea, y a su vez fue en Francia donde se firmó el primer tratado para iniciar esta unión. No sólo por ello, Francia desde un inicio como miembro fundador de la Unión tiene un peso importante dentro de ella, sino además porque siempre se ha mantenido dentro de los primeros lugares tanto dentro como fuera de la Unión como una potencia comercial. Para México, Francia representa un volumen de negocios de 11 a 12 millones de dólares y alrededor de 80,000 empleos. Junto con Alemania representan el 50% del comercio de la Unión.

El TLCUE firmado con la Unión Europea, deben ser uno de los elementos que impulsen el desarrollo de nuestro país, a través de la correcta aplicación de la logística comercial en las empresas que mantienen operaciones de comercio internacional con base en la distribución física de mercancías y operatividad documental encausados a la mayor obtención de ganancia bajo los parámetros de tiempos, lugar de entrega y costo determinado.

A fin de fortificar la relación comercial franco-mexicana y vernos beneficiados por el TLCUE, debe considerarse la importancia de la logística comercial internacional tanto al interior de las empresas como al exterior en el país en cuanto a la infraestructura, ambos elementos claves que deben desarrollarse para un estrechamiento acertado de la relación bilateral México-Francia.

Por el lado práctico en el caso México-Francia, no debe olvidarse el papel que juega la infraestructura en ambos países para el desarrollo de las operaciones comerciales. Debe considerarse como otra de las puntas de lanza para el desarrollo de la logística comercial, la construcción y ampliación de los muelles, expansión de patios, bodegas, aduanas, la adquisición de reservas territoriales en navegación, y en el centro de control y tráfico marítimo, sin olvidar al ferrocarril como uno de los medios de transporte más eficaces para el traslado de mercancías a bajo costo y con recorridos de largas distancias.

Asimismo en el proceso de logística comercial de toda empresa, intervienen diferentes actores y procedimientos que llevan a un buen término el comercio que se realiza entre distintas empresas. Por lo que cabe destacar la importancia de cada uno de estos actores y el papel que juega cada proceso logístico desde el momento en que se negocia la expedición de determinada mercancía hasta el momento en que sale del país de origen y llega al país de destino, sin olvidar el momento previo a la expedición de la mercancía del origen relacionado a la adquisición de insumos y materias primas para la fabricación de la mercancía final a comercializar; así como mantener en constante unión los polos de producción

con los canales de distribución a fin de elevar las ganancias y mantener los costos bajos a través de toda una implementación de logística tanto al interior de las empresas francesas y mexicanas como al exterior, utilizando el mejor transporte y la mejor vía de conexión para el destino final de las mercancías.

Una vez que se identifica que la aduana forma parte integral de la distribución, se infiere que el diseño de la logística se desarrolla de acuerdo a su control administrativo, localización y número de almacenes, manipulación de la mercancía, preparación de pedidos, carga y descarga, utilización de medios de transporte, marcando distancias, cantidad de carga y su distribución. Las aduanas por su parte como puente principal de entrada y salida de mercancías de cualquier país forma parte importante de la distribución internacional.

La logística comercial internacional ocupa un papel preponderante en el desarrollo económico de los actores del comercio internacional, ya que constituye un instrumento eficaz para el logro de sus metas. Es decir, no sólo es el conjunto de actividades que tiene por objetivo la colocación de la cantidad de productos en el menor tiempo posible y en el lugar necesario, sino que conlleva a la búsqueda constante de mejores canales de distribución que permitan a los actores internacionales la consecución de su objetivo básico, la disminución de costos, calidad de servicio y tiempo adecuado.

Las condiciones en que se desarrollan las operaciones de comercio exterior en México han puesto de manifiesto las carencias y limitaciones por las que pasan resultando insuficientes, desfavorables para la distribución física de mercancías, como pudo observarse en el caso estudiado en la presente investigación, agregando que su fortalecimiento es factor elemental para la diversificación con otras regiones, fuera de América del Norte.

