



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**“EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO
COMO PROMOTORAS/ IMPULSORAS DEL COMERCIO DE
MUDANZAS INTERNACIONALES”**

TESINA

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

PRESENTA

THANIA JANIN CABRERA GARCÍA

TUTORA

ANA CRISTINA CASTILLO PETERSEN

2014





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.

Agradecimientos.

En primer lugar agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por abrirme sus puertas para llenarme de conocimientos invaluable que recordaré y pondré en alto durante toda mi vida.

A mi mamá Celia García, por darme la maravillosa vida que tengo, por su amor infinito y cuidados, por forjarme un carácter fuerte y enseñarme entre mil cosas, la importancia de la responsabilidad ante determinado proyecto.

A mi papá Antonio Cabrera, por ser mi modelo a seguir, por su apoyo incondicional, pero sobre todo, por enseñarme que con base en el trabajo constante cualquiera puede cumplir sus metas. Gracias papá, porque valores como el amor, respeto y tolerancia, no los pude aprender mejor de otra persona que no fueras tú.

A mi hermano Iván, por permitirme ser un ejemplo para él como hermana mayor, pero sobre todo por creer y confiar en mis capacidades para lograr cualquier cosa simplemente por el amor que me tiene. Aunque no te des cuenta, yo aprendo más de ti que tú de mí.

A un extraordinario ser humano, paciente, dedicado y sumamente inteligente, la Dra. Ana Cristina Castillo Petersen. Gracias por creer en este proyecto y llevarlo a la cima. Gracias por ser maestra y amiga a lo largo de todo este año, ni en mil años podría pagarle todo el apoyo y entrega para la tesina de esta simple mortal.

A mis sinodales Alejandro Mérito, Alfredo Córdoba Kuthy, Juvencio Wing Shum y Marco Antonio Barragán por su voto de confianza para respaldar este trabajo.

A tres mujeres mágicas que siempre merecerán mi respeto por toda la fe que han depositado en mí desde la infancia hasta estos días, Diana Aguilar, Gaby Morales y Victoria Basilio, simplemente gracias por el mejor tesoro que me han dado, su amistad.

A mi querido y leal amigo Daniel Morales, por hacer de la Universidad una etapa de lo más linda a tu lado, por ser un ángel maravilloso que cree y confía en mí en todo momento. Gracias por llegar juntos hasta el final.

Al Ingeniero Víctor Lojero, porque desde que me conociste me alentaste a concluir esta tesis, por verme como una mujer extraordinaria, madura e inteligente, capaz de arrasar con cualquier obstáculo. Por hacerme fanática de la buena redacción y la buena ortografía.

A mi familia de amigos: Cristina, Asael, Jonatan, Rodolfo, Marco y Adolfo. Doy gracias infinitas a la UNAM por cruzar nuestros caminos, ahora sé que fue una casualidad que servirá para apoyarnos y exhortarnos para toda la vida.

Agradezco también a la familia Schmidt-Solana, por brindarme la oportunidad de mi primera experiencia profesional, por acercarme al dinámico e interesante mundo del Comercio Exterior. Por dejarme crecer profesionalmente y por siempre confiar en mi destreza y habilidad para resolver cualquier problema en la materia. Gracias a MEXPACK por dejarme aprender de grandes amigos y colegas, cultos e inteligentes: Iván Palma, Jan Pedersen, Roeland Delfgouw, Adriana Aldana y Omar Robledo.

A, Edgar Valencia, por nutrir este trabajo con sus observaciones y porque día a día me regala de su tiempo para enseñarme y ampliarme el panorama sobre las leyes y todo lo demás que involucra el Comercio Exterior.

A Cris Bellmunt, por coincidir en este tiempo y espacio, por reforzar mi carácter para enfrentar desafíos y sobre todo, gracias por el impulso para terminar este trabajo.

Finalmente, agradezco a Dios y a la vida porque me han enseñado que de los momentos más críticos, se puede detonar la creatividad de cualquier ser humano para emprender sueños que parecen imposibles en el momento de caos, simplemente esta tesina, que tomó forma en pocos meses...

Un sociólogo americano dijo que hace treinta años la propaganda era una formidable vendedora de sueños, pero resulta que yo no quiero que me vendan sueños ajenos, sino sencillamente que se cumplan los míos.

M. Benedetti

Índice.

Introducción

1. Las empresas Transnacionales	1
1.1 Definición y características de las empresas transnacionales	3
1.2 Indicadores de la importancia de las ETN, la relevancia de la Inversión Extranjera Directa (IED)	7
1.3 Las empresas transnacionales en México	16
1.3.1 Ventajas y Desventajas de las ETN en México	24
2. El comercio de mudanzas internacionales.....	27
2.1 ¿Qué son las mudanzas internacionales?	29
2.1.1 Fédération Internationale des Déménageurs Internationaux (FIDI) ..	35
2.2 El comercio exterior de las mudanzas internacionales en México	39
2.2.1 Regulaciones que rigen el comercio exterior de mudanzas internacionales en México	42
2.2.2 Proceso de exportación e importación de menaje de casa.....	50
3. La importancia de las ETN en el comercio de las mudanzas internacionales en México. Análisis desde la perspectiva de mi experiencia laboral en una compañía de mudanzas internacionales	55
3.1 Definición de capital humano y su vinculación con la ETN y con las compañías de mudanzas internacionales	57
3.2 Análisis del papel de las ETN como el principal promotor del comercio internacional de menaje de casa	63
Conclusiones	71
Fuentes de información	77

Índice de Figuras

Glosario

Introducción

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo resaltar el papel fundamental que han jugado las empresas transnacionales (en adelante ETN) para dar paso a la promoción e impulso del comercio de mudanzas internacionales en el caso concreto de nuestro país.

Así pues, sabemos que las empresas transnacionales han tenido un gran dinamismo a escala global, teniendo impacto en todas las esferas de la vida: economía, política, sociedad, cultura y medio ambiente. Su accionar tiene eco en cualquier parte del mundo gracias al fenómeno de la Globalización y aunque se desconoce el número exacto de ETN que se encuentran instaladas en el mundo, somos conscientes de que su expansión y nacimiento de nuevas compañías no tiene límite.

En el caso específico de México, la importancia de las ETN es innegable, los flujos de Inversión Extranjera Directa (en adelante IED), son favorables en gran medida para la economía nacional; de ese modo, se ha desarrollado infraestructura local, empleos bien remunerados, incremento del Producto Interno Bruto (PIB), así como la promoción para la transferencia de habilidades tecnológicas; ello entendido como aspectos positivos.

Además de las ventajas descritas, la instalación de las ETN en la nación mexicana ha traído consigo desventajas, lo cual ha propiciado un extenso debate sobre el desarrollo de las mismas, no obstante, esta tesis resalta otro efecto positivo que ha sido poco estudiado, pero que sin embargo, se realiza e impulsa indirectamente día a día; con ello nos referimos al comercio exterior de menaje de casa.

La hipótesis central a demostrar es que las empresas transnacionales en México no sólo proveen IED y todo lo que conlleva sino que a la par impulsan el comercio exterior de mudanzas internacionales alrededor del mundo. Para ello, conoceremos que las compañías dedicadas ese giro del comercio, han experimentado un crecimiento paulatino debido a que las multinacionales en todos los rubros han fortalecido la inversión en su capital humano.

A lo largo de los siguientes tres capítulos, el lector podrá identificar y enlazar las variables de nuestro tema de estudio, para así comprender cómo es que las ETN dan vida al comercio de menaje de casa en el mundo, pero sobre todo, veremos que en el caso particular de nuestra nación, las transnacionales han fungido como un detonante para impulsar las oportunidades de negocio del comercio exterior en este sector, ya que si bien la diversificación de productos que se exportan e importan en nuestro país es innovadora, el asunto del menaje de casa ha sufrido de cierto desinterés.

Aunado a ello, debemos hacer hincapié en que nuestro objeto de estudio nace de una experiencia profesional en una compañía de mudanzas internacionales en México: MEXPACK. A través del contacto con las diferentes áreas operativas de dicha compañía, pero sobre todo con la comercial y de logística internacional, surge la necesidad de documentar el proceso de exportación e importación del menaje de casa, pero sobre todo, existe la inquietud de destacar el impacto tangible que tienen las ETN al ser los clientes primordiales de una mudancera a nivel internacional.

Nuestra labor de investigación parte de la especificación del origen y el significado de las empresas transnacionales, pasando por las características que las identifican hasta llegar a descubrir los indicadores que demuestran el porqué de su importancia en las relaciones internacionales, en este último aspecto, se realiza la definición de la Inversión Extranjera Directa, los flujos que tiene y su participación en México. Por último y no por ser menos importante, destacaremos las ventajas y desventajas que ha traído para nuestro país la instalación de las ETN; todo ello se refleja en el primer capítulo.

En el segundo capítulo haremos un breve recorrido por la historia del comercio de mudanzas internacionales, remarcando los nombres de las principales compañías a nivel mundial y también los de las más sobresalientes en México. Asimismo, haremos referencia al término que involucra tanto una mudanza internacional como el menaje de casa y los efectos personales, estos últimos, como objetos activos del comercio exterior.

De igual manera, hablaremos acerca de la Federación Internacional de Mudanzas (en adelante FIDI), conoceremos su funcionamiento y observaremos su injerencia en el negocio a nivel mundial para posteriormente ahondar en el proceso del comercio de menaje de casa en México llevándolo de la mano con los fundamentos legales que lo rigen.

Por último, nuestro segundo capítulo da la pauta para entender que el proceso que implica el comercio de menaje de casa, no difiere mucho de aquellos que conlleva cualquier mercancía víctima del comercio internacional, empero, la particularidad que tiene es que los bienes muebles y efectos personales de una casa, no se conciben como tal y por lo ello la logística de los embarques representa un trato especial, misma que no se ve exenta de los problemas cotidianos que experimentan las exportaciones e importaciones, según sea el caso.

El tercer capítulo reúne elementos del primero y del segundo para dar origen a un análisis que termina de explicar la vinculación existente entre las empresas transnacionales y el comercio de menaje de casa en México; es menester mencionar que dicha vinculación se da mediante la inversión en el capital humano que hacen las transnacionales, de ahí que también dediquemos parte de este capítulo a hablar sobre la definición e importancia que tiene el recurso humano en la empresa transnacional.

En este aspecto es interesante subrayar que las ETN han promovido el binomio Investigación + Desarrollo en México y otros países dónde tienen cabida, en aras de potencializar a su recurso humano y mejorar así su productividad.

Sin darse cuenta, las ETN impulsan indirectamente el comercio de menaje de casa, pues cuando promueven a sus empleados para cumplir algún proyecto en el extranjero, mismo que involucre la adquisición y desarrollo de nuevos conocimientos, le otorgan un paquete de compensaciones que incluye la generación de una mudanza internacional.

La inversión es frecuente y por ende, la movilidad de los recursos humanos es favorable para las compañías dedicadas al giro de las mudanzas, lo cual viene a significar un negocio rentable, como lo ha sido comprobable en MEXPACK.

