



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CAMPUS ARAGÓN**

**“COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL ENTRE LAS  
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO  
Y ESTADOS UNIDOS 1996-2000”**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES**

**I N T E R N A C I O N A L E S**

**P R E S E N T A :**

**MIGUEL ÁNGEL GARCÍA BAUTISTA**

**ASESOR: LIC. RODOLFO A. VILLAVICENCIO LÓPEZ**



**MÉXICO, 2007**



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.

*Nunca consideres el estudio como una obligacion, sino como una  
oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber  
Einstein*

## *Agradecimientos*

*A mi alma mater, gran institución en donde adquirí aprendizaje académico, humanístico y analítico con un amplio sentido de responsabilidad y conciencia social.*

*Con especial gratitud a mi asesor, Lic. Rodolfo A. Villavicencio López por sus observaciones y consejos para la realización del presente trabajo.*

*A ti A. Delia por tu apoyo y comprensión en todo momento.*

*A los miembros del H. jurado, a mis profesores y compañeros que contribuyeron de alguna manera a mi formación profesional.*

*Dedicado a:*

*Mis padres, por su sacrificio, ejemplo de superación, por su comprensión y confianza. Gracias por todo.*

## ÍNDICE

	Página
Introducción	I
Capítulo 1. La dinámica económica mundial	1
1.1 Efectos del proceso globalizador	3
1.2 Tendencias recientes del comercio internacional	17
1.3 Estrategia mexicana de comercio exterior a partir de la década de los ochentas	30
1.4 El papel de los Estados Unidos en el comercio internacional	51
Capítulo 2. La participación de las Empresas de Comercio Exterior mexicanas y estadounidenses en el comercio internacional	65
2.1 El desarrollo internacional de las empresas de comercio exterior	66
2.2 El modelo estadounidense de Empresas de Comercio Exterior	77
2.3 El modelo mexicano de Empresas de Comercio Exterior	84
2.4 Importancia de las Empresas de Comercio Exterior en el marco del comercio exterior mexicano	97
2.5 Importancia internacional de las Empresas de Comercio Exterior en las relaciones comerciales de los Estados Unidos	107
Capítulo 3. Competitividad internacional entre las Empresas de Comercio Exterior en México y Estados Unidos 1996-2000	113
3.1 La competitividad internacional de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior	114
3.2 La competitividad internacional de las Empresas Norteamericanas de Comercio Exterior	125
3.3 La participación internacional de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior	132
3.4 La participación internacional de las Empresas Estadounidenses de Comercio Exterior	139
3.5 Evaluación y perspectivas	148
Conclusiones	152
Bibliografía	158

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como propósito estudiar la creación y desarrollo de las compañías mexicanas encargadas del comercio exterior en el periodo 1996-2000 y ver de que manera estas se desenvuelven en la dinámica comercial mundial, analizando la competitividad internacional de las Empresas de Comercio Exterior Mexicanas y de las *Trading Companies* norteamericanas y su accionar frente a las nuevas políticas de liberalización comercial.

De la misma forma, observar la puesta en marcha de políticas de comercio exterior implementadas por el gobierno mexicano para facilitar las funciones de dichas empresas y su importancia para las pequeñas y medianas empresas favoreciendo el desarrollo y funcionamiento del comercio exterior mexicano.

De ahí que se considere de suma importancia el papel que han venido desempeñando las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior, la necesidad de desarrollarse para poder competir de manera eficiente frente a las *Trading Companies* de los Estados Unidos en materia de comercio exterior y observar de que forma la globalización ha impactado a este sector.

La apertura comercial en México es un proceso comercial ligado a las teorías neoliberales implementadas a nivel mundial modificando diversos aspectos de la sociedad como reformas socioeconómicas y políticas de ajustes sociales, productivos y de mercado implementando en las empresas y en la sociedad mundial técnicas y procesos globales con matices homogenizadores.

La aplicación de las políticas neoliberales se empiezan a utilizar en el país a principios de la década de los ochenta como una estrategia alternativa para revertir el curso que había tomado la economía caracterizada por una fuerte crisis necesitando nuevas medidas y ajustes que permitieran a la economía mexicana

alcanzar un crecimiento sostenido de la producción y el empleo, superar el desequilibrio externo, abatir los índices de inflación y fortalecer las finanzas públicas.

En este entorno se considera de vital importancia conocer la manera como operan en el país las empresas encargadas de los movimientos de importación y exportación frente a las nuevas dinámicas económicas en términos de competitividad internacional en donde México ha logrado mantenerse dentro del contexto comercial internacional al incorporarse a nuevos tratados y acuerdos internacionales con otros países.

En este contexto se crean paralelamente nuevos ordenamientos jurídicos en materia legislativa interna que promuevan la operación del intercambio de mercancías facilitando la cooperación de cada una de las ventajas que se le otorgan al comercio nacional ante la apertura comercial a través de diversas regulaciones y decretos.

Es innegable que a nivel mundial se han venido gestando cambios económicos internacionales en los últimos treinta años en donde los principales postulados de esta nueva dinámica económica se dan en materia comercial con la apertura y desaparición de barreras que inhiban el comercio internacional, gestándose de esta manera la firma de tratados de libre comercio, reducción o en algunos casos eliminación de medidas proteccionistas.

Debido al alcance de las políticas económicas de la globalización, México no puede ignorar la coyuntura actual sino quiere verse aislado de esta dinámica en donde el intercambio de mercancías entre dos o más países se da de manera frecuente buscando mecanismos que alienten y perfeccionen la importación y exportación de bienes y servicios entre los diversos países de la comunidad internacional.



Adicionalmente, analizaremos de que manera las Empresas de Comercio Exterior mexicanas y norteamericanas manejan sus procesos administrativos y estrategias dentro de sus organizaciones para poder competir globalmente y de su afán de penetrar en los mercados internacionales. El grado de aceptación de dichas organizaciones dependerá de que logren satisfacer los niveles de calidad internacionales requeridos por su clientes en estas condiciones el establecimiento de sistemas de calidad se convertirá en una necesidad imperante para poder penetrar y mantenerse en los diversos mercados internacionales.

En la actualidad, el comercio internacional se ha vuelto más dinámico y competitivo, por lo que es indispensable que las empresas cuenten con la capacidad necesaria para poder mantenerse con vida, debido a la apertura de fronteras comerciales, exigiendo la competencia tanto en el mercado doméstico como en el mercado externo, de acuerdo a las diversas dinámicas globales actuales aplicables en este caso a las Empresas de Comercio Exterior.

Las Empresas de Comercio Exterior son conocidas a nivel internacional con el nombre de *Trading Companies* siendo reconocidas en todo el mundo como una estructura empresarial y comercial eficiente encaminadas primordialmente al intercambio internacional de bienes y servicios.

Para el correcto análisis del tema, es conveniente auxiliarnos en las premisas planteadas por Michael Porter en la teoría de las ventajas competitivas, “en donde se postulan los atributos que debe tener una Nación para poder desarrollar de manera efectiva un entorno económico favorable que promueva el correcto desarrollo de ventajas competitivas en un mundo globalizado encaminado por políticas económicas neoliberales a nivel mundial”<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1991. p. 26.

Las empresas de Comercio Exterior mexicanas y estadounidenses para poder ser exitosas deben poseer una ventaja competitiva que les permita participar de manera adecuada en la comercialización internacional mediante la reducción de costos, proporcionando productos y servicios variados. Para poder mantener la ventaja, las Empresas de Comercio Exterior han de conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior.

“La ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso altamente localizado; las diferencias que se presentan a escala nacional en las diversas estructuras económicas, valores, culturas, instituciones e historias contribuyen profundamente al éxito competitivo de un país. Al haber menos impedimentos al comercio con los que proteger las empresas y sectores interiores de la nula competitividad, la nación sede cobra una creciente importancia porque es la fuente de técnicas y tecnologías que sustentan la ventaja competitiva, mediante políticas públicas y acciones propias a los actos del gobierno”.<sup>2</sup>

Podemos observar que para que se pueda dar una competitividad internacional en el caso de las Empresas de Comercio Exterior, estas deben ser apoyadas desde sus países de origen tal es el caso concreto del apoyo que dan los gobiernos de México y de Estados Unidos a sus Empresas de Comercio Exterior para poder tener una presencia internacional considerable en el intercambio internacional de bienes y servicios.

Las *Trading Companies* tienen como objetivo la compra-venta de bienes y servicios tanto para los mercados internos y externos y su acción se orienta hacia las actividades que le sean más rentables, sin limitaciones en cuanto al origen de los artículos a comerciar. De ahí que su importancia crezca debido a que de ellas depende en enorme medida el impulso que se le pueda dar al comercio internacional tanto en México como en Estados Unidos, aunque las características

---

<sup>2</sup> Stoner, James. *Administración*, sexta edición, Pearson Education, 2002. p. 144.

de cada economía sean diferentes y por su puesto el tamaño y el nivel de participación de las *Trading Companies* en el comercio internacional.

Es por ello que las características, funciones y apoyos que se dan a las *Trading Companies* en ambos países y a nivel mundial varían dependiendo de las necesidades particulares de cada nación, pero el objetivo primordial de las naciones al fomentar la participación en el comercio internacional de las *Trading Companies* es incrementar el comercio exterior y favorecer el aumento en la captación de divisas necesarias para incrementar el desarrollo económico de las naciones.

En el primer capítulo analizaremos el contexto de la economía mundial así como, las principales características de las políticas económicas llevadas a cabo en las últimas décadas y su influencia en el comercio internacional. De la misma forma observaremos el comportamiento del comercio exterior de México y Estados Unidos a partir de los nuevos paradigmas establecidos a nivel global.

En el segundo capítulo del presente trabajo, se describe la importancia y desarrollo del modelo mexicano y estadounidense de Empresas de Comercio Exterior en el comercio internacional.

La presente tesis en su tercer apartado, se mencionan las características de las *Trading Companies* de México y Estados Unidos, el grado de participación y competitividad internacional de las Empresas de Comercio Exterior de ambos países.

Teniendo como objetivo general de la tesis, analizar el papel desempeñado por las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior en comparación con las Empresas norteamericanas de Comercio Exterior y verificar el nivel internacional de competitividad de dichas empresas en el intercambio comercial de bienes y servicios.

De esta manera se pretende comprobar como el manejo efectivo de las acciones político económicas del gobierno mexicano en el comercio internacional a partir del gobierno zedillista, así como su inserción en diversos acuerdos comerciales diversificó el comercio internacional de México, permitiendo contar con una mayor competitividad internacional de las Empresas de Comercio Exterior Mexicanas en comparación a las Empresas de Comercio Exterior norteamericanas.

## **1. La dinámica económica mundial**

La globalización es un fenómeno homogenizador mundial que implica cambios en diversos ámbitos, basada en la libertad comercial originando la formación de nuevas y variadas características en las relaciones económicas, políticas y sociales que se establecen entre los participantes de la comunidad internacional como el Estado Nación, grandes corporativos internacionales, organismos financieros, sociedad civil y organizaciones no gubernamentales.

Actualmente, la importancia que representa dentro de este contexto el comercio internacional para la economía de cualquier nación es primordial dentro de las dinámicas actuales que impone la globalización en concepciones como competitividad o productividad es fundamental e indispensable inmiscuirse en dichas nociones si se quiere participar activamente en esta dinámica tan demandante.

El análisis teórico del presente capítulo se centra primeramente en los principales efectos del proceso globalizador y las políticas económicas a nivel internacional las cuales, se vienen aplicando en los últimos treinta años, en donde el Estado-Nación ve relegada su participación a las diversas fuerzas económicas de la globalización; principalmente a los grandes corporativos internacionales y especuladores que tienen un gran poder económico y radio de acción sin limitación territorial alguna, posteriormente analizaremos las tendencias recientes del comercio internacional, para finalizar con la exposición de las estrategias de México y Estados Unidos en materia de comercio exterior a partir de la década de los ochenta.

La dinámica económica y financiera mundial actual coincide con la aplicación de políticas liberales primeramente en los países desarrollados y posteriormente en los países en desarrollo; advertiremos el comportamiento y la importancia que adquiere el comercio internacional en un nuevo entorno de

competencia global sin precedente, de la misma manera observaremos las principales características de las relaciones económicas mundiales y su impacto en el comportamiento del comercio exterior de México y los Estados Unidos de Norteamérica.

## 1.1 Efectos del proceso globalizador

El actual sistema económico internacional y sus políticas a nivel global se vienen aplicando a partir de los años setentas, manifestándose diversos procesos de transnacionalización de los sectores productivos principalmente en los países de mayor poderío económico como son los Estados Unidos, la actual Unión Europea y Japón.

Es en estos tres centros económicos internacionales donde se gestan el fenómeno de la globalización; en este sentido, el término globalización se utiliza para describir a un tipo de relaciones económicas internacionales que tiene lugar con mayor énfasis en las últimas tres décadas del siglo XX; “observando como se desarrolla un proceso de intensa homogeneización e internacionalización de los sistemas productivos, comerciales y financieros, en donde la expansión de los mercados adquiere cualidades únicas, ligadas a diversas características particulares del desarrollo científico y tecnológico”.<sup>1</sup>

En este sentido tenemos que “la globalización del mundo expresa un nuevo ciclo de expansión del capitalismo, como forma de producción y proceso civilizador de alcance mundial. Un proceso de amplias proporciones, que abarca naciones y nacionalidades, regímenes políticos y proyectos nacionales, grupos y clases sociales, economías y sociedades, culturas y civilizaciones. Señala la emergencia de la sociedad global, como una totalidad incluyente, compleja y contradictoria”.<sup>2</sup>

Como anteriormente señalamos es en las últimas tres décadas en donde la globalización de las relaciones económicas y financieras coincide con la aplicación de políticas neoliberales en los principales países industriales. En donde a finales de los años sesenta se produjo en éstos un aumento de la inflación, inducido por

---

<sup>1</sup> Carbaugh, Robert. *International economics, 8<sup>th</sup> edition, South Western College Publishing, Cincinnati*, 2001. p. 11.

<sup>2</sup> Ianni, Octavio. *La era del globalismo*, siglo veintiuno editores, México, 1999. p. 11.

la acumulación de desequilibrios macroeconómicos. En la década siguiente el alza de los precios del petróleo agravó las presiones inflacionarias.

Por consiguiente se llevaron a cabo diversas acciones económicas denominadas neoliberales, el neoliberalismo es una nueva teoría que a partir de los años setenta, ochenta y noventa comienza a impulsarse a nivel mundial. Anteriormente estaba en boga la 'Teoría Keynesiana' donde la propuesta económica giraba fundamentalmente a través de la participación del Estado, quien le permitía así a los pobladores o a los inversionistas menores lograr las bases sustanciales para su propuesta económica.

Dada la situación de endeudamiento que se presentó en diversos países a partir de los años setenta, con la alza del dólar y la crisis del petróleo; la producción internacional comenzó a tomar un giro, la teoría clásica keynesiana comienza a hacer revisada y se producen nuevas propuestas de carácter teórico, donde aparece el llamado 'Neoliberalismo' que no es más que una remoción del viejo liberalismo económico, planteando la propuesta del mercado libre (el dejar hacer y dejar pasar).

A partir de los años setenta y ochenta, se comienzan a producir los cambios en las propuestas políticas. Los Estados, sobre todo los altamente industrializados; proponen la teoría liberal, en donde los Estados nacionales que poseían una serie de políticas proteccionistas desde el punto de vista de la producción, de los aranceles y de la relación del peso monetario, comienzan a exigir a aquellos Estados menos desarrollados a nivel mundial que permitan la apertura de sus mercados, es decir, que se flexibilicen las relaciones internacionales, sometiendo a una revisión de sus políticas proteccionista, para confirmar el derecho de poder competir a nivel mundial.

Se plantea entonces la 'competencia mundializada de los productores en la que aquellos países que poseen un desarrollo altamente tecnificado y una amplia capacidad productiva en la relación internacional, van a tener una situación favorable, pues podrán gracias a su gran capacidad, invadir cualquier mercado



mientras que los productores menores quedarán en una posición desfavorable obligándolos a integrarse a ese gran mercado homogeneizado por los grandes productores internacionales y por las grandes potencias.

La estabilidad de los precios se confirmó entonces como el objetivo dominante de la política económica de los países centrales. Hacia la misma época el presidente de los Estados Unidos Ronald Reagan y la Primer Ministro de la Gran Bretaña Margareth Thatcher, iniciaron programas fundados en el achicamiento y reducción del papel del Estado, la desregulación de los mercados y la reducción de la carga impositiva para los grupos de mayores ingresos. La onda neoliberal, impulsada por las dos grandes naciones anglosajonas, se difundió rápidamente en otros países.

La globalización es un proceso de integración internacional que tiende a crear un solo mercado mundial en el que se puedan intercambiar productos idénticos, producidos por empresas cuyo origen en muchas ocasiones es difícil de determinar, ya que sus operaciones están distribuidas en varios países. Entre los factores que más contribuyeron a la creciente globalización se incluyen:

- La reducción de las barreras comerciales y el auge del comercio internacional.
- La estandarización de los bienes y servicios y cierta homogeneización de los gustos a nivel mundial.
- El encogimiento del espacio geográfico. Las mejoras en las telecomunicaciones y transportes redujeron de manera sustancial las tarifas de larga distancia, los costos y los tiempos de los viajes internacionales y los costos de los fletes aéreos y marítimos.
- El colapso de la URSS y del sistema comunista así como el fin de la guerra fría.

- Movimiento mundial hacia el liberalismo, la democracia en lo político y el libre mercado en lo económico. Implicando la reducción del papel del Estado en la economía y la creciente privatización de la misma.
- La tercera revolución industrial que implica cambios drásticos en la tecnología, la organización y las relaciones sociales y políticas.<sup>3</sup>

Uno de los aspectos centrales de las políticas económicas internacionales que se llevan a cabo presupone que a través de la expansión de la inversión y el comercio a escala global, dentro de un marco de racionalidad económica, genera en la mayoría de los países las condiciones económicas y sociales propicias para crear grandes volúmenes de riqueza, disminuyendo de forma paulatina la distancia entre un reducido número de países pobres y la gran mayoría que tienen diversas necesidades y que se encuentran en vías de desarrollo y en donde se pone énfasis en torno al crecimiento económico gradual de las naciones, con lo que el futuro de la economía internacional se plantea desde un escenario optimista para el mundo.<sup>4</sup>

La producción, el financiamiento y la comercialización a nivel internacional presuponen también la construcción de condiciones propicias para el libre tránsito de las mercancías o servicios entre las naciones, así como una mayor disposición a la cooperación internacional por parte de los países integrantes de la comunidad internacional.

El ambiente actual de las relaciones económicas políticas y sociales gira entorno al fenómeno denominado globalización el cual es un proceso que se caracteriza por el impacto en el desarrollo de las telecomunicaciones, la alta

---

<sup>3</sup> Becerra Gélover, Alejandro. La globalización en el final del siglo XX, UNAM, ENEP Aragón, México, p. 3.

<sup>4</sup> *Ídem.*

tecnología, la investigación, el progreso y el conocimiento científico, dentro de la internacionalización de los ciclos productivos y el crecimiento de los mercados financieros que se deriva del deseo de diversificar el riesgo de inversión; generando una perspectiva global de los negocios; patrones de consumo similares; productos con mercado global; etc. Otra de sus características es la liberalización económica que consiste en la supresión de barreras arancelarias (apertura de mercados) para facilitar el libre movimiento de bienes, servicios y capitales.

En la globalización se da la integración de los sectores productivos en una perspectiva integral, planteándose la internacionalización, homogeneización y complementación de los sistemas productivos, tecnológicos, financieros y comerciales en los diversos países que conforman la comunidad internacional en un marco de formación de bloques regionales económicos, con el propósito de expandir y crear nuevos mercados que puedan dar salida al cúmulo de productos y servicios que caracterizan al actual sistema económico mundial, para así establecer en las diversas áreas geográficas del mundo, tanto como sea posible renovados espacios para la reproducción del capital a escala internacional.<sup>5</sup>

Podemos mencionar que la expansión de los mercados constituye el origen y el destino central de las relaciones económicas a nivel internacional, en donde se da una competencia por parte de diversos países por los mercados internacionales así como, el manejo de los sectores industrial, financiero y comercial a nivel mundial.

Puede afirmarse que la internacionalización de diversos sectores en la globalización se asocian con una tendencia de participación multinacional que se presenta en la realización y complementación de una operación productiva, financiera o comercial, en donde en las diversas etapas por las que atraviesa una operación en cualquiera de los tres sectores económicos, no depende

---

<sup>5</sup> *Ibidem*, p. 7.

exclusivamente de un solo país, sino que involucra a un número importante de naciones. Tal situación se debe tanto a motivaciones de racionalidad económica, como de expansión de mercados y especialización de procesos productivos.

Asimismo, la noción de homogeneizar los patrones productivos, científicos, tecnológicos, financieros y comerciales se asocia con el hecho tanto de reducir los costos en la producción como el asegurar la creación de un mercado integrado con base en la estandarización de dichos patrones “apoyándose en nuevas tecnologías, la creación de nuevos productos, la recreación de la división internacional del trabajo y la mundialización de los mercados. Excediendo las fronteras geográficas, históricas y culturales”.<sup>6</sup>

Otro de los aspectos fundamentales es destacar el crecimiento de las inversiones especulativas, en donde la falta de una reglamentación a las operaciones internacionales de capitales constituye el marco propicio para fomentar dichas inversiones especulativas que son las que están en busca de los mercados que ofrezcan una mayor rentabilidad en el menor tiempo. También es importante mencionar, que los movimientos de capital especulativos constituyen una de las causas centrales de las diversas crisis económicas recurrentes que se tienen lugar en diversas partes del mundo.

La situación financiera internacional que se menciona, parece ser una de las características centrales de las últimas décadas, generando una situación de incertidumbre y grandes estragos en las economías nacionales, limitando en algunas ocasiones las posibilidades de crecimiento económico y desarrollo social de las distintas naciones.

La dinámica actual de las relaciones económicas internacionales contiene ciertas características que afectan a la comunidad internacional en su conjunto dentro de esta dinámica denominada globalización las cuales, están basadas en la

---

<sup>6</sup> Ianni, Octavio. *Op. Cit.* p. 13.

libertad de comercio a nivel mundial dejando atrás el proteccionismo, dando origen a la formación de nuevas y diversas características de transformación, evolución tecnológica e industrial

Dichos postulados son aplicados principalmente a los procesos productivos y a las acciones del mercado dando como resultado un esquema de producción de alcance global con descentralización, competitividad y especialización de las economías de escala con plantas productivas en todo el mundo conformando un solo mercado internacional.

La globalización de la economía refleja una visión estratégica de las grandes potencias y primordialmente por parte de las grandes compañías transnacionales, generando constantemente la búsqueda de recursos naturales, humanos y materiales para los procesos productivos en las diversas regiones del mundo; asegurando mercados estratégicos, aprovechando las ventajas geográficas vinculadas a la inversión; construyendo alianzas económicas y obteniendo los mayores beneficios posibles al aprovechar las ventajas en mano de obra o de condiciones legales favorables que faciliten la reproducción del capital en algunas regiones del planeta.

Por lo que, “junto con la expansión de corporativos transnacionales, se verifica la declinación del Estado Nación, ya que el Estado Nación comienza a ser obligado a compartir o aceptar decisiones y directrices provenientes de centros de poder regionales y mundiales”.<sup>7</sup>

Es importante destacar dentro de la dinámica de la globalización el papel que desempeña el Estado que en muchas ocasiones se limita a garantizar la seguridad mínima por medio de sus diversas corporaciones policíacas así como, la defensa nacional permitiendo así la máxima libertad personal en donde los

---

<sup>7</sup> *Ibidem*, p. 15.

Estados deben adecuarse a los constantes cambios de las fuerzas económicas internacionales.<sup>8</sup>

Desde la segunda parte del siglo XX, se han venido experimentando ciertas características y desarrollos de los procesos políticos y económicos transnacionales que forman parte de la globalización. Este desarrollo se caracteriza por la ampliación en número y capacidades de las estructuras organizacionales que trascienden los confines de los Estados-Nación.

En primer lugar, podemos destacar el incremento de las organizaciones intergubernamentales y el papel que éstas cumplen en la construcción y el mantenimiento de los regímenes que regulan las crecientes relaciones de interdependencia mundial en las áreas de comercio, finanzas, el manejo de los recursos y la protección al medio ambiente.

A las anteriores se suman las corporaciones multinacionales involucradas en la producción, el comercio y las finanzas. Aunque el papel de dichas corporaciones encuentra límites en las presiones competitivas y en el predominio que la globalización confiere a la lógica del mercado, su influencia, particularmente en el área de la regularización y en los procesos de convergencia de prácticas y estándares, los cuales resultan considerables.<sup>9</sup>

En materia económica y financiera al menos la soberanía de los Estados habría sido rebasada por la globalización. En realidad, la soberanía radicaría actualmente en los mercados. El mundo hoy es una aldea global y en ella el poder de decisión radica en los actores transnacionales. En este sentido, la globalización sería un fenómeno estrictamente contemporáneo. Nunca antes los países habrían estado sujetos a dinámicas y acontecimientos de carácter global que los afectaran tan decididamente y frente a los cuales son impotentes.

---

<sup>8</sup> Samuelson, Paul. *Economía*, decimoquinta edición, Mc Graw Hill, Madrid, 1996. p. 772.

<sup>9</sup> Valero, Ricardo. *Globalidad una mirada alternativa*, Miguel Ángel Porrua editor, CELAG, México, pp. 107-108.

Entre las situaciones que dan origen a la globalización en las relaciones económicas mundiales se encuentran la tecnología, proporcionando de manera directa mejoras en las comunicaciones y transportes permitiendo que las empresas agilicen sus procesos productivos. Entre los avances tecnológicos más trascendentales se encuentran las telecomunicaciones que apoyan directamente al comercio al permitirle llevar a cabo esquemas de producción mundial.

Especial importancia revisten el aspecto científico y tecnológico debido a que estos han alcanzado avances importantes permitiendo conformar un vasto y variado mercado de productos con alta sofisticación y al mismo tiempo impulsando y coordinando el desarrollo de dichos avances en una escala más amplia. Las competencias mismas de relaciones comerciales a escala global, propician la demanda de un mercado laboral con los mismos requerimientos de sofisticación, haciéndolo muchas veces elitista y excluyente.

La trascendencia real que implican los diversos avances tecnológicos radica en que estos pueden alterar en forma impresionante el panorama de una industria debido a que tienen la mayor influencia sobre la clase de cambio que tendrán en las estructuras y en el medio ambiente de una economía posibilitando la fabricación de productos nuevos y/o mejores a un costo más bajo, y abrir nuevas fronteras para las diversas industrias. A medida que aumenta el número de países que logran el acceso a los conocimientos tecnológicos, mejoran sus capacidades de poder participar en un esfuerzo a largo plazo para competir directamente con los países más avanzados.<sup>10</sup>

Desde la segunda mitad del siglo XX, la microelectrónica, la nanotecnología, las telecomunicaciones y el dominio del espacio exterior, han provocado una transformación radical en el procesamiento y transmisión de información. Simultáneamente, los nuevos conocimiento sobre el genoma humano han ampliado la posibilidad que aun en nuestros días ni nosotros mismos

---

<sup>10</sup> Thompson, A. Arthur. *Administración estratégica*, Mc Graw Hill, Madrid, 2001. pp. 90-92.

sabemos hasta donde pueden llegar estos avances científicos en la transformación y el comportamiento del hombre en la actualidad y en el futuro.

Estos avances en la ciencia y la tecnología profundizan los vínculos entre los países y su contexto externo. Lo que quiere decir, que el desarrollo en el mundo actual plantea dilemas cada vez más complejos. Hoy en día, “la internacionalización de los procesos productivos en el seno de las corporaciones transnacionales, la integración de las plazas financieras en un megamercado que opera en tiempo real las 24 horas del día y 7 días a la semana y la expansión del comercio mundial de bienes y servicios, generan nuevos desafíos y oportunidades. En la realidad, la globalización refleja cambios impuestos por el cambio tecnológico y al mismo tiempo marcos regulatorios y escenarios mediáticos resultantes del sistema de poder y de la revolución informática”.<sup>11</sup>

Se considera que debido a los incrementos en la productividad que derivan de la especialización productiva, las empresas transnacionales son los principales agentes de las transacciones comerciales de corte internacional capaces de modificar el ambiente de los países sede por su facilidad de mover tanto recursos humanos y capitales de un lugar a otro en el mundo.

Estas mismas empresas son las principales en cuanto a la transferencia de tecnología o también en la forma de organización empresarial. Teniendo como resultado patrones de especialización en la división internacional del trabajo modificándose conforme a la aparición de las llamadas ventajas competitivas de cada nación, que son asociadas con el empleo intensivo de las tecnologías modernas y de recursos humanos capacitados de las corporaciones transnacionales.

El desarrollo de las funciones empresariales y la evolución de las mismas, la evolución de los centros comerciales llevan al Estado a fungir como un actor

---

<sup>11</sup> Valero, Ricardo. *Op. Cit.* p. 14.



más dentro del esquema de la economía internacional al lado de la iniciativa privada, analizando y proponiendo políticas económicas como respuesta a las demandas de la globalización consistente en la aplicación y regulación de políticas que dejen al mercado actuar dentro de la dinámica económica internacional eliminando las trabas al comercio, agilizando trámites y creando incentivos para el intercambio global de bienes y servicios.<sup>12</sup>

La globalización demanda ventajas competitivas que propicien el crecimiento de requerimientos internacionales, el crecimiento del sector servicios, la contracción en el orden de importación de materias primas, el desarrollo tecnológico, la transformación de la industria manufacturera, el cambio en las estructuras de empleo, etcétera.

Como efectos de la globalización podemos destacar el rápido incremento del comercio mundial, originado por la integración mundial de los mercados nacionales y regionales; el cuadro 1 nos muestra el incremento que ha tenido la industria manufacturera en comparación con otros productos como la minería y los productos agrícolas en los últimos 50 años al competir gran cantidad de empresas por ser proveedoras de materias primas de empresas manufactureras y la creciente competencia a nivel mundial, con la finalidad de participar cada vez más de manera eficiente y con una mayor ventaja competitiva.

El acelerado proceso de innovación tecnológica esta estrechamente vinculado a los sectores productivos y a la sofisticación de los mercados internacionales<sup>13</sup>. En este apartado las diversas empresas han venido practicando múltiples reestructuraciones a sus políticas industriales para poder enfrentarse a la mayor y cada vez más intensa competencia en el ámbito mundial, estas buscan contar con ventajas competitivas, formando su producto con los insumos de otros países y haciendo uso de la globalización en el sector servicios especialmente en los servicios bancarios, telecomunicaciones, *call centers* (centros de atención

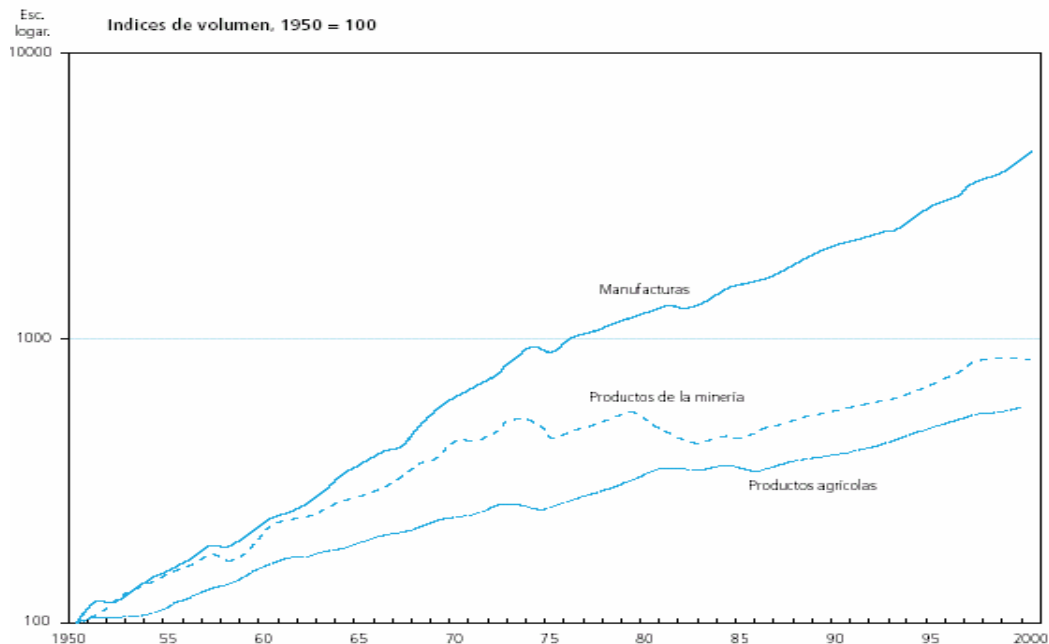
---

<sup>12</sup> *Ídem.*

<sup>13</sup> Becerra Gélover, Alejandro. *Op. Cit.* p. 8.

telefónica), soporte técnico, seguros, transportación y un numeroso conjunto de servicios profesionales que abarcan desde los de negocios hasta los científicos.

Cuadro 1  
Comercio mundial de mercancías por grandes grupos de productos  
1950-2000.



Fuente: Organización Mundial de Comercio. En [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm), 2003.