Resulta indispensable revisar y promover medidas que hagan más fluido un tráfico de mercancías ya existente, en lugar de hacerlo más tardado, es necesario mejorar los procesos de distribución que lo agilice y que el comercio francés encuentre lo necesario para hacer efectivo el proceso logístico, confiriéndole a la distribución internacional un valor que se determina operando con excelente calidad. De esta manera México debe estar a la altura a fin de solicitar condiciones de igualdad en las relaciones y convenios internacionales, ofreciendo calidad y así ser retribuidos de la misma forma, tomando en cuenta que dentro de la logística internacional el objetivo es generar mayores y mejores resultados en menos tiempo, al menor costo.

Se debe alentar la inversión en infraestructura relacionada a redes de distribución, modernización del sistema aduanero así como de personal capacitado en el desarrollo aduanal para agilizar la distribución física de las mercancías, orientado en el mercado con la Unión Europea, y no sólo orientado al mercado con América del Norte, ya que se trata de diversificar las relaciones comerciales de México, pues para ello se ha firmado el TLCUE.

Asimismo, el transporte internacional es el elemento clave para la distribución física de las mercancías. Y dentro de éste el transporte marítimo mundial tiene intrínseco la importancia de los puertos y las conexiones con la infraestructura para la distribución de carga. En México, en el área de los puertos, se inicia la utilización de tecnología de punta, la construcción y remodelación de puertos para naves de mayores dimensiones. Sin embargo, para lograr una eficiente distribución de las mercancías, antes es preciso modernizar la infraestructura del sistema aduanal y, en general de los canales de distribución de México, que hasta ahora retardan la operación del despacho aduanero. En este intento la infraestructura básica (puertos, carreteras, aeropuertos, vías férreas, telecomunicaciones y sistema aduanero) han sido últimamente promovidas por el gobierno para su modernización.

En este sentido, el sistema aduanero debe agilizarse por ejemplo con la salida de la mercancía inmediatamente después de efectuarse el proceso de despacho, y hacerse el pago de impuestos después de la salida, como se hace en Francia. Si bien es cierto que la infraestructura y el sistema aduanero determinan de alguna manera la operación logística, también es cierto que una logística planeada, tomando en cuenta precisamente estos elementos como factores, con sus posibilidades y limitaciones se llevaría a cabo con los tiempos esperados, es decir, una operación integral en donde la coordinación y el conocimiento de rango de acción de sus colaboradores arrojarán los resultados esperados en tiempo y costo.

Una empresa, para instrumentar el plan ideal de logística integral debe partir en primer lugar, de la logística interna, que comprende el requerimiento, la compra, el transporte de materiales, la planeación de la producción y la revisión del proceso productivo, así como la vigilancia de la administración de los almacenes y el transporte de producto terminado. Después se debe enfrentar a lo relacionado con logística externa, que tiene que ver con los proveedores, con quienes tiene que trabajar de manera global con calidad. Teniendo cubierta la logística nacional, la empresa puede incursionar en el mercado internacional la cual debe de desarrollarse de acuerdo a los medios y canales con que se cuente en el lugar de destino final. Es decir, la operación logística se debe determinar de acuerdo con las características del mercado, tomando en cuenta los canales y medios de distribución con que se dispone para que la logística a implementarse no tenga obstáculos que impidan sus beneficios.

Esta investigación nos lleva a concluir que la logística internacional debe fortalecerse tanto al interior de las empresas como al exterior en nuestro país para estar a la altura del constante crecimiento de los intercambios comerciales, no sólo en el caso particular franco-mexicano que se estudió, sino hacer de México un actor competitivo en todo el ámbito comercial, no sólo en la numerosa firma de tratados, sino también en los accesos y capacidad de recibir todo el flujo de mercancías que llegan a nuestro país, y todo ello se logra a través de la creación

de conciencia al interior y al exterior de las empresas. Una de las formas que resultó y funcionó para el caso que se presentó en esta investigación es la creación del manual de logística con los procedimientos a seguir para cada operación comercial. Así la capacitación en el área de logística debe convertirse en una herramienta constante para el impulso de la competitividad empresarial. Por ello, corresponde a las autoridades mexicanas y a los empresarios consolidar las bases para el real aprovechamiento de los tratados que México tiene firmados, y en nuestro caso en particular se debe tomar a la Unión Europea y a Francia como un terreno comercial con características únicas y gran mercado potencial que la convierten en una alternativa sustancial para México y el mundo, aunando a ello, el beneficiarnos del tratado que mantenemos firmado con ellos.