Lo anterior se demuestra una vez que comparamos el listado de las 100 empresas transnacionales en México, con aquellas compañías que se encuentran en los registros de las mudanceras, muchas de ellas consideradas como clientes frecuentes; en el caso de México, la importancia que han adquirido las ETN en el sector automotriz ha implicado la movilidad de varios empleados, mismo hecho que se traduce en la generación de mudanzas internacionales.

Cabe mencionar que tanto el segundo como el tercer capítulo se valen de un estudio de campo realizado tanto en MEXPACK como en otras compañías de mudanzas internacionales y a su vez, de dos empresas transnacionales con filiales en México, como lo son Ericsson y PricewaterhouseCoopers.

Las entrevistas brindadas por los coordinadores del área de capital humano de dichas transnacionales, nos permitió conocer de cerca de donde proviene la necesidad de las ETN para adquirir un servicio de mudanza a nivel internacional.

Además de lo expresado, podemos destacar que el tema en cuestión es importante para la disciplina de Relaciones Internacionales considerando en primera instancia que, como hemos dicho, las empresas transnacionales forman parte de la dinámica actual del medio internacional, impactando tanto en actores típicos como atípicos. Así pues, la interconexión entre estructuras sociales que ha generado el mismo sistema global hace que los efectos positivos o negativos que tenga una ETN repercutan en todo el sistema económico internacional.

En segunda instancia, el tema es importante porque debemos saber que a pesar de que hay una vasta bibliografía en torno a las empresas transnacionales, no hay información acerca de la ventaja que ofrecen a ciertos países, como es el caso de México, promoviendo el comercio exterior de menaje de casa, lo cual nos brinda la oportunidad de explorar una actividad que es común en las Aduanas principales del país y que por supuesto contribuye a la balanza comercial, además de que al

parecer ha estado fuera de la lupa de los nuevos emprendedores de negocios así como de los asesores en comercio internacional.

Finalmente, nuestro trabajo concluye con el apoyo de un análisis basado en las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) que involucra el objeto de estudio, destacando que dichas debilidades y/o amenazas no son determinantes, por el contrario una vez que se ubican y se trabaja en ellas, pueden transformarse en oportunidades para el negocio de las mudanzas internacionales con ayuda, claro está, de las grandes trasnacionales.

1. Las empresas Transnacionales

Antes de adentrarnos a conocer el significado que comprende una empresa transnacional, es necesario remontarnos a su origen. Si bien el nacimiento de las empresas transnacionales (ETN) se ubica a finales del siglo XX, cuando el sistema económico internacional sufrió cambios importantes a raíz del fenómeno globalizador, es importante saber que el verdadero origen de dichas compañías viene desde el periodo de entre guerras. Es decir, durante la primera y la segunda Guerra Mundial, los países europeos reforzaron sus economías internas dentro de sus propios límites, con ello, Estados Unidos (EU) se vio beneficiado para que sus corporaciones crecieran y desarrollaran sistemas de operación en donde se conjugó la existencia de múltiples plantas y empresas.

El dinamismo de las empresas transnacionales fue en aumento gracias a la implementación del Plan Marshall, pues a través de la ayuda para la reconstrucción de Europa, las empresas norteamericanas invirtieron considerablemente al grado de poder fusionarse con algunas de las compañías del viejo continente, sin embargo, fueron los accionistas americanos quienes obtuvieron el poder de decisión estratégica, dado el mismo contexto histórico. No obstante, a pesar del expansionismo estadounidense, en la segunda mitad de la década de los sesenta la presencia de las empresas transnacionales japonesas y europeas era mucho mayor que la correspondiente a las transnacionales norteamericanas¹.

Dicho lo anterior, se observa que a pesar de que las ETN se gestaron desde mediados del siglo XX, la incertidumbre de las compañías que incursionaban en el mercado internacional fue desapareciendo hasta finales del mismo siglo, gracias a la eliminación de barreras arancelarias que trajo consigo el libre comercio, efecto directo de la interdependencia económica que generó el proceso de Globalización.

¹ Fernando Fajnzylber; Trinidad Martínez Tarrago. *Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Ed. FCE, México, 1976, p.17.

La Globalización, entendida como un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando su mercado, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global², dio paso al auge de las empresas transnacionales alrededor del mundo.

Fue entonces hasta la década de los noventa, que las ETN notaron los efectos positivos del libre comercio, al ver que tenían un ahorro considerable en su producción y a su vez, el consumo de sus productos se elevaba en diferentes partes del globo.

Actualmente, las empresas transnacionales tienen un papel fundamental en las relaciones internacionales, considerándose como un actor atípico que mediante su accionar tiene impacto directo sobre la política, economía, cultura, sociedad y medio ambiente a escala mundial.

A pesar de no tener el dato exacto del número de corporaciones transnacionales que habitan la tierra en la actualidad, en 2001 la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), publicó en su Informe anual sobre las inversiones en el mundo, que el motor de la expansión mundial de las corrientes de inversiones son las operaciones de las más de 60.000 empresas transnacionales, con más de 800.000 filiales en extranjero³.

Para tener una idea más clara sobre la importancia de las compañías transnacionales, es menester saber que hemos llegado a un punto en la historia, en el que encontramos

² Secretaría de Economía, *Aprovechamiento de la globalización en México*, [en línea], ProMéxico Inversión y Comercio, México, 2013, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/aprovechamiento-de-la-globalizacion-en-mexico.html>, [consulta 18 de septiembre de 2013].

³ ONU, "Marco jurídico para las empresas transnacionales", Comisión de Derechos Humanos (2002), [en línea], dirección.URL:[http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc), [consulta: 20 de septiembre de 2013].

³ ONU, "Marco jurídico para las empresas transnacionales", Comisión de Derechos Humanos (2002), [en línea], dirección.URL:[http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc), [consulta: 20 de septiembre de 2013].

empresas cuyo tamaño las hace más fuertes económicamente que incluso países enteros. Por ejemplo, Exxon Mobil tiene más dinero que Malasia, Perú o Ucrania⁴.

Aunado a ello, no se puede dejar de lado las ventajas que han traído consigo para los países en desarrollo y en general para el comercio exterior, comenzando por la promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED), pasando por la generación de empleos, hasta llegar al impacto que tienen en la balanza comercial de determinado país.

En ese sentido y con la finalidad de tener una mejor comprensión sobre el tema, abordaremos diferentes definiciones que se han permeado en torno al concepto de empresa transnacional así como los aspectos esenciales que la caracteriza, para posteriormente revisar el impacto que han tenido las ETN en el caso específico de México como país en vías de desarrollo, destacando las ventajas y desventajas.

1.1 Definición y características de las empresas transnacionales

Ha habido un extenso debate en torno a los términos y por ende a las definiciones que comprenden qué es una empresa transnacional. En la parte teórica, existen autores que marcan la diferencia entre una compañía transnacional y una multinacional, no obstante en la práctica, los términos suelen utilizarse de forma indistinta, sin embargo, para efectos del presente trabajo nos inclinaremos por el primer término. Asimismo, cabe destacar que la diferencia en el uso de los conceptos también varía de acuerdo con el país e idioma en que se les esté utilizando.

Comenzaremos por hacer referencia a la definición que nos da John Dunning, uno de los principales exponentes de las empresas productoras multinacionales, sosteniendo que, se trata de una empresa que tiene la propiedad o el control de las instalaciones

⁴ Juan Pérez Ventura, *Las multinacionales*, [en línea], El orden mundial en el siglo XXI, México, 5 de abril de 2013, Dirección URL: <http://elordenmundial.wordpress.com/2013/04/05/empresas-multinacionales/>, [consulta: 24 de septiembre de 2013].

productivas (fábricas, minas, refinerías de petróleo, cadena de distribución, oficinas, etc) en más de un país⁵.

Desde el enfoque de Rolfe y Damm, en su libro *La corporación multinacional en la economía mundial*, definen a una compañía como multinacional cuando su contenido extranjero, es del 25 % o más, entendiendo por contenido extranjero, la proporción de ventas, inversión, producción o empleo en el exterior⁶. Asimismo ambos autores resaltan que, el instrumento que realiza la inversión directa, el que ha hecho de ella la fuerza más importante en la economía mundial y la que determinará su futuro, es la corporación multinacional⁷.

De la mano a lo expuesto por Rolfe y Damm, Christopher Tugendhat, sostiene que las transnacionales abarcan todo el mundo, construyendo fábricas y vendiendo sus productos en diferentes países, asimismo transfieren grandes sumas de dinero entre sus filiales.

General Motors y Ford automóviles, Shell y Esso productos petroleros, ordenadores IBM, ALCAN aluminio, Philips productos eléctricos, Bayer medicamentos, Unilever y Procter & Gamble detergentes, sólo por nombrar pocos ejemplos, no se pueden identificar con un solo país. Ellos no se hacen en un solo lugar y se exportan a otros, sino que se fabrican de manera simultánea en varios países y se venden a través de los sistemas de distribución integrada, los cuales trascienden las fronteras nacionales⁸.

En ese sentido, Mira Wilkins, profesora de Economía en la Universidad Internacional de Florida que se ha especializado en el tema de las transnacionales, nos dice que las ETN son negocios que cruzan fronteras, cargando con ellas atributos empresariales, incluyendo capital, pero también productos, procesos, estrategias de mercado, acuerdos, nombres comerciales, habilidades, tecnología y lo más importante

⁵ John H, Dunning, *La empresa multinacional*, FCE, México, 1976, pp. 16-17.

⁶ Sidney Rolfe & Walter Damm, *La corporación multinacional en la economía mundial*. Ed. Diana, México, 1971, p.32.

⁷ *Ibidem*.

⁸ Christopher Tugendhat,, *The multinationals*, Ed. Pelican books, Londres, 1973, p.29.

administración y manejo. Las ETN se mueven sobre fronteras tangibles e intangibles, y al mismo tiempo retienen conexiones con el lugar de origen⁹.

Partiendo de las definiciones de autores como los arriba mencionados, entre otros, Alma Chapoy, académica del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC) de la UNAM, comparte que una empresa es multinacional porque tiene establecidos centros de operación en varios países, pero el comportamiento a seguir se determina desde el país de origen de la matriz y ésta actúa como “cuartel general” controlando los hilos de la política de cada una de las subsidiarias extranjeras¹⁰.

Ahora bien, la definición que será el eje fundamental para entender qué es una empresa transnacional durante el desarrollo del presente trabajo es la que nos da la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) precisando que, las corporaciones transnacionales son empresas incorporadas y no incorporadas que comprenden empresas matrices y sus filiales extranjeras. La empresa matriz se define como una empresa que controla los activos de otras entidades, en países distintos de su país de origen, normalmente como propietario de una cierta participación en el capital¹¹.

Con base en lo expuesto por diferentes autores acerca de las ETN, resulta relevante hacer hincapié en que las mismas tienen una gran influencia sobre el desarrollo de las economías en las cuales operan, es decir, la ETN tiene impacto en tres dimensiones, su país de origen (dónde se establece la empresa matriz), los países en los que instala sus plantas productivas y por último, en terceros países, mismos que consumen lo producido.

Además, cabe destacar que la función de una empresa transnacional no sólo se limita a transferir bienes, personas y /o capital, más bien se trata del establecimiento de

⁹ Richard Kozul-Wright & Robert Rowthorn, *Transnational Corporations & The Global Economy*, Ed. McMillan Press Ltd, Gran Bretaña, 1998, p. 95. (Traducción propia).