Otro de los rasgos distintivos de la globalización se presentan con la desregulación y la apertura económica mundial, en donde en diversos países tiene lugar un proceso de reformas de las instituciones del Estado con la finalidad de darle curso al impulso creador, propósitivo y complementario de las sociedades modernas, aunado a esto se vienen desarrollando por diversos gobiernos y con la finalidad de aumentar la competencia nacional en los mercados externos a través de la modernización del marco jurídico regulatorio del país, en el comercio e industria para apoyar el incremento en la calidad y en mejorar el precio de los productos que se comercializan generando incremento en las exportaciones y la productividad nacional.

La sustitución de materias primas mediante la investigación y el desarrollo se ha dado principalmente para evitar la dependencia y el agotamiento de recursos naturales realizando investigaciones e inversiones en su desarrollo para disminuir costos de producción y ofertar productos a niveles de precios más bajos para poder alcanzar una ventaja competitiva adicional.

El nivel del desarrollo científico y tecnológico alcanzado actualmente en estas áreas, ha permitido conformar un mercado de productos sofisticados que impulsan el desarrollo científico y tecnológico aplicados a las diversas actividades de la economía con el propósito de asegurar espacios en el comercio internacional.

En el aspecto laboral a nivel global se incrementa la importancia del empleo de personal altamente calificado, capaz de manejar o administrar las nuevas tecnologías, la mano de obra resulta de suma importancia en la globalización debido a la evolución de los procesos de comercialización de los productos, principalmente en el sector de servicios informáticos donde se requiere personal altamente capacitado y con una mentalidad abierta y encaminada hacia el desarrollo.

La globalización es el resultado de los cambios en materia económica, política, social y tecnológica que se han dado en todo el mundo y que han llevado a los diversos países que conforman la comunidad internacional a una apertura que va de lo local y regional hacia lo internacional lo cual, implica la oferta del producto nacional y la atracción de capitales para el desarrollo de las diversas actividades productivas del país.

Las tendencias de la globalización evolucionan conforme al impulso del desarrollo tecnológico y el incremento de la población, la evolución de los transportes y los nuevos mecanismos de producción internacional que traen consigo diversas modificaciones en los procesos de comercialización como son la formación de bloques económicos.

El objetivo central que los países persiguen al involucrarse en dichos procesos lo constituye el hecho de obtener diversos beneficios económicos derivados de tales asociaciones, vía el comercio o la inversión, además de protegerse de los efectos negativos que pudieran tener en función de las relaciones con otros procesos de regionalización.

## 1.2 Tendencias recientes del comercio internacional

La importancia del comercio internacional surge del extensivo grado de especialización existente en las sociedades del siglo XX. La especialización necesariamente implica comercio y no puede ocurrir sin él. “Cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir más baratos que los otros países, para intercambiar luego sus excedentes por los de otros países. Este proceso origina una división internacional del trabajo que hace posible para todos los países consumir más de todos los bienes y servicios de los que consumirían en ausencia de tal especialización”.<sup>14</sup>

En los últimos años el comercio mundial se ha caracterizado por un declive en los precios de materias primas, artículos con muy poco valor o nulo valor agregado, cuya producción esta situada en países en desarrollo como los de América Latina, África y Asia, en relación a los de las manufacturas, productos resultantes de la aplicación de “elevadas y costosas” tecnologías que requieren elevadas tasas de industrialización y conocimientos desarrollados principalmente por los países de primer mundo.

Durante la década de 1930 se intentó por primera vez coordinar la política comercial a escala internacional. Al principio, los países negociaban tratados bilaterales. A partir de la II Guerra Mundial, se crearon organizaciones internacionales para fomentar el comercio entre países, eliminando las barreras al mismo, ya fuesen arancelarias o no arancelarias.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, mejor conocido como GATT por sus siglas en inglés (*General Agreement on Tariffs and Trade*), firmado por 23 países en 1947, fue el primer acuerdo multinacional que intentaba reducir las restricciones al comercio; el GATT comprende ahora a más de 100 países y afecta al 80% del comercio mundial. Desde 1947, el GATT ha organizado una serie de rondas de negociación multilateral, dentro de la llamada Ronda Uruguay,

---

<sup>14</sup> Chacholiades, Miltiades. Economía internacional, segunda edición, Mc Graw Hill, Bogotá, p. 5.

que finalizó en 1994. Se acordó reemplazar el GATT por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Concientes de la existencia y de la importancia de las ganancias del comercio, las naciones frecuentemente se mueven hacia la liberalización del comercio internacional. En donde básicamente existen dos enfoques de este tipo de liberalización el internacional y el regional. El primero es auspiciado por organismos internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) cuyo propósito es reducir los aranceles y las barreras no arancelarias al comercio internacional.

El enfoque regional por su parte, comprende los acuerdos entre cierto número de países cuyo propósito es alentar el libre comercio entre ellos, utilizando las barreras al comercio con el resto del mundo ejemplo de esto son la Unión Europea (UE) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá.

La Organización Mundial de Comercio (OMC), es una institución intergubernamental creada en 1995 al cancelarse el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, tras la conclusión de la Ronda Uruguay. Su objetivo primordial es eliminar todos los obstáculos al comercio mundial, con el supuesto básico de que el aumento del comercio generará un mayor crecimiento económico y un incremento general de la riqueza. Sus atribuciones son mayores que las del extinto GATT en la medida en que los acuerdos que ahí se toman son de carácter obligatorio, lo que tiene un efecto directo en las políticas internas de los países.

En esta situación, la apertura de los mercados internacionales tienen como eje la no discriminación comercial manifiesta en los dos principios de los que parte la ejecución de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

- El trato nacional que significa dar a cualquier inversionista extranjero un trato igual al que se da a uno nacional.

- El tratamiento de nación más favorecida, en donde cualquier ventaja otorgada a los inversionistas nacionales, debe extenderse inmediata e incondicionalmente a otras naciones, aun si dicho tratamiento es más favorable que el que se otorga al de su propio país.<sup>15</sup>

Entre las características del comercio internacional actual se encuentra la conformación de bloques regionales de comercio, este tipo de integración regional estratégica en bloques económicos se busca al finalizar la Segunda Guerra Mundial con el fin de eliminar barreras y sustituir limitantes de orden contrarios al comercio y a la integración económica; barreras limitantes tales como restricciones, discriminación, imposición de aranceles y otras salvaguardas al comercio entre las naciones.

La conformación de bloques económicos regionales surge debido a las crecientes demandas y necesidades inherentes de la globalización y del fenómeno de integración así como de la satisfacción de esas necesidades produciendo y creando bienes y servicios, empresas e industrias con nuevos procesos comerciales más dinámicos dirigidos a consumidores originales propios de sociedades modernas, proceso económico influenciado por nuevos factores económicos que va determinando la misma modernidad.<sup>16</sup>

Con el fin de la guerra fría se da mayor empuje al proceso de integración internacional, debido a que los países que conformaban el bloque socialista pasan a formar parte del capitalismo, entrando a un periodo de acoplamiento y redefinición de los sistemas económicos, que el sistema capitalista tiene que abrir espacios para la inserción de dichas naciones en la dinámica económica mundial.

En este espacio de creciente interdependencia económica la gran mayoría de los países tanto desarrollados como en desarrollo deben de adecuar sus

---

<sup>15</sup> Espinosa Espinosa, Rafael. Importancia de la simplificación aduanera en el marco de la estrategia salinista de apertura comercial en México, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, ENEP Aragón, México, pp. 12-13.

<sup>16</sup> *Ídem.*

políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio de bienes y servicios así como de capitales a fin de acelerar la competitividad internacional de los sectores más dinámicos de la misma.

Por lo tanto, podemos destacar que la dinámica de la economía ha cambiado de lo nacional a lo internacional representando un reto de reorientación del aparato productivo hacia mayores niveles de eficiencia y productividad con el objetivo de hacerlos menos vulnerables frente a los desequilibrios de factores externos.

También es de suma importancia, redefinir el papel que juega el Estado como agente regulador, planificador e inversionista, cediendo su papel como motor de crecimiento a la iniciativa privada, ya que el futuro de las economías descansa absolutamente en el desarrollo de actividades competitivas a nivel internacional que se vinculan plenamente a la dinámica del mercado.

Una de las principales causas del crecimiento acelerado del comercio internacional es el aumento en la especialización, lo cual significa que la producción, la renta y el empleo de un país se ven impulsados por su actividad exportadora. También la existencia de un compromiso global para reducir progresivamente la protección de los mercados internacionales.

Los países industrializados a través de presiones comerciales y financieras y el retorno a nuevos planteamientos neoliberales en apoyo al modelo de desarrollo de la economía de mercado han buscado la apertura de los mercados de los países en desarrollo y en contraparte, se han aplicado cuotas, impuestos compensatorios y algunas medidas de tipo fitosanitarias, dando lugar a prácticas neoproteccionistas.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Meza Martínez, Esperanza del Rocío. Los productos básicos en un mundo globalizado. El caso de la agroindustria azucarera mexicana, Tesis profesional para obtener el grado de Lic. en Economía, UNAM, ENEP Aragón, México, p. 24.



Por otra parte, la estructura arancelaria continúa siendo un obstáculo importante al acceso de los mercados. La incidencia de aranceles es desproporcionadamente mayor en las importaciones procedentes de los países en desarrollo que en el comercio entre países industrializados, por lo que tienden a ser más altos para productos con mayor procesamiento, lo que constituye un obstáculo adicional al desarrollo de los sectores afectados.

El papel que juegan actualmente las empresas multinacionales es sin duda importante, ya que no se podría concebir a las relaciones comerciales actuales sin la participación de dichos conglomerados. Hoy en día la importancia de las empresas multinacionales es tal que ellas producen el mayor movimiento de bienes y servicios en el mundo y muchas veces el comercio se realiza entre las mismas compañías multinacionales.

Una de las características que han tomado las empresas transnacionales en cuanto a las relaciones comerciales a nivel internacional, es que estas fragmentan su producción debido a que su estrategia se basa generalmente, en seguir el ciclo del producto para hacer uso de la ventaja internacional de los diferentes países. Lo cual significa que dichas empresas necesitan de un clima librecambista en el que puedan realizar su actividad sin impedimento alguno.<sup>18</sup>

En el proceso de integración económica internacional dentro de la globalización, se da la convivencia entre países con mayor capacidad económica y comercial, como se observa en el cuadro 2 los principales exportadores e importadores de bienes y servicios son los países más ricos del planeta principalmente Estados Unidos, Alemania y Japón en donde aun entre estos países existe en las cifras algunos rubros con ciertas diferencias, pero con la constante de que los norteamericanos aparecen en primer lugar en el intercambio de bienes y servicios, el éxito en este apartado de dichos países se debe a una buena aplicación de políticas económicas dentro de su orden interno lo que les ha permitido una mayor acción hacia el exterior, alcanzando grados de integración,

---

<sup>18</sup> *Ídem.*

riqueza y poder que les permite proyectar políticas de integración internacional siendo así parte importante dentro del proceso de integración y de formación de bloques.

Como uno de los caminos hacia la globalización del comercio la integración regional incluye elementos de la internacionalización del sistema económico, al propiciar los intercambios entre los países participantes, la transnacionalización al promover el establecimiento de empresas y asociaciones de empresas en diferentes países para servir el mercado ampliado, en tanto se favorece la difusión y adopción entre otras, de reglas y disciplinas comunes. Pasando de una integración orientada a ampliar los mercados nacionales a una integración abierta que procura una inserción en las corrientes mundiales de comercio e inversión, donde se requieren crecientes niveles de eficacia y eficiencia productiva y competitividad internacional.

Desde el punto de vista económico, la integración es un “proceso a través del cual dos o más países buscan unirse para eliminar de manera progresiva las fronteras económicas con el objeto de formar un mercado más amplio que les garantice un mayor y mejor aprovechamiento de las economías de escala y lograr niveles más adecuados de eficiencia para competir en los mercados internacionales”.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> *Ibidem*, p. 39.

Cuadro 2  
Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2000.  
(miles de millones de dólares y porcentajes).

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Estados Unidos	781,1	12,3	11	1	Estados Unidos	1257,6	18,9	19
2	Alemania	551,5	8,7	1	2	Alemania	502,8	7,5	6
3	Japón	479,2	7,5	14	3	Japón	379,5	5,7	22
4	Francia	298,1	4,7	-1	4	Reino Unido	337,0	5,1	5
5	Reino Unido	284,1	4,5	6	5	Francia	305,4	4,6	4
6	Canadá	276,6	4,3	16	6	Canadá	244,8	3,7	11
7	China	249,3	3,9	28	7	Italia	236,5	3,5	7
8	Italia	237,8	3,7	1	8	China	225,1	3,4	36
9	Países Bajos	212,5	3,3	6	9	Hong Kong, China	214,2	3,2	19
10	Hong Kong, China	202,4	3,2	16		Importaciones definitivas a	35,4	0,5	24
	exportaciones locales	23,7	0,4	6	10	Países Bajos	198,0	3,0	4
	reexportaciones	178,8	2,8	18					
11	Bélgica	186,1	2,9	4	11	México	182,6	2,7	23
12	Corea, Rep. de	172,3	2,7	20	12	Bélgica	173,0	2,6	5
13	México	166,4	2,6	22	13	Corea, Rep. de	160,5	2,4	34
14	Taipei Chino	148,3	2,3	22	14	España	153,5	2,3	6
15	Singapur	137,9	2,2	20	15	Taipei Chino	140,0	2,1	26
	exportaciones locales	78,9	1,2	15	16	Singapur	134,5	2,0	21
	reexportaciones	59,1	0,9	28		Importaciones definitivas	75,6	1,1	16
16	España	113,7	1,8	3	17	Suiza	83,6	1,3	5
17	Rusia, Fed. de	105,2	1,7	39	18	Malasia	82,2	1,2	27
18	Malasia	98,2	1,5	16	19	Suecia	72,8	1,1	6
19	Suecia	86,9	1,4	2	20	Australia	71,5	1,1	3
20	Arabia Saudita b	84,1	1,3	66					
21	Suiza	81,5	1,3	2	21	Austria	68,6	1,0	-2
22	Irlanda	79,9	1,3	12	22	Tailandia	61,9	0,9	23
23	Tailandia	69,1	1,1	18	23	Brasil	58,5	0,9	13
24	Austria	63,9	1,0	-1	24	Turquía	53,5	0,8	31
25	Australia	63,9	1,0	14	25	Irlanda	50,9	0,8	8
26	Indonesia	62,1	1,0	28	26	India	50,5	0,8	12
27	Noruega	60,0	0,9	32	27	Polonia	48,9	0,7	7
28	Brasil	55,1	0,9	15	28	Rusia, Fed. de	45,5	0,7	12
29	Dinamarca	49,6	0,8	0	29	Dinamarca	44,3	0,7	-1
30	Finlandia	45,6	0,7	9	30	Portugal	38,2	0,6	-4
31	India	42,3	0,7	16	31	Israel	38,1	0,6	15
32	Emiratos Árabes Unidos b	39,9	0,6	29	32	Noruega	34,4	0,5	1
33	Filipinas	39,8	0,6	9	33	Finlandia	33,9	0,5	7
34	Venezuela	31,8	0,5	58	34	Filipinas	33,8	0,5	4
35	Polonia	31,7	0,5	15	35	Indonesia	33,5	0,5	40
36	Israel	31,3	0,5	21	36	Rep. Checa c	32,2	0,5	15
37	Irán, Rep. Islámica del b	30,0	0,5	52	37	Hungría	32,1	0,5	15
38	Sudáfrica	30,0	0,5	12	38	Emiratos Árabes Unidos	31,9	0,5	4
39	Rep. Checa	29,0	0,5	11	39	Arabia Saudita b	30,3	0,5	8
40	Hungría	28,1	0,4	12	40	Sudáfrica	29,7	0,4	11
41	Turquía	26,6	0,4	0	41	Grecia b	26,3	0,4	-1
42	Argentina	26,3	0,4	13	42	Argentina	25,1	0,4	-1
43	Portugal	23,3	0,4	-5	43	Chile	18,1	0,3	19
44	Nigeria b	20,1	0,3	57	44	Venezuela b	16,1	0,2	14
45	Argelia	19,6	0,3	56	45	Viet Nam	15,6	0,2	35
46	Kuwait	19,5	0,3	60	46	Irán, Rep. Islámica del b	15,2	0,2	20
47	Iraq b	19,3	0,3	61	47	Egipto	14,0	0,2	-13
48	Chile	18,2	0,3	16	48	Ucrania	14,0	0,2	18
49	Ucrania	14,6	0,2	26	49	Nueva Zelandia	13,9	0,2	-3
50	Viet Nam	14,5	0,2	25	50	Iraq b	13,7	0,2	61
	Total d	6038,0	94,9	-		Total d	6178,0	92,6	-
	Todo el mundo d	6364,0	100,0	12		Todo el mundo d	6669,0	100,0	13

a Las importaciones se consideran definitivas tras la deducción de las reexportaciones. Véanse las Notas Técnicas.

b Estimaciones de la Secretaría.

c Importaciones f.o.b.

d Incluye una cantidad considerable de reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Note: Para los datos sobre los valores anuales de 1990-00, véanse los cuadros A5 y A6 del Apéndice.

Fuente: OMC. Citado en [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep04\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep04_e.pdf), 2003.

Actualmente se han consolidado tres grandes bloques regionales, alianzas de cooperación que unificando criterios y esfuerzos se dedican a contrarrestar limitantes a su integración y a su comercio unidos por intereses comunes y por características sociales parecidas, estos tres bloques se encuentran en Asia, Europa y América que a su vez son encabezados por una nación fuerte y poderosa que por sus logros es eje guía a desarrollar economías integrales, como son Japón, Alemania y los Estados Unidos.

Dentro de las ventajas de la asociación económica se pueden mencionar la conformación de economías derivadas de la producción a gran escala; la intensificación de la competencia internacional dentro del nuevo mercado ampliado, la disminución de los problemas en las balanzas de pagos debido al ahorro de divisas convertibles, la posibilidad de abarcar actividades que difícilmente podrán efectuar determinados países de manera individual debido a la dimensión de sus mercados nacionales como la insuficiencia tecnológica, incapacidad financiera, aumento en el poder de negociación frente a terceros países o ciertas agrupaciones regionales así como una formulación más coherente de las políticas económicas, la necesidad a mediano y largo plazo de reformas estructurales, la posibilidad de lograr sobre la base de un rápido proceso de integración la aceleración del proceso económico.

Los diversos procesos de integración se realizan principalmente para facilitar el intercambio de bienes y servicios definiendo esquemas de cooperación internacional con el objetivo de facilitar el intercambio de bienes y servicios entre ellos además, de definir una postura común ante terceros. Podemos mencionar que dentro del proceso de integración económica los países pasan por diversas etapas que se enumeran a continuación:

- Sistema generalizado de preferencias o zona preferencial. Es la primera etapa por la que pasan los países destacando que es la que tiene menores efectos, solo se favorece en las tarifas arancelarias a

productos de importación de todos los bienes, menos de los servicios de capital. Esto se da por países con un mayor desarrollo relativo y lo conceden a los llamados países en vías de desarrollo.

- Área de libre comercio o zona de libre comercio. En esta modalidad se permite la libre circulación de bienes pero cada socio lleva al exterior sus propios aranceles. Se establece entre dos o más países que generalmente tienen fronteras comunes, los aranceles de importación se eliminan paulatinamente al igual que otras restricciones de comercio exterior.
- Unión aduanera. Podemos mencionar que la unión aduanera es una forma avanzada de integración económica que presenta intenciones mucho más ambiciosas, se orienta a la consolidación de una zona de libre comercio y a una coordinación estrecha de la política económica frente al resto del mundo es decir, la aplicación de un mismo arancel.
- Mercado común. Es una unión aduanera en la que también se pueden disfrutar aspectos de integración fiscal, monetaria y de libre comercio de factores productivos, así como la eliminación de fronteras comerciales para la libre circulación de individuos.
- Unión económica monetaria. En esta etapa se involucra tipos de cambio fijos e irrevocables además de una estrecha coordinación de las políticas económicas de los países miembros. Esto da un paso a una moneda única y a un banco central de la unión económica o federación de bancos centrales. Por lo tanto, es considerada una forma de integración más avanzada.

- Unión económica completa. Esta unión implica la unificación total de las economías de los países miembros y la existencia de políticas comunes en todos los campos importantes.<sup>20</sup>

En materia de comercio internacional existen diferentes argumentos que son presentados como fundamentos del mismo, por ejemplo, la división internacional del trabajo, supone la especialización de países en determinados procesos productivos, donde el desarrollo tecnológico y la calidad de la mano de obra permite el acceso de productos a menor costo a un mercado internacional globalizado. A partir de esta conceptualización, la división internacional del trabajo permite elevar y reforzar la competencia que entre otros aspectos mantiene la producción a escala global de los mercados en continua innovación y racionalización provocando una mayor disponibilidad de bienes al precio más bajo posible por ende, facilita el mejor aprovechamiento de los recursos y factores de las economías nacionales en consecuencia del mundo en su totalidad.

El principio de la ventaja comparativa establece que cada país se especializará en la producción y la exportación de los bienes que puede producir con un coste relativamente bajo (en los cuales es relativamente más eficiente que los demás) e importará los bienes que produzca con un coste relativamente elevado (en los cuales es relativamente menos eficiente que los demás).<sup>21</sup> Por lo que un país puede beneficiarse del comercio incluso, en términos absolutos, más eficiente o menos eficiente que otros en la producción de todos los bienes.

La teoría de la ventaja comparativa, a pesar de sus limitaciones, es una de las verdades más profundas de toda la economía. El país que no tiene en cuenta la ventaja comparativa corre el riesgo de pagar en alto precio en el nivel de vida y crecimiento económico.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Ellsworth, Paul Theodore. *Comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1978. pp. 556-604.

<sup>21</sup> Samuelson, Paul. *Op cit.* p. 693.

<sup>22</sup> *Ibidem*, p. 692.

Las ventajas comparativas explican una parte sustancial del comercio intra-industrial, mientras que la diferenciación de productos y las economías de escala son factores de especial relevancia en la expansión del comercio intra-industrial. Los países comercian en bienes distintos porque su productividad relativa es mayor en los bienes exportados que en los importados; comercian sin embargo, en bienes similares porque, en primer lugar, los bienes producidos por empresas diferentes no son idénticos, aunque satisfagan la misma necesidad y en segundo término, porque el incremento de la escala de producción al traducirse en reducciones de costos permite obtener beneficios de la especialización dentro de una misma industria.<sup>23</sup>

La ventaja competitiva, es un nuevo concepto que se desarrollo a partir de que los países deben especializarse en función de dicha ventaja, supone necesariamente, el desarrollo de los siguientes parámetros: menores precios, mejor calidad, servicio adecuado (tiempos de entrega, cumplimiento de los contratos de compraventa y presentación del producto, etcétera), financiamiento ágil y oportuno.

Lo anterior muestra que existe una fuerte ausencia de la participación estatal para regular las actividades económicas a nivel local e internacional, destacando particularmente aquel conjunto de medidas orientadas al control de los procesos de intercambio de bienes y servicios entre una nación y el resto del mundo es decir, la instrumentación de políticas económicas que favorezcan el desarrollo de las exportaciones e inhiban el crecimiento de las importaciones; por medio de una política arancelaria, una política fiscal y monetaria expansivas, actualmente en el entorno de la globalización no se presenta lo anterior, aunque la mayoría de las naciones están luchando en pro de la liberalización total.<sup>24</sup>

Las condiciones competitivas de una industria o país y su atractivo general son factores importantes para la determinación de la estrategia ajustandose a la

---

<sup>23</sup> Meza Martínez, Esperanza del Rocío. *Op.Cit.* p. 24.

<sup>24</sup> *Ídem.*

naturaleza y la combinación de factores competitivos que están en juego, es decir, precio, calidad del producto, características de desempeño, servicio, garantías, etc. Cuando las condiciones competitivas en el comercio internacional se intensifican de una manera significativa, un país u organización deben responder con acciones estratégicas con el fin de proteger su posición.<sup>25</sup>

El profesor Michael Porter menciona que la competitividad ha pasado a ser una de las preocupaciones cardinales de los gobiernos y de las diversas industrias de cada una de las naciones integrantes de la comunidad internacional, explicando cuales son los atributos de cada nación que aumentan la ventaja competitiva en un sector determinado.

“Una de las principales metas económicas de una nación, es lograr establecer altos grados de productividad, la productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital lo cual, depende tanto de la calidad y características de los productos y de la eficiencia con la que se producen”.<sup>26</sup>

La productividad es el principal determinante a largo plazo del nivel de vida de una nación, el concepto más importante de competitividad a nivel local es la productividad nacional. Dentro del comercio internacional de una economía, el crecimiento sostenido de la productividad requiere que una economía se perfeccione continuamente. Las empresas y el país deben mejorar la productividad en el comercio internacional y en los diversos sectores existentes, mediante la “elevación de la calidad de los productos, la adición de características deseables, la mejora de la tecnología del producto o superación de la eficiencia del producto”. Adicionalmente, hay que estar preparados para adquirir las aptitudes requeridas para competir en segmentos cada vez más específicos y

---

<sup>25</sup> Thompson, Arthur. *Op. Cit.* p. 59.

<sup>26</sup> E. Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1991. p. 28.



refinados dentro del propio sector, donde la productividad generalmente es mayor.<sup>27</sup>

El comercio internacional y la inversión extranjera brindan, por una parte, la oportunidad de elevar el nivel de productividad nacional, y por otra, una amenaza para aumentarla o incluso mantenerla. El comercio exterior permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Por esta razón “una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en los que sus empresas sean relativamente más productivas e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales de otras naciones, elevando de esta manera el nivel medio de productividad en la economía”. Así pues, las importaciones al igual que las exportaciones, son un factor integrante del crecimiento de la productividad; cuando se observa una economía, se aprecian diferencias en el éxito competitivo de unos y otros sectores. La ventaja internacional se concentra frecuentemente en sectores estrechamente definidos e incluso en unos segmentos sectoriales en particular.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> *Ibidem*, p. 29.

<sup>28</sup> *Ídem*.

### **1.3 Estrategia mexicana de comercio exterior a partir de la década de los ochenta**

Es significativo recalcar la importancia que para una economía de cualquier país tiene su comercio internacional, debido a que es la base para su desarrollo y prosperidad, esto por su puesto también es entendido por el gobierno mexicano el cual, ha venido realizando diversas reformas y/o ajustes políticos, económicos, jurídicos y sociales orientados a favorecer el desarrollo de la economía nacional, es importante hacer mención que esta política aplicada ha venido cambiando dependiendo tanto de los fenómenos internos del país como de las tendencias que se han desarrollado en la economía internacional.

Por lo tanto, podemos mencionar que es a partir del sexenio de Miguel de la Madrid en donde se gesta el proceso de apertura y liberalización económica además de una adecuación comercial de México ante las nuevas relaciones económicas internacionales.

En 1982 para México la principal preocupación era superar la crisis que vivía el país y poder llegar a un punto de capacidad de pago de la deuda externa, en este aspecto el gobierno de México llegó a un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), ya que la banca privada se negaba a renegociar la deuda y mucho menos a prestar dinero al gobierno de México. Por lo que en 1983 se decidió comprometerse con el FMI mediante la firma de una carta de intención, misma que se firmó en 1982, estableciéndose diversos compromisos con el FMI para llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial los cuales, eran severamente cuestionados desde tiempo atrás debido a la creación de industrias que tenían como característica la no competencia además de ser ineficientes. A pesar de los esfuerzos por parte del gobierno mexicano, la profunda crisis se presentó desde finales de 1981 la cual duraría más de 6 años, sería hasta 1989 mediante un cambio radical en el modelo de desarrollo y de políticas públicas que la estabilidad macroeconómica se comenzaría dar en nuestro país.

La llamada apertura comercial del país se llevó a cabo para realizar ajustes a los ordenes económicos de la nación, con el afán de asegurar el desarrollo económico y progreso social, nacidas del análisis que pretenden sobreponerse a las problemáticas propias de los cambios nacionales e internacionales que afectan el desenvolvimiento económico, planteadas y proyectadas acorde a la normatividad jurídica del Estado mexicano, teniendo como finalidad el poder alcanzar un beneficio para la totalidad del país y con el objetivo específico de poder desarrollar potencialmente a los sectores empresariales.

Para poder comprender el proceso de apertura comercial mexicana, podemos mencionar que dicho proceso está ligado a la corriente neoliberal, así como, al proceso de globalización, abarcando diversas reformas económicas, jurídicas, sociales, políticas en ajustes productivos y de mercado, implementando en las empresas y en la producción global, técnicas y procesos de calidad mundial con cierto grado de homogenización.

La política comercial comprende el conjunto de instrumentos legales y administrativos a través de los cuales el ejecutivo federal regula las operaciones de importación y exportación con otros países, estos instrumentos de la política comercial pueden ser entre otros permisos de exportación, cuotas, controles de cambio, etcétera; los aranceles o tarifas aduaneras con efectos protectores y fiscales además de los tratados de comercio internacional.

Como mencionamos anteriormente México ante los problemas económicos configurados en 1982, el gobierno instrumentó un proceso de reestructuración donde sobresalen el saneamiento de las finanzas públicas, la apertura externa, la desregulación de la economía y la promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED). Estas políticas van dirigidas a propiciar cambios estructurales que permitan alcanzar una mejor integración en el mercado internacional, en el que empezaba a fortalecerse la teoría neoliberalista aplicada por el Fondo Monetario Internacional mediante la carta de intención que debían firmar los países que quisieran obtener

algún préstamo de dicho organismo y que además satisficiera a los intereses de la Unión Americana.<sup>29</sup>

Hasta mediados de los años 80's las estrategias de desarrollo económico en México se basaban en un modelo de crecimiento hacia adentro implicando políticas proteccionistas como:

- Sustitución de importaciones.
- Aduanas cerradas con permisos de importación
- Protección comercial (aranceles elevados a todos los productos, hasta del 100%)
- Precios Oficiales (control de precios)
- Programas de integración<sup>30</sup>

Las negociaciones internacionales se reducían a las firmadas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la política de inversión extranjera era restringida. A partir de 1985 México da un giro a su estrategia comercial y económica iniciando un proceso de apertura integral que le permite insertarse en la economía mundial cuya tendencia es la globalización.

El proceso de liberalización y apertura económica que llevo a cabo el gobierno mexicano se encaminó a modificar el modelo de industrialización en la perspectiva de poder lograr un mayor nivel de competitividad y productividad frente al exterior, poniendo en tela de juicio la política proteccionista, conformado un mercado en el cual los niveles de competencia eran muy bajos o en algunos casos nulos, también el nivel de producción resintió los estragos de las políticas proteccionistas, careciendo de presencia en el mercado mundial teniendo como consecuencia bajos niveles de exportación.

---

<sup>29</sup> Lubiano Aragón, María Isabel. Perspectivas de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior frente al TLCAN, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, ENEP Aragón, México, 1998. pp. 30-31.

<sup>30</sup> *Ibidem*, p. 34.

Se dan privilegios a la entrada de productos del exterior para propiciar un proceso de competencia interna que obligue a los productores nacionales a modernizarse para estar en condiciones de exportar. Aunado a esto se permite el acceso de insumos productivos importados para reducir costos y obtener calidad a fin de que los productos nacionales susceptibles de ser exportados trabajen con los niveles de competitividad que requiere el mercado mundial y elevar así el número de sus exportaciones.

Otra de las características que se dan en el proceso de apertura al exterior es la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera, la cual puede ser ahora hasta del 100% y sin restricciones que van más allá de introducirse en algunas áreas estratégicas en las que solamente el Estado puede participar.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 la política de comercio exterior de nuestro país se llevaría a cabo de acuerdo a los siguientes objetivos, “fomentar las exportaciones no petroleras, alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva de distintas industrias, eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio, garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país”.<sup>31</sup>

Para aplicar estos cambios, fue necesario promover las exportaciones creando esquemas que permitieran insertar a la producción nacional de manera adecuada y competitiva en el mercado mundial, por lo que el gobierno mexicano para poder atraer a los capitales extranjeros estableció diversas situaciones atractivas como:

- Mano de obra barata, mediante el mantenimiento bajo de los salarios.

---

<sup>31</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Segunda sección. p. 25.

- Disponibilidad de materias primas y energéticos con lo que se disminuye costos de producción y se permite que el empresario obtenga mayores ganancias.
- Facilidades fiscales para hacer más atractivo a nuestro país mediante la eliminación de obstáculos que pudieran frenar la entrada de la Inversión Extranjera Directa a México.
- Desregulación estatal, se privatizan aceleradamente las empresas paraestatales, permitiendo al capital extranjero tener participación en empresas que anteriormente eran exclusivas del Estado, pretendiendo con lo anterior estimular la productividad de las mismas para fortalecer el aparato industrial de nuestro país.
- La situación geográfica que tiene nuestro país en relación con los Estados Unidos, lo hace un país muy atractivo para la inversión, proporcionando amplios beneficios para los empresarios que pretenden comercializar con aquel país, considerando que la cercanía entre ambas naciones facilita e incluso abarata los costos de logística, transportación de mercancías, además de que pueden obtener ventajas de los diversos acuerdos comerciales de los que México forma parte.
- La estabilidad política es también un punto importante que se puede destacar ya que proporciona seguridad y confianza para los inversionistas que tienen pensado hacer uso de sus capitales en nuestro país.<sup>32</sup>

Otro de los aspectos importantes en cuanto a la política económica de apertura de nuestro país se da cuando este ingresa en 1986 al entonces llamado Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) hoy Organización Mundial

---

<sup>32</sup> Ortiz Wadgymar, Arturo. Introducción al comercio exterior de México, nuestro tiempo, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1990. pp. 119-123.

de Comercio (OMC). De esta manera nuestro país dio el primer paso para integrarse de manera activa a la economía mundial y convertirse en una potencia comercial y un centro de negocios internacionales reconocido mundialmente.