BIBLIOGRAFÍA

BUSTAMANTE Morales, Miguel Angel, *Los créditos documentarios en el comercio internacional*, Trillas, México, 2000.

CASTAÑARES Escamilla, Miguel Angel, *Ámsterdam: El reto hacia la transformación europea: el principio de subsidiariedad y el federalismo europeo*, UNAM, México, 2003, 164 pp.

CHANONA, Burguete Alejandro, *Europa en transformación: procesos políticos, económicos y sociales*, Ed. Plaza y Valdés, México, 2000, 468 pp.

DAVILA Aldás, Francisco R., *Una integración Exitosa: La Unión Europea, una historia regional y nacional*, Ed. Fontarama, México, 2003, 313 pp.

INCOTERMS 2000, Publicación 560, International Chamber of Commerce, París, Francia, (versión ingles-francés) (ingles-español)

LEDESMA Carlos y Zapata Cristina, *Negocios y Comercialización Internacional, Comercio Exterior*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1999, 711 PP.

NIETO Solís, José Antonio, *Introducción a la Economía de la Comunidad Europea*, Ed. Siglo XXI, México, España, 1991, 179 pp.

PIÑÓN, Rosa María, *De la Comunidad a la Unión Europea*, FCPyS, UNAM, México, 1994, 85 pp.

PIÑÓN, Rosa María, *La Regionalización del Mundo: La Unión Europea y América Latina*, FCPyS, UNAM, México, 1998, 406 pp.

PIÑÓN, Rosa María, *La Economía Global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, FCPyS, UNAM, México, 2002, 422 pp.

PIÑÓN, Rosa María, *Uniones Monetarias e Integración en Europa y las Américas*, FCPyS, UNAM, México, 2000, 422 pp.

SBERRO, Stephan, *México-Unión Europea: el acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación, sus aspectos fundamentales*, Itam, México, 2002, 231 pp.

TAMAMES, Ramón, *Estructura Económica Internacional*, Alianza Editorial, México, 1991, 494 pp.

TAMAMES, Ramón, *La Unión Europea*, Alianza Editorial, España, 1994, 432 pp.

TIROLE, Jean, *Organización Industrial*, MIT, Ed. Ariel

LEYES Y DOCUMENTOS

Logística: Una visión sistémica, Instituto Mexicano del Transporte, SCT, Sanfandilla. Querétaro, 1995

Ley aduanera

TIGIE (Tarifa de Impuestos General de Importación y Exportación)

Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación

INTERNET

<http://europa.eu.int>

<http://www.wto.org>

<http://www.caaarem.org.mx>

<http://delmex.cec.eu.int>

<http://www.dree.org/mexique>

<http://www.economia.gob.mx>

<http://www.inegi.gob.mx>

<http://www.anierm.org.mx>

<http://www.havre-port.fr>

http://www.mer.gouv.fr/commerce/00_presentation/index.htm (22 nov 2004)

http://www.cipe.org/publications/fs/ert/s16/ccA_2s95.htm (22-nov-2004)

http://www.puerto-de-altamira.com.mx/puerto_de_altamira.htm

REVISTAS

Énfasis Logística, año 1, número 2, México, abril 2004

Euronegocios, año 1, número 1, México, mayo-junio 2003

Euronegocios, año 1, número 2, México, julio-agosto 2003

Euronegocios, año 1, número 3, México, septiembre-octubre 2003

Euronegocios, año 1, número 4, México, noviembre-diciembre 2003

Euronegocios, año 2, número 5, México, enero-febrero 2004

Industria de la Transportación de Carga Aérea en México, 2004-2005

Logística y Comercio Internacional, número 22, México, abril 2004

Sinergia Empresarial, año 4, número 17, México, marzo-abril 2004

Transporte Siglo XXI, año 6, número 63, México, noviembre 2004