¹⁰ Alma Chapoy Bonifaz. *Empresas Multinacionales*, Ed. El Caballito, México, 1975, p.14.

¹¹ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Transnational Coporation (TNC)*, [en línea], ONU, Dirección URL: [http://unctad.org/es/paginas/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/es/paginas/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx), [consulta: 14 de septiembre de 2013]. (Traducción al español por Naciones Unidas).

relaciones continuas de gran significado en todo el mundo. Aunado a lo anterior, existen características específicas que conforman las empresas transnacionales, y explican mejor su comportamiento en el sistema internacional.

Alma Chapoy, habla de siete características fundamentales que rigen el proceder de las ETN en los países en que operan:

- 1) Ventajas Financieras: El enorme capital que poseen, el acceso a créditos bajo condiciones favorables – sea en el país de origen de la matriz o en aquellos en los que tienen establecidas subsidiarias- y la facilidad para movilizar esos fondos a cualquier parte del mundo, les confiere un gran poder y una enorme flexibilidad en sus actividades.
- 2) Ventajas Comerciales: Las ETN controlan gran parte del comercio mundial. Esto incluye la asignación de mercados, obedeciendo a los dictados de la matriz, sin tomar en cuenta a las subsidiarias o a los países en particular, aunque éstos cada vez en mayor medida están fijando condiciones a las empresas que se establecen en ellos.
- 3) Superioridad en la administración y manejo de la empresa. Esta superioridad les permite, por ejemplo, hacer análisis científicos de costos y beneficios, mantener altos niveles técnicos, centralizar o descentralizar la adopción de decisiones según convenga, etcétera.
- 4) Las patentes y secretos industriales que permiten limitar la competencia y fortalecer las bases del monopolio.
- 5) Control de producción y precios.
- 6) Evasión de impuestos. Esta es otra de las posibilidades que derivan las empresas multinacionales de su ventajosa situación. Son varios los medios a través de los cuales las compañías aprovechan las divergencias entre las políticas nacionales y particularmente entre las leyes fiscales.
- 7) Control de la propiedad de la empresa. La mayoría de estas industrias mantienen la propiedad del ciento por ciento del capital, lo que les da un control absoluto

sobre la compañía y, por tanto, libertad de acción en todos los aspectos para tomar las decisiones importantes¹².

Considerando las características que nos menciona Alma Chapoy, podemos deducir que las mismas pueden variar dependiendo de la dimensión de la compañía, el sector que abarque, su alcance geográfico, así como el marco jurídico del país que permitirá la instalación de las filiales.

Como puntos adicionales a tales características, podemos agregar los siguientes:

- Generadoras de Inversión Extranjera Directa en los países en vías de desarrollo, incluyendo la inversión en el capital humano
- Utilizan nuevas tecnologías
- Son conductoras de la transferencia de tecnología y habilidades
- Tienen gran capacidad de administración y organización industrial
- Ponen en marcha estrategias de mercado
- Buscan el crecimiento mediante fusiones y adquisiciones¹³.

De lo anterior deviene resaltar los indicadores de la importancia que han tenido las ETN en la economía internacional.

1.2 Indicadores de la importancia de las ETN, la relevancia de la Inversión Extranjera Directa (IED).

Los indicadores de la importancia de las empresas transnacionales van de la mano con las características antes mencionadas. Sin embargo, cabe señalar, que a diferencia de

¹² Alma Chapoy Bonifaz, *Las empresas multinacionales y América Latina*, [en línea], enero-abril, 2012, Dirección URL: <http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=16&ved=0CFcQFjAFOAo&url=http%3A%2F%2Frevistas.unam.mx%2Findex.php%2FROF%2Farticle%2Fdownload%2F40356%2F36774&ei=qaRLUt2-KMiCggHS2YDgDg&usg=AFQjCNGsHmVZbHdxN2jE42pPo5ouhp-cfA&sig2=qTt5A9b96Sr131drCPTFSw&bvm=bv.53371865,d.aWM>, [consulta: 28 de septiembre de 2013].

¹³ Mauricio Lascurain Fernández, "Empresas multinacionales y sus efectos en los países menos desarrollados", [en línea], Veracruz, *Revista Nueva Época*, núm. 36, enero-junio de 2012, Dirección URL: http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/36/articulos_PDF/36_3_Articulo.pdf, [consulta: 25 de marzo de 2014].

éstas últimas, los indicadores no van a variar entre una y otra compañía multinacional, es decir, son factores aplicables a cualquier empresa con la finalidad de medir su importancia en la economía mundial.

Michael Mortimore, establece que hay dos indicadores básicos para medir la importancia de las ETN:

- 1) La inversión extranjera directa: 75% de los flujos mundiales son responsabilidad de las empresas transnacionales.
- 2) El comercio internacional: 67% de las exportaciones está directamente ligado con las empresas transnacionales¹⁴.

Ambas premisas están respaldadas en lo expuesto por la UNCTAD, de esa manera la Conferencia de Naciones Unidas ha sostenido que la importancia de las ETN en la economía mundial puede evaluarse a partir de los indicadores de la producción internacional y de la IED¹⁵.

En este sentido, es menester conocer qué es la Inversión Extranjera Directa. En primera instancia consideraremos que la UNCTAD argumenta que la IED se refiere a una inversión realizada para adquirir un interés duradero en las empresas que operan fuera de la economía del inversionista¹⁶.

Por su parte, la Secretaría de Economía sostiene que la Inversión Extranjera Directa, es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte del inversionista extranjero en el país receptor¹⁷.

¹⁴ Michael Mortimore. "Globalización y empresas transnacionales", ponencia presentada en la Conferencia de la CEPAL III Sesión Intensiva para Negociadores y Acuerdos Internacionales sobre Inversión, Lima, 2004, [en línea], Dirección URL: <http://www.eclac.org/ddpe/agenda/4/19724/Globalizaci%C3%B3nEmpTrans1.pdf>, [consulta: 14 de julio de 2013].

¹⁵ <http://www.cinu.mx/comunicados/2011/07/segun-informe-de-la-unctad-la/>

¹⁶ UNCTAD, *Foreign Direct Investment (FDI)*, [en línea], ONU, Dirección URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx), [consulta 13 de octubre de 2013].

¹⁷ Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa*, [en línea], SER, México, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>, [consulta: 14 de octubre de 2013].

Por último, la Organización Mundial del Comercio nos dice que se habla de IED cuando un inversor radicado en un país (el país de origen) adquiere un activo en otro país (el país receptor) con la intención de administrar ese activo¹⁸.

Las definiciones anteriores son muy similares entre sí, para fines prácticos entenderemos a la IED, como el capital que invierte la empresa matriz en la empresa filial con el objetivo de generar un interés a largo plazo. También se dice que afecta el crecimiento económico de los países, ello traducido en apoyo en infraestructura, incremento de la competitividad, aumento en la producción, transferencia de tecnología y habilidades para la empresa huésped o filial.

Más adelante se destacarán las ventajas que ha tenido la Inversión Extranjera Directa en el caso concreto de México. No obstante, antes de ello, es necesario echar un vistazo a las estadísticas que respaldan la importancia de los indicadores mencionados, y por ende la importancia de las empresas transnacionales en el actual contexto histórico mundial. Figura 1.

Sobre todo, observaremos el actuar de las ETN entre 2011 y 2013, para asimismo relacionar la promoción que tuvieron las mudanzas internacionales durante el mismo período.

Según el Informe sobre las Inversiones en el mundo 2012, editado por la UNCTAD, nos dice lo siguiente:

Todos los grandes indicadores de la producción internacional señalan que la actividad económica de las filiales extranjeras aumentó en 2011 (Figura 1). Se estima que durante el año las filiales extranjeras tuvieron empleados a unos 69 millones de trabajadores en todo el mundo, que generaron 28 miles de millones de dólares en ventas y un valor añadido de 7 billones de dólares. Los datos resultantes de la encuesta anual de la UNCTAD entre las 100 mayores ETN reflejan una tendencia global alcista de la

¹⁸ Organización Mundial del Comercio, “*El comercio y la inversión extranjera directa*”, [en línea], OMC, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres96_s/pr057_s.htm, [consulta: 14 de octubre de 2013].

producción internacional, con un crecimiento de las ventas y el empleo de estas empresas en el extranjero significativamente más rápido que el de la economía de la casa matriz.¹⁹

Ante el panorama general que nos muestra la UNCTAD, los flujos de IED fueron en aumento provocando un alza en el Producto Interno Bruto mundial hasta 2011. Sin embargo, para el año 2012 no hubo una tendencia favorable y la incertidumbre por parte de las compañías multinacionales se hizo presente nuevamente. En 2012 las corrientes mundiales de inversión extranjera directa disminuyeron un 18%, situándose en 1,35 billones de dólares de los Estados Unidos²⁰. Ello fue a causa de la debilidad del sistema financiero internacional y de la desconfianza en torno a las políticas que entablaron los países receptores.

A pesar de la baja en 2012, según la UNCTAD, las proyecciones basadas en las variables macroeconómicas fundamentales siguen mostrando un aumento de los flujos de IED a un ritmo moderado pero constante, hasta alcanzar los 1,8 billones de dólares en 2013 y los 1,9 billones en 2014, siempre que no se produzca ninguna crisis macroeconómica (Figura 2).²¹

Aunado a lo expuesto, es menester puntualizar hacia dónde se dirigieron esos flujos de inversión extranjera directa, es decir, qué regiones y países fueron los principales captadores de IED durante el periodo que nos atañe 2011-2013. Con base en datos de la UNCTAD (Figura 3), vemos que en 2011, la IED aumentó en todas las agrupaciones económicas, principalmente en los países desarrollados a pesar de la crisis económica que venían superando. No obstante, los países en desarrollo y las economías en transición también tuvieron un incremento significativo.

¹⁹ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012, Hacia una nueva generación de políticas de inversión*, [en línea], p. 20, Dirección URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-es.pdf>, [consulta: 12 de octubre de 2013].

²⁰ UNCTAD Comunicados de Prensa, *La inversión extranjera directa disminuyó un 18% en 2012*, [en línea], Ginebra, Suiza, 26 de junio de 2013, Dirección URL: <http://unctad.org/es/Paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=143>, [consulta 13 de octubre de 2013].