Desde entonces, nuestro país ha incrementado su presencia en los mercados internacionales a través de la expansión sin precedentes de sus ventas al exterior, alcanzando para el año 2000 como se puede observar en el cuadro 3 en la primer columna, el octavo lugar en exportaciones a nivel mundial, y el primero en América Latina, superando en este rubro a países tradicionalmente exportadores como Singapur, Rusia, Australia y Brasil.

A pesar de los continuos problemas de la economía mexicana y que el déficit comercial no podía superarse, el gobierno de nuestro país se vio en la necesidad de firmar una carta de intención con el FMI, comprometiéndose a llevar a cabo ajustes importantes en la economía interna permitiendo alcanzar el crecimiento sostenido de la producción y el empleo y superar el desequilibrio externo, abatir los índices de inflación y fortalecer las finanzas públicas, de esta forma al iniciar la década de los ochentas se procedió hacia la apertura del comercio exterior de nuestro país, los sistemas que reglamentaron dichos procesos de reestructuración fueron el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) publicado en 1984 que planteaba la eliminación de los subsidios a las exportaciones, pero no a las importaciones y el Programa de Fomento Industrial a las Exportaciones Mexicanas (PROFIEEX) que tenía por objeto impulsar la exportación de productos mexicanos.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Lubiano Aragón, María Isabel. *Op. Cit.* pp. 41-43.

Cuadro 3  
Principales exportadores e importadores mundiales de mercancías (excluido el comercio intracomunitario entre la UE, 2000, mmd y porcentajes).

Orden	Exportadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual	Orden	Importadores	Valor	Parte	Variación porcentual anual
1	Exportaciones extra-UE	858,9	17,3	7	1	Estados Unidos	1257,6	23,9	19
2	Estados Unidos	781,1	15,7	11	2	Importaciones extra-UE	965,7	18,3	13
3	Japón	479,2	9,6	14	3	Japón	379,5	7,2	22
4	Canadá	276,6	5,6	16	4	Canadá	244,8	4,6	11
5	China	249,3	5,0	28	5	China	225,1	4,3	36
6	Hong Kong, China	202,4	4,1	16	6	Hong Kong, China	214,2	4,1	19
	exportaciones locales	23,7	0,5	6		Importaciones definitivas a	35,4	0,7	24
	reexportaciones	178,8	3,6	18	7	México	182,6	3,5	23
7	Corea, Rep. de	172,3	3,5	20	8	Corea, Rep. de	160,5	3,0	34
8	México	166,4	3,3	22	9	Taipei Chino	140,0	2,7	26
9	Taipei Chino	148,3	3,0	22	10	Singapur	134,5	2,6	21
10	Singapur	137,9	2,8	20		Importaciones definitivas a	75,6	1,4	16
	exportaciones locales	78,9	1,6	15					
	reexportaciones	59,1	1,2	28					
11	Rusia, Fed. de	105,2	2,1	39	11	Suiza	83,6	1,6	5
12	Malasia	98,2	2,0	16	12	Malasia	82,2	1,6	27
13	Arabia Saudita	84,1	1,7	66	13	Australia	71,5	1,4	3
14	Suiza	81,5	1,6	2	14	Tailandia	61,9	1,2	23
15	Tailandia	69,1	1,4	18	15	Brasil	58,5	1,1	13
16	Australia	63,9	1,3	14	16	Turquía	53,5	1,0	31
17	Indonesia	62,1	1,2	28	17	India	50,5	1,0	12
18	Noruega	60,0	1,2	32	18	Polonia	48,9	0,9	7
19	Brasil	55,1	1,1	15	19	Rusia, Fed. de	45,5	0,9	12
20	India	42,3	0,9	16	20	Israel	38,1	0,7	15
21	Emiratos Árabes Unidos b	39,9	0,8	29	21	Noruega	34,4	0,7	1
22	Filipinas	39,8	0,8	9	22	Filipinas	33,8	0,6	4
23	Venezuela	31,8	0,6	58	23	Indonesia	33,5	0,6	40
24	Polonia	31,7	0,6	15	24	Rep. Checa c	32,2	0,6	15
25	Israel	31,3	0,6	21	25	Hungría	32,1	0,6	15
26	Irán, Rep. Islámica del b	30,0	0,6	52	26	Emiratos Árabes Unidos	31,9	0,6	4
27	Sudáfrica	30,0	0,6	12	27	Arabia Saudita b	30,3	0,6	8
28	Rep. Checa	29,0	0,6	11	28	Sudáfrica	29,7	0,6	11
29	Hungría	28,1	0,6	12	29	Argentina	25,1	0,5	-1
30	Turquía	26,6	0,5	0	30	Chile	18,1	0,3	19
31	Argentina	26,3	0,5	13	31	Venezuela b	16,1	0,3	14
32	Nigeria b	20,1	0,4	57	32	Viet Nam	15,6	0,3	35
33	Argelia	19,6	0,4	56	33	Irán, Rep. Islámica del b	15,2	0,3	20
34	Kuwait	19,5	0,4	60	34	Egipto	14,0	0,3	-13
35	Iraq b	19,3	0,4	61	35	Ucrania	14,0	0,3	18
36	Chile	18,2	0,4	16	36	Nueva Zelandia	13,9	0,3	2
37	Ucrania	14,6	0,3	26	37	Iraq b	13,7	0,3	61
38	Viet Nam	14,5	0,3	25	38	Rumanía	13,1	0,2	26
39	Jamahiriyá Árabe Libia b	14,2	0,3	84	39	Nigeria b	12,9	0,2	24
40	Nueva Zelandia	13,3	0,3	7	40	Rep. Eslovaca c	12,7	0,2	12
41	Colombia	13,0	0,3	13	41	Colombia	11,5	0,2	8
42	Rep. Eslovaca	11,9	0,2	16	42	Marruecos	11,5	0,2	16
43	Omán	11,3	0,2	57	43	Pakistán	11,0	0,2	7
44	Rumanía	10,4	0,2	22	44	Eslovenia	10,1	0,2	2
45	Qatar	9,4	0,2	30	45	República Dominicana b	9,8	0,2	22
46	Pakistán	9,2	0,2	8	46	Argelia	9,2	0,2	0
47	Kazajstán	9,1	0,2	64	47	Perú	8,8	0,2	9
48	Eslovenia	8,7	0,2	1	48	Túnez	8,6	0,2	1
49	Angola	7,9	0,2	52	49	Belarús	8,5	0,2	27
50	Marruecos	7,4	0,1	1	50	Bangladesh	8,4	0,2	9
	Total d	4790,0	96,3	-		Total d	4801,0	91,1	-
	Todo el mundo (excluido el comercio intracomunitario) d	4972,0	100,0	17		Todo el mundo (excluido el comercio intracomunitario) d	5272,0	100,0	17

a Las importaciones se consideran definitivas tras la deducción de las reexportaciones. Véanse las Notas Técnicas.

b Estimaciones de la Secretaría.

c Importaciones F.o.b.

d Incluye considerables reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: OMC. Citado en [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep04\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep04_e.pdf), 2003.



El PRONAFICE pretendía llevar a cabo cambios estructurales como sustituir los permisos previos de importación por aranceles para facilitar las importaciones e incrementar el número de las mismas, mientras que por otro lado eliminó los subsidios a las exportaciones cancelando los CEDIS y realizando ajustes a los créditos preferenciales que se les proporcionaban.

El PRONAFICE constituyó una estrategia cuyo objetivo era lograr aliviar el desequilibrio crónico y creciente entre el proceso de industrialización y el comercio exterior mediante:

- El fomento tecnológico de la planta productiva, para obtener mejores resultados en cuanto al aumento en la calidad de las mercancías e incluso reducción de costos de producción.
- La racionalidad gradual y programada de la protección. Ya no brindaría protección a todas las empresas debido a que en años anteriores el excesivo proteccionismo ocasionó que éstas se volvieran deficientes al no tener la necesidad de elevar la calidad de sus productos para que estos se vendieran en el mercado, debido a que el gobierno obstaculizaba la entrada de mercancías que constituyeran un peligro para la industria de nuestro país.
- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a las ventajas comparativas, por lo que se brindaría mayor apoyo a aquellas empresas que produjeran artículos con los cuales se pudiera competir contando con un amplio margen de ventajas en relación a los productos de otros países, impulsando a las empresas a que se especializaran en la elaboración de dichas mercancías, con el propósito de elevar las exportaciones de estas industrias asegurando la captación de divisas.

- El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación.
- Asignación creciente de créditos para lograr la expansión de los sectores prioritarios y una política de precios más adecuada que proporcione mayor estabilidad a los mismos.

El principal objetivo del PROFIEX fue hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos que permitieran articular a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados externos, contemplando:

- La eliminación de permisos previos y el reemplazo de estos por una estructura arancelaria.
- El fomento y apoyo a la producción de manera coordinada por el IMCE y el Sistema Bancario Nacional (BANCOMEXT y FOMEXT).
- Proporcionar estímulos fiscales a las exportaciones como la devolución del I.V.A. la reducción anticipada de impuestos sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero, entre otros.
- La implantación de programas como el PITEX para importación temporal de maquinaria, equipo y herramientas, además de la expedición de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS).
- Se estimularon las actividades promocionales en el interior y en el exterior del país, así como otros incentivos encaminados al fortalecimiento del sector externo, este programa aportó resultados pero aún no era suficiente y en 1986 se le hicieron algunas adiciones que consistían en la creación de nuevos programas que fomentaran la creación de Empresas de Comercio

Exterior (ECEX) que mejoraran la realización de trámites para la exportación, ampliaran los apoyos financieros a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica, expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de crédito a la exportación, implantación de mecanismos de cobertura a corto plazo de riesgo cambiario (FICORCA) y acciones para garantizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de Comercio Exterior y exportadoras, tanto por la vía aérea, marítima y multimodal.<sup>34</sup>

Con los diversos acuerdos comerciales negociados o en proceso se refuerzan la apertura comercial confirmando y dando confianza a los principales socios comerciales de México, el crecimiento de las empresas bajo el modelo de desarrollo hacia afuera contribuye al aumento y facilidad de las exportaciones al establecer reglas claras que permitan a las empresas plantear a mediano y largo plazo, así como la realización de proyectos en base a la productividad y la eficiencia en un marco regulatorio y transparente permitiendo a los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros seguridad sobre el destino de sus capitales de inversión necesarios para financiar el crecimiento y desarrollo. Por lo tanto, la promoción y apoyo a sectores débiles de la economía como las exportaciones han sido un punto relevante para el comercio exterior de nuestro país.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo se publicó el Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (PRONAMICE), planteándose la modernización de la industria y del comercio exterior como estrategia fundamental para alcanzar los objetivos del desarrollo económico, la modernización se considera como la base fundamental para alcanzar los objetivos planteados dentro del PND.

Esta estrategia está sustentada en cinco ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el

---

<sup>34</sup> *Ibidem*, p. 44.

mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, promoción de exportaciones y el fortalecimiento del mercado interno.

Asimismo se ayuda a los productores para que puedan importar insumos y equipo, esto se da cuando un exportador se ve ante la necesidad de adquirir productos diversos como materias primas, maquinaria, equipo, envases, instrumentos para el ordenamiento del control de calidad, mercancías que solo puede obtener en el mercado externo mediante:

- Convenios de subcontratación (maquila) que son parte del material que el exportador va a utilizar y es propiedad del contratante extranjero. En este apartado cabe destacar que México tiene como ventajas competitivas ante sus socios comerciales la distancia, que influye en la relación del transporte y su costo del producto, costos operativos que se refieren a los precios inferiores sobre mano de obra, electricidad, gasolina, etcétera con respecto a otros países. También se encuentran las perspectivas de mayor competitividad debido al mejor tratamiento arancelario que se derivan de los diversos tratados comerciales de los cuales México es parte.
- Una o más de las materias primas necesarias no se fabrican en México o su precio interno es muy alto y repercutiría en el producto final dejando así de ser competitivo a nivel internacional.
- Para cumplir con los estándares del mercado internacional se puede requerir maquinaria que solo se fabrica en el extranjero o se requieren moldes, aparatos de control de calidad o anticontaminantes, incluso

envases para el producto que solo se obtienen en el exterior, ya sea por propiedad intelectual, marca registrada o diseño exclusivo.<sup>35</sup>

El gobierno mexicano ha establecido una serie de estrategias de apoyo a la exportación así como, programas al fomento a las exportaciones nacionales y el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) el cual se publicó en el diario oficial de la federación el 3 de mayo de 1990, derivado de lo establecido por la Ley Aduanera en materia de importación temporal. El programa PITEX constituye un importante mecanismo integral de formulación y fomento al desarrollo de una auténtica industria de exportación, pues permite a los productores seleccionar libremente entre proveedores nacionales y extranjeros las mejores condiciones de abastecimiento para la elaboración de sus mercancías que están destinadas a la exportación. Este programa no establece restricciones en materia de localización industrial, estructura de capital o grado de integración nacional.

Los beneficiarios son las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros que directa o indirectamente realicen exportaciones; las ECEX para desarrollar proyectos específicos de exportación y las Empresas Altamente Exportadoras de manera automática para proyectos específicos de inversión. A través del PITEX se puede importar temporalmente sin pago de impuestos lo siguiente, materias primas, partes o componentes, envases, empaques y contenedores, combustibles, lubricantes y refacciones, maquinaria y equipo de producción.<sup>36</sup>

Las importaciones temporales y las exportaciones realizadas al amparo del programa no requieren de permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase, salvo que incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional ya sea sanitarias, fitopecuarias o

---

<sup>35</sup> Ochoa Hernández, Ma. Eleonora. Las Empresas de Comercio Exterior de México en el contexto de economía internacional 1982-1992, tesis profesional para obtener el grado de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1994. p. 121.

<sup>36</sup> *Ibidem*, p. 122.

ecológicas. “Este programa se otorga a aquellas empresas que exporten más de 500,000 dólares norteamericanos por año, pudiendo realizar importaciones de materias primas y partes o componentes, o bien para las que exporten más de 30% de sus ventas totales quienes tienen la posibilidad de importar maquinaria y equipo que pueda ser utilizado para producir exportaciones”.<sup>37</sup>

El programa PITEX está regulado por diversas instancias que a continuación se mencionan:

- Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Decreto PITEX)
- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y su Reglamento.
- Código Fiscal de la Federación.
- Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR)
- Resolución Miscelánea de Comercio Exterior.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)
- Ley Federal de Procedimiento Administrativo y su Reglamento.
- Acuerdo que modifica al diverso por el que se aprueban los formatos que deberán utilizarse para realizar trámites ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Centro Nacional de Metrología, el Consejo de Recursos Minerales, el Fideicomiso de Fomento Minero y la Procuraduría Federal del Consumidor y el Aviso por el que cambia la homoclave de los trámites inscritos en el Registro Federal de Trámites y Servicios por las dependencias que se señalan.
- Acuerdo por el que se establecen requisitos específicos para la importación temporal de mercancías.
- Reglas de carácter General relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del TLCAN.
- Reglamento interior de la Secretaría de Economía.

---

<sup>37</sup> Lubiano Aragón, María del Rocío. *Op. Cit.* pp. 45-46.

- Ley Federal de Derechos.
- Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Economía.
- Acuerdo por el que se determinan las atribuciones, funciones, organización y circunscripción de las delegaciones y subdelegaciones federales y oficina de servicios de la Secretaría de Economía.<sup>38</sup>

Las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) Decreto para el fomento y operación de las ALTEX publicado en Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y reformado el 17 de mayo de 1991.<sup>39</sup> El programa ALTEX es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Los beneficiarios de dicho programa son:

- Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año;
- Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales;
- Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía.;
- Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación.<sup>40</sup>

La Secretaría de Economía es la encargada de registrar a las empresas ALTEX y expide la constancia correspondiente a las empresas exportadoras

---

<sup>38</sup> Información obtenida en Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx/?P=733>, 2006.

<sup>39</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 123.

<sup>40</sup> Información obtenida en Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx/?P=749>, 2006.

directas que demuestren un mínimo de 2 millones de dólares en exportaciones directas o cuando menos el 40% de sus ventas totales.<sup>41</sup> Si son empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente del 5% del total de sus ventas. Para esto el exportador final deberá presentar una carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada.

Otra concepción de singular importancia dentro de este esquema para apoyar la competitividad en el exterior, es el apoyo para disminuir los costos administrativos creando mecanismos de concertación de acciones a favor de la exportación, permitiendo la eliminación de obstáculos administrativos y la simplificación de trámites. Con este propósito, el gobierno federal estableció el esquema ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras).

Los beneficios con los que cuentan son, una atención especial en sus trámites ante las dependencias del sector público, la posibilidad de acceso a cuotas de importación compensadas con exportaciones, facilidades aduaneras especiales. Devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles; acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía; exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos. Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por la Secretaría de Economía y en su caso la ratificación de vigencia.

---

<sup>41</sup> Decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y el 29 de julio de 1987.



El programa ALTEX esta regulado por la siguiente normatividad:

- Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995.
- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.
- Código Fiscal de la Federación.
- Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.
- Ley Federal de Procedimiento Administrativo y su Reglamento
- Reglamento Interior de la Secretaría de Economía
- Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaría de Economía
- Acuerdo por el que se determinan las atribuciones, funciones, organización y circunscripción de las delegaciones y subdelegaciones federales y oficina de servicios de la Secretaría de Economía.<sup>42</sup>

El programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (*Draw Back*). Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y sus modificaciones del 29 de julio de 1987. La devolución de impuestos de importación a los exportadores el famoso *Draw Back* es una práctica que es aceptada a nivel internacional y no esta sujeta a la aplicación de derechos compensatorios

Con el establecimiento de este programa se pretende fomentar la creación y desarrollo de empresas especializadas en la comercialización externa de productos nacionales no petroleros, con el propósito de fortalecer al comercio exterior mexicano apoyándolo en su infraestructura y experiencia para realizar transacciones en el exterior y constituyéndose en un pilar importante para la exportación indirecta de empresas que no podrían exportar sus productos por sí

---

<sup>42</sup> En <http://www.economia.gob.mx/?P=750>, 2003.

mismas, debido tanto a la complejidad de la operación como a los elevados costos que ésta implica.

Algunas de las entidades beneficiarias son entre otras las personas morales establecidas en el país que realicen exportaciones directamente o por medio de transferencias de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero; las personas morales establecidas en el país que retornen al extranjero directamente o por medio de transferencia de mercancías en el mismo estado en que fueron importadas y las personas morales establecidas en el país que retornen mercancías importadas para su reparación o alteración.<sup>43</sup>

Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado así como por las mercancías importadas para su reparación. Las empresas beneficiarias deben realizar exportaciones de mercancías como ejemplo tenemos a las ECEX, industria maquiladora de exportación, etc. Este mecanismo contempla adicionalmente la devolución de impuestos generales de importación a mercancías de origen extranjero físicamente incorporadas en productos de exportación tales como materias primas, partes y componentes, empaques, envases, combustibles y lubricantes.<sup>44</sup>

El marco legal del programa *Draw Back* se basa en las siguientes disposiciones:

- Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de importación a los Exportadores, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995 y su reforma y adición publicado el 29 de diciembre de 2000.

---

<sup>43</sup> Información obtenida en Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx/?P=744>, 2003.

<sup>44</sup> Ochoa Hernández, Ma. Eleonora. *Op. Cit.* p. 122

- Ley Aduanera y su Reglamento.
- Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.
- Ley Federal de Procedimiento Administrativo y su Reglamento.
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).
- Resolución Miscelánea de Comercio Exterior.
- Resolución que establece las reglas TLCAN.
- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.<sup>45</sup>

Asimismo, con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar eficientemente la oferta, se implementaron esquemas que fortalecieran la competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional, incluyendo a las pequeñas y medianas.

Hasta el año de 1995 las exportaciones mexicanas se apoyaban en gran medida en las ventas de productos petroleros, en 1982 por cada dólar que México exportaba 80 centavos los generaba el petróleo, siendo muy pocas las empresas que realizaban una actividad exportadora (75% de las exportaciones las realizaban alrededor de 200 empresas).<sup>46</sup>

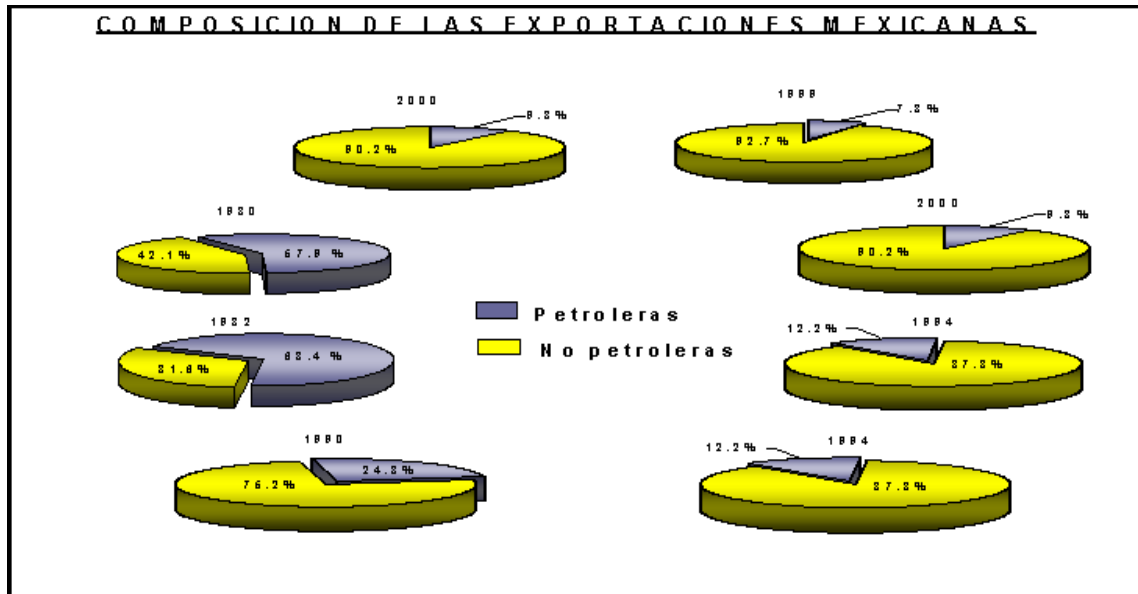
Según datos de la Secretaría de Economía, actualmente menos del 10% de las exportaciones nacionales son de origen petrolero, la diversificación de mercancías exportadas ha sido significativa destacando la venta de productos manufacturados, pero además, ahora participan más de 30,000 empresas realizando exportaciones directas e indirectas. (Ver cuadro 4).

---

<sup>45</sup> En <http://www.economia.gob.mx/?P=745>, 2005.

<sup>46</sup> *Ídem.*

Cuadro 4  
Composición de las exportaciones mexicanas.



Fuente: Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx/?P=7135>, 2002.

Con objeto de otorgar a la comunidad exportadora nacional los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado internacional, la Secretaría de Economía estableció diversos programas de apoyo a la vinculación entre los diversos eslabones de las cadenas productivas, la Secretaría de Economía, conjuntamente con otras dependencias del Gobierno, ha determinado programas de fomento a la producción orientados a fortalecer, mejorar y desarrollar el ramo productivo del país, entre los que destacan:

- PRONEX (Programa de proveedores nacionales de exportación). Con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.
- PROSEC (Programas de Promoción Sectorial ). Establecido para productores que abastecen tanto el mercado externo como interno, con objeto de reducir el impacto de la entrada en vigor del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte).<sup>47</sup>

<sup>47</sup> Información obtenida en Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx/?P=719>, 2004.

Considerando los resultados obtenidos en dichos programas y esquemas podemos concluir que el gobierno de México ha realizado importantes esfuerzos para poder llegar a participar de manera más competitiva en los mercados internacionales, sin embargo, los resultados no han sido los esperados debido principalmente a que los apoyos se han centralizado solamente en un pequeño grupo de empresas y no se han podido extender estos apoyos a otras entidades, creemos que se deben redoblar esfuerzos para que se puedan alcanzar los objetivos planeados por parte del gobierno mexicano.

En este sentido el gobierno mexicano ha puesto especial interés en desarrollar una industria nacional más competitiva y dinámica, para fortalecer los vínculos entre el mercado doméstico y el internacional, permitiendo con ello el desarrollo de cadenas productivas sólidas dentro del contexto de la globalización. Para poder alcanzar este objetivo, es necesario que la industria productiva nacional tenga acceso a los mejores insumos y maquinaria a nivel mundial sin restricción alguna y a precios competitivos.

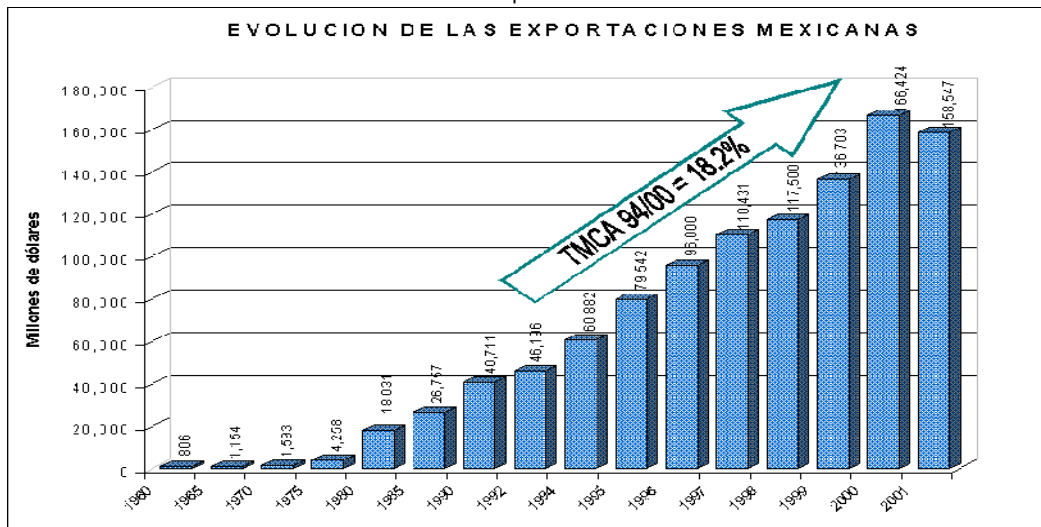
Los objetivos de la política económica de nuestro país se han cumplido de alguna manera, aunque no se ha desarrollado una verdadera reconversión industrial y administrativa a pesar de las diversas políticas que se han venido aplicando en esta materia, los resultados de las políticas económicas no han sido del todo tangibles, debido a que el país necesita o requiere industrias competitivas, pero todavía nos encontramos con enormes rezagos en infraestructura, organización, mano de obra calificada, administración adecuada, etc.; Principalmente en las pequeñas y medianas industrias nacionales.

Uno de los principales objetivos actuales de la industria nacional es poder homogeneizar el nivel alcanzado por algunas organizaciones en el país, para poder formar una estructura eficiente y unificada que pueda ser más competitiva en los mercados internacionales, teniendo en cuenta el grado de eficacia, la

especialización y diversificación en la comercialización y fabricación de bienes y servicios diversos de la industria mexicana.

Podemos mencionar que México ha incursionado con cierto éxito en el mercado internacional, gracias a su cada vez mayor nivel de competitividad en el ramo de las manufacturas. De ser en décadas anteriores, un exportador casi exclusivamente de petróleo, ahora el país se caracteriza por tener industrias que elaboran una gran diversidad de productos con cierta calidad y los cuales son exportados a diversos mercados internacionales.

Cuadro 5  
Evolución de las exportaciones mexicanas



Fuente: Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx.graf/exp?P=73/2003>, 2003.

Podemos observar en el cuadro 5 la evolución de las exportaciones mexicanas durante el período comprendido entre los años 1994 a 2000 las exportaciones registraron una tasa media de crecimiento anual del orden del 18.2%, alcanzando al cierre del año 2000 un monto de 166,454 millones de dólares (mdd), 21.8% por encima de las ventas al exterior registradas durante el año anterior.

Sin embargo, al concluir el año 2001 se registró un decremento atípico del 4.8% respecto al año que le precedió, debido fundamentalmente a la desaceleración económica de los Estados Unidos de Norteamérica, su principal socio comercial.

## **1.4 El papel de los Estados Unidos en el comercio internacional**

Aunque el despegue industrial norteamericano tiene sus raíces en el siglo XIX, su desarrollo se presenta durante el periodo comprendido de 1920 a 1970, con la conformación de los grandes consorcios industriales, los cuales proyectan una clara imagen de la prosperidad alcanzada por la Unión Americana. El crecimiento logrado es atribuible en buena medida a el manejo organizado y correcto de herramientas productivas a gran escala ideados con el fin de producir los bienes demandados por los mercados crecientes y en expansión.

Estados Unidos se erigió como el ganador indiscutible del proceso de recomposición del poder capitalista al termino de la Segunda Guerra Mundial, su dominación hegemónica no será cuestionada sino hasta finales de la década de los sesentas debido a las incipientes dificultades y problemas que la nueva dinámica competitiva y globalizada le impone.

En donde se pueden destacar diversos factores como el ascenso de nuevas potencias económicas, como Japón y Alemania; y el de países emergente subdesarrollados ( tigres asiáticos) que dado el impulso que poseen vuelven sumamente difícil la colocación de los productos norteamericanos en los nuevos mercados ocasionándoles niveles inflacionarios y de desempleo crecientes aunado a la necesidad de un constante elevamiento del gasto público que se ha traducido en elevados déficit públicos junto a una recesión generalizada.<sup>48</sup>

Al término de la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos en su papel de nueva potencia mundial desarrollaron la creación de un sistema liberal teniendo como base instituciones internacionales hoy bastante conocidas como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Tal sistema junto con el entonces Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), sirvió como mecanismo de política exterior a los norteamericanos, debido a que les permitió promover sus intereses económicos a nivel global.

---

<sup>48</sup> Schettino Yaez, Macario. Economía Internacional, Grupo Editorial Iberoamérica, México, pp. 55-57.

En un entorno económico internacional caracterizado por economías devastadas los Estados Unidos tuvieron una posición inigualable a nivel mundial permitiéndole satisfacer la demanda de productos que otras economías no podían cubrir, debido a este contexto en la economía y el comercio internacional los norteamericanos promovieron y aceptaron una política comercial libre cambista.

Pero como las condiciones económicas a nivel internacional cambiaron, también la postura norteamericana fue transformándose con el surgimiento de presiones proteccionistas, el cambio en la producción y la competencia internacional contribuyeron a que surgieran fricciones dentro del sistema económico internacional.

Provocando que la política económica norteamericana se tornara en busca de la protección comercial, debido a el crecimiento y la competitividad creciente de diversos productos extranjeros dentro de su propio mercado, las empresas locales sufrieron un desplazamiento principalmente por productos provenientes de países como Japón.

El descenso en el nivel de competitividad por parte de Norteamérica comenzó en las décadas de los años cincuenta y sesenta, su impacto se observó en las siguientes dos décadas, manifestándose en un creciente déficit comercial. A partir de 1971, la balanza comercial de los Estados Unidos comenzó a mostrar un comportamiento deficitario de 1.3 billones de dólares. Y sólo en 1973 (1.9 billones USD) y 1975 (12.4 billones de dólares) obtuvo un balance favorable, para continuar hasta el 2000 con su tendencia negativa de menos 357.7 billones de dólares.<sup>49</sup> Dicha situación marco para los Estados Unidos un incremento en el uso de barreras no arancelarias como la utilización y aplicación de restricciones voluntarias a la exportación, precios de garantía, otorgamiento de subsidios a la producción, permitiendo complementar la protección arancelaria que tradicionalmente se había dado.

---

<sup>49</sup> Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. La continuidad de la protección administrativa de los Estados Unidos contra los productos mexicanos, durante la administración Clinton: el caso del cemento mexicano, Tesis para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, FES Acatlán, 2003. p. 4.



Los objetivos macroeconómicos han sido consistentes desde los años treinta y más evidentemente desde la II Guerra Mundial donde la piedra angular de lo que sería su política industrial está constituida por las leyes antimonopolio. Las cuales, han sido consideradas como el conjunto de medidas más efectivas de intervención estatal en la que se aplican principios generales a casos muy particulares.

Tradicionalmente esta legislación antimonopolio se ha aplicado de dos maneras, para incentivar e impulsar al sector industrial norteamericano 1). incentivos fiscales para la inversión tanto para la producción real como la potencial es decir, tanto para la inversión corriente destinada a la instalación de plantas y equipos como la inversión en investigación, desarrollo, aplicación y adaptación de la ciencia y la tecnología a los procesos productivos y 2). Si bien es cierto que los EU no poseen una política productiva y competitiva clara y definida, el país ha creado toda una gama de mecanismos e instrumentos que en su conjunto, constituyen un marco efectivo de impulso y estímulo a la productividad y a la protección de sus empresas.