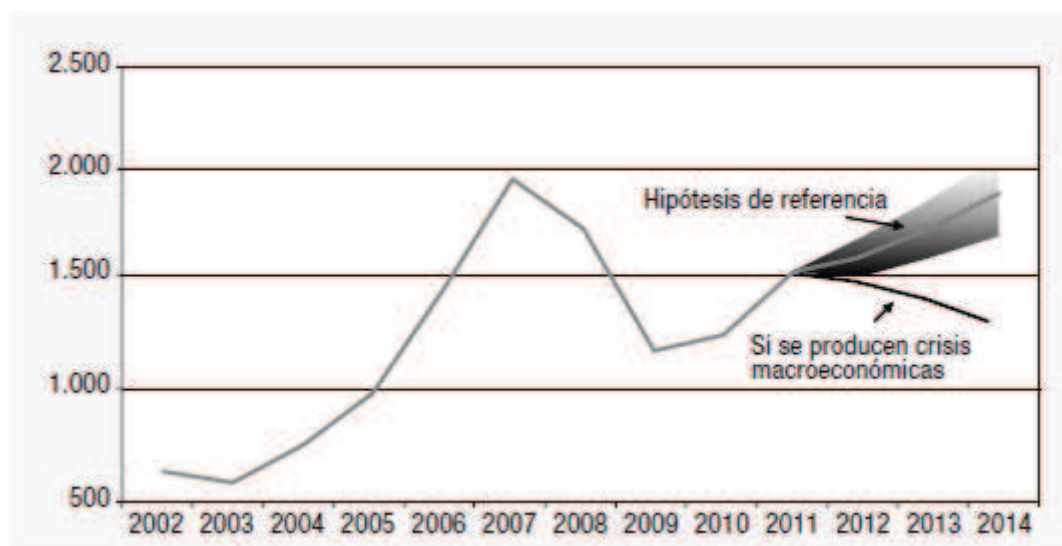
²¹ UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012, op.cit.*, p.13.

Fig. 1 Indicadores selectos de la IED y la producción internacional, 1990-2011.

Concepto	2005-2007 promedio de antes de la crisis				
	1990	2009	2010	2011	
Entradas de IED	207	1 473	1 198	1 309	1 524
Salidas de IED	241	1 501	1 175	1 451	1 694
Acervo de entradas de IED	2 081	14 588	18 041	19 907	20 438
Acervo de salidas de IED	2 093	15 812	19 326	20 865	21 168
Ingresos generados por las entradas de IED	75	1 020	960	1 178	1 359
<i>Tasa de rentabilidad de las entradas de IED</i>	4,2	7,3	5,6	6,3	7,1
Ingresos generados por las salidas de IED	122	1 100	1 049	1 278	1 470
<i>Tasa de rentabilidad de las salidas de IED</i>	6,1	7,2	5,6	6,4	7,3
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	250	344	526
Ventas de las filiales extranjeras	5 102	20 656	23 866	25 622	27 877
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1 018	4 949	6 392	6 560	7 183
Activos totales de las filiales extranjeras	4 599	43 623	74 910	75 609	82 131
Exportaciones de las filiales extranjeras	1 498	5 003	5 060	6 267	7 358
Plantilla de las filiales extranjeras (miles)	21 458	51 593	59 877	63 903	69 065
<i>Memorando:</i>					
PIB	22 206	50 411	57 920	63 075	69 660
Formación bruta de capital fijo	5 109	11 208	12 735	13 940	15 770
Regalías e ingresos por derechos de licencias	29	156	200	218	242
Exportaciones de bienes y servicios	4 382	15 008	15 196	18 821	22 095

Figura 1. Fuente UNCTAD, Informe anual de inversiones en el mundo 2012. *Hacia una nueva generación de políticas de inversión*, [en línea], p. 20, Dirección URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-es.pdf>.

Fig. 2 Flujos mundiales de IED, 2002-2011, y proyección para 2012-2014
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, Informe anual de inversiones en el mundo 2012, *op. cit.*, p. 2.

El incremento de los flujos de llegada de IED a los países en desarrollo obedece a un aumento del 10 % en Asia y a un incremento del 16 % en América Latina y el Caribe. En las economías en transición, la inversión recibida ha crecido un 25 %, a 92.000 millones de dólares.²²

Asimismo, la UNCTAD nos deja saber que dichos indicadores pronostican que las economías en desarrollo y en transición seguirán manteniendo un ritmo de crecimiento de la IED y más aún porque las encuestas basadas en las opiniones de los directivos de las principales ETN señalaron que dirigirían sus capitales hacia dichas regiones.

La Secretaría de Economía nos proporciona un cuadro (Figura 4.) que señala a los 20 países que fungieron como principales receptores de IED en 2011, resaltando la participación de México.

Si bien es cierto que los países desarrollados y las economías en transición van a la cabeza del ranking como principales receptores de IED, también es cierto que la posición diecisiete que ocupó México en ese año, coloca a nuestro país como uno de los destinos más atractivos para los empresarios mundiales, o mejor dicho para las principales empresas transnacionales.

Asimismo, podemos resaltar que en 2013, el Índice de Confianza de Inversión Extranjera Directa © AT Kearney, sostuvo que México se ubica entre los 10 países más atractivos para los inversionistas a nivel mundial.²³ La encuesta basa su opinión en el hecho de que nuestro país ha tenido un incremento considerable en su producción y a su vez en las exportaciones, además de que los vínculos que mantiene con EU y Canadá hacen que se muestre más confiable para el resto del mundo, ocupando de esa manera el lugar número nueve en la lista.

²² *Ibid*, p. 3.

²³ El Financiero, *México entre 10 países más atractivos para invertir*, [en línea], México, 25 de junio de 2013, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/component/content/article/43/20054.html>, [consulta: 20 de octubre de 2013].

Fig. 3 Flujos de IED por región, 2009- 2011
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Mundo	1 197,8	1 309,0	1 524,4	1 175,1	1 451,4	1 694,4
Economías desarrolladas	606,2	618,6	747,9	857,8	989,6	1 237,5
Economías en desarrollo	519,2	616,7	684,4	268,5	400,1	383,8
África	52,6	43,1	42,7	3,2	7,0	3,5
Asia Oriental y Sudoriental	206,6	294,1	335,5	176,6	243,0	239,9
Asia Meridional	42,4	31,7	38,9	16,4	13,6	15,2
Asia Oriental	66,3	58,2	48,7	17,9	16,4	25,4
América Latina y el Caribe	149,4	187,4	217,0	54,3	119,9	99,7
Economías en transición	72,4	73,8	92,2	48,8	61,6	73,1
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas^a	45,2	42,2	46,7	5,0	11,5	9,2
PMA	18,3	16,9	15,0	1,1	3,1	3,3
Países en desarrollo sin litoral	28,0	28,2	34,8	4,0	9,3	6,5
Pequeños Estados insulares en desarrollo	4,4	4,2	4,1	0,3	0,3	0,6
Cuota porcentual de los flujos mundiales de IED						
Economías desarrolladas	50,6	47,3	49,1	73,0	68,2	73,0
Economías en desarrollo	43,3	47,1	44,9	22,8	27,6	22,6
África	4,4	3,3	2,8	0,3	0,5	0,2
Asia Oriental y Sudoriental	17,2	22,5	22,0	15,0	16,7	14,2
Asia Meridional	3,5	2,4	2,6	1,4	0,9	0,9
Asia Occidental	5,5	4,4	3,2	1,5	1,1	1,5
América Latina y el Caribe	12,5	14,3	14,2	4,6	8,3	5,9
Economías en transición	6,0	5,6	6,0	4,2	4,2	4,3

Fuente: UNCTAD, Informe anual de inversiones en el mundo 2012, *op. cit.*, p. 4.

Sin embargo, antes de entrar de lleno al asunto de las compañías multinacionales y de su respectiva IED en México, es necesario echar un vistazo a las primeras 25 transnacionales que enlista la revista Forbes en 2013, sosteniendo que, no sólo son las que venden más, ni las que tienen un valor mayor en el mercado ni las que cuentan con mayores activos y mucho menos las que obtienen mejores rendimientos. Son las empresas que han tenido un mejor desempeño en todos esos indicadores, lo que las hace más grandes²⁴. Figura 5.

²⁴ Scott DeCarlo, "Las 25 empresas más grandes del mundo", [en línea], *Forbes México*, 25 de diciembre 2013, Dirección URL: <http://www.forbes.com.mx/sites/las-25-empresas-mas-grandes-del-mundo/>, [consulta 10 de febrero de 2014].

Figura 4. Flujos de IED en los primeros 20 países y ranking, 2011
(Millones de dólares)

Posición	País	IED
1	Estados Unidos (1)	226,937
2	China (2)	123,985
3	Bélgica (3)	89,142
4	Hong Kong (4)	83,156
5	Brasil (8)	66,660
6	Singapur (7)	64,003
7	Reino Unido (5)	53,949
8	Islas Vírgenes Británicas (6)	53,717
9	Federación Rusa (10)	52,878
10	Australia (12)	41,317
11	Francia (13)	40,945
12	Canadá (17)	40,932
13	Alemania (9)	40,402
14	India (16)	31,554
15	España (11)	29,476
16	Italia (27)	29,059
17	México (18)	19,554
18	Indonesia (23)	18,906
19	Luxemburgo (26)	17,530
20	Chile (22)	17,299

Nota: los números entre paréntesis indican la posición ocupada en 2010.

Figura 4. Fuente: Elaboración de la Secretaría de Economía con datos de la UNCTAD, en Informe sobre las Inversiones en el mundo 2012, [en línea], Dirección URL: https://www.google.com.mx/search?q=informe+anual+sobre+las+inversiones+en+el+mundo+2012&oq=informe+anual+sobre+las+inversiones+en+el+mundo+2012&aqs=chrome..69i57j0.9719j0j7&sourceid=chrome&es_sm=0&ie=UTF8#q=secretaria+de+economia+informe+sobre+las+inversiones+en+el+mundo+2012, [consulta: 10 de enero de 2014].

Más adelante podremos hacer un comparativo entre las transnacionales más grandes a nivel mundial, las ETN en México y a su vez, entre las que dan vida al comercio de menaje de casa en el mundo y en caso concreto en nuestro país.

Figura 5. Las 25 empresas transnacionales más grandes del mundo

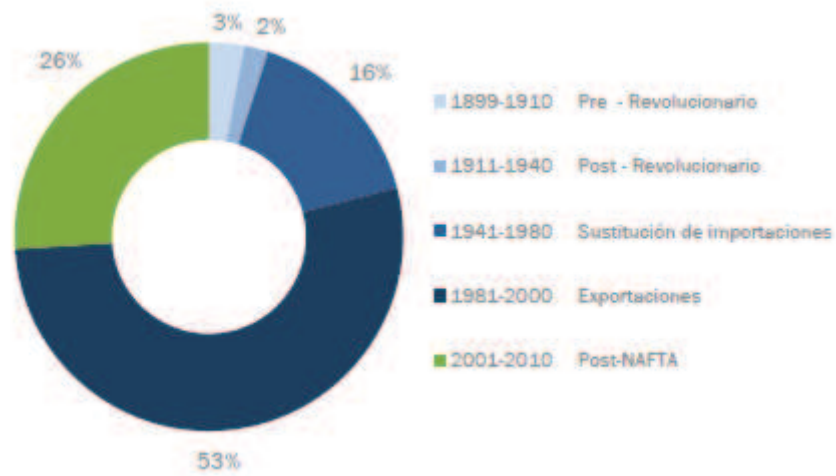
Lugar	Empresa Transnacional	País de origen	Industria
1	Industrial & Commercial Bank of China (ICBC)	China	Banca
2	China Construction Bank	China	Banca
3	JPMorgan Chase	EU	Banca
4	General Electric	EU	Conglomerado
5	Exxon Mobil	EU	Petróleo y Gas
6	HSBC Holdings	Reino Unido	Banca
7	Royal Dutch Shell	Holanda	Petróleo y Gas
8	Agricultural Bank of China	China	Banca
9	Berkshire Hathaway	EU	Financiera
10	PetroChina	China	Petróleo y Gas
11	Bank of China	China	Banca
12	Wells Fargo	EU	Banca
13	Chevron	EU	Petróleo y Gas
14	Volkswagen Group	Alemania	Automotriz
15	Apple	EU	Cómputo
16	Wal-Mart Stores	EU	Ventas al por mayor
17	Gazprom	Rusia	Petróleo y Gas
18	BP	Reino Unido	Petróleo y Gas
19	Citigroup	EU	Banca
20	Petrobras	Brasil	Petróleo y Gas
21	Samsung Electronics	Corea del Sur	Semiconductores
22	BNP Paribas	Francia	Banca
23	Total	Francia	Petróleo y Gas
24	AT&T	EU	Telecomunicaciones
25	Allianz	Alemania	Aseguradora

Fuente: Scott DeCarlo, "Las 25 empresas más grandes del mundo", [en línea], México, *Revista Forbes*, diciembre 2013, Dirección URL: <http://www.forbes.com.mx/sites/las-25-empresas-mas-grandes-del-mundo/>, [consulta: 8 de febrero de 2014].

1.3 Las empresas transnacionales en México

Las empresas transnacionales en México tuvieron un auge incipiente desde el periodo pre-revolucionario, empero, la mayoría de las firmas multinacionales que existen hoy en día se establecieron durante las década de los ochenta y noventa, es por ello que de ahí partiremos para entender su importancia a inicios del siglo XXI.

Figura 6. Empresas Multinacionales en México. Año de inicio de operaciones (porcentajes)



Fuente: Colef (2013), Encuesta a Corporaciones Multinacionales 2008-2009. Proyecto Colef-Conacyt 55018 "Firmas Multinacionales en México: Un estudio sobre la estructura organizacional, la innovación y las prácticas de empleo". Tijuana

Como se ha mencionado, el contexto de la Globalización empujó a todos los países, principalmente a aquellos en vías de desarrollo hacia un proceso de modernización mediante el cual se integraran a una economía globalizada. Dentro del grupo de los países en desarrollo se encontraba México, mismo que se ajustó al nuevo orden económico en su afán por recuperar la capacidad de crecimiento económico a manera de fortalecer el mercado interno y a su vez, aumentar la eficiencia del sector industrial para enfrentar la competencia con el exterior.

Con la finalidad de atraer IED al país, se emprendieron estrategias de liberalización económica que desembocaron en la firma de numerosos acuerdos internacionales que

permitieran la apertura comercial. Dos hechos históricos que marcan la pauta hacia esa apertura fueron el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT),²⁵ y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá.²⁶

El TLCAN se firmó en 1993 y entró en vigor en 1994, teniendo como fin primordial establecer una zona de libre comercio entre los países involucrados, bajo los siguientes objetivos: eliminar las barreras al libre comercio, promover condiciones de competencia leal, aumentar sustancialmente la inversión, entre otros puntos.²⁷

A partir de la firma, las iniciativas de integración regional o multilateral entre México y otros países tuvieron un gran impulso, destacando el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) en el año 2000, así como diversos acuerdos con sus vecinos de América Latina. A la fecha, México ha firmado 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países (TLCs), 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)²⁸.

²⁵ México inició negociaciones para entrar al GATT desde 1979, sin embargo, es hasta 1986 cuando se adhiere de manera formal. México estuvo dispuesto a otorgar concesiones para la reducción de aranceles en algunos productos, pero mantuvo la exigencia de salvaguardar ciertos principios, tales como el reconocimiento de su condición como país en desarrollo y la aplicación de un trato diferente al de los países con economías desarrolladas, el respeto a la soberanía nacional sobre los recursos naturales en particular los energéticos y la prioridad en el tratamiento del sector agropecuario. Véase, Gloria Ma. Delgado de Cantú, *Historia de México, Legado histórico y pasado reciente*, México, Pearson, 2004, p.496.

²⁶ Entre 1993 y 2005 la economía mexicana creció 39.8% en términos reales. México es la décima potencia comercial del mundo y la primera exportadora de América Latina. En los últimos doce años México, Canadá y Estados Unidos han logrado reducir las barreras al comercio trilateral y generar certidumbre para los negocios a través de reglas claras y mecanismos para asegurar su cumplimiento en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Véase, S/a, "Con el TLCAN en 12 años se triplicó el comercio entre México, EEUU y Canadá", [en línea], *Secretaría de Economía*, 2013, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5858-con-el-tlcan-en-12-anos-se-triplico-el-comercio-entre-mexico-estados-unidos-y-canada>, [consulta: 27 de Octubre de 2013].

²⁷ Para mayor información sobre el TLCAN, Véase, S/a, "TLCAN", *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP01.asp, [consulta: 28 de octubre de 2013].

²⁷ Para mayor información sobre el TLCAN, Véase, S/a, "TLCAN", *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP01.asp, [consulta: 28 de octubre de 2013].

²⁸ Para mayor información Véase, Secretaría de Economía [en línea], Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>, [consulta: 20 de julio de 2013].

A través del TLCAN, el gobierno del entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, se convirtió en uno de los promotores para desregular los flujos de inversión extranjera a nivel internacional. Aunado a ello, las reformas de reestructuración económica, como la privatización de empresas paraestatales dieron la bienvenida ampliamente al establecimiento de las ETN en casi todos los rubros de la economía. Cabe mencionar que la estrategia económica del gobierno mexicano fue en sí, dar un impulso a las exportaciones y gran apoyo a la industria manufacturera.

Con base en lo anterior, vemos que la IED encontró en nuestro país un ambiente perfecto para instalarse. Para prueba de ello, tan sólo en México- el primer receptor de inversión extranjera en importancia en América Latina durante 1990 a 1995 y que fue desplazado desde entonces por Brasil (Cepal 2000)- dicha inversión aumentó de niveles inferiores al 1% del PIB durante la década de los ochenta a alrededor del 3% del PIB durante la década de los noventa.²⁹

Aunque el presente trabajo no pretende profundizar sobre las regulaciones mexicanas en materia de IED, debemos saber que, el TLCAN es un parteaguas en torno a la legislación que existe en México sobre este tema. La reglamentación actual permite su participación sin autorización y en forma automática en cualquier proporción en el capital social de las empresas, con excepción de las actividades establecidas³⁰.

Tales han sido los efectos y el impacto de la IED en México, que hoy en día se tiene el registro de 2600 empresas transnacionales instaladas en nuestro país.³¹ El dato se ha

²⁹ Enrique Dussel Peters, *La inversión extranjera en México*, [en línea], CEPAL, Santiago de Chile, Octubre de 2000, Dirección URL: <http://dusselpeters.com/07.pdf>, [consulta 2 de noviembre de 2013].

³⁰ Según la Ley de Inversión Extranjera reformada en 2012, sostiene en su artículo 5º que están reservadas de manera exclusiva al Estado las funciones que determinen las leyes en las siguientes áreas estratégicas: I) Petróleo y demás hidrocarburos, II) Petroquímica básica, III) Electricidad, IV) Generación de energía nuclear, V) Minerales radiactivos, etc. Para mayor información, Véase, Ley de Inversión Extranjera, [en línea], Dirección URL: <http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CCsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.diputados.gob.mx%2FLeyesBiblio%2Fdoc%2F44.doc&ei=UvB6UqHFKJLRkQel-oDoCw&usq=AFQjCNGGqpDe3EKbLsRCzEfinmMzhtRpuA&sig2=a7bkpdxblDGCYZeFn9MzwQ&bvm=bv.55980276.d.eW0>, [consulta: 2 noviembre de 2013].

³¹ Jorge Carrillo, *Firmas Multinacionales en México. Un estudio sobre la estructura organizacional, la innovación y las prácticas de empleo*, [en línea], COLEF, México 2013, Dirección URL: <http://www.colef.mx/jorgecarrillo/category/publicaciones/sector-industrial/multinacionales/>, [consulta: 30 de octubre de 2013].

extraído del estudio que ha realizado Jorge Carrillo a inicios del 2013 respecto a las firmas multinacionales en México.

Asimismo, basado en diversas fuentes estadística oficiales, Jorge Carrillo destaca que el 87 % de las empresas multinacionales en México son de origen extranjero, y que el 13 % restante es de origen mexicano, subrayando que EU es el país que concentra el mayor número de firmas³², lo cual no sorprende dada nuestra posición geográfica respecto al vecino del norte y sobre todo por la influencia de las políticas neoliberales que se ven reflejadas en el TLCAN.

Fig. 7 Multinacionales en México según país de origen.



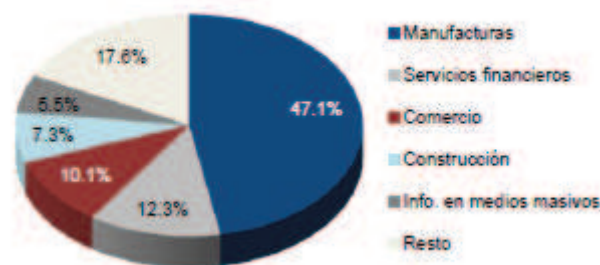
Fuente: Colef (2013), Encuesta a Corporaciones Multinacionales 2008-2009. Proyecto Colef-Conacyt 55018 "Firmas Multinacionales en México: Un estudio sobre la estructura organizacional, la innovación y las prácticas de empleo". Tijuana, p. 19.

Con base en el mapa de la figura 7, vemos que en efecto, el país que tiene mayor ocupación de empresas transnacionales en México es EU, seguido por las empresas con capital nacional, posteriormente se encuentra Japón y por último las firmas europeas.

³² Jorge Carrillo, *op. cit.*, p. 18.

Ahora bien, retomando el hecho de que en la década de los noventa, el apoyo se dio principalmente a la industria manufacturera, en la actualidad es la actividad principal de las multinacionales instaladas en México. Se considera que el 47.1% pertenece a este rubro, mientras el 12.3% corresponde al sector de servicios.³³ En la figura 8, se muestra cómo estaba distribuido dicho porcentaje.

Fig. 8 Composición de los flujos de IED hacia México por sector de destino 2011.



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera Directa, en *Inversión extranjera en México y en el mundo. Carpeta de Información estadística*, [en línea], México, dirección URL:

http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/analisis_publicaciones/carpeta_informacion_estadistica_0913.pdf, [consulta: 10 de octubre de 2013].

Otro dato duro a considerar, es que el Distrito Federal es el punto de concentración que da asilo a los corporativos de las principales transnacionales que se localizan en el país. En segundo plano la localización se centra en estados de provincia, como por ejemplo Baja California y Jalisco³⁴.

Sin embargo, ¿cuáles son las empresas transnacionales que tienen mayor poder en México?, según la revista CNN en Expansión, las 100 firmas transnacionales en México se enlistan como se observa en la figura 9. Con ello podemos entender más adelante cuáles de las ETN instaladas en México han dado impulso al comercio de menaje de casa.

³³ Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa en México y en el Mundo. Carpeta de Información estadística*, [en línea], Noviembre 2012, Dirección URL: http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/analisis_publicaciones/carpeta_informacion_estadistica_0913.pdf, [consulta: 3 de noviembre de 2013].

³⁴ *Idem*, p. 21.