Dichos mecanismos abarcan entre otros, restricciones a la importaciones, (otorgamiento) de subsidios, regulaciones, apoyos a industrias en dificultades, créditos preferenciales a exportaciones, cuotas (de importación), estructuras arancelarias y limitantes al operar los monopolios potenciales o ya conformados. Lo anterior, hace pensar en la presencia de una política competitiva, comercial, financiera e industrial no muy conocida o evidente pero sí muy presente, que incentiva y protege a la industria local a largo y ancho de la economía. Una especie de micro política empresarial es plenamente identificable y observable, aunque la selectividad de los incentivos y resguardos no resulte ser muy ordenada y uniforme.

Como se mencionó, los EU se han caracterizado por mantener una política de apoyo a su planta productiva de forma no muy anunciada, sin embargo, se ha valido de la formulación, instrumentación y aplicación de diversos mecanismos,

normas y leyes de promoción competitiva e industrial a favor de sus empresas redituando ventajas tanto de tipo comercial como políticas.

Dicha política productiva ‘disfrazada’ se ha valido de las siguientes herramientas, a nivel global como leyes fiscales, que seleccionan sectores ramas y áreas industriales concretos y específicos para la concesión y apoyo, subsidios, regulaciones y créditos de tipo preferencial sobre todo si dicha producción esta relacionada con bienes destinados a la exportación.

En la actualidad, la situación competitiva de los EU se ha visto seriamente afectada por un lado, el surgimiento de nuevas potencias económicas asiáticas y europeas representadas por Japón y Alemania y por otro lado por la falta de dinamismo, productividad y competitividad de su industria nacional. Por lo que se vislumbra como el gran desafío para el final del siglo XX para este país, el recuperar sus niveles de crecimiento y productividad que históricamente ha registrado y hacerlo no sólo de manera efectiva sino también ordenada.

Los retos norteamericanos radican en volver a estimular y dinamizar a su planta productiva vía la penetración agresiva de sus productos en términos de calidad y precio, la conquista de nuevos mercados y el mantenimiento de los actuales, al mismo tiempo de forzar una vigilancia cuidadosa sobre sus niveles de endeudamiento tanto del déficit público como comercial. Esto es, “la deuda federal norteamericana (significa) un déficit anual de 300 millones de dólares y tiene un monto Acumulado de alrededor de cuatro billones de dólares es decir unas cuatro veces el total de la deuda externa del tercer mundo”.<sup>50</sup>

Por otro lado, la dinámica industrial de los EU es más que compleja. De un lado cientos de elementos dan la imagen de una industria que ha encontrado un nuevo respiro, la rentabilidad a reencontrado a las empresas, la inversión se sostiene, la dominación de las altas tecnologías se rematerializa, las reestructuraciones productivas efectuadas junto con políticas de alianza con Japón

---

<sup>50</sup> Schettino Yaez, Macario. *Op. Cit.* pp. 55-58.

dentro de los sectores automotriz y electrónico, dan la impresión de una recuperación.

Del otro lado las dificultades de ramas como la siderurgia o la electrónica ha provocado que una gran parte del pueblo norteamericano este a favor de promover medidas altamente proteccionistas. La combinación de estos dos factores conducen a pronosticar un crecimiento a futuro pero de manera irregular y sin uniformidad.

No sólo la competencia comercial provocó la solicitud de protección de parte de la industria de los Estados Unidos. El entorno económico a nivel internacional también contribuyó a que sucedieran dichos cambios. El contexto de la economía internacional de los años setenta se caracterizó por un comportamiento macroeconómico negativo, en el que se apreció un crecimiento moderado, un dólar sobrevaluado, elevados niveles de desempleo en los países desarrollados y los altos precios del petróleo, contribuyendo de manera significativa a que se dieran presiones en la cuenta corriente y en la balanza comercial de los Estados Unidos durante la década.

Podemos mencionar que una de las características del comercio internacional de los Estados Unidos en los últimos años ha sido llevar a cabo políticas proteccionistas las cuales, se fueron flexibilizando en los años sesentas. Las políticas proteccionistas de los Estados Unidos se volvían cada vez más agresivas por lo que en el año de 1975 se emitió una ley en el Congreso norteamericano, que fue la llamada Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos (LCE), considerada una ley eminentemente proteccionista y discriminatoria para países que no se ciñeran fielmente a la política de Norteamérica.

La LCE permitía establecer severos castigos a países desleales, constituyendo una especie de muralla defensiva que enfrentaba Estados Unidos contra el resto del mundo y que más allá de cumplir compromisos internacionales estaba diseñada para satisfacer las necesidades domésticas.

De la ley anteriormente mencionada se derivaron ciertas reformas en 1979 y en 1984, como la Ley de Acuerdo Comerciales que obligaba a los países socios de los Estados Unidos a eliminar subsidios a sus exportaciones y liberalizar su comercio, específicamente en relación a las exportaciones norteamericanas pretendiendo con esta situación que las mercancías provenientes de otros países no pudieran competir en el mercado de los Estados Unidos.

La misma disposición estableció como único foro para resolver controversias el GATT, de tal manera que quienes no ingresaran a ese organismo, se harían merecedores a la aplicación de impuestos compensatorios que elevarían el costo de las mercancías importadas y por lo tanto las harían menos competitivas. Esto a su vez se reiteró con mayor rigor en la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos, la cual fue emitida en 1984, en la que se obligaba a los países a liberalizar su comercio en relación con los Estados Unidos so pena de quedar eliminados del Sistema General de Preferencias Arancelarias.<sup>51</sup>

En el año de 1988 se da a conocer la Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial también llamada Ley Ómnibus Trade, donde se plantea la necesidad de combatir el déficit comercial de los Estados Unidos, así como de proteger la industria norteamericana de prácticas desleales de Comercio Exterior estableciendo la necesidad de investigar a países que impongan barreras a las mercancías o capitales estadounidenses para que en caso de resultar culpables, se apliquen las sanciones a que haya lugar.

También se pone especial énfasis en el respeto a la propiedad intelectual, patentes y marcas exigiendo a los socios comerciales de Norteamérica, la plena liberalización comercial de servicios, dándole mayor importancia a las telecomunicaciones.

---

<sup>51</sup> Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. *Op. Cit.* p. 9.

La competitividad de Estados Unidos disminuyó notablemente durante la década de 1980, la disminución no se debió a que el crecimiento de su productividad disminuyera durante ese período, lo que pasó de forma contraria, pues creció más deprisa en los años ochenta que en la década anterior. El deterioro de la competitividad de Estados Unidos registrado en la década de 1980 se debió a que la apreciación del dólar elevó los precios norteamericanos en relación con sus socios comerciales.

Dadas las enormes dificultades económicas que debe de enfrentar Estados Unidos, la política comercial ha planteado la suscripción de varios acuerdos de libre comercio con el propósito de subsanar las irregularidades comerciales que tiene con sus socios y al mismo tiempo adquirir mayor poder de negociación, al ser el país centro de las iniciativas bilaterales. Al notar que en está se puede vislumbrar la posibilidad de realizar transacciones de bienes y servicios además de inversiones con el respaldo de diversos acuerdos que suponen compromisos y obligaciones claramente establecidos.

Una de las principales metas de la política estadounidense es incrementar sus exportaciones y uno de los principales mecanismos para lograrlo es mediante la firma de tratados y acuerdos comerciales buscando aprovechar las ventajas competitivas frente a los países menos industrializados sirviendo de apoyo para poder enfrentarse a los competidores internacionales más fuertes, tanto en el mercado doméstico como en el mercado mundial.

En los últimos años, el comercio, las finanzas internacionales, las telecomunicaciones, electrónica, genética etc. han cobrado mucha más importancia para Estados Unidos que antes. Lo cual significa que actualmente el Estado desempeña un papel fundamental en la representación de los intereses de la nación en la esfera internacional y en la negociación de acuerdos beneficiosos con otros países sobre una amplia variedad de cuestiones, sobre todo de alta tecnología.

Parte importante de la política económica norteamericana consiste en armonizar la legislación y reducir las barreras comerciales con el fin de fomentar una especialización y división internacional del trabajo. En los últimos años, los países han negociado una serie de acuerdos comerciales para reducir los aranceles y otras barreras comerciales que pesaban sobre los productos agrícolas, los bienes manufacturados y los servicios.<sup>52</sup>

De esta forma, las barreras no arancelarias aplicadas al comercio fueron las nuevas políticas comerciales seguidas por los Estados Unidos transformándolas en políticas comerciales neoproteccionistas de manera unilateral y discriminatoria con el fin de defender a su industria y lograr el manejo de ciertas variables económicas violando claramente los principios que regían al GATT y ejecutando la protección administrada como un instrumento claramente con tintes neoproteccionistas.

El congreso de los Estados Unidos ha establecido leyes con rasgos claramente neoproteccionistas o muy vagas permitiendo que el gobierno norteamericano utilice las regulaciones y procedimientos administrativos de tal manera que beneficien a su industria nacional, aunado ha esto podemos mencionar la gran complejidad técnica que caracteriza a las investigaciones administrativas que el caso amerite.<sup>53</sup>

En el caso de los Estados Unidos, la aplicación de las leyes en materia de prácticas desleales del comercio internacional las han utilizado para contrarrestar la competencia que representan las importaciones competitivas. Para lograr este objetivo, se ha creado una estructura institucional y legal que ha permitido que la obtención de la protección administrada se lleve a cabo de una manera parcial, favoreciendo de esta manera a la industria norteamericana.

---

<sup>52</sup> Samuelson, Paul. *Op. Cit.* pp. 287-288.

<sup>53</sup> Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. *Op. Cit.* p. 8.

El marco institucional que caracteriza a los Estados Unidos es bastante singular, pues a través de este se dan las presiones políticas y económicas que definirán el diseño y aplicación del marco legal como son el Congreso y el poder ejecutivo norteamericano.

El congreso norteamericano es uno de los actores más importantes en esta estructura, debido a que el Congreso es la institución facultada de reglamentar el comercio exterior. Teniendo tareas como el establecimiento o eliminación de barreras al comercio, la aprobación de los diversos acuerdo comerciales, la aprobación de la vía rápida para negociar acuerdos comerciales (*fast track*); el aumento o reducción de los aranceles así como de la aprobación y supervisión de la ejecución de las leyes comerciales por parte del ejecutivo. Su función es determinar la eficacia del marco legal para proteger los intereses de las industrias norteamericanas.<sup>54</sup>

Durante la gestión del presidente Clinton, el congreso ha incrementado su participación al mismo tiempo que endurece su postura en cuestiones de política comercial, claro ejemplo de ello fue la firma del TLCAN en donde el congreso tuvo una participación muy significativa al presionar de una manera muy importante para que dicho acuerdo llegara a suscribirse.

Por su parte, dentro del poder ejecutivo específicamente la presidencia es la encargada de tomar las decisiones en materia de comercio exterior. Cumpliendo dicha función se encuentra el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, “el cual promueve y esta al servicio del comercio internacional de la nación, su crecimiento económico y avance tecnológico. Ofrece asistencia e información a fin de elevar la competitividad de Estados Unidos en la economía mundial; administra programas para prevenir una competencia comercial exterior desleal, proporciona estadísticas y diversos análisis sociales y económicos. Esta secretaría también

---

<sup>54</sup> *Ibidem*, p. 20.

lleva a cabo investigación y desarrolla políticas en materia de telecomunicaciones y fomenta el desarrollo económico interno”.<sup>55</sup>

Adicionalmente el poder ejecutivo debe trabajar conjuntamente con grupos de asesores del sector privado y con las comisiones del congreso como la Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes y de la Comisión de Finanzas del Senado, asegurando que los intereses comerciales y económicos de los Estados Unidos sean protegidos.

El marco jurídico se encuentra establecido en la Ley de Aranceles de 1930 (*Tariff Act of 1930*) utilizada para combatir practicas desleales. Otra de las modificaciones más importantes fue la llamada Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (*Trade Agreements Act of 1979*), con esta ley se implementaron los cambios necesarios para dar cumplimiento a los acuerdos alcanzados en la Ronda Tokio; por su parte, la Ley de Aranceles y Comercio de 1984 (*Trade and Tariff Act of 1984*), en esta enmienda se facilita el inicio de investigaciones y la imposición de derechos *antidumping*.

En la Ley General de Comercio y Competitividad de 1988 (*Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*), se buscó ampliar la protección administrada, adoptándose disposiciones que tenían como finalidad evitar la evasión de los derechos *antidumping* a través de la prohibición de cambios o alteraciones de los productos, esta ley también dejó en claro el carácter unilateral de la política comercial de los Estados Unidos, debido a que los norteamericanos elaboraron un listado de una serie de practicas y países que de acuerdo a su criterio debían ser combatidas.

Una de las agencias encargadas del comercio exterior de los Estados Unidos es la Administración de Comercio Internacional -*International Trade Administration*- (ITA) por su siglas en inglés, la cual es la encargada de realizar la

---

<sup>55</sup> Perfil del gobierno norteamericano. Servicio informativo y cultural de los Estados Unidos. Enero de 1990. p. 62.



investigación administrativa que permita determinar el margen de discriminación de precios o subsidios, además de la aplicación de los derechos *antidumping* o cuotas compensatorias.

Otra de las agencias que tienen injerencia en la aplicación de la política comercial de los Estados Unidos es la Comisión de Comercio Internacional, la cual es una agencia federal independiente, encargada de determinar la existencia o amenaza de daño a la industria estadounidense durante las investigaciones por *dumping* o subsidios; la comisión esta compuesta por seis comisionados que son designados por el presidente pero son recomendados y aprobados por el senado.<sup>56</sup>

Un papel importante de otra de las agencias en Estados Unidos es el que cumple el *Export-Import Bank of the United States* (Ex-Im Bank), agencia crediticia oficial para exportaciones de los EE.UU. La cual respalda la adquisición de bienes y servicios estadounidenses por parte de compradores internacionales solventes que no pueden obtener créditos a través de fuentes tradicionales de comercialización y financiación estructurada. El Ex-Im Bank no compite con entidades crediticias del sector privado sino que proporciona productos que cubren las brechas en el área de comercialización y financiación estructurada.

El Ex-Im Bank asume el riesgo del país y el riesgo crediticio que el sector privado no puede o no quiere aceptar y ayuda a equiparar las condiciones para los exportadores de Estados Unidos igualando la financiación que otros gobiernos brindan a sus exportadores. En más de 70 años de operaciones, el Ex-Im Bank ha respaldado más de \$400,000 millones en exportaciones estadounidenses a mercados internacionales.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. *Op. Cit.* p. 25.

<sup>57</sup> *Export-Import Bank of the United States* versión electrónica en: <http://www.exim.gov/about/agency.html>.

La creciente actitud neoproteccionista por parte de los Estados Unidos se manifestó tanto al interior como al exterior de ese país desde la década de los setenta. A diferencia de lo que sucedió en el pasado, los Estados Unidos buscaron establecer un sistema normativo multilateral más estricto que permitiera restringir la incesante competencia internacional. La Ronda Tokio de 1979, permitió a los norteamericanos establecer, a través del Código sobre Subsidios y Cuotas Compensatorias, restricciones sobre el uso de los subsidios a la exportación, e incluso se reconoció, que los subsidios internos podrían tener un efecto económico desfavorable.<sup>58</sup>

Hacia finales del año 2000, Estados Unidos estableció la denominada enmienda Byrd, dicha enmienda esta basada en la iniciativa de ley de compensación por continuación de *dumping* y mantenimiento de subsidios presentada por el senador Mike DeWine en 1999,<sup>59</sup> la enmienda Byrd establece el pago a las industrias que presenten y ganen los casos en materia de *dumping* y subsidios es decir, los impuestos recaudados derivados de las cuotas compensatorias y de los derechos *antidumping* serían repartidos entre las industrias estadounidenses que fueran afectadas, esta nueva disposición contradice la legislación internacional.

Incluso la OMC indicó que la “Ley de compensación por continuación del *dumping* o mantenimiento de las subvenciones de 2000, conocida como la enmienda Byrd, violaba las normas de la organización y estableciendo un grupo especial para examinar dicha enmienda”.<sup>60</sup> Se reitera que las leyes *antidumping* son una política privada, al destinar los recursos públicos al beneficio de una industria específica.

Durante el periodo de estudio que comprende el presente trabajo, es decir, durante la administración de William Clinton el comercio norteamericano creció de

---

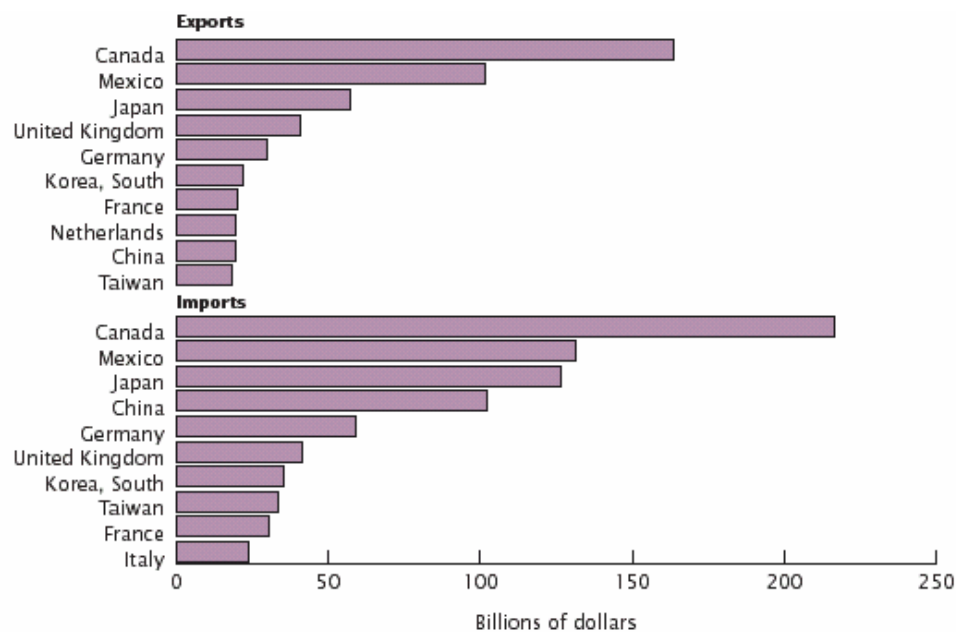
<sup>58</sup> Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. *Op. Cit.* p. 63.

<sup>59</sup> *Ibidem*, p. 82.

<sup>60</sup> Organización Mundial de Comercio versión electrónica en [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/news01\\_s/dsb\\_24aug01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/news01_s/dsb_24aug01_s.htm)

manera considerable, alcanzando un monto total superior a los 8,000 billones de dólares, monto apenas superior a lo registrado durante toda la década de los ochenta. El principal destino de sus exportaciones fue el continente americano con un 42% del valor total de las exportaciones, siguiéndole Asia con un 30%, Europa con un 24%, Oceanía 2% al igual que África.<sup>61</sup> Los 3 principales socios en comercio internacional como se puede observar en el cuadro 6 tanto en importaciones como exportaciones fueron Canadá, México y Japón.

Cuadro 6  
Principales importaciones y exportaciones generales de Estados Unidos:2001



Fuente: U.S. Census Bureau. Citado en *Statistical Abstract of the United States: 2002*

Dentro de este mismo periodo, la aplicación de la protección administrada se enfocó principalmente a sectores en donde los problemas fueron de carácter estructural, además de utilizarse en situaciones coyunturales como la recesión económica de 1991 y después en la crisis asiática, en donde se apreció un incremento en las importaciones de los países de dicha región.

<sup>61</sup> Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. *Op. Cit.* p. 77.

Se aprecia en la balanza comercial de los Estados Unidos, que en los últimos años el déficit comercial ha aumentado drásticamente como se observa en el cuadro 7, principalmente por el incremento en el consumo de mercancías provenientes de Asia. Es importante recordar, que la crisis en 1997 en dicho continente provocó la devaluación de las monedas de esa región, haciendo aún más competitivas sus mercancías.

Cuadro 7  
Balanza Comercial Estados Unidos 1997-2006  
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
1997	934,455	1,042,403	<b>-107,948</b>
1998	933,175	1,087,780	<b>-154,605</b>
1999	965,883	1,229,164	<b>-263,281</b>
2000	1,070,599	1,448,161	<b>-377,562</b>
2001	1,004,897	1,367,698	<b>-362,801</b>
2002	974,720	1,395,791	<b>-421,071</b>
2003	1,016,093	1,510,994	<b>-494,901</b>
2004	1,151,913	1,763,236	<b>-611,323</b>
2005	1,275,246	1,991,976	<b>-716,730</b>
2006	1,436,815	2,192,087	<b>-755,272</b>

Fuente: U.S. Census Bureau, Foreign Trade División. 2007.

El avance paulatino de los servicios reflejados en la balanza comercial de Estados Unidos, se debe a que los norteamericanos tienen una gran competitividad en sectores muy importantes y trascendentales en tecnologías de última generación como las telecomunicaciones, informática, *software*, servicios financieros, aeronáutica, etc. Por lo cual, la administración del presidente W. Clinton se preocupó por suscribir diversos acuerdos que le permitieran lograr la expansión de lo que se le conoce como la nueva economía; adicionalmente se pone de manifiesto la creciente importancia que representa para los norteamericanos temas diversos como el medio ambiente o las relaciones laborales.

## **2. La participación de las Empresas de Comercio Exterior mexicanas y estadounidenses en el comercio internacional**

El presente capítulo tiene como propósito estudiar los diversos factores que influyeron en la creación, desarrollo y participación de las Empresas de Comercio Exterior mexicanas en el periodo 1996-2000 y observar de que manera éstas se desenvuelven en la dinámica comercial mundial y el lugar que tendrán frente a las nuevas políticas de liberalización comercial.

Además de observar la puesta en marcha de políticas de comercio exterior implementadas por el gobierno para facilitar las funciones de dichas empresas y su importancia para las pequeñas y medianas empresas favoreciendo el desarrollo y funcionamiento del comercio exterior mexicano.

A nivel internacional las Empresas de Comercio Exterior son conocidas como *Trading Companies* y en todo el mundo son reconocidas como una eficiente organización empresarial de proporciones extraordinarias, orientadas principalmente a funciones de comercio exterior y con un enorme alcance en cuanto a sus relaciones económicas y comerciales en diversos países por lo que, analizaremos el desarrollo internacional que han tenido este tipo de empresas de la misma manera, observaremos los modelos de mayor éxito han obtenido como japonés y coreano.

Paralelamente, el presente estudio tiene como objetivo analizar la importancia de la participación de las Empresas de Comercio Exterior mexicanas y estadounidenses en el mundo mediante el intercambio comercial de bienes y servicios y su trascendencia dentro de las relaciones comerciales internacionales de ambos países.

## 2.1 El desarrollo internacional de las Empresas de Comercio Exterior

Debido a que la dinámica global del comercio internacional se ha vuelto más competitiva, es de suma importancia que las empresas involucradas en el comercio internacional cuenten con la capacidad necesaria para poder subsistir debido a la apertura de fronteras comerciales ahora deben competir tanto en el mercado doméstico como en los mercados externos. Es por ello que las Empresas de Comercio Exterior también conocidas a nivel internacional como *Trading Companies* adquieren gran importancia en el comercio internacional, al ser entidades que se especializan en la comercialización externa de bienes y servicios, dichas organizaciones son reconocidas en todo el mundo como una organización empresarial de grandes proporciones orientando sus esfuerzos al desarrollo del comercio mundial con el intercambio comercial de bienes y servicios.

Este tipo de organizaciones representan una de las formas más avanzadas de comercialización integral a nivel internacional, dentro de las cuales se lleva a cabo el proceso de exportación en todas sus etapas, como el mercadeo, financiamiento, almacenaje, logística, contratación de transporte, servicios aduanales y de post-venta, solo por mencionar algunas de sus actividades.<sup>52</sup>

En general las TC trabajan conjuntamente o como parte de las conglomerados industriales internacionales, creando de esta manera su propio orden económico global; debido a que pueden manejar medios de transporte, aparatos de publicidad, red de relaciones comerciales y crediticias.

Dentro del marco económico de la globalización las Empresas de Comercio Exterior o *Trading Companies* han sabido desarrollarse de manera notable, debido a la liberalización de los mercados internacionales por lo cual, se agudiza la

---

<sup>52</sup> Lubiano Aragon, Maria Isabel. Perspectivas de las Empresas mexicanas de Comercio Exterior frente al TLCAN, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, ENEP Aragón, México, 1998. p. 2.

importancia de la participación de este tipo de empresas encargadas de facilitar el libre intercambio de bienes y servicios, realizando de manera conjunta diversos procesos administrativos como *marketing*, planificación y control de bienes y servicios para favorecer el desarrollo adecuado del producto y por ende su incursión y éxito en los mercados internacionales.

Podemos mencionar que las ECEX no sólo contribuyen a diversificar las exportaciones, sino que, debido al éxito de sus operaciones contribuyen de alguna manera al crecimiento y desarrollo económico de un país fomentando la industria nacional, prestando ayuda financiera a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Cabe destacar el importante papel y apoyo que representan las ECEX para las PYMES, ya que estas en su gran mayoría no reúnen las condiciones necesarias para asegurar un buen funcionamiento en los mercados nacionales e internacionales, las ECEX agrupan a este tipo de empresas y las incorporan a través de cadenas productivas con las que aseguran su participación en el mercado externo.

Las ECEX poseen diversas particularidades, de acuerdo al país donde se desarrollan, debido a que las políticas de incentivos a la exportación varían de acuerdo con la política comercial que formulan los gobiernos de cada nación, adecuando el funcionamiento de estas empresas a sus requerimientos y sobre todo a las materias primas, mano de obra y el grado de industrialización con el que cuentan.

Las TC pueden ser generales, especializadas o simplemente de un ramo específico de productores. Aquellas de naturaleza general actúan en diversas ramas del negocio, además de exportaciones e importaciones; si son de gran tamaño, por lo general están en capacidad de desarrollar producciones complementarias en el exterior invierten fuera de sus fronteras con sofisticados

mecanismos de compra-venta y en ocasiones realizan operaciones, transacciones comerciales y actúan en áreas complementarias ajenas a su país de origen. Este tipo de organizaciones pueden estar constituidas por un grupo cerrado de productores, y en este caso su objetivo primordial es atender las necesidades de exportación de sus socios, así como el abastecimiento de sus materias primas o insumos que se requieren para llevar a cabo su producción.<sup>53</sup>

Los modelos de mayor éxito de TC los podemos encontrar en los principales países exportadores a nivel mundial como Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, dicho éxito se debe a que sus gobiernos han mantenido políticas eficaces de promoción de exportaciones industriales, créditos financieros, incentivos fiscales, respaldo a la investigación tecnológica y apoyo a políticas de comercialización internacional, a través de la creación y ampliación de las Empresas de Comercio Exterior, las cuales debido al éxito obtenido resultaría difícil pensar en el proceso de comercio exterior de dichos países sin el apoyo de estas empresas, ya que han sido capaces de competir y desarrollar respuestas inmediatas a las diversas transformaciones comerciales y económicas internacionales

Uno de los modelos de mayor éxito a nivel internacional en el surgimiento y desarrollo de TC y referencia obligada la encontramos en Asia específicamente en Japón, “las Empresas de Comercio Exterior japonesas, surgieron en la década de 1870, después de dos siglos de aislamiento auto impuesto por parte del gobierno japonés con el resto del mundo, esto aunado a la limitación de recursos naturales, hacía necesario que el país del imperio del sol naciente contará con un importante desarrollo industrial para que su economía creciera, además requería de una gran y eficiente estructura de comercio exterior para obtener las materias primas e insumos”, por lo que para poder vencer estas vicisitudes y dar respuesta a los

---

<sup>53</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. Las Empresas de Comercio Exterior en México en el contexto de la economía internacional, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1994. pp. 69-70.



requerimientos de dicha nación se establecieron empresas especializadas en comercialización externa.<sup>54</sup>

Antes de la Segunda Guerra Mundial las *Zaibautzu* eran las empresas especializadas y encargadas de realizar todo lo relativo a la producción y comercialización en Japón a través de esquemas formados y establecidos de manera piramidal al que se le denominó *Keiretzu*, basándose en la subcontratación integrando a las pequeñas organizaciones en la producción parcial o total de un producto.

Durante la Guerra de Corea se generó gran demanda de artículos japoneses manufacturados, dando lugar al fortalecimiento de las Empresas de Comercio Exterior japonesas en su forma más completa, debido al cambio de la economía básicamente concentrada en la industria textil a un rápido desarrollo de industrias pesadas y químicas, propiciando la necesidad de un abasto constante a largo plazo de materias primas y la importación de tecnología y equipos de punta a pasos acelerados tratando de recuperar terreno con respecto a los países más adelantados de occidente.

Como respuesta las *Sogo Soshas* empezaron a organizar co-inversiones y operaciones de desarrollo de recursos, mientras al mismo tiempo aseguraban su aprovisionamiento de granos y otros productos básicos. Hasta finales de la década de los 50s las comercializadoras japonesas eran instituciones netamente comerciales las cuales paulatinamente se involucraron en actividades productivas, modificando su naturaleza y convirtiéndose en grandes conglomerados internacionales.<sup>55</sup>

Décadas más tarde y aprovechando la coyuntura internacional, Japón y sus empresas de comercio exterior continuaron con su impresionante desarrollo,

---

<sup>54</sup> *The role of trading companies in international commerce*. Jetro, Marketing series, Págs. 1- 4. Citado en Lubiano Aragón, María Isabel. *Op. Cit.* p. 3.

<sup>55</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 90.

conforme iba creciendo la importancia del comercio internacional japonés, se inicio el proceso del surgimiento de empresas especializadas en comercialización externa a las que se les denominó *Sogo Soshas*, estas empresas fueron el resultado de la unión entre productores japoneses y occidentales, estos últimos, con bastante experiencia adquirida en el mercado internacional, convirtiéndose en los distribuidores de productos manufacturados así como de bienes y servicios tecnológicos y financieros.

El continuo y eficiente desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior del Japón, les ha dotado de una fuerza trascendental en la realización de las funciones de *marketing*, producción y finanzas a tal grado que representan una seria competencia para las empresas transnacionales de los Estados Unidos y la Unión Europea.

La base del éxito y competitividad internacional de las ECEX japonesas es variado, pero podemos recalcar la gran capacidad de organización y conformación de un gran equipo productor con la participación de empresas extranjeras a través de co-inversiones, así como la función de conglomerados que consisten en controlar a diversos tipos de negocios que operan en múltiples segmentos del mercado internacional tales como seguros, finanzas.

Cabe destacar la enorme organización y mentalidad exportadora por lo que las *Sogo Soshas* dominan ya las actividades del comercio, distribución, organización, financiamiento, inversiones, co-inversiones, desarrollo de avances tecnológicos, transporte, investigación, planeación, mercadeo, información y transferencia tecnológica por lo cual, la competitividad de estas organizaciones a nivel internacional es sin duda alguna destacable en cuanto a calidad y precio de productos y servicios, estas organizaciones se encuentran en continuo estudio de las tendencias económicas, políticas y culturales de los mercados internacionales.

Compañías manufactureras y de distintas industrias, tanto en Japón como en el extranjero, han sido vinculadas a las *Sogo Soshas* para obtener flujos de información en oportunidades de exportación e importación, estas redes internacionales han sido utilizadas para promover el comercio entre terceros países y no sólo en conexión con las exportaciones e importaciones de Japón. Existen alrededor de 8,000 compañías comercializadoras envueltas en operaciones de importación y exportación, las nueve más grandes de ellas son llamadas compañías generales de comercio o *Sogo Soshas*.

Los conglomerados más grandes tienen una historia de más de 100 años, consecuentemente la experiencia que han acumulado en negociaciones en los mercados externos, pocas empresas lo poseen. Las Empresas de Comercio Exterior de Japón tienen extensas redes de oficinas y subsidiarias alrededor del mundo, permitiéndoles identificar nuevas oportunidades no sólo en el comercio relacionado con el Japón, sino con el comercio internacional de otras naciones.<sup>56</sup>

Japón actualmente es sin duda una de las grandes economías en el mundo, el temor a perder su independencia y su viabilidad como nación llevo a este país a utilizar las nuevas tecnologías y técnicas occidentales de producción para sobrevivir, competir y crecer, al tiempo que efectuó serias transformaciones políticas, económicas, sociales y tecnológicas con el fin de lograr salir del atraso económico en el que algún día se encontró.

En este contexto es donde se desarrollan las *Sogo Soshas* las cuales alcanzan niveles de competitividad, especialización y éxito en cuestiones de comercio exterior inigualables y sirven como modelo a seguir para diversas economías en el mundo; sus empresas han pasado de competir en el precio a competir en productos y procesos avanzados, Japón y sus conglomerados ejemplifican el proceso de perfeccionamiento industrial como ninguna otra nación.

---

<sup>56</sup> Cruz Javier, Sara de la Paz. Comercializadoras mexicanas, sogo soshas japonesas y chaebols coreanos en la estrategia de crecimiento económico de México, Tesis para obtener el grado de maestría en administración (negocios internacionales), UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, México, 2004. p. 66.