Al revisar el listado mencionado, un hecho que es notorio, es la relevancia que han tenido las transnacionales que forman parte de la industria automotriz en México. Tan es así que en el año 2012, nuestro país se consideró como el cuarto mayor exportador mundial de vehículos ligeros y le octavo productor global.³⁵ En ese sentido, el mismo artículo señala que hacia 2017, México podría estar produciendo 4 millones de vehículos ligeros anuales, según estimaciones oficiales y de la industria, más que Francia o España, y compitiendo casi hombro con hombro con Corea del Sur y Brasil.

Asimismo, podemos observar que el sector de servicios juega un rol importante agrupando a empresas transnacionales que no sólo impactan en la economía mexicana sino también a nivel internacional, como serían América Movil, Walmart de México, Grupo Alfa, Grupo Financiero BBVA Bancomer, Teléfonos de México, entre otras.

Después de lo expuesto, vemos que las empresas transnacionales han encontrado un ambiente perfecto para la instalación de sus filiales en México, debido a la flexibilidad que ofrecen las regulaciones nacionales en materia de IED, misma que ha creado una atmosfera de confianza para los inversionistas.

Si bien es cierto que México se ha visto beneficiado de esa IED en varios ámbitos, también es cierto que la misma ha traído consigo desventajas. Ambas caras de la moneda se expondrán en el desarrollo del siguiente apartado.

³⁵ S/a, "México: una potencia automotriz", [en línea], México, CNN en Expansión, 12 de septiembre de 2012, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/09/12/mexico-una-potencia-automotriz>, [consulta 3 de noviembre de 2013].

Fig. 9 Las multinacionales más importantes de México

RANK	EMPRESA	UBICACIÓN	SECTOR	NOTA	EMPLEOS
1	Petróleos Mexicanos	DF	Petróleo y gas	a	147,294
2	América Móvil	DF	Telecomunicaciones	p	55,627
3	Walmart de México	DF	Comercio autoservicio	a	176,463
4	Comisión Federal de Electricidad	DF	Electricidad	a	83,812
5	Carso Global Telecom	DF	Holding	p	77,729
6	Cemex	NL	Cemento y materiales	p	47,624
7	Fomento Económico Mexicano	NL	Bebidas y cervezas	a	127,179
8	Telcel	DF	Telecomunicaciones	p,1,2	17,347
9	Grupo Financiero BBVA-Bancomer	DF	Servicios financieros	a	32,568
10	Teléfonos de México	DF	Telecomunicaciones	a,3	52,586
11	Grupo Bimbo	DF	Alimentos	a	102,000
12	Grupo Alfa	NL	Holding	a	52,384
13	Grupo Financiero Banamex	DF	Servicios financieros	a	40,000
14	General Motors de México	DF	Armadora	p	11,000
15	Coca-Cola FEMSA	NL	Bebidas y cervezas	a,4	67,426
16	Telmex Internacional	DF	Telecomunicaciones	p	24,769
17	Volkswagen de México	Pue.	Armadora	p	14,255
18	Nissan Mexicana	DF	Armadora	e	0
19	Organización Soriana	NL	Comercio autoservicio	a	76,800
20	Grupo BAL	DF	Holding	a	39,303
21	Ford Motor Company	DF	Armadora	e	7,700
22	Grupo Modelo	DF	Bebidas y cervezas	a	36,707
23	Infonavit	DF	Servicios financieros	a	3,966
24	Grupo Carso	DF	Holding	a	70,377
25	Chrysler México Holding	DF	Armadora	e	6,200
26	Grupo México	DF	Minería	p	23,002
27	Grupo Financiero Santander	DF	Servicios financieros	p	11,860
28	Grupo Salinas	DF	Holding	e	51,197
29	Grupo Financiero Banorte	NL	Servicios financieros	a	19,311
30	Grupo Industrial Lala	Dgo.	Alimentos	e	34,587
31	Controladora Comercial Mexicana	DF	Comercio autoservicio	a	39,190
32	Alpek	NL	Química y petroquímica	a,5	4,050
33	FEMSA Comercio (Oxxo)	NL	Comercio autoservicio	4	22,937
34	Grupo Televisa	DF	Medios	p	24,362
35	Grupo Maseca	NL	Alimentos	a	19,083
36	Flextronics Manufacturing	Jal.	Electrónica	0	0
37	Grupo Comercial Chedraui	Ver.	Comercio autoservicio	p	30,635
38	El Puerto de Liverpool	DF	Comercio departamental	p	32,707
39	Cervecería Cuauhtémoc - Heineken	NL	Bebidas y cervezas	6	22,592
40	Grupo Financiero HSBC	DF	Servicios financieros	p	19,222
41	Mabe	DF	Electrónica de consumo	p	21,178
42	Industrias Peñoles	DF	Minería	p,7	8,547
43	Ternium México	NL	Siderurgia y metalurgia	a	8,303
44	Pepsico de México	DF	Bebidas y cervezas	0	0
45	Grupo Elektra	DF	Holding	8	37,500
46	Grupo Coppel	Sin.	Comercio departamental	a	60,845
47	Nestlé México	DF	Alimentos	a	6,500
48	Jabil Circuit de México	Jal.	Electrónica	0	7,500
49	MetLife México	DF	Seguros y fianzas	a	1,125
50	Grupo Sanborns	DF	Comercio departamental	9	0

51	Empresas ICA	DF	Construcción	p	26,587
52	Mexichem	Méx.	Química y petroquímica	a	9,372
53	Grupo Casa Saba	DF	Comercio de medicamentos	0	8,349
54	Sigma	NL	Alimentos	a,5	28,227
55	Procter & Gamble de México	DF	Cuidado personal	0	14,000
56	Telefónica México	DF	Telecomunicaciones	0	2,620
57	Nacional de Drogas	DF	Comercio de medicamentos	e	0
58	Grupo Xignux	NL	Holding	a	19,000
59	Iberdrola de México	DF	Electricidad	0	0
60	GNP	DF	Seguros y fianzas	7	0
61	Grupo Financiero Inbursa	DF	Servicios financieros	p	5,994
62	Nemak	NL	Automotriz y autopartes	a,5	13,808
63	Altos Hornos de México	Coah.	Siderurgia y metalurgia	p	19,795
64	AXA Seguros	DF	Seguros y fianzas	a	4,382
65	Costco de México	Méx.	Comercio autoservicio	a,10	9,500
66	Nextel de México	DF	Telecomunicaciones	p	6,727
67	Grupo Mexicana de Aviación	DF	Aerolíneas	e	8,450
68	Sanmina-SCI Systems de México	Jal.	Electrónica	p	10,235
69	Kimberly-Clark de México	DF	Papel y cartón	a	6,949
70	Grupo Aeroméxico	DF	Aerolíneas	p	8,000
71	Embotelladora Arca	NL	Bebidas y cervezas	a	19,459
72	Vitro	NL	Vidrio y envases	0	16,989
73	Industrias Bachoco	Gto.	Alimentos	a	24,065
74	Grupo Financiero Scotiabank Inverlat	DF	Servicios financieros	p	9,137
75	Industrias CH	Méx.	Siderurgia y metalurgia	p	5,104
76	Honda de México	Jal.	Armadora	e	2,047
77	Aeropuertos y Servicios Auxiliares	DF	Servicios aeroportuarios	a	2,393
78	Gas Natural Fenosa en México	DF	Servicios básicos	p	1,059
79	Toyota Motor Sales de México	DF	Armadora	e	0
80	Nafin	DF	Servicios financieros	a	1,013
81	Seguros Inbursa	DF	Seguros y fianzas	p	0
82	Tiendas Elektra	DF	Comercio departamental	11	0
83	Kuo	DF	Holding	a	13,547
84	Homex	Sin.	Desarrolladora de vivienda	p	12,295
85	Grupo Simec	Jal.	Siderurgia y metalurgia	p,12	4,378
86	Casas GEO	DF	Desarrolladora de vivienda	a	21,173
87	Fragua Corporativo	Jal.	Comercio de medicamentos	a	16,359
88	Banobras	DF	Servicios financieros	a	953
89	Grupo ConduMex	DF	Equipo eléctrico	p,9	0
90	Banco Azteca	DF	Servicios financieros	p,11	18,559
91	Celestica Inc. México	NL	Electrónica	0	0
92	Industrias Unidas	Méx.	Siderurgia y metalurgia	p	7,352
93	Magna International México	Coah.	Automotriz y autopartes	0	0
94	Grupo Omnilife	Jal.	Suplementos alimenticios	e	3,500
95	Continental Tire de México	DF	Automotriz y autopartes	a	11,000
96	Pepsi Bottling Group México	DF	Bebidas y cervezas	0	0
97	Seguros BBVA-Bancomer	DF	Seguros y fianzas	p	0
98	Grupo Empresarial Ángeles	DF	Holding	p	24,729
99	Samsung Electronics México	DF	Electrónica de consumo	0	0
100	Grupo Villacero	NL	Siderurgia y metalurgia	e	3,290

Fuente: Revista CNN en Expansión 2013 en, "las 500 empresas transnacionales más importantes de México 2013", [en línea], Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/rankings/2013/las-500-empresas-mas-importantes-de-mexico-2013>, [consulta: 20 de diciembre de 2013],

1.3.1 Ventajas y Desventajas de las ETN en México.

Mucho se ha hablado en torno a los pros y contras que la IED y la instalación de empresas transnacionales han traído para los países en vías de desarrollo. En el caso concreto de México, comenzaremos por destacar el efecto positivo. Así pues, las ventajas se pueden enlistar de la siguiente manera:

-Aumento en la producción. A partir de la apertura comercial en los años noventa, la entrada de capital, combinado con la mano de obra barata y la disponibilidad de materias primas en México, ha hecho que aumente la producción del sector al que se dirige.

-Aumento de las exportaciones. Las ETN junto con su inversión extranjera tienen como fin primordial producir bienes exportables. Éste es un hecho que ha beneficiado a México como país receptor del capital externo mediante la generación de divisas.

-Aumento de los salarios. Las empresas multinacionales usualmente pagan salarios más altos que las empresas nacionales considerando que operan con mayor productividad. Además, los márgenes de ganancia de una transnacional (considerando que opera en varios mercados a la vez) han permitido que en México se paguen salarios superiores a los de la ley. De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía en 2001, los trabajadores en empresas con IED reciben un salario 48% superior al promedio nacional³⁶.

-Generación de fuentes de empleo. La mano de obra barata que ofrecen los mexicanos representa una ventaja competitiva para la empresa transnacional, lo que ha permitido que la generación de empleo no sea despreciable.

-Transferencia de tecnologías, capacidades y habilidades. Estos puntos constituyen los recursos intangibles de las corporaciones multinacionales. Para efectos del Estado mexicano, según David Romo, dichos recursos intangibles han propiciado cambios en

³⁶ Enrique Dussel Peters,(coord.), Galindo Paliza Luis Miguel, Loría Díaz, Eduardo. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa*, México, Plaza y Valdés editores, 2003, p. 93.

la estructura industrial, modificaciones en la conducta y el desempeño de las empresas nacionales, así como la generación de derramas al sector interno³⁷.

-Inversión en Investigación y Desarrollo. Retomando el estudio de Jorge Carrillo³⁸, el binomio Investigación+Desarrollo que promueven las multinacionales, en el caso estricto de México es muy pobre, sin embargo, en la empresa matriz es dónde tiene lugar, según la encuesta realizada a las empresas transnacionales en nuestro país. Por lo tanto, sólo los empleados considerados como más capaces, se ven beneficiados de dicho conocimiento y tiene como misión venir a invertir el conocimiento aprendido a la filial mexicana.

-Transferencia de empleos sostenida (hacia México y fuera de México). Partiendo de la ventaja anterior, cuando la empresa transnacional decide invertir en el capital humano previéndole de conocimientos y habilidades, realiza la transferencia sostenida, hecho que se pretende demostrar al final de este trabajo considerando el flujo de trabajadores que se mudan desde o hacia México con el objetivo fundamental de adquirir los conocimientos en el extranjero para posteriormente aplicarlos en la empresa filial y así promover el desarrollo económico en el país anfitrión.

A pesar de lo descrito, la instalación de las ETN en México también ha representado costos y desventajas. Igualmente las puntualizaremos como sigue:

- Disminución de la autonomía y de la efectividad de la política económica interna. En su afán por buscar la maximización del valor agregado que pueda dejar la actividad que realiza la multinacional, el gobierno mexicano ha tendido a ajustar sus leyes en política y economía, lo cual sólo ha beneficiado a las empresas transnacionales.

-La formación de monopolios locales. Las empresas transnacionales tienen grandes ventajas sobre aquellas que son locales, entre ellas el capital y la tecnología, mismas que conllevan a la desaparición de éstas últimas.

-Excesiva transferencia de capitales a su país de origen. Éste hecho ha provocado que se desequilibre la balanza de pagos mexicana, ya que los flujos hacia fuera han aumentado debido a la importación de bienes de capital y remesas de utilidades. En

³⁷ El autor define "derramas" como las transferencias de conocimientos que resultan en incrementos de productividad del agente que las recibe. Véase, David Romo Murillo, *Inversión Extranjera, Derramas Tecnológicas y Desarrollo Industrial en México*. Ed. CIDE /FCE, México, 2005, p. 21.

³⁸ *Op. Cit.*, Jorge Carrillo, p. 30.

este sentido es importante incluir la compra de infraestructura tecnológica, derechos de uso de técnicas, tales como patentes, marcas de fábrica, franquicias o *Know how*.

-Descenso del ahorro y de la inversión internos. Las ETN financian una parte de su inversión directa con recursos frescos del país receptor, lo cual puede generar que aumenten las tasas de interés y que baje la inversión interna mediante el efecto de exclusión.

- Tasa de desempleo. A pesar de que arriba se destacó la generación de empleos como una ventaja de la IED en México, hay autores que lo ven a la inversa considerando que a causa de problemas demográficos y a la falta de políticas económicas eficientes, las empresas transnacionales no ha sido un remedio eficaz para reducir las tasas de desempleo en nuestro país.

-Falta de atención al desarrollo de la educación y capacitación en el país receptor. Como ya se mencionó, la inversión en desarrollo y conocimiento se genera en la empresa matriz. En el caso de nuestro país, muy pocas empresas han decidido invertir directamente en el capital humano mexicano o en proyectos de investigación y desarrollo, usualmente todo ello se genera en el extranjero y solo pocos de los empleados mexicanos se ven beneficiados de la transferencia dichos conocimientos.

-Deterioro ambiental. La instalación de las plantas productivas ha provocado daños severos al medio ambiente. Asimismo, la sobre explotación de recursos naturales, la generación de gases tóxicos, la destrucción de ecosistemas, etc., son un ejemplo del impacto negativo que han traído algunas empresas transnacionales a nuestro país.

Ante lo expuesto, vemos que un mismo concepto puede verse tanto de forma positiva, como negativa, no obstante, ello depende ya sea desde el pensamiento de la empresa transnacional o del país que le da asilo. Asimismo, podemos observar que en el caso de México habrá un debate muy extenso en torno a lo benéfico o catastrófico que han sido las empresas transnacionales en el país a lo largo de su historia, empero, más allá de hacer un análisis sobre ello, en el siguiente capítulo ahondaremos sobre una ventaja poco conocida, pero que, sin embargo, existe gracias a que las ETN se han instalado en territorio mexicano.

2. El comercio de mudanzas internacionales

Al hablar de comercio de mudanzas internacionales nos remontamos a una actividad que tiene entre sesenta y cuarenta años en el mercado internacional. Un hecho que marca el inicio de la creación de las mudanceras internacionales es la Segunda Guerra Mundial, según el alemán Thomas Schmidt³⁹, ya que este suceso permitió que la gente se mudara de país de residencia llevando consigo sus pertenencias con tal de huir de la catástrofe bélica en que estaba inmersa Europa. Con lo anterior, podemos decir que los que dan cabida a las empresas de mudanzas internacionales son los clientes particulares. No obstante, un suceso que refuerza su existencia y que las convierte en empresas con alto grado de rentabilidad en el comercio internacional es la expansión de las empresas transnacionales alrededor del mundo durante los años noventa.

Las primeras compañías dedicadas a la exportación e importación de menaje de casa tuvieron lugar en Europa; países como Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Suiza, entre otros, han sido testigos de la fundación de dichas compañías. Como ejemplo de las primeras empresas está Hasenkamp, fundada en Alemania desde 1903 y que a la fecha es una de las más fuertes en el giro⁴⁰. También podemos encontrar a Interdean Santa Fe, igualmente de origen alemán que inició actividades en 1959⁴¹, o a AGS en Francia, operando desde hace 40 años⁴², ambas compañías tienen aproximadamente 100 filiales alrededor de Europa, Asia, y en el caso particular de la compañía francesa tiene presencia en África, Oceanía y Canadá.

En Estados Unidos y Canadá, las empresas especializadas en este giro comenzaron a surgir hace 30 años. Nombres como *Aires*, *Atlas International*, *Unigroup*, *Paramount Transportation Systems*, *Graebel Relocation Services*, *Armstrong International*, *Allied*, *Suddath*, *American Van Pack*, *AMJ Campbell*, sólo por mencionar algunos, hacen

³⁹ Entrevista con Thomas Schmidt, Director General de MEXPACK GLOBAL RELOCATION, Naucalpan, Estado de México, 16 de diciembre, 2013.

⁴⁰ Para mayor información Véase Hasenkamp, [en línea], dirección URL: <http://www.hasenkamp.com/en/company/history.html>, [consulta: 25 de noviembre de 2013]. Traducción propia.

⁴¹ Véase, Interdean Relocations Services, [en línea], dirección URL: <http://www.interdean.com/>, [consulta: 25 de noviembre de 2013]. Traducción del autor.

⁴² Véase AGS WorldWide movers, [en línea], dirección URL: <http://www.agsmovers.com/branches>, [consulta: 25 de noviembre de 2013]. Traducción del autor.

referencia a las empresas de mudanzas internacionales instaladas en Norteamérica. Cabe mencionar que su importancia radica en que captan contratos con las principales empresas transnacionales en el globo, para realizar la recolocación de sus ejecutivos a cualquier parte del mundo.

En el caso de América Latina, el negocio de las mudanzas a nivel internacional es relativamente nuevo, sin embargo, la existencia de estas empresas ha permitido que los grandes agentes en Europa y Norteamérica encuentren contrapartes que forman parte de la logística que involucra una mudanza internacional, ya sea en origen o destino.

Al hablar en concreto de las compañías de mudanzas internacionales en México, en mi propia experiencia trabajando para MEXPACK GLOBAL RELOCATION, pude constatar que el negocio es realmente pequeño e incipiente, la mayoría de las personas en el país no saben acerca de su existencia, a excepción del empresario dueño de la mudancera, los empleados que allí laboran, y los asignados que desean realizar una mudanza desde o hacia México. La mayoría de las empresas son familiares y comenzaron a fundarse desde hace 20 años, a excepción de Trafimar, que es la empresa más grande en el giro con 28 años en el mercado mexicano⁴³.

El número de empresas en todo el país no rebasa el 30, sin embargo aquellas que cuentan con certificación de calidad otorgada por la Federación Internacional de Mudanceros son sólo la mitad, mismas que se enlistarán más adelante⁴⁴.

No obstante, a pesar de ser un giro pequeño, el comercio de menaje de casa en nuestro país es constante y como veremos a lo largo de éste capítulo, permite la rentabilidad de dichas empresas en México, generando utilidades óptimas así como alrededor de 60 y 100 empleos aproximadamente por compañía.

⁴³ Dato obtenido de entrevista con Roeland Delfgaauw, Director Comercial en la compañía Trafimar Relocaion Services, México DF, 22 de noviembre de 2013.

⁴⁴ Entrevista con Thomas Schmidt, *op.cit.*

Así pues, éste apartado pretender dar a conocer aspectos básicos cómo, ¿qué es una mudanza internacional?, ¿qué es FIDI?, y principalmente cómo funciona el comercio exterior de menaje en México, derivado como ya se ha mencionado, de mi propia experiencia como coordinadora de logística de exportación/ importación de mudanzas internacionales en MEXPACK, así como del estudio de campo realizado en tres compañías mudanceras en los últimos cinco meses.

2.1 ¿Qué son las mudanzas internacionales?

La mayoría de la gente cree que cuando alguien muda su lugar de residencia hacia otra parte del mundo, tendrá un cambio de vida radical, incluyendo casa y muebles nuevos, sin embargo esto no es del todo verdadero. Si bien es cierto que la persona que se va a otro país, tiene que adaptarse a otro estilo de vida, que va desde una alteración de horario, idioma, cultura, educación, lugar de trabajo hasta llegar a una vivienda que implique muebles nuevos, también es cierto que existen muchas personas particulares o empresas transnacionales que mudan a sus ejecutivos, que han visto más rentable mudar los bienes del hogar, en lugar de adquirir otros.

La premisa anterior cobra validez desde hace dos décadas aproximadamente, pues aquellas personas que han cambiado de lugar de residencia de un país a otro, ya sea por decisión propia o por cuestiones laborales, se han mudado con todo y sus pertenencias, lo cual incluye muebles y efectos personales. Dicha acción es prácticamente una mudanza internacional. Sin embargo, para comprender mejor el término observaremos las definiciones que nos dan algunos expertos en el giro.

Roeland Delfgaauw, Director de ventas en Trafimar Relocation, nos dice que una mudanza internacional se refiere al traslado de muebles y artículos personales bajo un servicio puerta-puerta desde o hacia México, aunque también se puede hablar de una mudanza entre terceros país⁴⁵.

⁴⁵ *Íbidem.*

De la mano a la definición mencionada, Jan Pedersen, Director del área de Precios en Mexpack, sostiene que una mudanza internacional, significa simplemente mover el menaje de casa mediante un proceso de exportación e importación a cualquier parte del mundo⁴⁶.

Tomando un poco de cada definición, en lo particular me atrevo a conceptualizar a una mudanza internacional, como la recolocación de menaje de casa y efectos personales desde un punto “A” a un punto “B”, trascendiendo las fronteras físicas de cualquier país, valiéndose de las leyes de comercio exterior para poder realizar su respectiva exportación e importación. Además, no hablamos sólo de una mudanza desde México o hacia México, existen transnacionales que contratan a la compañía de mudanzas en el país para llevar a cabo un movimiento entre otros Estados, por ejemplo de Perú a la India, fungiendo meramente como agente coordinador de la logística puerta a puerta.