El gobierno japonés ha desempeñado un papel preponderante en los sectores en los que Japón ha obtenido una ventaja competitiva nacional, dirigiendo el flujo de capital y de recursos muy escasos (como el acero) hacia unos sectores en particular, limitó la penetración extranjera, negoció licencias de tecnología proveniente de otros países, contuvo los tipos de cambio y organizó diversos tipos de ayuda a la exportación.<sup>57</sup>

Las *Sogo Soshas* japonesas aprovechando su extensa red de comunicaciones a nivel global, pueden ofrecer paquetes de servicios mucho más complejos a costos competitivos. Las ECEX japonesas están realizando todo tipo de proyectos como construcción de plantas de generación eléctrica, plantas químicas y parques industriales coordinando todos los aspectos que esto conlleva desde la planeación hasta la puesta en marcha.

Por otro lado, el financiamiento, es resuelto mediante ingeniosos esquemas en los que las *Sogo Soshas* asumen gran parte de los riesgos. Estos esquemas favorecen particularmente su participación ya que les permite actuar no solamente como agentes financieros, sino además como proveedores del equipo necesario y de los conocimientos especializados requeridos en muy diversas ramas de la ingeniería y de los procesos tecnológicos.<sup>58</sup>

Actualmente las *Sogo Soshas* han dejado de ser empresas con base de operaciones en Japón, son empresas globalizadas, estas empresas realizan simultáneamente funciones de inversión, financiación, mercadotecnia, información, logística, promoción y desarrollo de nuevos productos y proyectos, todo esto integrado bajo una misma organización empresarial.

Una de las características más importantes en cuanto a las *Sogo Soshas* es que son parte de un corporativo de enormes dimensiones denominados 'keiretsu'

---

<sup>57</sup> Cruz Javier, Sara de la Paz. *Op. Cit.* p. 75.

<sup>58</sup> *Ibidem*, p. 80.

como Mitsubishi, Mitsui o Sumitomo solo por mencionar algunas. Alcanzando ventas 166, 160 y 168 millones de dólares respectivamente dentro del periodo 1995 al 2002 las comercializadoras japonesas intervienen en más del 45% de las exportaciones japonesas y más del 50 de las importaciones.<sup>59</sup>

Ofreciendo facilidad de acceso gracias a sus características a las más grandes redes de distribución tanto en Japón como en otros mercados internacionales contando con una enorme infraestructura que les permite proporcionar una eficiente organización en proyectos de comercialización externa integral.

Otro de los modelos exitosos en cuanto *Trading Companies* se refiere lo podemos ubicar en Corea del Sur donde este tipo de empresas son denominadas *Chaebols*, en 1961 Corea del Sur estaba en bancarrota económica, encontrándose en un estado deplorable los niveles de ahorro interno y de inversión extranjera eran muy pequeños, las exportaciones eran inexistentes entre otras grandes carencias.

En 1962 se elaboró el primer plan quinquenal para el desarrollo económico, la alternativa que se elige es basada en la exportaciones, esta nueva estrategia promovió el crecimiento económico mediante una rápida expansión de la exportación de productos manufacturados basado en mano de obra intensiva y relativamente barata.

Muy pronto los resultado obtenidos rebasaron todas las expectativas, “entre 1961 y 1971 las exportaciones se incrementaron a un ritmo anual del 36% y la tasa del PNB creció 8.7% en promedio. Este rápido desarrollo económico estuvo

---

<sup>59</sup> Daniels, John. *International Business, Enviroments and Operations*, Addison Wesley publishing company. 2003. pp. 504-505.

acompañado de una relativa estabilidad en los precios, la inflación tenía un porcentaje de alza del 12%”.<sup>60</sup>

El éxito de este se basó en la combinación de políticas comerciales destinadas a la exportación con la sustitución de importaciones, otro de los puntos centrales fue que en casi todos los casos se permitió a los exportadores adquirir libremente insumos y bienes de capital nacionales o importados, permitiendo que se produjeran algunos bienes que de otra manera hubiera sido imposible debido a la deficiencia y falta de competitividad de la industria local. Los incentivos otorgados a los exportadores estuvieron enfocados a su productividad, propiciando una fuerte competencia entre los productores nacionales evitando el desperdicio y gasto en industrias ineficientes.

Las denominadas *Chaebols*, se pueden considerar que fueron oficialmente establecidas en 1975, cuando el gobierno coreano diseñó un esquema para la creación y desarrollo de este tipo de empresas.

Este tipo de organizaciones se creó con el propósito de incrementar y diversificar las exportaciones a diferencia de los conglomerados japoneses, las cuales en sus inicios tenían como objeto principal tener acceso permanente y confiable al suministro de materias primas.

“En la década de los 70s las exportaciones coreanas eran en su gran mayoría mediante subcontratos, es decir, los compradores iban a Corea del Sur buscando empresas manufactureras interesadas en subcontratar la fabricación de partes para sus productos, buscando los compradores constantemente fuentes alternativas de suministro más baratas, dando a la actividad exportadora poca actividad y gran dependencia, por lo que, el gobierno coreano decide apoyar el

---

<sup>60</sup> *Ibidem*, p. 111.

desarrollo de estas empresas con capacidad de realizar actividades de comercialización internacional”.<sup>61</sup>

Las *Chaebols* tienen una gran participación en el comercio exterior de Corea del Sur, lo cual significa que “el apoyo brindado por su gobierno así como las exigencias de cumplir con determinadas características funcionaron a favor de las actividades que estas realizaban y les permitieron llevar a cabo un importante porcentaje de las transacciones en el sector del comercio exterior”, demostrando de esta manera la importancia de las Empresas de Comercio Exterior coreanas.<sup>62</sup>

Las TC coreanas participan con más del 40% del total del comercio de su país, lo cual habla del éxito de este modelo y que el apoyo brindado por su gobierno funcionaron a favor a la consolidación de las *Chaebols*. Para el año 1998 entre las principales *chaebols* más importantes se encontraban Hyundai, Samsung, LG, Daewoo.<sup>63</sup>

“Las empresas coreanas están orientadas principalmente a la demanda de exportación y son menos sensibles a la demanda interior, en la economía coreana existe una tendencia al agrupamiento, un sector competitivo frecuentemente da como resultado otro sector competitivo; la multitud de empresas textiles y de confección que hay en Corea tiene abundantes conexiones”. Lo mismo sucede con muchos segmentos de electrónica de consumo, lo que ha llevado a una buena posición en semiconductores y a su vez a una naciente posición y participación destacada en informática y telecomunicaciones.<sup>64</sup>

Gran parte de los sectores que han tenido éxito se han beneficiado de la existencia de grandes compañías de comercio en general. Estas empresas cuentan con redes internacionales y sucursales muy bien desarrolladas y han

---

<sup>61</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* pp. 94 - 95.

<sup>62</sup> Lubiano Aragón, María Isabel. *Op. Cit.* p. 18.

<sup>63</sup> Cruz Javier, Sara de la Paz. *Op. Cit.* p. 112.

<sup>64</sup> *Ibidem*, p. 119.

ayudado a los fabricantes coreanos a penetrar en los mercados internacionales. Las compañías de comercio también han diversificado por medio de compañías filiales, un amplio conjunto de actividades diversas con una enorme capacidad competitiva en el comercio internacional.



## 2.2 El modelo estadounidense de Empresas de Comercio Exterior

En Estados Unidos existen diversas maneras de poder exportar por medio de intermediarios o compañías que se encarguen de comercializar sus productos en el extranjero, este tipo de organizaciones son firmas especializadas en comercializar de manera adecuada los productos y servicios creados por productores norteamericanos para lo cual, existen entre otras alternativas el modelo de *Trading Company* basado principalmente en dos entidades similares que se encargan de la exportación de bienes y servicios norteamericanos y a las cuales se les denomina *Export Management Company* y *Export Trading Company*.

Por definición, tenemos que las *Export Management Companies*, son aquellas “entidades privadas que sirven como departamento de exportaciones para diversos productores, por medio de negociaciones y transacciones encaminadas a la exportación de bienes y servicios en nombre de sus clientes a cambio de una comisión o salario por los servicios prestados”.<sup>65</sup>

“Las *Export Management Companies*, mantienen contacto muy estrecho con sus clientes, y además en algunas ocasiones toman como propios y a título personal los productos que venden, creando beneficio de la ganancia derivada de la comercialización, o también pueden hacer cargos o comisiones diversas dependiendo el tipo de producto manejado, el destino del mercado en el exterior y también en algunas ocasiones se toma en cuenta el cliente”.<sup>66</sup>

Por otro lado, las *Export Trading Companies* pueden jugar diversos roles y muchas veces actúan como distribuidores independientes a las ETC la podemos ubicar como una “corporación u otra entidad de negocios que opera principalmente con el firme propósito de facilitar las exportaciones de bienes y

---

<sup>65</sup> Hinkelman G. Edward. *Dictionary of International Trade*, World Trade Press, California, 1996. p. 79.

<sup>66</sup> *A comprehensive guide to International Trade terms*, Second edition, Department of Commerce, Springfield, January 1994. p. 115.

servicios, o proveyendo servicios relacionados de exportación a otras empresas, las *Export Trading Companies* también pueden importar, intercambiar mercancías así como, organizar y planificar ventas entre terceros países”.<sup>67</sup>

Para las PYMEs norteamericanas que desean colocar sus productos fuera de sus fronteras existe la posibilidad de realizar la exportación de manera directa o en su caso se pueden auxiliar en la comercialización indirecta a través de intermediarios como las ya mencionadas *Export Management Companies* o las *Export Trading Companies*.

Hablando primeramente acerca de las características y la gama de servicios que ofrece una EMC, estas incluyen investigación de mercados extranjeros, estrategias de mercadeo internacional, distribución en el extranjero, establecimiento de un sistema de logística, capacitación y administración de una fuerza de ventas en el extranjero, atención detallada e información sobre transporte y exportación, gestión de asistencia financiera y servicios de traducción de idiomas extranjeros.<sup>68</sup>

Algunas EMC trabajan con base en acuerdos de compra y venta, mientras otras operan según el sistema de comisión. La característica principal de este tipo de organizaciones es que son expertas en comercio internacional y conocen cual puede ser el mejor mercado para productos específicos y la mejor estrategia de penetración y ventas para ese mercado en particular.

Aunque existen cientos de EMC en los Estados Unidos, la mayoría son bastante pequeñas, como consecuencia, casi todas las EMC se especializan ya sea por producto, por mercado extranjero o por ambos. El resultado de esta especialización es que las mejores EMC están muy familiarizadas con el tipo de producto que manejan así como también conocen perfectamente el o los

---

<sup>67</sup> Hinkelman G. Edward. *Op. Cit.* p. 81.

<sup>68</sup> Conceptos básicos de la exportación, *Southern United States Trade Association, New Orleans*, pp. 13-14.

mercados que sirven, y estas EMC por lo general tienen redes ya bien establecidas de distribuidores extranjeros.

Una de las características que podemos observar al utilizar este tipo de empresas, es que representan acceso inmediato a mercados extranjeros lo cual conlleva una de las ventajas principales de usar una EMC. Para un exportador nuevo, vender a través de una EMC experimentada es una excelente manera de entrar en el campo internacional con un mínimo esfuerzo.

El término *Export Trading Company* se refiere a un “particular, asociación, sociedad o consorcio, u otra organización similar que debe apegarse y registrarse bajo las leyes de los Estados Unidos o cualquier Estado de la Unión”<sup>69</sup> y cuyo propósito este relacionado a la exportación de bienes y servicios producidos en los Estados Unidos o dada su actividad faciliten la exportación de bienes y servicios producidos en los Estados Unidos proveyendo uno o más servicios de comercialización externa.<sup>70</sup>

En esta misma tesitura, tenemos que la *Export Trading Company* es una organización diseñada para facilitar la exportación de bienes y servicios producidos en los Estados Unidos. “Este tipo de comercializadora sirve como intermediario comercial, brindando a los productores servicios relacionados con la exportación, o como una organización establecida por los productores mismos. Aunque brinda servicios similares a los de una *Export Management Company*, la *Export Trading Company* acepta el título de los bienes de exportación, mientras que la EMC no lo hace”.<sup>71</sup>

---

<sup>69</sup> El término Estado de la Unión se refiere a alguno de los diferentes Estados pertenecientes a los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, el Estado asociado de Puerto Rico, Islas Vírgenes, Samoa Americana, UAM, Islas Marianas, y diversos territorios de islas del pacífico.

<sup>70</sup> *Cornell University, Law School*, citado en <http://www.lawschool.cornell.edu>, 2005.

<sup>71</sup> *Ídem*.

El modelo norteamericano de *Trading Company* actúa como enlace entre la demanda externa y la oferta interna, o inversamente, tiene una organización bajo un esquema de departamentos que se dividen en varias regiones del mundo o en líneas de producción, la base de su éxito radica principalmente en que cuenta con una mentalidad exportadora muy desarrollada, competitiva e innovadora, y sobre todo a que tienen fácil acceso a un sin número de créditos de financiamiento.

En algunos casos las *Trading Companies* norteamericanas actúan como abastecedoras en los mercados internacionales, ya que compran en el mercado norteamericano un producto o servicio específico que es requerido por clientes en el extranjero, muchas de estas empresas trabajan bajo este tipo de comercialización satisfaciendo la demanda externa.

En Norteamérica, para el gobierno de dicho país el término comercio exterior se refiere a la “negociación o comercialización de bienes o servicios producidos en los Estados Unidos los cuales, son exportados o con miras a ser exportados de procedencia norteamericana y con la intención de comercializarlos en cualquier otro país del mundo”.<sup>72</sup>

El término servicios se refiere a lo siguiente, “contabilidad, procesamiento automático de datos, entretenimiento, negocios, comunicaciones, franquicias y licencias, consultoría, ingeniería, seguros, servicios legales, administración, reparaciones, turismo, capacitación y servicios de transportación; de la misma manera los servicios de comercio exterior incluye pero no se limita a los siguientes casos; consultaría, investigación de mercados internacionales, publicidad, servicios de mercadeo, seguros, investigación de productos y diseño de los mismo, asistencia legal, transportación incluyendo documentación comercial y carga, comunicación y procesamiento de ordenes provenientes del

---

<sup>72</sup> *Cornell University, Law School*, citado en [http://assembler.law.cornell.edu/uscode/html/uscode15/usc\\_sup\\_01\\_15\\_10\\_66.html](http://assembler.law.cornell.edu/uscode/html/uscode15/usc_sup_01_15_10_66.html)

extranjero, almacenamiento, cambio de divisas extranjeras, financiamiento y títulos de propiedad".<sup>73</sup>

De acuerdo al decreto de 1982 en donde se establecen las directrices que deben seguir las *Export Trading Companies*,<sup>74</sup> se permite que los bancos puedan realizar inversiones en este tipo de organizaciones, adicionalmente, el Eximbank de los Estados Unidos proporciona garantías diversas a las operaciones de exportación que realicen dichos conglomerados.

La entidad gubernamental facultada para hacerse cargo del comercio exterior de Estados Unidos es el Departamento de comercio el cual forma parte del gabinete del presidente, y tiene entre sus propósitos, promover y facilitar el comercio internacional de la nación, su crecimiento económico y avance tecnológico, además, de ofrecer asistencia e información a fin de elevar la competitividad de Norteamérica en la economía y comercio mundiales.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos, tiene entre sus diversas actividades, aquellas encaminadas a la comercialización internacional y a la búsqueda de mercados fuera del territorio norteamericano promoviendo, fomentando y extendiendo facilidades para la formación de asociaciones de comercio exterior y de *Trading Companies*.

Otra de las actividades a realizar por parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos es el establecimiento de oficinas de trabajo que operen y administren, además de proveer de información y consultoría a las personas, consorcios o asociaciones interesadas en utilizar sus servicios, además de que facilitarán y acercarán a los productores de bienes y servicios con las *Trading Companies* correspondientes, adicionalmente deben proporcionar asesoría en materia de comercio exterior.

---

<sup>73</sup> *Ídem.*

<sup>74</sup> *Export Trading Company Act of 1982, 97<sup>th</sup> Congress. Title 15, chapter 66, subchapter I.*

Para el gobierno norteamericano el Programa de Promoción de Exportaciones es definido como, “cualquier actividad realizada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos encaminada a fomentar o asistir las diversas actividades y/o etapas de la comercialización internacional de bienes y servicios producidos en los Estados Unidos” en donde se incluye pero no se limita a las siguientes actividades, como por ejemplo:

“Desarrollo del comercio (excepto el programa de asistencia y ajuste al comercio) y divulgación de oportunidades en el extranjero así como información sobre diversas formas de comercialización para los productores de bienes y servicios de los Estados Unidos, incluyendo la posibilidad de expansión hacia otros mercados para los diversos productos norteamericanos como textiles y ropa así como, cualquier otro producto proveniente de los E.E.U.U”.<sup>75</sup>

Entre otras de las actividades que podemos considerar como promoción de las exportaciones norteamericanas están las políticas de desarrollo regional y multilateral que mejore y aumente el comercio exterior de los Estados Unidos y sus diversos intereses comerciales, adicionalmente se proveen servicios de oportunidad para poder ingresar a otras regiones y países.

Es importante destacar que para las pequeñas empresas norteamericanas es una opción muy viable el poder exportar de manera indirecta ya que de acuerdo al documento preparado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos denominado *A Basic Guide to Exporting* “la principal ventaja para un pequeño productor al utilizar la comercialización indirecta se presenta debido a que de esta manera puede tener acceso a mercados internacionales sin la complejidad y los riesgos que representa la exportación directa”.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> *Ídem.*

<sup>76</sup> *A Basic Guide to Exporting. U.S. Department of Commerce*, información obtenida en <http://www.unzco.com/basicguide/c4.html>, 2005.

Analizando este tipo de organizaciones y después de observar como es su funcionamiento, podemos mencionar que existen ciertas desventajas al ser utilizadas por los productores norteamericanos ya que se puede perder el control sobre los productos comercializados en el extranjero, por lo que es importante el poder seleccionar de manera adecuada a la empresa *Trading Company* que se encargará de comercializar sus mercancías fuera de los Estados Unidos.

### **2.3 El modelo mexicano de Empresas de Comercio Exterior**

Desde 1971 se empieza a hablar de la necesidad de fomentar la creación de empresas especializadas en el manejo del comercio exterior que incrementaran las exportaciones mexicanas no petroleras. Con este propósito se constituyeron innovaciones en la estructura de promoción a las exportaciones.<sup>77</sup> Por lo cual, el gobierno mexicano decidió fomentar la creación de empresas especializadas en el comercio exterior, tanto consorcios como empresas de servicios, para auxiliar a los exportadores en la promoción de sus ventas al extranjero, empleando los medios de penetración y difusión idóneos para su estrategia de comercialización.

El objetivo principal del gobierno mexicano era crear empresas de comercio exterior que tuvieran capacidad de decisión autónoma y que operaran con eficiencia y rentabilidad así como también que desarrollaran una actividad propia e independiente contribuyendo de esta forma a que las exportaciones mexicanas no petroleras se incrementaran además de contribuir a diversificar las exportaciones mexicanas en cuanto a mercados y productos haciendo posible la concurrencias de empresas mexicanas al mercado internacional, las cuales no estarían en condiciones de exportar de manera individual, por lo que se decidió modificar el marco normativo de las empresas encargadas de las exportaciones, para adecuarlas a las características cambiantes de la economía tanto nacional como a nivel mundial y por tanto fueran capaces de responder a las necesidades del mercado internacional.

Dentro de las diferentes concepciones respecto a lo que representan las ECEX en México, tenemos que de acuerdo a BANCOMEXT "las Empresas de Comercio Exterior tienen como actividad primordial el intercambio comercial de mercancías propias o de terceros ya sea en el mercado interno o en el extranjero. Estas entidades actúan también como comisionistas, agentes o asesores de otras

---

<sup>77</sup> Lubiano Aragón, María Isabel. *Op. Cit.* pp. 75-78.



empresas, principalmente pequeñas y medianas; debido a la naturaleza de sus actividades es muy importante que dispongan de sistemas de información especializada que les permitan identificar con oportunidad las demandas del exterior, así como localizar la oferta exportable.”<sup>78</sup>

Por su parte, Julio M. Ornelas define claramente la misión que tienen las ECEX dentro del proceso de exportación de México, como “promotores y desarrolladores de negocios que generen exportaciones a nuestro país, sustentados en el conocimiento y atención directa de los mercados internacionales, así como en la prestación de todo tipo de servicios relacionados con el comercio exterior, de manera tal que mantengan permanentemente la posición de nuestros productos en el extranjero, en términos de competitividad internacional.”<sup>79</sup>

La historia de las ECEX en México es relativamente nueva y se encuentra en un nivel de desarrollo mucho menor en comparación de otros modelos de *Trading Companies* en el mundo. Como resultado del modelo de desarrollo hacia dentro seguido por nuestro país hasta la década de 1980 dejando de lado la promoción de exportaciones.

Con el propósito de inducir a la industria nacional de una manera creciente y permanente a la exportación mexicana, en los años setentas el gobierno de México permitió la asociación de empresas manufactureras para el fortalecimiento de los canales de comercialización al exterior para apoyar a las empresas que no contaban con la suficiente infraestructura para participar en el comercio exterior y para reducir entre otras cosas sus costos de operación.<sup>80</sup>

---

<sup>78</sup> Cervantes Manríquez, Adriana. La participación de las Empresas de Comercio Exterior en el proceso de exportación de México, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1994. p. 24.

<sup>79</sup> Ornelas Gil, Julio. México reto y compromiso, IEPES, Cd. Juárez, Chihuahua, México, 11 de agosto de 1987. p. 234.

<sup>80</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 172

En 1972 se forman los primeros consorcios de comercio exterior, cuya regulación se estableció a través de un membrete en el cual se fijaron las bases de operación de dichas empresas; este nunca se publicó es decir, su operación se basó únicamente en la confianza el objetivo era lograr un profesionalismo en las exportaciones y promover los productos mexicanos en el exterior.<sup>81</sup>

En esa época no existía una cultura exportadora por lo tanto las condiciones en las que se iban a desarrollar estas empresas era realmente complicado. Por ejemplo, no se tenía experiencia para asistir a ferias y exposiciones internacionales, ni para organizar misiones internacionales, por lo cual, se capacitaron a diversos cuadros en procesos de exportación, tanto en aspectos comerciales, como en condiciones de mecánica y tramitación.

El 28 de agosto de 1975, se publica en el Diario Oficial de la Federación un acuerdo que regula y estimula el funcionamiento de los consorcios de comercio exterior precisando sus actividades, derechos y obligaciones para acreditar su registro. Disponía entre otras cosas, el otorgamiento de incentivos fiscales, que consistía en la devolución hasta de la totalidad de la percepción de impuestos indirectos que fuesen cubiertos por sus actividades, debiendo destinarse íntegramente a sufragar los gastos ocasionados por sus operaciones de comercio exterior, devolución en forma directa del 4% sobre el valor de sus exportaciones de manufacturas a partir de los impuestos pagados en forma de extra CEDIS y reducción de los márgenes de integración nacional que se exigían a los artículos exportados. Los estímulos se otorgaban con base en tres factores: grado de transformación, contenido nacional y aumentos anuales de exportación logrados por las empresas beneficiadas.<sup>82</sup>

---

<sup>81</sup> “Empresas de comercio exterior” CONCANACO, en *El Financiero México*, 2 de marzo de 1995. p. 45. Citado en Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 172.

<sup>82</sup> *Manual para la formación y operación de empresas comercializadoras*. IMCE Subdirección General de Promoción. Dirección de Desarrollo Comercial, México, enero de 1981. pp. 59-68. citado en Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 174.

El 29 de diciembre de ese mismo año se estableció el Reglamento del Acuerdo en el que se marcaron los lineamientos de orden estructural y requisitos para calificarse dentro de dos categorías primeramente los consorcios de productores de mercancías, comúnmente llamados consorcios de exportaciones y las empresas de servicios. La finalidad de estas era la agrupación de oferta y atención de demandas de productos y/o servicios en el mercado internacional, sin participar directamente en la producción en cambio los consorcios de exportación presentaban una infraestructura de apoyo en materia de comercialización, promoción, tráfico internacional y mercadotecnia.

La normatividad entonces estipulada, no permitió que las comercializadoras pudieran importar y distribuir productos en el mercado nacional lo cual, como es de esperarse limitó sus posibilidades de expansión financiera y comercial incluso fuera del país al cancelar sus posibilidades de generar negocios recíprocos con clientes en el exterior. Esto asociado a la falta de calidad de la oferta exportable provocó la disminución de este tipo de empresas.

En el Decreto publicado el 14 de noviembre de 1986, se estableció el marco que regula a las Empresas de Comercio Exterior cuyo propósito era propiciar la creación de empresas comercializadoras rentables, con presencia directa en el mercado externo, capacidad de decisión propia, libertad de operación empresarial y capacidad para efectuar cualquier tipo de operación comercial, modificándose para tal efecto los requisitos para su constitución.

Entre estos requisitos se encontraban, “contar con capital mínimo equivalente a 1,000,000 dólares, los cuales debían incrementarse a 4,000,000 dólares al quinto año de operación; realizar exportaciones de manufacturas por un mínimo de 3 millones de dólares en el segundo año de operación, que debía incrementarse a 5 millones al año siguiente y en 10 puntos porcentuales por arriba de la tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas del país; tener saldo favorable en su balanza comercial; contar con una infraestructura comercial

y operacional adecuada a las características y requerimientos de la comercialización internacional; presentar programa anual de actividades e informe anual de cumplimiento así como entregar anualmente sus estados financieros dictaminados por un auditor externo”.<sup>83</sup>

El decreto de 1986 abandono la idea de promover las operaciones de comercio exterior a través de incentivos y subsidios fiscales, en contraposición se plantearon un conjunto de apoyos a las operaciones de las ECEX, orientados a fortalecer su actividad comercial, una de las particularidades en este decreto es que no se incluyeron en el texto, por considerarse que podrían utilizarse como fundamento de impuestos compensatorios entre otros países, a partir de este decreto se establece la diferencia entre las ECEX y otras empresas dedicadas a la comercialización de productos.

En consecuencia, se expidió un acuerdo complementario firmado conjuntamente por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Secretaría Hacienda y Crédito Público, el cual no fue publicado en el DOF. De esta manera, algunos de los apoyos establecidos no tuvieron aplicación práctica, en razón a cambios de la política económica o simplemente por inoperancia en las entidades responsables.<sup>84</sup>

Como resultado del decreto antes mencionado, “el número de empresas registradas superó en sólo 3 años al de las empresas incorporadas en los 11 años anteriores, y revirtió la tendencia tradicional de disminución, lo que manifiesta resultados, en cuanto a exportación se refiere la participación de las Empresas de Comercio Exterior fue bastante moderada, con sólo un 4% de las exportaciones no petroleras del país”.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup> Gutiérrez Cabañas María del Carmen Las Empresas de Comercio Exterior en México ECEX, UNAM, Facultad de Economía, México, 1993. pp. 20-21.

<sup>84</sup> *Ibidem*, p. 22.

<sup>85</sup> *Ídem*.

El apoyo principal que se otorgó a estas empresas fue el Programa de Apoyo Financiero (PAF) de BANCOMEXT,<sup>86</sup> el cuál se concentró en unas cuantas empresas, un problema bastante grave y que aún es posible encontrar en algunos casos. Por lo que el apoyo institucional otorgado a las Empresas de Comercio Exterior fue poco sustancial para la mayoría de las empresas que entonces funcionaban, otro de los problemas que se observaron en aquella época fue que el requisito de incrementar las exportaciones de las ECEX no pudo ser alcanzado, ya que exigía un esfuerzo de exportación poco adecuado al contexto económico y político del país.

Con el decreto publicado el 31 de mayo de 1990 publicado en el Diario Oficial de la Federación se reforma el reglamento de las Empresas de Comercio Exterior con base a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE), que fue publicado el 3 de mayo de 1990 en el Diario Oficial de la Federación ante la necesidad de generar y propiciar el crecimiento de empresas eficientes especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y fortalecimiento de la oferta exportable y de la demanda internacional de productos mexicanos.<sup>87</sup>

Este nuevo decreto tiene como propósito facilitar, por medio de un mecanismo administrativo más sencillo y con mayor seguridad para la inversión, la generalización y crecimiento de empresas especializadas en la comercialización internacional. El decreto señala que las Empresas de Comercio Exterior deben tener como objeto principal la promoción y comercialización íntegra de exportación de mercancías no petroleras.

En el decreto se establecen como Empresas de Comercio Exterior a las sociedades mercantiles que obtengan el registro como tales por parte de la

---

<sup>86</sup> *Ibidem*, p. 23.

<sup>87</sup> Decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior. Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990, p. 15.

SECOFI y que cumplieran diversos requisitos como, constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable; se solicita que cuenten con un capital social fijo inicial no menor en moneda nacional, del equivalente a 100,000 dólares al tipo de cambio controlado correspondiente a la fecha de su constitución.<sup>88</sup>

Dentro de los beneficios derivado del acuerdo, se les concede el tratamiento de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), otorgando mayores facilidades para el registro dentro del Programa de Importación para producir artículos de Exportación (PITEX), servicios de información gratuita a través de la SECOFI, beneficios del sistema de despacho aduanero simplificado, obtención en forma expedita la devolución de los saldos a favor del IVA, podrían contar con apoyo crediticio de BANCOMEXT para fortalecer su capital de trabajo en forma directa y podrán celebrar convenios de cooperación para el desarrollo de proveedores con Nacional Financiera.<sup>89</sup>

En sólo seis meses, se incorporaron 25 empresas, con las 30 empresas incorporadas durante 1990 y considerando que 14 de las registradas al amparo de las normatividades anteriores han dejado de operar, se cuenta hasta ese año con 65 ECEX registradas que significan el 6% de las exportaciones no petroleras del país.<sup>90</sup>

Las Empresas de Comercio Exterior registradas hasta 1992 eran noventa y dos; siete operaban desde 1987; once desde 1988; tres desde 1989; veinticinco desde 1990; veintitrés desde 1991 y el mismo número desde 1992.<sup>91</sup>

El objetivo primordial que deberían seguir este tipo de empresas era la promoción y comercialización integral de exportaciones estableciendo que las

---

<sup>88</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op cit.* p. 178.

<sup>89</sup> *Ibidem*, p. 179.

<sup>90</sup> Gutiérrez Cabañas, María del Carmen. *Op cit.* pp. 30 - 31.

<sup>91</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op cit.* p. 183.

ECEX coadyuvaran al fortalecimiento de la oferta exportable no petrolera y fungir como catalizador del comercio exterior mediante el impulso a la comercialización de productos mexicanos que fabrican las PYMES, ya que debido a sus dimensiones tienen diversas carencias y no pueden participar de manera individual en los mercados internacionales.

El fortalecimiento de la oferta exportable mexicana también se buscaba a través de articular e integrar las cadenas productivas en la elaboración de productos no petroleros, generando y desarrollando oferta exportable; detectando nichos de mercado que presentaran una oportunidad comercial inminente para los productos mexicanos; desarrollar canales de comercialización que acercasen tanto a los productores como a los consumidores finales de los productos generados; diversificar las exportaciones y propiciar que estas crearan productos de mayor valor agregado con un alto grado de integración nacional; también se busco consolidar las importaciones promoviendo la utilización racional de financiamiento en la adquisición de equipo e insumos provenientes del exterior.

Los objetivos establecidos para las ECEX eran buscar trascender de una comercializadora común, a llevar sus actividades a funciones de desarrollo de producción competitiva, tratando de cumplir con el papel integral y acercarse al funcionamiento común a las *Trading Companies* de otros países que manejan modelos exitosos de este tipo de consorcios.

Las ECEX se encargarían de agrupar los artículos de los productores nacionales que cumplieran con los requerimientos para satisfacer las necesidades de los consumidores de mercados internacionales y colocar de esta manera las mercancías nacionales en el exterior con la seguridad de que poseerían la calidad suficiente para competir con los productos de otros países.

De la misma manera, se encargarían de desarrollar canales de comercialización internacional, promover la exportación de mercancías de

empresas medianas y pequeñas, fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales y de generar la demanda de los artículos nacionales en el mercado internacional.

El 11 de mayo de 1995 se publicó en el diario Oficial de la Federación un decreto donde se estipularon diversas reformas y adiciones, estableciendo que las ECEX deberían orientar sus actividades a la creación de una imagen en el exterior para los productos mexicanos a través de marcas propias y proporcionar servicios integrales mediante la diversificación de sus actividades y tornarlos hacia aspectos como transporte y aseguramiento

Dentro de los nuevos requisitos que se solicitaban para la creación y registro de las ECEX ante la SECOFI estaban entre otros.

Contar con capital social fijo no menor, en moneda nacional a 100,000 USD, al tipo de cambio publicado por el Banco de México, el capital social fijo era con el propósito de mantener una dimensión mínima de la empresa sin limitar su crecimiento permitiéndole libertad para decidir el monto y ritmo de capitalización.

Realizar a partir de dos años contados de la fecha de su registro exportaciones manufacturadas por cuenta propia por un importe mínimo de tres millones de dólares. Para el cumplimiento de esta condición se permitía sumar el valor de las exportaciones al de las ventas de manufacturas a las industrias de exportación, eliminando de esta manera las condiciones de incremento en las exportaciones facilitando a las empresas el cumplimiento de dicha condición.

Las ECEX podrían desarrollar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional, implicando mayor dinamismo a este sector, pues su especialización en el proceso de comercialización externa de bienes y servicios le permite concretar transacciones con amplios beneficios que influyen directamente en la



competitividad de los productos que este tipo de empresas manejan, tanto en precios como en calidad, condiciones de venta y entrega que en conjunto ayudan a crear una buena imagen de los productos nacionales en los demás mercados.<sup>92</sup>

El decreto vigente que regula el establecimiento de las Empresas de Comercio Exterior del 11 de abril de 1997, publicado en el Diario Oficial de la Federación cuya normatividad se encuentra contenida dentro de la Ley Aduanera y su reglamento, Ley del Impuesto del Valor Agregado y su reglamento, la Resolución Miscelánea de Comercio Exterior, la Ley Federal de Procedimiento Administrativo y su reglamento, el reglamento interior de las Secretaría de Economía y el Acuerdo por el que se determinan las atribuciones, funciones, organización y circunscripción de las delegaciones y subdelegaciones federales y oficina de servicios de la Secretaría de Economía.

Dentro de los objetivos que se persiguen en este decreto se encuentran entre otros promover el establecimiento de las Empresas de Comercio Exterior mediante el otorgamiento de Empresa Altamente Exportadora; inscripción al Programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación.<sup>93</sup>

Las ECEX podrán expedir constancias de exportación respecto de las mercancías que les enajenen proveedores nacionales. Dicha constancia tendrá el efecto de considerar a esas mercancías como exportadas definitivamente en lo dispuesto en la Ley Aduanera adicionalmente el presente decreto enfatiza que cuando las ECEX adquieran mercancías en el país, que no estén destinadas a la exportación sino a su venta en el territorio nacional, dichas operaciones no tendrán los beneficios a los cuales se refiere este decreto.<sup>94</sup>

Los beneficiarios son las empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior y que obtengan su registro ECEX, la Secretaria de

---

<sup>92</sup> Lubiano Aragón, María Isabel. *Op. Cit.* p. 88.

<sup>93</sup> Secretaría de Economía. Citado en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=736>, 2005.

<sup>94</sup> *Ídem.*

Economía otorga el registro de Empresa de Comercio Exterior, y otorga entre otros benéficos, la expedición automática de la constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX), autorización del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), asistencia y apoyo financiero por parte de NAFIN para la consecución de los proyectos y descuentos del 50% en los apoyos no financieros que proporciona BANCOMEXT.

Las Empresas de Comercio Exterior podrán adoptar cualquiera de las modalidades siguientes, Empresa de Comercio Exterior Consolidadoras de Exportación o Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación.

Las Empresas de Comercio Exterior Consolidadoras de Exportación, son las comercializadoras con un capital social mínimo de 2,000,000 de pesos y que realicen exportaciones anuales de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras, por un valor mínimo de 3 millones de dólares.

Las Empresas de Comercio Exterior Promotoras de Exportación, son las comercializadoras con un capital social mínimo de 200,000 pesos y que realicen exportaciones anuales de mercancías de cuando menos tres empresas productoras, por un valor mínimo de 250,000 dólares.

La Secretaría de Economía otorgará el registro de Empresas de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación a las sociedades mercantiles que cumplan, a satisfacción de la propia Secretaría, los requisitos siguientes:

1. Estar constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles.
2. Contar con un capital social mínimo suscrito y pagado de dos millones de pesos.
3. Comprender, dentro de su objeto social.

- a) La integración y consolidación, de manera preponderante, de exportaciones.
  - b) La prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior.
  - c) La capacitación a empresas productoras pequeñas y medianas en el diseño, desarrollo y adecuación de sus productos conforme a la demanda del mercado internacional, y
  - d) La prestación de servicios complementarios a la comercialización.
4. Realizar exportaciones de mercancías que provengan de por lo menos cinco empresas productoras nacionales.

La Secretaría de Economía otorgará el registro de Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación a las sociedades mercantiles que cumplan los siguientes requisitos:

1. Estar constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles.
2. Contar con un capital social mínimo suscrito y pagado de doscientos mil pesos.
3. Comprender dentro de su objeto social.
  - a) La comercialización de mercancías en los mercados internacionales.
  - b) La identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda<sup>95</sup>

---

<sup>95</sup> *Ídem.*

Para poder mantener su registro las ECEX deberán entre otras cosas mantener un control de inventarios conforme a lo previsto por la Ley Aduanera; realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras, a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de 250,000 USD y de tres millones de dólares para las modalidades de Promotora y Consolidadora de Exportación; presentar a la Secretaría de Economía un reporte en medios magnéticos de las operaciones realizadas.<sup>96</sup>

Finalmente, tenemos que con la creación de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior se pretende fortalecer y alentar la creación de empresas especializadas en la comercialización externa de los productos mexicanos no petroleros con la finalidad de mejorar el comercio exterior del país y para poder lograrlo se apoya en su infraestructura y experiencia para poder realizar transacciones en el exterior con lo cual, se puede establecer la importancia que tiene este tipo de organizaciones para el gobierno mexicano.

---

<sup>96</sup> *Ídem.*

## **2.4 Importancia de las Empresas de Comercio Exterior en el marco del comercio exterior mexicano**

Es indudable el valor y la importancia que representan las *Trading Companies* a nivel internacional, por lo cual, para nuestro país estas deben responder a los nuevos requerimientos de la globalización y las necesidades de México para poder incrementar sus recursos financieros a través del comercio exterior de bienes y servicios.

Las ECEX mexicanas debido a sus características y nivel de participación en el comercio exterior mexicano necesitan diversos adelantos tecnológicos, en el sector comunicaciones, telecomunicaciones, transporte, informática, por lo que podrían mejorar de manera considerable sus actividades y por ende ser más competitivos. Los resultados que se puedan presentar para la inserción de los productos nacionales a nivel mundial, depende en gran medida del nivel de conocimiento que se tenga del mercado internacional.

Es un hecho irrefutable que la comercialización internacional que se da a través de las compañías comercializadoras ha tenido un papel fundamental, ejemplo de esto lo podemos encontrar en países exportadores a nivel internacional como el caso de Japón, Corea del Sur, Taiwán, Estados Unidos, entre otros, por lo que sus gobiernos han mantenido políticas eficaces de promoción de exportaciones industriales, créditos financieros, incentivos fiscales, respaldo e investigación tecnológica, apoyo a políticas de comercialización internacional, específicamente a través de la creación y ampliación de las compañías de comercio exterior, obteniendo resultados tan eficaces en la promoción de exportaciones que resultaría difícil pensar actualmente en el proceso de comercio exterior de dichos países sin el apoyo de estos conglomerados, toda vez que han logrado desarrollar rápidas respuestas a las transformaciones económicas internacionales.<sup>97</sup>

---

<sup>97</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 66.

Las ECEX juegan un papel substancial en la política de comercio exterior mexicana, debido a que constituyen un pilar elemental para las exportaciones de mercancías nacionales no petroleras fabricadas por las PYMES las cuales, no podrían tener acceso al mercado internacional en forma individual ya que no cuentan con la infraestructura necesaria para lograrlo ya que las operaciones de comercialización externa implican fuertes gastos que difícilmente estarían en condiciones de realizar.<sup>98</sup>

Las ECEX mexicanas pretenden fortalecer el comercio internacional del país mediante el incremento en las exportaciones de mercancías nacionales no petroleras con el propósito de lograr que la balanza comercial de México sea superávitaria revirtiendo su tendencia de los ultimo años como se muestra en el cuadro 8 y se convierta en una de las principales fuentes captadoras de divisas que puedan emplearse como inyecciones de capital en el aparato productivo nacional y así fortalecer la industria y por ende el desarrollo económico mexicano.

Cuadro 8  
Balanza Comercial México 1997-2006 (Millones de dólares)

Periodo	Exportación	Importación	Saldo
1997	110 431.5	109 808.2	623.3
1998	117 539.3	125 373.1	-7 833.8
1999	136 361.8	141 974.8	-5 612.9
2000	166 120.7	174 457.8	-8 337.1
2001	158 779.7	168 396.4	-9 616.7
2002	161 046.0	168 678.9	-7 632.9
2003	164 766.4	170 545.8	-5 779.4
2004	187 998.6	196 809.7	-8 811.1
2005	214 233.0	221 819.5	-7 586.6
2006	250 292.4	256 130.4	-5 838.0

Fuente: Grupo de trabajo integrado por Banco de México, INEGI, SAT y Secretaría de Economía. 2007.

El incremento e internacionalización de las empresas, la complejidad en el manejo y control de las operaciones, la globalización de la economía, la apertura comercial, el desarrollo de nuevos productos, la formación de nuevos grupos con presencia mundial, el desarrollo tecnológico, el avance de la informática y las telecomunicaciones entre otros factores han hecho que cada día el país se tenga que adaptar de acuerdo a los tiempos en los que vivimos.

---

<sup>98</sup> *Ibidem*, pp. 68-69.

Es importante indicar que en términos de competitividad internacional las empresas mexicanas cuentan con infraestructura y con conocimientos sobre el mercado internacional permitiéndoles conocer cuales son los requerimientos que se demandan y así poder adecuar los productos para satisfacer las exigencias que demanda el mercado mundial aunado a esto se pueden tomar en cuenta las características de los productos que manejan los demás competidores.

Las ECEX deberán por tal motivo anticiparse a las situaciones, tendrán que percibir el impacto inmediato del movimiento del comercio exterior e interior y transformarlo en oportunidades que sean dirigidas hacia resultados específicos a corto plazo que reditúen beneficios y sean cuantificables en el valor de sus clientes y las empresas mismas. Por lo que las TC mexicanas tendrán que estar dispuestas a enfrentar los retos, haciendo uso de nuevas tecnologías que les ofrezcan una ventaja competitiva, obteniendo así la suficiente información para la adecuada toma de decisiones.

México dentro de su estrategia de competencia encaminada hacia la internacionalización y la integración económica nacional a través de la especialización productiva flexible es de vital importancia que incluya de manera dinámica a las PYMES nacionales, así como a la promoción de las exportaciones de los productos y servicios que ellas producen ya que las PYMES presentan una gran diversidad de bienes y servicios, pero también se caracterizan con tener diversas carencias que limita su participación efectiva en el exterior lo cual, no les permite ser competitivas en los mercados globales que demandan entre otras cosas variedad, calidad, precio, buen servicio, tecnología de punta, innovación, tiempos de entrega, valor agregado, etc.

Desde el inicio de la política mexicana en materia de ECEX, estas empresas han representado entre 2 y 5% de las exportaciones totales del país. Esta cifra es muy baja si la comparamos a lo que se registra en otros países los cuales, han actuado en el comercio internacional con mayor éxito, como es el caso

de Japón y Corea del Sur, e incluso en comparación a otras naciones en desarrollo como Brasil y Turquía, en todos estos países antes mencionados las ECEX manejan entre un tercio y la mitad de las exportaciones totales de su respectivo país.<sup>99</sup>

Dentro de los mercados de exportación en los que participa nuestro país con las ECEX, podemos advertir que se encuentra con poca diversificación ya que solamente unas cuantas empresas participan en más de cinco mercados diferentes, considerando como tales las distintas áreas geográficas o económicas, por lo que se observa que las ECEX no han establecido hasta ahora una representación considerable en los mercados mundiales.<sup>100</sup>

Como es costumbre para las diversas relaciones que tenemos con nuestro vecino del norte, Estados Unidos es sin duda el mercado en el cual se tiene una participación más elevada para las ECEX mexicanas, es indudable la importancia que representa para México el mercado norteamericano, pero sería deseable que las ECEX se constituyeran como el catalizador que el país necesita para poder iniciar la apertura de nuevos mercados.<sup>101</sup>

México dentro de su estrategia de competencia internacional encaminada a los mercados extranjeros, debe buscar la integración económica nacional a través de la especialización productiva flexible que considere e incluya a las PYMES, así como a la promoción de las exportaciones de sus bienes y servicios. Es de todos conocido el escaso radio de acción de las PYMES, por lo que es conveniente pensar en agruparlas y trabajar en equipo junto con las ECEX permitiendo de alguna forma resolver ciertos rezagos en la diversificación de mercados, adaptar el o los productos a las exigencias de los compradores, consolidación de una oferta exportable razonable y acceso a diversos financiamientos, así como, acondicionar

---

<sup>99</sup> Gutierrez Cabañas, María del Carmen. *Op. Cit.* p. 46.

<sup>100</sup> *Ibidem*, p. 51.

<sup>101</sup> *Ídem*.



a las empresas a enfrentar los cambios coyunturales y estructurales que representa hoy en día el comercio internacional.

El comercio exterior de nuestro país es realizado prácticamente por grandes empresas trasnacionales, que cuentan con sofisticados canales de comercialización y por grandes empresas nacionales, que se encuentran en sectores específicos éstas antes y después de la apertura comercial se han caracterizado por ser grandes exportadores. Para el año 2003 las 100 principales empresas exportadoras e importadoras que operan en el territorio nacional dieron cuenta del 53.9% del comercio total del país, entre las principales empresas importadoras se encuentran General Motors de México, Daimlerchrysler de México, Ford Motor Company, Volkswagen de México y Nissan Mexicana. Entre las principales exportadoras se encuentran Delphi Delco Electronics México, PEMEX exploración, General Motors de México, Daimlerchrysler de México y Volkswagen de México.<sup>102</sup>

En el marco de la internacionalización de la economía el nuevo modelo requiere un cambio de escalas productivas, apoyada con una mejor organización entre empresas que permita aumentar la capacidad de respuesta y generar servicios de apoyo y alianzas de integración vertical de operaciones o de complementación de negocios y diversificación de mercados, facilitando su inserción en el mercado internacional.

Uno de los objetivos principales dentro del comercio exterior de nuestro país, es el apoyo y desarrollo de las ECEX ya que con su crecimiento dichas organizaciones podrán ser agentes dinámicos del comercio fuera de las fronteras de México, contribuyendo a que las exportaciones de manufactura no petrolera se incrementen, diversificando productos y destinos logrando a través de ellas la

---

<sup>102</sup> Los principales 100 importadores y exportadores de México en Eje del Comercio Exterior Aduanas, México, 2003. pp. 41-94.

participación en el comercio internacional de empresas mexicanas que de otra manera no estarían en condiciones de exportar.

Otro de los beneficios intrínsecos del apoyo a las ECEX se encuentra en la consolidación de la oferta exportable, crear una conciencia exportadora entre los productores, ayudar a crear una imagen propia en el exterior, buscar competitividad de los productos y servicios nacionales todo esto con el afán de contribuir al desarrollo de canales apropiados de comercialización internacional.

México requiere diversificar los programas de comercialización, particularmente en el caso de bienes de difícil colocación en el exterior, las técnicas de comercialización contribuyen a diferenciar los productos exportados de un país a otro, de manera que los compradores de los mercados externos desarrollen preferencias por esos productos específicos, en México la comercialización internacional de las ECEX se desarrolla de la siguiente manera.

Empresas con inversión extranjera. Utilizan la estructura comercial internacional desarrollada por sus casas matrices o principales accionistas extranjeros y cuyo comportamiento ha obedecido a políticas corporativas previamente definidas, participan con el 46% del total de las exportaciones del sector privado.

Comercialización indirecta. Bajo este rubro se agrupan empresas que por falta de información, de adecuada infraestructura e insuficiente conocimiento del mercado, o bien por no contar con esquemas de comercialización nacionales semejantes, tienen que recurrir a *Brokers* internacionales este tipo de agrupaciones participa con el 27% del total de las exportaciones.

Consortios de exportación o ECEX. Estas son empresas que se han agrupado o constituido firmas mexicanas de comercio exterior, este tipo de organizaciones participan con el 5% del total de las exportaciones.

Comercialización directa. Estas son empresas que han desarrollado una estructura propia de comercio internacional para la venta de sus propios productos lo cual, ha sido factible debido a que sus productos tienen un alto grado de especialización y reconocimiento a nivel mundial, participan con el 11% del total de las exportaciones.

Comercialización de Empresas del Estado. Las empresas del sector público vinculadas al comercio exterior, operan principalmente en el sector agropecuario y extractivo, con una estructura definida, propia o vinculada con intermediarios participando en mercados donde, para la gran mayoría de sus productos, la fijación de sus volúmenes y precios dependen del extranjero.<sup>103</sup>

Es importante destacar que las ECEX de nuestro país no tienen un gran porcentaje en la participación de la comercialización de México, debido entre otras cosas a que estas empresas no proporcionan todas las actividades que se requieren en el comercio exterior, por lo que muchos productores nacionales prefieren contratar los servicios de las comercializadoras extranjeras.

Por lo tanto, se espera un mayor apoyo a las ECEX nacionales de tal manera que resulten ser empresas competitivas, eficientes en el comercio exterior para que los productores nacionales y extranjeros tengan la confianza y seguridad de solicitar sus servicios.

Podemos mencionar que las comercializadoras nacionales no se han podido consolidar como las necesidades del país demanda, ya que no han cumplido con los objetivos por las cuales fueron creadas. La mayoría no comercializa por cuenta propia la producción de otras, no se han realizado los suficientes estudios básicos de comercio internacional, no han podido consolidar la oferta exportable integrada por la producción de empresas PYMES ni se ha

---

<sup>103</sup> Esquemas de comercialización en México y propuestas del marco de política y operación del sector público. Documento elaborado por la Secretaría Técnica del Gabinete de Comercio Exterior de la Presidencia de la República. México, julio de 1984. Citado en Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* pp. 169-171.

percibido la promoción e incremento de la demanda de los productos mexicanos en el exterior.

En cuanto a la infraestructura de comercialización podemos destacar que es incipiente pues son muy pocas las empresas que cuentan con oficinas de representación en el exterior, independientemente de la forma en que se manejan los mecanismos de operación, no ha existido la oportunidad de que se desarrollen programas de inversión para los siguientes conceptos: almacenaje, canales de distribución, transporte, empresas de empaque y embalaje, equipos de comunicación, inventarios de materias primas y productos terminados.<sup>104</sup>

Uno de los grandes problemas que se presenta en nuestro país dentro de los sectores productivos, es la enorme desarticulación, falta de comunicación y trabajo en equipo entre empresas diversas, sectores y regiones de nuestro país, presentándose una enorme carencia e imposibilidad de crear y desarrollar proyectos viables de exportación, enfocándose a la integración de las ECEX a un proyecto económico, político, comercial en el país con miras a poder tener una mayor participación en el mercado global, aprovechando los diversos acuerdos de libre comercio que ha suscrito México con otras naciones.

El objetivo global de México en materia de política comercial siempre ha sido fomentar sus exportaciones, desafortunadamente tratándose de la instrumentación de la misma siempre han existido problemas de coordinación técnico-administrativas en numerosos organismos por implementar la política comercial a corto y largo plazo.<sup>105</sup>

Una de las misiones de las ECEX es la de promotores y desarrolladores de negocios que generen exportaciones a nuestro país, sustentados en el conocimiento y atención directa de los mercados internacionales, así como la

---

<sup>104</sup> *Ibidem*, p. 206

<sup>105</sup> Lubiano Aragón, María Isabel *Op. Cit.* p. 49.

prestación de todo tipo de servicios relacionados con el comercio exterior, de manera tal que mantengan permanentemente la posición de nuestros productos en el extranjero, en términos reales de competitividad internacional.<sup>106</sup>

Las ECEX debido a su naturaleza pueden realizar cualquier actividad de comercio exterior y por este motivo adquieren gran importancia en la economía de México, principalmente en esta etapa de globalización en la que nuestro país esta inmerso, ya que las ECEX cuentan con las características necesarias para comercializar a nivel internacional todo tipo de mercancías nacionales no petroleras, dichas empresas han venido sufriendo diversas modificaciones desde su creación por parte del gobierno mexicano, con el firme propósito de hacerlas más competitivas y rentables al ir las adecuando a las nuevas necesidades y retos que tiene el país, facilitando entre otras cosas su creación, desarrollo y consolidación de las mismas.

Debido a la enorme importancia que se espera que las ECEX representen para México, el gobierno pretende fortalecer su participación en el comercio exterior de nuestro país mediante el incremento en las exportaciones de las mercancías producidas en el país de procedencia no petrolera, con el propósito de lograr que la balanza comercial de México sea superavitaria y se convierta en una de las principales actividades y fuentes por las que se puedan captar divisas para poder fortalecer al aparato productivo nacional y así incrementar la competitividad internacional del modelo ECEX en México.

Dentro del periodo comprendido del presente trabajo, las ECEX mexicanas el papel que han desempeñado es significativo ya que han brindando apoyo a las empresas nacionales durante todo el proceso de comercialización externa de sus productos, también se pueden destacar que favorecen el incremento en la competitividad de dichas organizaciones, punto central para el manejo de las mismas, tanto en el país como fuera de él , pero se espera una mayor

---

<sup>106</sup> Ornelas Gil, Julio. *Op. Cit.* p. 24.

participación de estas en el proceso productivo de nuestro país y por supuesto en la comercialización de los bienes y servicios nacionales, el papel que ha jugado el gobierno mexicano para el apoyo de las ECEX ha sido interesante ya que este ha brindado facilidades para fomentar su establecimiento, consolidación y participación en los mercados mundiales.

## **2.5 Importancia internacional de las Empresas de Comercio Exterior en las relaciones comerciales de los Estados Unidos**

La importancia primordial que tienen las comercializadoras norteamericanas se basa en la trascendencia que tienen para Estados Unidos tanto las TC como el comercio exterior considerando que la existencia del déficit en comercio exterior, contribuye a la depreciación del dólar en los mercados internacionales además de que la economía norteamericana reciente los impactos inflacionarios que esto conlleva, adicionalmente, Estados Unidos es el líder mundial en exportación agrícola.<sup>107</sup>

En Norteamérica, una de las principales características con las que cuentan las TC es su organización estructurada, dichos conglomerados manejan de manera eficaz sus procesos administrativos y diversas estrategias encaminadas a la competencia global y su afán de penetrar a diversos mercados internacionales, satisfaciendo diversos estándares en cuestiones de entrega, logística, mercadotecnia, ventas, comercialización, tecnología, personal calificado, contactos internacionales, etc.

El éxito comercial a nivel internacional de los Estados Unidos y particularmente de su modelo de TC, se presenta debido al gran apoyo gubernamental el cual ha instrumentado y mantenido políticas eficaces encaminadas a la promoción de exportaciones industriales, créditos financieros, respaldo a la investigación tecnológica y apoyo a la comercialización internacional, mentalidad exportadora así como, respaldo para poder producir productos muy específicos y organizaciones con un gran nivel de especialización.

En los Estados Unidos existe una fragmentación en cuanto a servicios de comercio exterior se refiere debido a la diversidad de actividades y funciones que realizan por separado las compañías que ofrecen servicios de comercio exterior y

---

<sup>107</sup> *Cornell University, Law School*, citado en <http://www.lawschool.cornell.edu>

que carecen de financiamiento para poder otorgarlos a un número significativo de potenciales organizaciones con posibilidades de poder exportar.

Por lo tanto, Estados Unidos ha desarrollado varias medidas que puedan dar la oportunidad de crear un buen número de comercializadoras en materia de comercio exterior, que puedan lograr la posibilidad de exportar de manera adecuada y competitiva tanto bienes y servicios producidos dentro del país, además de ser rentables en todo momento y ofrecer sus servicios al menor costo para los productores norteamericanos.

El desarrollo de las compañías especializadas en comercialización internacional (*Trading Companies*) en los Estados Unidos ha sido gracias a la clara visión de negocios que se tiene en materia de comercio exterior de parte de los norteamericanos y también gracias a los diversos apoyos y regulaciones que ha venido estableciendo el gobierno de los Estados Unidos.

Aquellas actividades del Estado y de las autoridades locales que promuevan o faciliten la exportación de bienes y servicios, pueden considerarse un importante recurso para la expansión del comercio internacional de los Estados Unidos. De la misma manera el fomento de las actividades relacionadas al comercio dependen de las necesidades económicas que se presenten tanto a nivel local, estatal y regional.

Si las TC norteamericanas han de ser exitosas en la promoción de las exportaciones de los Estados Unidos y quieren competir de manera frontal contra las TC extranjeras, las empresas norteamericanas deberán ser capaces de facilitar los diversos recursos y conocimientos que tienen en cuestiones de comercialización internacional además de que tienen contactos importantes con instituciones bancarias y crediticias tanto en los Estados Unidos como en diversas partes del mundo y poder de esta manera participar tanto en su país de origen como en otras latitudes colocando los bienes y servicios estadounidenses.



Una de las razones por la que las TC de los Estados Unidos participan de manera activa a nivel internacional en el intercambio comercial de bienes y servicios se debe a que el gobierno norteamericano por medio de el Departamento de Comercio participa activamente mediante diversas acciones encaminadas a lograr el fortalecimiento de este tipo de empresas.

Buscando el acercamiento entre los pequeños productores con dificultades de enfrentarse por si mismos a la comercialización fuera de sus fronteras, es además el responsable del desarrollo y promoción de las exportaciones de los Estados Unidos, especialmente facilitando la exportación de los diversos productos terminados creados en su territorio.

El Departamento de Comercio de los Estados Unidos tiene el firme propósito de incrementar la exportación de productos y servicios de la nación mediante la proporción de mejores servicios y atención a las solicitudes de exportación de parte de los productores y proveedores nacionales, esto lo pueden realizar gracias a que el Departamento de Comercio cuenta con el apoyo de numerosas oficinas comerciales alrededor de toda la nación, además de que tienen representación en diversos países mediante el establecimiento de oficinas por parte del Departamento de Comercio para promover y proporcionar información, capacitación, orientación, estadísticas y asesoría en materia de comercio exterior.

Adicionalmente, el Departamento de Comercio tiene como propósito la formación de asociaciones de comercio exterior y de ECEX, además de promover la participación e inversión de parte de bancos y otras instituciones financieras en las TC mediante la reducción de restricciones en cuanto a financiamiento se refiere, y mediante la modificación del otorgamiento de facilidades para que estas empresas puedan actuar de manera eficiente y competitiva en el comercio internacional.

Para los Estados Unidos, la importancia que representan las TC a nivel internacional radica en que estas son las encargadas de realizar la mayor parte de la comercialización externa producida por las pequeñas empresas, además de que representan una gran alternativa para que los pequeños productores puedan diversificar sus mercados en el exterior.

Adicionalmente con el manejo adecuado de este tipo de organizaciones de parte de los pequeños productores, se pueden racionalizar los gastos y solamente se tienen que preocupar en poder proporcionar mejores productos para que estos sean competitivos en el exterior permitiéndoles aprovechar diversas situaciones como apoyo y asesoría comercial para que puedan colocar sus productos en el extranjero.

La internacionalización y globalización de los mercados han sido los detonantes para que el gobierno norteamericano mediante sus comercializadoras puedan establecer de manera eficaz a nivel internacional la colocación de bienes y servicios producidos, ya que el desarrollo de nuevos productos, el crecimiento de diversas economías en el mundo como es caso del continente asiático y principalmente el caso de la economía de China.

El desarrollo tecnológico, la formación de diversos grupos, el avance en las telecomunicaciones, entre otros factores representan un reto para el todavía país más poderoso del mundo ya que se tiene que adaptar a los tiempos de alta competitividad internacional y sus ECEX no son la excepción debido a que también se ven afectadas por el entorno económico y comercial actual.

La relación de negocios existente entre las TC norteamericanas y los productores es muy importante ya que basan su éxito en el trabajo en equipo, el productor haciendo planes de comercialización, búsqueda de nuevos mercados, elaboración de catálogos, material de promoción, proporcionando datos técnicos

de los productos y manteniendo informado a la ECEX acerca de las diversas modificaciones que puedan sufrir sus mercancías.

Por parte de las TC, estas trabajan activamente promocionando los diversos productos o servicios relacionados en los mercados internacionales, trabajando en labor de ventas, estableciendo diversos canales de distribución y teniendo al día los cambios o demandas que requiera el mercado internacional.

Otra de las características importantes que tienen las TC es que se especializan en varios mercados, mientras unas se especializan en países con economías en desarrollo otras se enfocan en establecer estrategias de comercialización en mercados desarrollados como por ejemplo Asia y Europa, de esta manera adquieren gran experiencia en mercados específicos.

El éxito de los Estados Unidos y de sus TC se debe entre otras cosas a que el gobierno norteamericano ha mantenido políticas eficaces de promoción de exportaciones, proporcionando créditos financieros, diversos incentivos fiscales, apoyo a la investigación tecnológica; este tipo de apoyos se ven reflejados en los resultados que proporcionan este tipo de empresas, en su mayoría son empresas pequeñas a diferencia de las comercializadoras asiáticas que tienen proporciones mayores.

Gracias a su papel dentro del comercio internacional de los Estados Unidos, resultaría difícil pensar en el proceso de comercio exterior de este país, sin las TC ya que han logrado desarrollar rápidas respuestas a las diversas transformaciones económicas, políticas, comerciales que han venido presentándose en las últimas décadas.

Una de las particularidades de las TC norteamericanas, es que gracias a su tamaño y al número de ellas les permite trabajar de manera flexible para poder hacer frente a las nuevas exigencias del mercado internacional representando una

característica que los diversos productores toman en cuenta, ya que si estas exportaran de manera directa esto representaría efectuar grandes inversiones dentro de su organización para poder hacerse cargo de la comercialización externa de sus productos y servicios.

### **3. Competitividad internacional entre las Empresas de Comercio Exterior en México y Estados Unidos 1996-2000**

En el actual contexto que impone la globalización uno de los elementos primarios es el de la competitividad, elemento que supone calidad y variedad de los productos y servicios de la misma forma se busca la capacidad de poder responder y recortar los tiempos de entrega y poder cumplir con las demandas solicitadas tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Hoy en día, la competitividad se encuentra expresada no solamente en los bajos costos, sino en la capacidad de adaptación que se pueda tener a las demandas y requerimientos que solicita el mercado internacional, es indudable la importancia que se tiene cuando se cuenta con bajos precios en el mercado, pero no son el único factor decisivo de competitividad a nivel internacional, si no que existen diversos elementos que se deben cumplir para poder incursionar con éxito en otros mercados.

Es por ello que es de vital importancia conocer la manera en como operan en nuestro país y en Estados Unidos las empresas encargadas de la comercialización externa de bienes y servicios frente a las nuevas dinámicas económicas en términos de competitividad y participación en donde ambos modelos han logrado mantenerse dentro del contexto comercial actual.

La investigación teórica del presente capítulo se centra en analizar y observar la competitividad internacional de las Empresas mexicanas de Comercio Exterior en comparación a la participación de las Empresas de Comercio Exterior norteamericanas en el periodo 1996-2000.

### **3.1 La competitividad internacional de las Empresas mexicanas de Comercio Exterior**

De acuerdo a los requerimientos globales y a los diversos cambios comerciales que se vinieron gestando en el mundo en las últimas décadas nuestro país inició un proceso de cambios económicos, políticos y sociales que se suscitaron ha raíz de la liberalización y apertura económica sufrida décadas atrás, encaminando a México a modificar el modelo de crecimiento, desarrollo e industrialización con miras a poder alcanzar un mayor nivel de competitividad y productividad para dirigir la mecánica en torno a las nuevas pautas marcadas por el mercado global.

Cuestionando de esta manera las políticas proteccionistas y determinando que son estas las causantes del bajo nivel de competitividad y crecimiento que sufrió el país, impidiendo de esta manera el buen desarrollo y presencia de los productos mexicanos en los mercados externos.

La dinámica mundial colocó de manera frontal e inmediata a los empresarios mexicanos ante la competencia internacional, obligándolos a modernizarse en los diversos sectores de la rama productiva, uno de los sectores que se vieron ante la necesidad de sufrir cambios en su estructura y manejo fueron las ECEX mexicanas, que son las encargadas de la comercialización externa de los productos mexicanos no petroleros, encaminadas a fortalecer el comercio exterior mexicano y convertirse en columna vertebral de la exportación indirecta de empresas que no podrían hacerlo de otra manera dado su tamaño.

Con la integración de México a la globalización, se busca obtener ciertos beneficios que se pueden adquirir gracias al intercambio que se presenta en diversos ámbitos como el comercial, político, económico, cultural, tecnológico, educativo, telecomunicaciones y *software* facilitando de alguna forma el

incremento de las exportaciones mexicanas y la captación de divisas que favorezcan el comercio exterior mexicano.

Es importante señalar, que el comercio exterior de México es realizado prácticamente por grandes empresas trasnacionales las cuales, cuentan con enormes recursos y realizan constantes operaciones e intercambios comerciales denominados intrafirma, ya que tienen sofisticados canales de comunicación y comercialización ligados a empresas extranjeras.

Podemos mencionar también a grandes empresas mexicanas en sectores muy específicos como el cemento, la producción y comercialización de cerveza, telecomunicaciones y que dado su tamaño participan de manera eficiente en la exportación de sus productos y servicios a diversas partes del mundo.

Por otro lado, debido a la gran apertura de la economía mexicana, las importaciones de bienes de consumo se han incrementado de manera considerable afectando la producción de la planta productiva nacional, al enfrentarse de frente ante la competencia exterior en el mercado nacional, encontrándose con los mismos problemas que se le presentan al competir en los mercados internacionales, como falta de calidad en los productos, alto precio, problemas de comercialización externa, bajos niveles de competitividad y baja productividad.<sup>108</sup>

Por lo que notamos que muchas de las causas de los problemas a los que se enfrentan las ECEX mexicanas tienen como una de sus causas principales, una endeble articulación empresarial y una deficiente comercialización tanto en el territorio nacional como fuera de éste, afectando de manera directa el desarrollo integral de los diversos sectores involucrados en la producción y comercialización de los productos y servicios que ofrece México al exterior.

---

<sup>108</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. Las Empresas de Comercio Exterior en México en el contexto de la economía internacional, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1994. p. 166.

Por otro lado tenemos a las pequeñas y medianas empresas mexicanas enfrentándose con enormes dificultades para poder exportar de manera adecuada, en algunas ocasiones por cuestiones de calidad, organización, volumen de producción, falta de financiamiento, falta de tecnología, por lo que la importancia de la participación y vinculación con las ECEX mexicanas es primordial, para poder hacerle frente a los retos que representa la competencia internacional, tanto a nivel local como foráneo.

Es primordial abarcar en los diversos programas nacionales de modernización económica, la formulación y puesta en marcha de estrategias y programas de mejora de la productividad y competitividad de las empresas, sobre todo incentivar la vinculación entre las ECEX y las PYMEs, y de esta manera ser más competitivos a nivel internacional, por lo que los apoyos deben manejarse de manera integral considerando cuestiones administrativas, económicas, tecnológicas, ambientales, productivas, comerciales y el correcto aprovechamiento de las ventajas competitivas con las cuales cuenta nuestro país.

En este sentido podemos mencionar lo siguiente, “la competitividad internacional depende de la forma en que las empresas realizan sus procesos. Las empresas deben crear valor para sus clientes a través de las operaciones de transformación. De esta manera se constituye una cadena de valor en la que todos los participantes obtienen algún beneficio”.<sup>109</sup>

La ventaja competitiva puede derivarse de la mejora del producto, servicio o de perfeccionar los procesos productivos gracias a las inversiones en tecnología, en recursos humanos o en materias primas.

La innovación es un factor clave para las ECEX mexicanas ya que debe comprender diversas aristas entre las que se encuentran, avance tecnológico en productos o servicios como métodos y procedimientos para realizar procesos

---

<sup>109</sup> Mussons Selles, Jaume. La empresa y la competitividad, ediciones UPC, Barcelona, 2002. p. 112.



productivos. Innovar significa cambios que deben realizarse en todas las operaciones del sistema de valor y además deben realizarse con rapidez.

El significado de la competitividad y como se aplica a organizaciones empresariales se refiere a la importancia en las que los productos o servicios de cierta industria pueden competir en los mercados internacionales, esto depende principalmente en la calidad de los productos o servicios.

Las características de las estructuras gubernamentales en la economía nacional también influyen en la competitividad de sus organizaciones empresariales. Estas características incluyen, infraestructura, diversas instituciones como el sistema educativo. Estos factores determinan si el ambiente y entorno de negocios de una nación es el adecuado para el desarrollo de la competitividad en las diversas ramas de la industria y el país en su conjunto.<sup>110</sup>

Por ende las ECEX mexicanas una de la ventajas competitivas que tienen a su favor es la cuestión geográfica, en la frontera norte donde se encuentra nuestro principal socio comercial y además el país más poderoso del mundo que es Estados Unidos brindando de manera inmediata la enorme facilidad de obtener a menor costo la transportación y comercialización de mercancías elaboradas por las PYMES mexicanas, teniendo como consideración que el mayor intercambio de nuestro comercio exterior es realizado precisamente con los norteamericanos.

Dentro de nuestro país, las ECEX cuentan con diversas ventajas que les da su propia constitución, debido a que son especialistas en la comercialización internacional de los productos mexicanos no petroleros, además de contar con la infraestructura y conocimientos sobre diversos mercados internacionales permitiendo conocer los requerimientos que se buscan a nivel internacional y con

---

<sup>110</sup> Carbaugh, Robert. *International Economics*, 6<sup>th</sup> edition, International Thomson Publishing, Cincinnati, 1998. p. 8.

esta información poder adecuar los productos de tal forma que se satisfagan las exigencias del consumidor extranjero.

El modelo de TC mexicano tiene mayores posibilidades de buscar la manera de diversificar el destino de las mercancías de productores nacionales ya que cuentan con conocimientos sólidos de comercio exterior lo que les da un mayor radio de acción y adaptabilidad a circunstancias cambiantes inherentes del mercado global.

Respecto a las ECEX de nuestro país se plantea la necesidad de acelerar su fortalecimiento y consolidación, ampliando su esquema con el objeto de perfilarlas hacia un enfoque de mercado/producto y de generar flujos comerciales positivos para nuestro país, por lo que se considera conveniente que dichas empresas actúen como desarrolladoras de negocios de exportación, comercializadoras integrales, prestadoras de servicios e inversoras con amplios apoyos que las coloquen en competencia con empresas homólogas exitosas de otros países.<sup>111</sup>

La estructura con la que cuentan las ECEX les concede ciertas ventajas en comparación con otro tipo de organizaciones en el desarrollo de la comercialización internacional, como la introducción a nuevos mercados, debido a su infraestructura, la organización y el manejo de personal calificado, permitiéndoles a las ECEX realizar entre otras cosas, estudios de mercado, investigaciones sobre transporte, técnicas de negociación y legislación internacional; herramientas necesarias para la introducción de un producto o grupo de productos a un nuevo mercado.<sup>112</sup>

---

<sup>111</sup> Cervantes Manríquez, Adriana. La participación de las Empresas de Comercio Exterior en el proceso de exportación de México, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, 1994. p. 20.

<sup>112</sup> Empresas de comercio exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México. S/F. S/resp, p. 6.

Consolidación de la oferta exportable, en este apartado cuando se presenta un caso en que se elaboran pedidos de gran volumen y con dificultad de ser surtidos por un solo proveedor; en este tipo de situaciones las ECEX mexicanas pueden actuar como agentes que sean capaces de consolidar la oferta exportable necesaria para poder cubrir el pedido y de esta manera también pueden incluir a diversos productores PYMES los cuales, difícilmente podrían realizar transacciones de tal envergadura.

Planificación a largo plazo, debido a que las ECEX han logrado una actividad exportadora sistemática a través de una agrupación central competente, la empresa puede planificar sus actividades con mayor seguridad y eficacia dentro de la planeación podemos incluir a la contratación y capacitación del personal, aumento de capital, previsión de la producción necesaria para cubrir los pedidos, etc.

Reducción de costos unitarios de producción, cuando las actividades de una ECEX comienza ha tener resultados positivos, aumenta la demanda de un bien o servicio determinado por lo que la empresa productora está en posibilidad de aumentar su producción reduciendo los costos y por consiguiente, el nivel de competitividad internacional de la ECEX de México aumenta y su capacidad de negociación en comparación a una empresa que actúe de manera aislada.

Aunado a esto también es importante mencionar la reducción de los gastos de exportación que en muchos de los casos es una de las principales ventajas de una ECEX consistente en que puede compartir los gastos de exportación, de esta manera, cada empresa puede beneficiarse de los servicios especializados que proporciona la Empresa de Comercio Exterior a un costo mucho más reducido; en cuestiones de rentabilidad, podemos mencionar la enorme ventaja que representa realizar una transacción a través de una ECEX, debido a los menores costos, mayor especialización, menores tiempos en la entrega de los productos, en fin,

representa mayor seguridad de llevar a buen término todo el proceso de comercialización externa de nuestros productos.

La normatividad actual en materia de ECEX ha facilitado sin duda la suscripción del programa por parte de un número de empresas sin precedente en nuestro país, al establecer requisitos mínimos, accesibles con facilidad a las empresas interesadas; en comparación, la normatividad mexicana con los compromisos que deben observar la *Trading Companies* de otros países, permite confirmar que los requisitos exigidos a las ECEX en México son las más bajas, debido a que la normatividad mexicana sólo exige montos globales mínimos de operación para que una empresa pueda considerarse ECEX y no establece compromisos vinculados con la evolución, estructura o diversificación de las actividades de las empresas participantes en el programa.<sup>113</sup>

Lo que se refiere a apoyos en nuestro país, las ECEX están obligadas a realizar un gran esfuerzo para poder cumplir con la exportación en función de sus dimensiones, sin embargo desde el punto de vista cualitativo, el apoyo financiero y fiscal que se ofrece a las ECEX resultan evidentemente inferiores, al de o transnacionales que manejan el modelo de *Trading Companies*.

Esta situación se observa en el caso del beneficio fiscal, en donde en otros países se siguen presentando las reducciones a los impuestos, tanto indirectos como directos, así como la diferencia del pago a los mismos, y es precisamente en este apartado en donde el papel del gobierno mexicano se nota ciertamente limitado y con posibilidades de desarrollar esquemas novedosos que sirvan como herramienta para las ECEX de nuestro país y que estas las utilicen para poder competir en los mercados internacionales.

---

<sup>113</sup> Gutiérrez Cabañas, María del Carmen. *Las Empresas de Comercio Exterior en México (ECEX)*, tesis profesional para obtener el grado de Lic. en economía, UNAM, Facultad de economía, México, 1993. p. 31-32.

Otros de los aspectos importantes, es la inclusión de las PYMEs, ya que México dentro de su estrategia de competencia encaminada a la internacionalización e integración económica a través de la especialización productiva por medio de la promoción a las exportaciones de dichas empresas buscando que estas se agrupen para poder hacerle frente a las demandas exógenas.

Mediante la agrupación y trabajo conjunto entre las PYMEs y las ECEX les permitiría resolver los problemas de diversificación de mercados, adaptación del producto a las exigencias de los compradores, consolidación de una oferta exportable y el acceso al financiamiento los cuales, de manera aislada no podrían resolver de la misma manera, es importante acondicionar a las empresas a enfrentar los cambios coyunturales y estructurales del comercio internacional.

Dentro de las principales ventajas que engloban la asociación tanto de las PYMEs como a las ECEX nacionales podemos mencionar entre otras cosas, su creciente participación en la creación de empleos; demostración de la capacidad para adoptar innovaciones relevantes de productos y procesos productivos; de la misma manera cuentan con diversas deficiencias como por ejemplo, al existir una gran diversidad en el tamaño de las empresas y su volumen de producción, calidad y precio de sus productos, los mecanismos de venta utilizados, así como los aspectos fundamentales de la operación comercial.<sup>114</sup>

Las PYMEs ofrecen una capacidad productiva individual bastante reducida que por si misma no permite satisfacer la demanda exigida por los mercados externos, por lo que en la mayoría de los casos su capacidad de producción está dedicada a abastecer al mercado interno; no tienen la capacidad y posibilidad de presentar a los bancos comerciales y a otras entidades de crédito, garantías suficientes para poder iniciarse en el comercio exterior con los apoyos financieros requeridos.

---

<sup>114</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* pp. 81-82.

Adicionalmente, se les presenta una enorme dificultad de negociación económica, financiera y política debido a su carencia de recursos para una asignación que les brinde igualdad de oportunidades frente a otras empresas aunado a la falta de apoyo institucional para la creación de organismos que permitan la mejor comercialización de los productos, aunado a esto la falta de una legislación para la creación de asociaciones de exportadores con miras a un mayor volumen de exportaciones.<sup>115</sup>

Por lo anterior, es conveniente recordar la necesidad de que las PYMEs y las ECEX mexicanas estrechen lazos de cooperación, para poder competir en los mercados internacionales y así poder obtener diversas ventajas que por si solos sería muy difícil obtener, una de las ventajas más importantes de la asociación de dichas empresas se da con el objetivo de poder exportar a mayor escala.

Dándole una gran proyección a la comercialización de los productos mexicanos en los mercados internacionales, permitiendo de la misma manera mediante el trabajo conjunto el compartir gastos en diversas etapas de la comercialización internacional, presentando de esta manera al mercado internacional una gama de productos y servicios en mejores condiciones adaptándolas a los diversos requerimientos y necesidades del mercado.

Teniendo en cuenta que en nuestro país existen diversas carencias en términos de competitividad internacional de las ECEX, y no solo de estas si no de todo el aparato productivo nacional, podemos analizar que el reto que se presenta para nuestro país es muy importante y significativo, debido que se encuentra en juego no solo la inserción de las ECEX mexicanas en la comercialización internacional y todo lo que esto representa, si no de toda la economía nacional buscando la transformación estructural en diversas áreas estratégicas, tanto económicas, políticas, jurídicas y tecnológicas.

---

<sup>115</sup> *Ibidem*, p. 83.

Para poder incorporarse las ECEX mexicanas de una manera más activa en el comercio mundial y mejorar su especialización productiva, se debe responder a los constantes movimientos del mercado internacional, buscando desarrollar una capacidad de respuesta de los sectores productivos a los grandes cambios que viene experimentando las relaciones económicas internacionales.

De esta manera, es necesario plantear diversas estrategias que comprendan llevar a cabo una evaluación de las posibles condiciones del mercado internacional, en estos momentos y a futuro, como por ejemplo, los diversos desequilibrios que puedan ocurrir en el comercio internacional, los diversos cambios acelerados de la producción en masa como consecuencia de la revolución científica y tecnológica, la integración de diversos bloques económicos y la firma de tratados de libre comercio.

El éxito, la eficacia y competitividad con el que cuentan la TC a nivel internacional es indudable, ya que abarcan diversas actividades inherentes a la comercialización internacional en su conjunto, teniendo una gran vinculación con las diversas etapas del comercio exterior por lo cual, se espera que en nuestro país las ECEX mexicanas puedan posicionarse de una manera adecuada e impulsar la vinculación entre estas y las diversas cadenas productivas nacionales, haciendo un frente común para lograr mejorar la competitividad internacional de dichas comercializadoras.

Uno de los principales retos que tienen ante si las ECEX mexicanas es el de convertirse en uno de los pilares fundamentales del comercio exterior de nuestro país, contribuyendo en gran medida a que las exportaciones de productos manufacturados no petroleros se incremente de manera consistente, mediante la diversificación de productos y servicios estrechando la cooperación conjunta entre las TC mexicanas y la industria nacional, contribuyendo a la consolidación de la oferta exportable, mediante la creación de la conciencia exportadora, mejorando

de esta manera el desarrollo de los canales de comercialización y la apertura de nuevos mercados internacionales para los productos mexicanos.



### **3.2 La competitividad internacional de las Empresas Norteamericanas de Comercio Exterior**

Hoy en día, es indudable señalar el enorme poderío económico con el que cuentan los Estados Unidos, su poder e influencia se expande en todo el mundo, ejemplo de esto son los diversos sectores industriales en donde participa de una manera excepcional, debido a los apoyos e incentivo proporcionados por el gobierno a sus empresas para que estas puedan triunfar; aunado a esto sus industrias cuentan con innovación tecnológica, mano de obra altamente calificada y solidez financiera.

Por parte del gobierno de Estados Unidos, los exportadores norteamericanos se han visto fuertemente beneficiados, debido a que existen leyes y artículos que se aplican de una manera bastante concreta como es el caso de artículo 301, que ha sido una importante herramienta para abrir mercados extranjeros para la exportación de los productos norteamericanos.

“El artículo 301 llegó a convertirse en un sistema para identificar prácticas desleales de comercio exterior y para iniciar negociaciones tendientes a eliminar aquellas prácticas bajo la amenaza de represalias comerciales”.<sup>116</sup>

La influencia principal que se consigue con la utilización del artículo 301, consiste en la amenaza de cerrar el mercado norteamericano, solo la amenaza de su aplicación, incluyendo entre otras cosas la resolución de conflictos multilaterales, a veces es suficiente para convencer de esta manera a los socios comerciales de la Unión Americana para abrir sus mercados

Para los Estados Unidos la necesidad de implantar e imponer nuevos paradigmas en las relaciones económicas y comerciales internacionales basado en su éxito económico, se sustenta en su capacidad de participar en un sin número de actividades productivas, en donde la competitividad a pasado a ser uno

---

<sup>116</sup> Mastel, Greg. *American trade laws after Uruguay round*, M. E. Sahrpe, New York, 1998. p. 18.

de los ejes centrales para el gobierno y los diversos sectores empresariales norteamericanos.

Actualmente, la competencia se ha intensificado en todo el mundo y en diversos sectores, no solamente en aquellos que se dedican a la fabricación, sino también en la prestación de servicios. Por lo que gobiernos y empresas involucrados, deben competir con estrategias novedosas dentro y fuera de sus fronteras, involucrándose en actividades a escala mundial, dispersando actividades en diversas partes del mundo, aprovechando de manera adecuada cualquier situación que se les presente y sacar el mayor provecho posible a su posición.

Estados Unidos cuenta con dos métodos para poder participar en los mercados externos, siendo los más comunes la comercialización directa y la comercialización indirecta a través de intermediarios, en este apartado encontramos entre otras opciones de comercialización externa a las denominadas *Trading Companies*, presentándose este tipo de organizaciones como una opción factible principalmente a las pequeñas empresas.

Muchas empresas pequeñas en los Estados Unidos han estado exportando por medio de intermediarios como las *Export Trading Companies* en Estados Unidos existen diversas posibilidades de poder exportar de una manera u otra.

Una manera en la cual las TC comercializan las mercancías adquiridas en su país es que no se reducen a un solo productor sino que pueden comprar las mercancías de varios productores o de un grupo de ellos, por lo que su actuación en los mercados internacionales es bastante competitiva debido al volumen de producción que manejan.

La contratación de una ECEX muchas veces es una opción viable para que las pequeñas empresas norteamericanas puedan exportar ya que de otra manera

serían incapaces de poder exportar de manera adecuada y de poder internarse en los mercados internacionales por su propia cuenta, adicionalmente este tipo de organizaciones se preocupa de todos los aspectos del proceso de exportación.

Alguna de las funciones específicas que una TC debe de manejar se encuentra la búsqueda de mercados y determinación de los mejores lugares para comercializar los productos norteamericanos. Presentación en ferias comerciales de los bienes y servicios de los Estados Unidos así como la promoción de los mismos en cualquier momento y lugar en donde las TC mantengan relaciones comerciales en el extranjero. Valoración de rutas apropiadas para los canales de distribución de las mercancías comercializadas en el extranjero, localizando y contactando representantes y/o distribuidores en el extranjero. Acordando financiamiento para las exportaciones. Manejando la logística de los productos exportados, así como el manejo de facturas, contratación de seguros, documentos para presentar en aduana, etc.

Una de las peculiaridades que tiene el modelo norteamericano de TC es que están orientadas de acuerdo a la demanda, actuando de esta manera como agente intermediario entre el comprador y/o importador extranjero y el productor norteamericano.

Como mencionamos con anterioridad las ECEX norteamericanas compran directamente las mercancías de uno o varios productores para luego revenderlas a sus compradores en el extranjero, este tipo de arreglos comerciales elimina prácticamente el riesgo de que el productor se enfrente solo a la comercialización externa.

En los Estados Unidos, existe también la asociación entre varios productores de mercancías idénticas o similares conformando cooperativas para poder exportar de manera conjunta sus productos. Entre las empresas que más se han visto beneficiadas de la formación de este tipo de sociedades se encuentran

los agricultores agrupándose alrededor de una *Trading Company*, con este tipo de entidades podemos observar como los productores norteamericanos concentran esfuerzos para poder ser más competitivos en los mercados internacionales, auxiliándose para tal efecto en los conocimientos de comercio internacional de las ECEX.

Muchas de las empresas que utilizan los servicios de una comercializadora en los Estados Unidos son empresas pequeñas ya que al hacer uso de ellas les produce enormes beneficios además de proporcionarles diversas ventajas al momento de querer acceder a los mercados internacionales como por ejemplo, rápida penetración a los mercados externos, exposición constante de mercancías generando una gran demanda de productos y servicios norteamericanos en los mercados internacionales, sin la necesidad de contar con una gran experiencia o equipo especializado el área de exportaciones.

La experiencia que tienen las TC y su vasta red de contactos en diversos países es una gran ayuda para poder acceder a los mercados internacionales con mayor rapidez que actuando de manera individual.

Algunas de las ventajas al utilizar un intermediario es la reducción de costos y riesgos asociados con el proceso de exportación. Al asociarse con una comercializadora se pueden establecer contratos en donde no se paga nada hasta que sean colocadas las mercancías en el exterior.

Las ECEX norteamericanas guían a sus clientes a través de todo el proceso de comercialización externa paso a paso, y posteriormente las pequeñas empresas podrán adquirir experiencia y habilidades suficientes en comercio exterior.

En cuestiones de competitividad internacional Japón ha sido un ejemplo a seguir por parte de Estados Unidos en muchos sentidos por ejemplo, su fuerte

presencia en los mercados internacionales y su gran estrategia de desarrollo han sido tan exitoso en diversas ramas industriales como la automotriz, la electrónica, etc. Además de ser competitivos tanto en precio como en calidad.

Los japoneses establecen contactos y realizan negocios en prácticamente todo el mundo, su objetivo no se limita a país alguno y pueden realizar negocios en economías en desarrollo o también pueden competir de manera frontal con países desarrollados, por lo que para Estados Unidos es importante retomar las experiencias adquiridas entre otros por los japoneses y en particular por sus Empresas de Comercio Exterior para poder establecer un parámetro de participación en el intercambio internacional de bienes y servicios.<sup>117</sup>

Uno de los pilares de las empresas en Estados Unidos es el trabajo frecuente de manera asociada, por lo que es común encontrar organizaciones empresariales o grupos de productores que suman esfuerzos en busca de poder participar con mayor competitividad en los mercados internacionales, esto puede realizarse en grupos de una sola industria o de diversas ramas productivas.

La ECEX son una excelente alternativa que pueden utilizar la pequeñas y medianas empresas para ser más competitivas en su esfuerzo de acceder a los mercados internacionales ya que debido a sus características, este tipo de empresas representan una gran ayuda para poder colocar sus productos en el exterior.

Una de las ventajas que representa la utilización de TC es que le da a los productores norteamericanos la oportunidad de poder acceder de manera inmediata a los mercados internacionales en donde su mercancías son bastante codiciadas por su calidad, incorporación de nuevas tecnologías y *Know How*<sup>118</sup>.

---

<sup>117</sup> Rossman, Marlene. "U.S. response to Japanese foreign market penetration" en *Journal of Small Business Management* 1984. p. 8.

<sup>118</sup> Término utilizado para referirse a los valores intangibles y a los conocimientos técnicos y tecnológicos de una empresa en el proceso de producción. *Glosario de términos económicos*. UNAM, p. 130.

Es de suma importancia que los productores norteamericanos que no tienen experiencia en el proceso de exportación de sus productos consideren la utilización de TC, incluso empresas de mayor tamaño y con experiencia en materia de comercio exterior la utilización de TC es una opción que les puede ser benéfica para ciertos productos o para cierto mercado al cual quieren acceder, logrando con esto que su negocio crezca mediante la asociación con este tipo de organizaciones especialistas en la comercialización externa de bienes y servicios.

Las TC norteamericanas tienen conocimiento y experiencia suficiente en todas las facetas de comercio exterior y cuentan con varias características que hacen que su modelo de comercializadoras sea bastante competitivo en comparación con otro tipo de empresas de la misma índole como por ejemplo:

- Habilidad de manejar todos los detalles relativos a la comercialización externa, son expertos y profesionales en exportaciones.
- Facilidad de establecer y mantener contacto en el exterior, cuentan con agentes y distribuidores que se encargan de la administración de los canales externos en cada región determinada.
- Son expertos en el manejo y administración de negocios, debido a que cuentan con ejecutivos que viajan constantemente y están al día de los cambios que se tienen alrededor del mundo y de las oportunidades que se les puede presentar.

Algunas de las ventajas que adquieren los productores medianos y pequeños al trabajar con una empresa experta en comercio exterior es que dichas empresas cuentan de antemano con redes de agentes alrededor del mundo en donde los productores deben estar seguros que su producto contará con demanda constante en varios países en donde las TC tienen relaciones comerciales; por otro lado, si un productor independiente quisiera trabajar y comercializar sus productos por sus propios medios, el proceso de exportación tomaría más tiempo en colocar las mercancías en el exterior.

Muchos productores han notado que si dejan en manos de las TC lo relativo a la comercialización externa de sus productos, ellos pueden dedicar más tiempo y esfuerzos al proceso productivo y otras prioridades ya que el proceso externo es llevado a cabo por empresas expertas en el ramo y que cuentan con los conocimientos suficientes para que estas lo lleven a cabo de manera exitosa.

### **3.3 La participación internacional de las Empresas mexicanas de Comercio Exterior**

Debido a la creciente importancia que representa el comercio exterior los consorcios de exportaciones o *Trading Companies* como son conocidos a nivel internacional, su trascendencia ha venido creciendo convirtiéndose en un pilar fundamental a nivel internacional en el intercambio global de bienes y servicios.

En general las TC en México trabajan en combinación o como parte de los diversos conglomerados industriales transnacionales, creando de esta manera su propio orden económico; su importancia radica principalmente en su alta especialización en comercialización externa, aparatos de propaganda, medios de transporte, logística, diversas redes comerciales y crediticias, capacitación, actualización y diversas actividades relacionadas a la exportación de productos mexicanos.

En la actualidad, la comercialización internacional se encuentra en un gran porcentaje en manos de grandes TC, llegando a concentrar un enorme poder de decisión, como por ejemplo, la fijación del precio de algún producto en particular, especialmente si este es una materia prima.

En el país, el nivel de participación internacional así como el grado de diversificación de productos y mercados aún es limitado, teniendo en cuenta que el principal intercambio comercial lo realizamos con un solo país que es Estados Unidos, por lo que se vislumbra la urgencia de buscar la diversificación de mercados por parte de las ECEX mexicanas.

A nivel internacional, la competencia en los mercados es férrea, ya que se establece en la mayoría de los casos con empresas de enormes proporciones, con un gran poderío financiero, con *Know How* avanzado, tecnología de punta, personal altamente capacitado, información comercial de primera mano, proporcionándoles un gran nivel de competitividad y participación a nivel global y



sin ningún tipo de limitación, además el poder de tomar decisiones rápidamente mediante la información y conocimientos obtenidos, basado en los datos y estudios que realizan a corto, mediano y largo plazo.

Todas las actividades de comercialización son realizadas de manera eficiente por grandes comercializadoras, dando como consecuencia excelentes resultados como es la posibilidad de asegurar ofertas y demandas de enormes proporciones, teniendo como resultado un mayor poder de negociación, aumentando su capacidad técnica y financiera.

De esta manera se observan diversas ventajas como el incremento de información técnica, adquisición del *Know How* y la mejoría en la calidad final de los productos, aumento del poder de captación de recursos financieros, desarrollo en el nivel de asistencia en materia de comercio exterior, negociación directa con exportadores e importadores, reducción de los costos de producción y de exportación, mayor diversificación de mercados con mayor seguridad operacional, mayor influencia respecto de las organizaciones públicas y privadas, establecimiento de canales de comercialización, definición de políticas de producción de precios, de distribución y promoción.<sup>119</sup>

Dentro de la evolución de las exportaciones de México a partir de la utilización de ECEX, podemos observar que de 1970 a 1989 las exportaciones en México se incrementaron a una tasa anual de 15.9%, tres puntos superior a la registrada por el comercio internacional en su conjunto durante el mismo periodo, durante la década de los ochentas las exportaciones mexicanas crecieron en solo un uno por ciento anual, lo cual contrasta con la recuperación del comercio internacional, que observó un incremento promedio del 11.3% la evolución de los precios del petróleo en el mercado internacional lo que explica en primer instancia el comportamiento en términos monetarios de las exportaciones mexicanas.<sup>120</sup>

---

<sup>119</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 64.

<sup>120</sup> Gutiérrez Cabañas, María del Carmen. *Op. Cit.* pp. 42-43.

La estructuración de las exportaciones mexicanas se caracteriza por una fuerte concentración de las operaciones por producto, mercado y por empresa exportadora, un ejemplo de lo anterior lo podemos observar en la relación comercial con Estados Unidos que sigue ocupando el principal destino, al representar un 65% del total.<sup>121</sup>

Desde el inicio de operaciones de las ECEX, estas han representando para México entre un 2 y 5% de las exportaciones totales del país; esta cifra si la comparamos con otros países nos da como resultado que países con mayor éxito y presencia en los mercados internacionales, como Japón y Corea del Sur el comercio exterior manejado por estas ECEX en dichos países es de alrededor entre un tercio y la mitad de las exportaciones totales del país.<sup>122</sup>

Ante el creciente proteccionismo de las economías desarrolladas, y en particular de la de Estados Unidos, las ECEX tienen ante sí un reto bastante interesante, por lo que el gobierno mexicano realizó diversas transformaciones para poder hacer más competitiva la participación de las TC mexicanas en los mercados mundiales, ejemplo de esto es la firma de diversos tratados comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Pero hablando de relaciones económicas, México cuenta con relaciones altamente concentradas con Estados Unidos respecto a sus relaciones en comercio exterior, ya que el 68% de las exportaciones tienen como destino final la unión americana, el 65% de nuestra importaciones provienen de Norteamérica y el 67% de nuestra inversión extranjera es estadounidense, lo cual, podemos considerar como una enorme dependencia y vulnerabilidad de nuestra economía con respecto a la de los Estados Unidos.<sup>123</sup>

---

<sup>121</sup> *Ibidem*, p. 44.

<sup>122</sup> *Ibidem*, p. 47.

<sup>123</sup> Ochoa Hernández, María Eleonora. *Op. Cit.* p. 156.

Hablando de las relaciones comerciales existentes con nuestro vecino del norte, y analizando el contexto en el cual tienen que participar las ECEX mexicanas, dichos conglomerados se encuentran ante un enorme reto si las comparamos por ejemplo, con las TC de Estados Unidos debido a la superioridad económica, tecnológica, y competitiva con la que cuentan las empresas norteamericanas, por lo que podría pensarse que el TLCAN, representa una amenaza para las ECEX de México ya que se espera que pocas de ellas puedan participar de manera eficiente y competitiva en esta área comercial.

Por el contrario nosotros consideramos que el TLCAN representa una enorme oportunidad de poder desarrollarse y competir de manera digna ante las empresas norteamericanas, esto se puede lograr con la participación de diversos sectores, no solo de parte de las ECEX, sino también con la participación y apoyo del gobierno mexicano y de la asociación de las PYMEs, para poder lograr un mayor nivel y diversidad de bienes y servicios que se puedan ofrecer en este mercado en específico y también poder diversificar el destino final de los productos ofrecidos mediante la exploración y búsqueda de mercados potenciales en otras partes del mundo, y así terminar con la dependencia que se tiene en las relaciones comerciales con los Estados Unidos.

El objetivo principal de las ECEX en México, ha sido el de incrementar las exportaciones no petroleras del país, de la misma manera, diversificar su comercialización mediante el incremento de las exportaciones de mercancías nacionales, con la finalidad de lograr una mayor captación de divisas que permita subsanar los desequilibrios existentes en la balanza comercial y alcanzar de esta manera el desarrollo económico de la nación, sin embargo, las ECEX han tenido una participación un poco discreta en comparación con otras comercializadoras a nivel internacional de ahí la urgencia de incrementar su participación en el comercio exterior del país.

La tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de las ECEX en el comercio exterior de México durante el periodo de 1980 a 1989 ha sido de alrededor del 7.5 lo cual representa un magro avance, dado que la participación de estas empresas en el comercio exterior total de México es de aproximadamente el 5%,<sup>124</sup> esto representa una cifra bastante modesta si se considera la gran apertura y la coyuntura internacional que se ha venido dando alrededor de la economía y comercio exterior de México en las últimas décadas y esto se agudiza si lo comparamos con el crecimiento en la participación de las exportaciones de las TC de otros países que han venido teniendo una gran participación en el comercio internacional, como son los casos exitosos de empresas coreanas y japonesas, las cuales tuvieron tasas de crecimiento de alrededor un 15%.

El número de Empresas mexicanas de Comercio Exterior registradas ante la Secretaría de Economía hasta el 2007 es de 344 empresas, ubicándose dentro de los Estados más importantes en cuanto al número de empresas registradas Baja California 24, Coahuila 11, Distrito Federal 94, Estado de México 27, Guanajuato 18, Jalisco 23, Nuevo León 33, Puebla 13, Sonora 15 y Tamaulipas con 11.<sup>125</sup>

Las empresas mexicanas actualmente constituidas se enfrentan a diversas dificultades como adecuar sus productos y servicios, establecer redes comerciales para poder exportar de manera eficaz, integrar a los diversos sectores productivos involucrados para de esta manera poder competir con las ECEX internacionales que cuentan con una enorme experiencia y conocimientos en el ramo del comercio internacional y tienen presencia o representaciones en la mayoría de los mercados más importantes del mundo.

Debido a la constante competencia a la que se enfrentan las ECEX es importante que estas cuenten con las herramientas adecuadas para hacerle frente

---

<sup>124</sup> *Ibidem*, p. 193.

<sup>125</sup> Secretaría de Economía, Directorio de Empresas de Comercio Exterior.

a los retos que presenta su inserción en los mercados internacionales, adquiriendo paulatinamente un mejor desempeño en sus actividades empresariales y procurando la integración de los diversos sectores productivos nacionales.

La inserción en un nuevo proyecto económico nacional encaminado hacia la exportación de productos manufacturados no petroleros y la diversificación de mercados, productos y servicios, así como de la oferta exportable debe promover a los diversos sectores o ramas industriales con producción relativamente dispersa, por lo que la consolidación de oferta exportable puede ser una de las contribuciones más importantes de las ECEX a la economía nacional.

Por lo anteriormente señalado, se busca fomentar su crecimiento, fortalecimiento y desarrollo, ampliando la gama de productos y servicios ofrecidos con el objeto primordial de perfilarlas hacia la no dependencia económica y comercial con los Estados Unidos por lo que es importante el reto que tienen ante sí las ECEX mexicanas actuando como desarrolladoras de negocios y generando oportunidades de exportación, comercialización de nuevos productos, servicios integrales eficientes y competitivos así como prestar apoyo a las organizaciones que requieren su apoyo, colocando los productos nacionales en el mercado internacional.

Por su parte observamos que el gobierno mexicano, ha sabido responder de alguna manera a las demandas internacionales realizando diversos cambios estructurales para la consolidación del modelo mexicano de ECEX promoviendo una nueva normatividad que atienda a las nuevas consideraciones y demandas de los mercados globales, buscando trascender de una comercializadora común, a llevar a cabo actividades de desarrollo de la producción nacional en su conjunto.

Las cifras relacionadas en el porcentaje de participación de parte de las ECEX en el periodo de análisis de la presente tesis, podemos observar un aumento en las exportaciones realizadas por parte de las ECEX, en comparación

a años anteriores, pero en cuanto a porcentajes satisfactorios, las cifras arrojan los siguientes datos, en 1998 la participación de las ECEX en el comercio exterior del país representó el 2.75% de las exportaciones no petrolera, en 1999 un 2.42 y para el año 2000 el 2.06% cifra bastante pequeña en comparación a la importancia que se pretende darle a este tipo de organizaciones como impulsoras de la comercialización en el exterior de mercancías nacionales no petroleras; y esto se agrava cuando estos datos los ponemos en comparación al nivel de participación que tienen otros países que manejan modelos exitosos de Empresas de Comercio Exterior.

### **3.4 La participación internacional de las Empresas estadounidenses de Comercio Exterior**

La característica principal que podemos observar en el modelo norteamericano de *Trading Companies* y como este participa en los mercados internacionales especializándose en la comercialización de bienes y servicios. Es que dichas organizaciones compran los productos de diversos productores de su país, exportan el producto, y después entablan comunicación con sus diversos representantes o contactos en el extranjero.

Las TC se encargan de todo lo relativo a la comercialización, la documentación, embarcación, logística pagos, etc. La ganancia que obtienen este tipo de conglomerados se presenta de la diferencia de precios entre la compra y la venta de las mercancías comercializadas.

Para las comercializadoras norteamericanas, la participación en ferias comerciales es una de las maneras de dar a conocer los productos estadounidenses y acercarse a compradores externos, entidades públicas y privadas; las misiones o ferias comerciales son regularmente organizadas de manera conjunta por agencias comerciales internacionales, estatales y locales.

En los países en desarrollo, existen diversos programas y proyectos que pueden ser aprovechados para poder realizar negocios y estos son apoyados por instituciones como el Banco Mundial y la banca desarrollo de muchos países. Este tipo de proyectos representan una gran oportunidad para las pequeñas empresas de los Estados Unidos.

Los diferentes proyectos apoyados por varias instituciones financieras son una gran oportunidad para poder iniciarse en la exportación de mercancías de parte de los productores norteamericanos, en Estados Unidos muchas empresas pequeñas se han beneficiado enormemente de este tipo de proyectos en los países en desarrollo.

El tamaño de las TC norteamericanas va desde grandes empresas internacionales altamente especializadas hasta empresas con menor tamaño y especialización no tan avanzada, pero invariablemente proveen una gran gama de servicios incluyendo investigación de mercados, búsqueda de distribuidores internacionales, representantes internacionales, exhibición de productos en ferias comerciales, publicidad, manejo de documentación, en otras palabras, las comercializadoras norteamericanas toman el control y responsabilidad total de los productos a comercializar.

En Estados Unidos las TC trabajan simultáneamente con diferentes productores, la manera en que las ECEX norteamericanas trabajan es mediante comisión o anticipo más comisión de la cantidad a comercializar. Adicionalmente, como hemos identificado es común que este tipo de empresas tomen a título personal las mercancías, comprándolas y vendiéndolas como si fueran propias en los diversos mercados internacionales donde comercializan dichos productos.

Una de las ventajas que representa para los productores americanos que no cuentan con la experiencia, recursos humanos, financieros entre otros, la utilización de TC es que facilitan el proceso de exportación en todas sus etapas permitiéndoles que sus productos sean comercializados en los mercados internacionales de una manera más factible.<sup>126</sup>

A nivel internacional la manera en que las comercializadoras representan a sus clientes se da como una extensión del departamento de exportaciones o del departamento de ventas internacionales de la empresa, sin embargo, las TC norteamericanas desarrollan servicios personalizados promoviendo los productos de sus clientes con distribuidores y compradores internacionales.

Otra de las características del modelo de TC de los Estados Unidos en cuanto a su funcionamiento y presencia en los mercados internacionales se exhibe

---

<sup>126</sup> Información obtenida en *Federation of International Trade Association*. Citado en [www.fita.org/whyfita.html](http://www.fita.org/whyfita.html)



en las empresas que poseen cierto tamaño, las cuales pueden financiar de manera directa dado su tamaño y poderío económico exportaciones y transacciones comerciales en el extranjero.

Las *Trading Companies*, se especializan básicamente por producto o por mercado extranjero o en algunas ocasiones en ambos. Por lo tanto, debido a este tipo de especialización las TC conocen a la perfección el tipo de mercancía que manejan y los mercados internacionales en donde tienen redes de negocios bien establecidas.

El acceso inmediato a los mercados internacionales de parte de los productores norteamericanos mediante la utilización de las TC es una de las razones por la cual cada vez más empresas de diversos tamaños utilizan los servicios de las comercializadoras de los Estados Unidos, además de que se pueden establecer relaciones y contratos a largo plazo representando esto otra ventaja para poder participar en los mercados internacionales.

Entre los servicios que prestan a sus clientes las *Trading Companies* en la Unión americana se encuentran los siguientes:

- Establecimiento y participación en ferias y/o misiones comerciales para la difusión y promoción de productos y servicios.
- Conducción, investigación, localización de mercados potenciales.
- Establecimiento de complejas redes de distribución y logística.
- Selección de representantes, distribuidores, proveedores externos.
- Control y manejo de documentación, formas de aduana, logística, regulaciones sanitarias y pagos.
- Asistencia en idiomas extranjeros.
- Capacitación en comercio exterior.
- Establecimiento de precios de las bienes y servicios.
- Regulaciones administrativas.

- Financiamiento a las exportaciones.

Una de las características típicas de las TC de Estados Unidos es que regularmente actúan como distribuidores independientes, por lo que crean transacciones por medio de entablar relaciones mediante su intermediación, entre los productores de sus país y los compradores que se encuentran en el exterior.

Es importante destacar que las TC norteamericanas tienen la función de determinar que producto o productos serán vendidos en el exterior, mediante la investigación de mercados en donde buscan que producto o servicio es demandado y posteriormente satisfacen esa demanda trabajando conjuntamente con los productores norteamericanos que ya saben de antemano las características que deben de tener sus mercancías.

Las TC norteamericanas participan en los mercados internacionales como representantes de ventas o como mayoristas exclusivos de diversos productores de Estados Unidos, estableciendo contratos con un productor o un grupo adquiriendo sus mercancías las cuales posteriormente son colocadas en el exterior, en algunas ocasiones la empresa comercializadora puede representar todos los productos que generan los productores norteamericanos pero esta situación no se presenta en todos los casos.

Las ECEX de los Estados Unidos tienen presencia en los mercados internacionales mediante representaciones comerciales ayudando a que de esta manera los productos norteamericanos cuenten con la presencia necesaria en dichos mercados adicionalmente, se establecen recomendaciones para los productores en cuestiones diversas como el precio de exportación, transportación , formas de pago, etc.

Frecuentemente las TC operan como ya se mencionó como distribuidores exclusivos, por lo que las TC adquieren los productos a un productor o varios de

ellos para revenderlos a compradores fuera de los Estados Unidos, posteriormente las Empresas de Comercio Exterior norteamericanas son las encargadas de correr con los riesgos en cuanto a la entrega y traslado de las mercancías adquiridas en territorio norteamericano por lo tanto, los productores no tienen el control sobre el precio de sus productos y en algunos casos ni siquiera saben quienes son los compradores finales.

El tamaño de las ECEX es singular, ya que algunas empresas se pueden considerar relativamente grandes, este tipo de organizaciones manejan por lo menos 200 diferentes tipos de productos y servicios de diversos productores, además, tienen la capacidad suficiente de exportar a cualquier parte del mundo. Otras empresas son de menor tamaño y estas se especializan ya sea en el manejo de ciertos productos o su relación comercial se limita a ciertas regiones o países.<sup>127</sup>

De acuerdo a *The Federation of international Trade* (FITA) el 40% de las exportaciones de los Estados Unidos es realizada por alguno de los diversos intermediarios encargados de la comercialización externa de los productos y servicios de la Unión Americana.<sup>128</sup>

El número de *Export Management Companies* registradas hasta el 2006 es de 272 según *FITA's Directory* siendo las industrias más importantes con 95 empresas registradas las relacionadas con equipo fotográfico, óptico y cinematográfico; 52 empresas registradas en la industria automotriz, partes y componentes relacionados; maquinaria y equipo eléctrico 101; reactores nucleares 151; cereales, harina y granos 23; productos farmacéuticos 31; plásticos y artículos relacionados 38; artículos de hierro y acero 43; juguetes, juegos de video y equipo deportivo con 22 empresas registradas.<sup>129</sup>

---

<sup>127</sup> Información obtenida en *Federation of International Trade Association*. Citado en [www.fita.org/aotm](http://www.fita.org/aotm), 2005.

<sup>128</sup> <http://fita.org/emc.html>, 2006.

<sup>129</sup> *Federation of International Trade Directory* en <http://fita.org/emc.html>, 2006.

De acuerdo a *the National Federation of Export Associations (NFEA)* las características con las que cuentan las Empresas de Comercio Exterior de los Estados Unidos son entre otras que la mayoría de ellas son pequeñas empresas, con un promedio de empleados que va de 5 a 20 personas. En cuanto a ganancias obtenidas un 34% reportó ganancias menores a 1 millón de dólares anuales, otro 34% obtuvo ganancias de entre 1 y 5 millones al año, un 11% reportó ganancias de que van de los 10 a los 50 USD, y sólo un 2% de las empresas reportaron ganancias de más de 50 millones de dólares.<sup>130</sup>

Es común que una TC de medianas proporciones comercialice productos de 20 u 80 productores y los distribuya en el exterior a por lo menos cien o más compradores, mientras que una comercializadora de grandes volúmenes tenga contacto con por lo menos 100 o 200 proveedores y un igual número de compradores en los mercados internacionales.

A pesar de que algunas empresas son pequeñas el volumen y el tamaño de sus clientes es muy variado, desde pequeños productores independientes hasta grandes corporativos norteamericanos con fuerte presencia en los mercados internacionales. FITA estima que cada TC representa en promedio a 10 productores lo cual significa que alrededor de 6,000 productores diversos están utilizando alguna de las *Trading companies* que existen en Estados Unidos.<sup>131</sup>

La manera en que las TC trabajan se basa en que han establecido a lo largo de los años redes de negocios bastante fuertes dentro y fuera de los Estados Unidos, algunas han establecido subsidiarias y almacenes de depósito en el extranjero, pero la gran mayoría cuenta con agentes de ventas y representantes o distribuidores en cada región donde tienen negocios con mayor frecuencia, dichos representantes trabajan como agentes de ventas encargándose de establecer

---

<sup>130</sup> *Using Export Companies to expand cooperatives' foreign sales, United States Department of Agriculture, Agricultural Cooperative Service, Research report number 52, Washington, D.C. p. 3.*

<sup>131</sup> *Ídem.*

contacto con los compradores e importadores de esas regiones que se encuentran interesados en adquirir productos provenientes de Estados Unidos.

Un ejemplo de la participación de las TC norteamericanas en los mercados internacionales lo encontramos en Asia, en donde los productores de Estados Unidos se benefician en mayor grado utilizando una compañía comercializadora debido a la dificultad que representa la entrada de nuevos productos al mercado asiático y por supuesto también se deben tomar en cuenta las barreras culturales y el idioma sin embargo, las TC regularmente tienen contactos esenciales que pueden colocar con mayor rapidez los productos por lo que una TC es la mejor opción para poder acceder al complejo mercado de Asia y satisfacer las necesidades y demandas de cada cliente.<sup>132</sup>

Adicionalmente, es importante destacar que los productos que comercializan las TC son productos que fueron evaluados cuidadosamente, así como, el destino final al que van a ser vendidos asegurando de esta manera que la demanda del producto sea la adecuada para poder distribuirla este tipo de organizaciones no toman riesgos innecesarios y buscan asegurar el volumen y tipo de mercancías a comercializar.

En general las TC norteamericanas se pueden clasificar en tres grupos de acuerdo al tipo de producto o mercancía que comercializan, el primer grupo principalmente maneja alimentos y productos procesados, este tipo de organizaciones es el que cuenta con el mayor número de empresas; en un segundo grupo podemos ubicar a las empresas que se especializan en la comercialización de frutas frescas y vegetales, este grupo es el más pequeño; y finalmente, tenemos a un tercer grupo que maneja grandes cantidades de mercancías agrícolas como granos o aceites este tipo de empresas son las que

---

<sup>132</sup> *Ídem.*

obtienen mayores ganancias y son administradas por grandes compañías multinacionales.<sup>133</sup>

Muchas de las ECEX Estados Unidos son pequeñas, con ingresos de 10 millones de dólares y menos de 20 empleados. Una empresa de estas características tiene alrededor de 15 a 20 años de experiencia, de la misma manera a mantenido relaciones comerciales por lo menos 20 años con los mismo productores, es común encontrar pequeñas comercializadoras que mantienen contactos en el exterior con por lo menos 100 compradores, y adquieren mercancías en su país de 20 o más productores diferentes, las TC más grandes por lo menos mantienen relaciones comerciales con 200 compradores y productores distintos, además cuentan con 20 o más empleados.<sup>134</sup>

Las TC de Estados Unidos que participan en el intercambio internacional de bienes y servicios en su mayoría son empresas pequeñas que cuentan con unos cuantos empleados administrativos y solo algunas operan con empleados en el exterior, aunque mantienen fuertes relaciones con agentes en los mercados externos.

Las empresas más grandes usualmente mantienen una estructura administrativa de mayor complejidad, casi todas son corporaciones de grandes proporciones, en donde se generan negocios de manera propia por parte de sus representaciones u oficinas que tienen establecidas en diversas partes del mundo las cuales, a su vez, informan de las transacciones o resultados de los negocios en el extranjero a la oficina o casa matriz.

Debido al bajo costo de operaciones de este tipo de empresas, el número de las mismas se incrementa constantemente por lo que siempre existirán

---

<sup>133</sup> *Using Export Companies to expand cooperatives' foreign sales, United States Department of Agriculture, Agricultural Cooperative Service, Research report number 52, Washington, D.C. 1995. p. 1.*

<sup>134</sup> *Ídem.*

pequeñas Empresas de Comercio Exterior que intenten participar en la comercialización externa de bienes y servicios.

Aunque las TC pueden localizarse en cualquier lugar, muchas están concentradas en ciudades portuarias y las que se especializan en la comercialización y exportación de frutas frescas y vegetales se concentran cerca de las grandes áreas de producción norteamericanas en ciudades como por ejemplo *New York, New Orleans*, Los Angeles y la bahía de San Francisco para poder facilitar de esta manera sus relaciones con los productores de la región y sus operaciones de comercio exterior.<sup>135</sup>

Las TC norteamericanas como ya se mencionó cuentan con un gran número de contactos en el extranjero pero, solo algunas empresas mantienen oficinas en el exterior, esto se presenta debido a que tienen enorme experiencia en identificar los productos que van a comercializar en los mercados internacionales por lo que suelen identificar importadores interesados o distribuidores que quieran introducir mercancías norteamericanas en sus respectivos países; solo algunas empresas de gran tamaño cuentan con oficinas de representación en el extranjero.

Por lo que a pesar de que las TC norteamericanas están dispuestas a mantener sus negocios en cualquier parte del mundo, como práctica general, podemos mencionar que muchas de ellas en especial las empresas más pequeñas, mantienen relaciones comerciales y sus contactos en el extranjero solo en algunos países, lo mismo que los productos que han venido comercializando por lo que para muchas TC lo más importante es el tipo y naturaleza de los productos que manejan para decidir a que tipo de mercado lo pueden introducir satisfactoriamente.

---

<sup>135</sup> *Ibidem*, p. 2.

## Evaluación y perspectivas

En el presente contexto global un elemento primordial e indiscutible es de la competitividad, componente que supone tanto calidad como variedad en productos y servicios diversos, así como la capacidad de responder en tiempos justos a las cantidades demandadas en los mercados nacionales e internacionales.

Los países más desarrollados económicamente se encuentran con la ventaja y la capacidad suficiente de poder imponer y desarrollar productos innovadores que posteriormente son comercializados en los mercados internacionales principalmente en sectores que requieren avances tecnológicos significativos.

Por otro lado, las grandes empresas trasnacionales y grandes inversionistas quienes dominan los principales sectores productivos debido a que cuentan con enormes ventajas que las hacen ser competitivas ya que muchas veces imponen los estándares que son requeridos en los productos y servicios que se comercializan alrededor del mundo.

Como hemos observado a lo largo de la presente tesis, el modelo de *Trading Companies* ha probado su éxito en diversos países siendo los más importantes Japón y Corea del Sur estos países establecieron dichos modelos como resultado de políticas gubernamentales encaminadas a fomentar su formación y crecimiento, mediante apoyos fiscales, financieros, comerciales, favoreciendo el ambiente propicio para su consolidación.

Los países que cuentan con una política basada en las TC han registrado resultados de exportación destacados y por lo tanto su participación en el comercio mundial de bienes y servicios es bastante elevada.



Las TC tienen como una de sus funciones principales la compra de productos o servicios para posteriormente venderlos a un consumidor final o inclusive a otra empresa comercializadora. La compra y venta de productos y servicios por parte de las comercializadoras incluye todo tipo y tamaño de productos en cantidades diversas en función del tamaño y especialización de la empresa.

Sin embargo, su papel en el comercio exterior es más amplio debido a que muchas veces se ven involucrados más actores para que pueda llevarse a cabo la comercialización final de los productos, ya que se deben considerar a los diversos productores muchos de los cuales no se encuentran en posibilidades de poder exportar de manera individual, por lo que la vinculación y acercamiento de las cadenas productivas se vuelve relevante.

El nivel de competitividad de las TC tanto en México como en Estados Unidos, podemos mencionar que la participación de las empresas de Estados Unidos es mayor a la realizada por parte de las Empresas de Comercio Exterior de México y esto también lo podemos trasladar al volumen de mercancías que manejan cada uno de los dos países, así como el nivel de desarrollo económico tanto de México como de Estados Unidos.

En términos generales, las ECEX mexicanas cuentan con cierta infraestructura adecuada y con los conocimientos necesarios sobre el mercado internacional, permitiéndoles conocer cuales son los requerimientos que se demandan y de esta manera adecuar los productos para satisfacer las exigencias del mercado internacional, aunado a lo anterior se pueden tomar en cuenta las características de los productos que manejan los demás competidores.

En cuanto a la organización y al personal, la infraestructura con la que cuentan las Empresas de Comercio Exterior de México existe pero sin embargo,

se puede mejorar en la medida que las empresas y el país se vayan desarrollando y adoptando patrones internacionales de competitividad global.

Es importante destacar que la ECEX mexicanas a pesar de haberse desarrollado gracias a los diversos programas que ha impulsado el gobierno mexicano, su participación a nivel internacional es aun limitada, además su intervención en las exportaciones de México es muy pequeña en comparación a la participación de las TC de los Estados Unidos.

Por lo tanto, es importante realizar políticas que busquen el crecimiento en el nivel y calidad de la participación de las Empresas de Comercio Exterior de México, así como apoyarse en las experiencias de países que han desarrollado modelos exitosos de *Trading Companies*.

Uno de los resultados obtenidos en el presente trabajo, nos muestra que muchas de las ECEX más importantes mantienen fuertes vínculos con grandes grupos industriales, adicionalmente las ECEX mexicanas muestran una diversificación insuficiente. Otra de las características del modelo mexicano es la inadecuada aplicación de los diversos mecanismos existentes para la operación de comercializadoras.

A nivel internacional las características que poseen las TC internacionales varían dependiendo de su país de origen, debido a que las políticas para su gestación y desarrollo son diversas de acuerdo a la política económica y comercial de sus respectivos gobiernos.

El gobierno mexicano ha firmado diversos acuerdos de libre comercio herramienta que ha utilizado como estrategia para poder hacerle frente a los requerimientos de la globalización en materia de comercio exterior, con la finalidad de diversificar mercados, productos y servicios, para la generación de divisas poniendo en marcha varios programas orientados a promover la incursión de los

productos mexicanos no petroleros en el exterior, como el caso de PITEX, ALTEX, DRAW BACK, y por su puesto la figura de comercializadoras (ECEX) que faciliten tales propósitos.

## Conclusiones

Como hemos observado a lo largo del presente estudio, el surgimiento y expansión de la globalización en las últimas décadas se presenta como respuesta a las diversas crisis que padecieron los países desarrollados y sus industrias ante la desaceleración de sus economías haciendo la competencia internacional cada vez más aguda debido al surgimiento de nuevas técnicas de manufactura y comercialización, de la misma manera, surgen nuevos actores internacionales en regiones que anteriormente no eran relevantes como centros de producción y comercialización de bienes y servicios.

En este entorno podemos mencionar la participación de las *Trading Companies*, quienes responden y se adaptan a las nuevas características de la producción y comercialización internacionales, debido a que sus actividades se realizan sin ningún tipo de limitación en cuanto a territorio, producto o servicio a comercializar.

A nivel internacional, podemos observar que mediante la utilización de este tipo de conglomerados especializados en la comercialización internacional se han presentado diversas situaciones específicas como un gran desarrollo en la promoción de exportaciones, análisis y comportamiento de los mercados internacionales, servicios integrados de transporte y logística, desarrollo de nuevas técnicas de comercialización y producción integrando de esta manera varias ramas y sectores productivos.

Sin embargo, en el caso de los países en desarrollo y en particular al analizar a nuestro país, observamos repercusiones no muy favorables y en algunos de los casos afectando de forma significativa a la industria nacional, compuesta en su mayoría por Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Este tipo de organizaciones no cuentan con canales de comercialización y producción apropiadas para poder hacerle frente a la demanda internacional, de la misma manera carecen de tecnología adaptada a sus requerimientos que les permita desarrollar adecuadamente canales de vinculación con los diversos sectores involucrados en la comercialización externa de bienes y servicios.

Consideramos que el problema central de las ECEX en el país y de diversas industrias de diferentes ramos, es que no existen mecanismo suficientes que permitan articular a los sectores productivos nacionales para poder trabajar conjuntamente en aras de lograr el desarrollo económico mediante la correcta comercialización de las mercancías producidas en nuestro país.

De la misma manera, la competencia internacional exige que se consideren tanto los mercados externos como el mercado doméstico, por lo que es necesario integrar a las diversas industrias y cadenas productivas a nivel local y foráneo.

En México la vinculación entre diversos aparatos productivos es difícil encontrarla de manera ordenada, por lo que se ha producido una desarticulación de diversas ramas económicas, en este punto consideramos significativo la aportación que puedan realizar las ECEX a la cadena productiva de nuestro país.

Consideramos que las ECEX mexicanas no han podido responder a los diversos requerimientos que la industria del país necesita, en muchos casos las ECEX no cuentan con la vinculación adecuada con los productores nacionales, especialmente los PYMES, debido a la dimensión de estas últimas es muy poco probable que puedan participar exitosamente de manera aislada en los mercados internacionales.

Otra de las causas del rezago de las ECEX la podemos encontrar en que la formación de muchas de estas empresas tienen una vinculación estrecha con los principales grupos industriales del país, y por supuesto no ponen interés en la

promoción de nuevos productos y servicios, dejando de lado nuevamente a las PYMES las cuales tienen claras deficiencias y carencias para poder participar en la exportación de sus productos.

Es prioritario señalar y considerando las características de la dinámica global del comercio internacional, el papel de las TC tanto de México como de los Estados Unidos pueden aumentar su importancia y número dependiendo del apoyo que reciban de sus respectivos países proporcionando facilidades necesarias para poder competir a nivel mundial.

Las ECEX como hemos podido observar en el presente análisis constituyen un gran apoyo para los productores nacionales de ambos países, en el caso de México, a los pequeños productores que no cuentan con la infraestructura y conocimientos suficientes para poder adentrarse en la comercialización externa de sus productos.

Por otro lado el éxito comercial de los Estados Unidos y de las TC se da principalmente debido a que el gobierno ha instrumentado y mantenido políticas eficaces de promoción de exportaciones, créditos financieros, incentivos fiscales, respaldo a la investigación tecnológica y apoyo a la comercialización internacional, conciencia exportadora, entre otras características que han dado como resultado la consolidación de empresas altamente competitivas a nivel internacional y con un grado de especialización importante.

Para que las ECEX nacionales puedan competir internacionalmente se necesita el apoyo y participación del gobierno ya que este debe transmitir las características necesarias que permitan a las ECEX crear y mantener un nivel de participación aceptable en el comercio internacional.

El gobierno de México ha apoyado de diversas maneras la creación y desarrollo de ECEX, tratando de fomentar la exportación de mercancías

manufacturadas no petroleras sin embargo, los resultados no han sido los esperados, debido a diversas situaciones como por ejemplo la falta de vinculación entre las PYMES y las ECEX para poder formar un frente común que de como resultado la mayor competitividad y presencia de las mercancías mexicanas en los mercados internacionales.

Sin embargo, las ECEX nacionales ven limitada su participación en los mercados internacionales debido a que muchas TC de otros países y empresas transnacionales tienen grandes ventajas competitivas debido a que cuentan con estrategias sólidas a escala global de comercialización eficientes y de enormes proporciones.

En este sentido podemos mencionar algunas consideraciones finales como aportación al tema planteado en la presente tesis para la búsqueda y consolidación del modelo mexicano de Empresas de Comercio Exterior mediante:

- Fortalecimiento de políticas gubernamentales como apoyos y estímulos en materia fiscal, financiera, administrativa y comercial.
- Protección comercial e industrial a organizaciones que tengan como propósito la consolidación de las exportaciones de bienes y servicios producidas en el país.
- Promover e impulsar la integración de empresas productivas de diversos giros y dimensiones con las Empresas de Comercio Exterior.
- Fomentar el apoyo hacia las PYMES, de manera que se establezcan vínculos sólidos y estratégicos con las comercializadoras mexicanas.

- Reforzar la vinculación entre las ECEX y las PYMES para que estas puedan comercializar de mejor manera sus productos en los mercados internacionales.
- Fortalecer la participación de las Empresas de Comercio Exterior hacia los mercados internacionales mediante la búsqueda de mayor competitividad por medio del perfeccionamiento en la calidad de los productos y servicios ofrecidos.

Como resultado del análisis planteado en el presente trabajo, podemos afirmar que es indispensable consolidar la formación de ECEX que tengan como objetivo primordial la comercialización de mercancías mexicanas no petroleras en el mercado internacional de manera permanente y competitiva, impulsando la integración de las diversas ramas productivas en nuestro país conjuntamente con las ECEX.

Mediante el trabajo conjunto y acercamiento de parte de las ECEX y de las PYMES, se puede llegar a tener mayor competitividad internacional tanto en la comercialización internacional como la producción nacional, por lo que el papel que deben tomar las ECEX debe ser más dinámico ya que como hemos visto en otros países son una herramienta primordial para el comercio exterior de una nación, ayudando a diversificar tanto los productos como los destinos finales de las mercancías comercializadas.

Poniendo especial énfasis en las Pequeñas y Medianas Empresas, dichas empresas deben reorientar y conjuntar esfuerzos encaminados a participar de manera activa en las exportaciones nacionales de manera sólida y poder de esta manera ser competitivos en los mercados internacionales.

Cabe destacar que las ECEX mexicanas no tienen el nivel de participación en el comercio exterior, en comparación al nivel de las TC norteamericanas por lo



que es primordial que las compañías mexicanas puedan tomar en consideración los logros alcanzados en el comercio internacional de parte de las TC norteamericanas, necesitando para sus desarrollo el apoyo de parte del gobierno mexicano mediante programas y políticas de fomento a las exportaciones industriales, incentivos fiscales, apoyos económicos, facilidades bancarias y crediticias.

## Bibliografía

A comprehensive guide to international trade terms, Second edition, Department of Commerce, Springfield, January 1994.

Becerra Gélover, Alejandro. La globalización en el final del siglo XX, UNAM, ENEP Aragón, México.

Carbaugh, Robert. International Economics, 6<sup>th</sup> edition *International Thomson Publishing, Cincinnati, 1998*.

Cervantes Manríquez, Adriana. La participación de las Empresas de Comercio Exterior en el proceso de exportación de México, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, Facultad de ciencias Políticas y Sociales, México, 1994.

Chacholiades, Miltiades. Economía internacional, segunda edición, Mc Graw Hill, Bogotá.

Conceptos básicos de la exportación, *Southern United States Trade Association, New Orleans*.

Cruz Javier, Sara de la Paz. Comercializadoras mexicanas, sogo soshas japonesas y chaebols coreanos en la estrategia de crecimiento económico de México, tesis para obtener el grado de maestría en administración (negocios internacionales), UNAM, Facultad de Contaduría y Administración, México, 2004.

Daniels, John. International Business, Enviroments and Operations, *Addison Wesley publishing company*. 2003.

Ellsworth, Paul Theodore. Comercio internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

Espinosa Espinosa, Rafael. Importancia de la simplificación aduanera en el marco de la estrategia salinista de apertura comercial en México, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, FES Aragón, México.

Gutiérrez Cabañas, María del Carmen. Las Empresas de Comercio Exterior en México ECEX, UNAM, Facultad de Economía, México, 1993.

Hinkelman, Edward. Dictionary of international trade, World Trade Press, California, 1996.

Ianni, Octavio. La era del globalismo, siglo veintiuno editores, México, 1999.

Lubiano Aragón, María Isabel. Perspectivas de las Empresas Mexicanas de Comercio Exterior frente al TLCAN, tesis profesional para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, ENEP Aragón, México, 1998.

Mastel, Greg. American trade laws after de Uruguay round, M. E. Sharpe, New York, 1998.

Meza Martínez, Esperanza del Rocío. Los productos básico en un mundo globalizado. El caso de la agroindustria azucarera mexicana, tesis profesional para obtener el grado de Lic. en Economía, UNAM, ENEP Aragón, México.

Mussons Selles, Jaume. La empresa y la competitividad, ediciones UPC, Barcelona, 1997.

Ochoa Hernández, Ma Eleonora. Las Empresas de Comercio Exterior de México en el contexto de la economía internacional 1982-1992, tesis profesional para obtener el grado de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, FCPyS, México, 1994.

Ornelas Gil, Julio. México reto y compromisos, IEPES, Cd. Juárez, 1987

Perfil del gobierno norteamericano. Servicio informativo y cultural de los Estados Unidos. Enero de 1990.

Porter, Michael. La ventaja competitiva de las naciones, Vergara, Buenos Aires, 1991.

Rodríguez Zacate, Ignacio Salvador. La continuidad de la protección administrativa de los Estados Unidos contra los productos mexicanos, durante la administración Clinton: el caso del cemento mexicano, tesis para obtener el título de Lic. en Relaciones Internacionales, UNAM, FES Acatlán, 2003.

Samuelson, Paul. Economía, decimoquinta edición, Mc Graw Hill, Madrid 1996.

Schettino Yaez, Macario. Economía Internacional, Grupo editorial Iberoamérica, México.

Skertchly, Ricardo. Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México, Universidad Anáhuac del Sur, México, 2002.

Thompson, A. Arthur. Administración estratégica, Mc Graw Hill, Madrid, 2001.

Valero, Ricardo. Globalidad una mirada alternativa, Miguel Ángel Porrua editor, CELAG, México.

### Hemerografía

Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a exportadores. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y el 29 de julio de 1987.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

Rossmann, Marlene. "U.S. response to Japanese foreign market penetration" en Journal of Small Business Management. 1984.

Using Export Companies to expand cooperatives' foreign sales, United States Department of Agriculture, Agricultural Cooperative Service, Research report number 52, Washington, D.C. 1995.

### Mesografía

Cornell University, Law School.

[http://assembler.law.cornell.edu/uscode/html/uscode15/usc\\_sup\\_01\\_15\\_10\\_66.html](http://assembler.law.cornell.edu/uscode/html/uscode15/usc_sup_01_15_10_66.html)

Federation of International Trade Association.

[www.fita.org/aotm](http://www.fita.org/aotm), 2005

Secretaría de Economía.

<http://www.economia.gob.mx/?P=733>, 2006.

<http://www.economia.gob.mx/?P=749>, 2006.

<http://www.economia.gob.mx/?P=750>, 2003.

<http://www.economia.gob.mx/?P=744>, 2003.

<http://www.economia.gob.mx/?P=745>, 2005.

<http://www.economia.gob.mx/?P=7135>, 2002.

<http://www.economia.gob.mx/?P=719>, 2004.

*World Trade Organization.*

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm), 2003.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep04\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep04_e.pdf), 2003.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep04\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep04_e.pdf), 2003.