Ahora bien, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de menaje de casa y efectos personales?, para dar respuesta clara a la pregunta, consideraremos lo expuesto por la Secretaría de Relaciones Exteriores en torno al primer concepto:

Se considera menaje de casa el constituido por mercancías usadas que comprenden: el ajuar y bienes muebles de una casa que sirvan exclusiva y propiamente para el uso y trato ordinario de una familia, tal como ropa, libros, libreros, obras de arte o científicas que no constituyan obras de arte completas para la instalación de exposiciones o galerías de arte, los instrumentos científicos de profesionistas, así como las herramientas de obreros y artesanos, siempre que sean indispensables para el desarrollo de la profesión, arte u oficio⁴⁷.

En lo que respecta a la concepción que se tiene de los efectos personales, tomaremos como base lo que escrito en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio

⁴⁶ Entrevista con Jan Pedersen, Director de Precios en MEXPACK GLOBAL RELOCATION, México DF a 30 de noviembre de 2013.

⁴⁷ Véase, Secretaría de Relaciones Exteriores, [en línea], “Certificado de Menaje de Casa”, *Servicios Consulares* 2013, [en línea], en dirección URL: <http://www.sre.gob.mx/serviciosconsulares/index.php/es/2013-04-19-22-58-21/90-otros-tramites/160-menaje-casa>, [consulta: 20 de noviembre de 2013].

Exterior, Título 3, Capítulo 3.2 Pasajeros, en la Regla 3.2.3 Pasajeros Internacionales- Mercancías que integran su equipaje:

Para los efectos de los artículos 61, fracción VI de la Ley y 89 del Reglamento, las mercancías nuevas o usadas, que integran el equipaje de los pasajeros en viajes internacionales, ya sean residentes en el país o en el extranjero, así como de los pasajeros procedentes de la franja o región fronteriza con destino al resto del territorio nacional son las siguientes:

- I.** Bienes de uso personal, tales como ropa, calzado y productos de aseo y de belleza, siempre que sean acordes a la duración del viaje, incluyendo un ajuar de novia; artículos para bebés, tales como silla, cuna portátil, carriola, andadera, entre otros, incluidos sus accesorios.
- II.** Dos cámaras fotográficas o de videograbación; material fotográfico; tres equipos portátiles de telefonía celular o de las otras redes inalámbricas; un equipo de posicionamiento global (GPS); una agenda electrónica; un equipo de cómputo portátil de los denominados laptop, notebook, omnibook o similares; una copiadora o impresora portátiles; un quemador y un proyector portátil, con sus accesorios.
- III.** Dos equipos deportivos personales, cuatro cañas de pesca, tres deslizadores con o sin vela y sus accesorios, trofeos o reconocimientos, siempre que puedan ser transportados común y normalmente por el pasajero.
- IV.** Un aparato portátil para el grabado o reproducción del sonido o mixto; o dos de grabación o reproducción de imagen y sonido digital y un reproductor portátil de DVD, así como un juego de bocinas portátiles, y sus accesorios.
- V.** Cinco discos láser, 10 discos DVD, 30 discos compactos (CD), tres paquetes de software y cinco dispositivos de almacenamiento para cualquier equipo electrónico.
- VI.** Libros, revistas y documentos impresos.
- VII.** Cinco juguetes, incluyendo los de colección, y una consola de videojuegos, así como cinco videojuegos.
- VIII.** Un aparato para medir presión arterial y uno para medir glucosa o mixto y sus reactivos, así como medicamentos de uso personal. Tratándose de sustancias psicotrópicas deberá mostrarse la receta médica correspondiente.
- IX.** Velices, petacas, baúles y maletas o cualquier otro artículo necesario para el traslado del equipaje.

- X. Tratándose de pasajeros mayores de 18 años, un máximo de 10 cajetillas de cigarros, 25 puros o 200 gramos de tabaco, hasta 3 litros de bebidas alcohólicas y seis litros de vino.
- XI. Un binocular y un telescopio.
- XII. Dos instrumentos musicales y sus accesorios.
- XIII. Una tienda de campaña y demás artículos para campamento.
- XIV. Para los adultos mayores y las personas con discapacidad, los artículos que por sus características suplan o disminuyan sus limitaciones tales como andaderas, sillas de ruedas, muletas, bastones, entre otros.
- XV. Un juego de herramienta de mano incluyendo su estuche, que podrá comprender un taladro, pinzas, llaves, dados, desarmadores, cables de corriente, entre otros.⁴⁸

Después de revisar qué comprende un menaje de casa y efectos personales, se debe hacer hincapié que en términos de comercio exterior, no hablamos de una mercancía como tal, es decir, el hecho de que los bienes de una casa y efectos personales no sean artículos nuevos, brinda un status peculiar, que convierte al menaje de casa en un ajeno para clasificación arancelaria y a su vez lo hace inmune al pago de impuestos a diferencia de cualquier mercancía.

Por otro lado, es importante saber que aunado a lo descrito sobre los objetos que conforman un menaje de casa, los residentes extranjeros pueden incluir su automóvil como parte del mismo; éste, además de los otros bienes, es exportado o importado, según sea el caso, exentando el pago de impuestos, siempre y cuando sea usado, como ya se señaló.

Ahora bien, una mudanza internacional, puede realizarse mediante vía aérea, marítima y/o terrestre, considerando para esta última, el caso concreto de un movimiento México-EU y viceversa. La elección de la vía depende de dos variables básicas: tiempo y costo; para efectos de una mudanza vía aérea, el costo es más elevado que una que

⁴⁸ Para mayor información Véase, S/a, "Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior", *Diario Oficial de la Federación* 2013, [en línea], Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5312408&fecha=30/08/2013, [consulta: 26 de diciembre de 2013].

se realiza por vía marítima, además de que el tiempo en que llegan las pertenencias a destino se reduce considerablemente.

Otro punto a considerar para determinar la vía de la mudanza, es que en la práctica y para efectos de la aduana mexicana, sólo se permite la exportación e importación de efectos personales por vía aérea, es decir, no se acepta que un embarque aéreo incluya artículos de gran tamaño como sería una mesa, refrigerador, bases de cama, sillones, etc. De igual forma se debe resaltar que éste tipo de embarques tienen como límite aceptado 10 m3, embalados en lift vans o pallets. Rebasando dicho cubicaje se debe considerar una mudanza vía marítima o en su defecto terrestre.

En este sentido, es necesario aclarar que un menaje de casa puede llegar a abarcar volúmenes arriba de 100 m3. A continuación se aprecia en las figuras 10 y 11 respectivamente, la capacidad de cada contenedor dependiendo la vía:

Figura 10. Contenedores para vía Marítima:

CONTENEDOR 20' Volumen 33,30 m3			
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
Largo	6.058 mm	5,900 mm	---
Ancho	2.438 mm	2.345 mm	2.335 mm
Alto	2.591 mm	2.400 mm	2.290 mm
Peso	Vacío 2.250 kg. Peso máx. 28.240 kg.		

CONTENEDOR 40' Volumen 67,70 m3			
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
Largo	12.192mm	12.030 mm	---
Ancho	2.438 mm	2.345 mm	2.335 mm
Alto	2.591 mm	2.400 mm	2.290 mm
Peso	Vacío 3.630 kg. Peso máx. 28.850 kg.		

CONTENEDOR 40' HIGH CUBE Volumen 76,50 m3			
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
Largo	12.192mm	12.030 mm	---
Ancho	2.438 mm	2.350 mm	2.335 mm
Alto	2.896 mm	2.710 mm	2.595 mm
Peso	Vacío 3.800 kg. Peso máx. 26.600 kg.		



Fuente: Panalpina, 2014, reportes internos.

Figura 11. Contenedores para vía Terrestre:

Cajas Secas	Medidas Externas (m)		Medidas Internas (m)		Cap. (m3)			Cap. (Kg)	
	Largo	Ancho	Alto	Largo	Ancho	Alto	m3	kg.	
Carga Seca 20 pies	6.05	2.43	2.59	5.89	2.35	2.39	33.2	21.750	
Carga Seca 40 pies Estándar	12.19	2.43	2.59	12.03	2.35	2.39	67.7	26.640	
Carga Seca 40 pies High Cube	12.19	2.43	2.89	12.03	2.34	2.69	76.1	26.490	
Carga Seca 48 pies	14.63	2.43	2.59	14.50	2.35	2.39	97.6	26.920	
Carga Seca 53 pies	16.15	2.43	2.59	16.00	2.35	2.39	109.4	27.034	

Fuente: Panalpina,2014, reportes internos.

Como se ha indicado, hay menajes de casa muy pequeños que en la mayoría de las ocasiones utilizan la vía aérea para ser transportados, sin embargo, el menaje se puede mover mediante transporte consolidado, es decir, los bienes de una casa y efectos personales se pueden conjuntar con cualquier tipo de mercancías, logrando así reducir costos, en comparación con los gastos que genera un envío aéreo.

Más adelante ahondaremos sobre el proceso que implica llevar a cabo una mudanza internacional puerta-puerta, mientras tanto, es menester ubicar ¿qué tipo de individuos normalmente recurren a una empresa de mudanzas internacionales?

Los personajes entrevistados antes citados, afirman que la principal demanda del mercado en México proviene de las empresas transnacionales. En segundo término se encuentra el sector gubernamental, es decir el personal diplomático y militar y en tercera instancia los clientes particulares.

En efecto y con base en mi experiencia pude comprobar que la mayoría de las mudanzas solicitadas provenían de las áreas de Recursos Humanos y Compras, de las empresas transnacionales con filiales en México. Asimismo, es indispensable saber que la mayoría del negocio lo proveen las mudanceras en Europa y EU pues como se ha sostenido, son empresas que logran captar contratos directos con las matrices de las ETN.

Posteriormente y como bien lo declaran los entrevistados, se encuentran otras solicitudes producto del flujo de diplomáticos o militares en el mundo, para finalmente dar paso al individuo mismo que desea llevar o traer consigo los bienes de uso doméstico.

En el tercer capítulo hablaremos más sobre la inversión que realizan las ETN en el capital humano, lo cual provoca colateralmente una mudanza internacional, y lo convierte en la esencia del negocio, pero antes es menester entender más sobre el proceso del comercio de menaje de casa.

2.1.1 Fédération Internationale des Déménageurs Internationaux (FIDI)

La Federación Internacional de Mudanzas internacionales FIDI, por sus siglas en francés, es una alianza global de empresas de mudanzas internacionales con sede en Bruselas, Bélgica, que establece estándares de calidad entre los miembros. En palabras de Roeland Delfgaauw, FIDI es un referi internacional con estándares de calidad aplicables a todo el mundo para que las mudanceras internacionales provean el mejor servicio⁴⁹.

Dicha alianza nació como una respuesta a las demandas de un mundo cada vez más interconectado a causa del fenómeno de Globalización, en donde la base de clientes en todo el mundo exigía un servicio de alta calidad al momento de realizar una mudanza a nivel internacional. Actualmente FIDI cuenta con aproximadamente 700 empresas registradas, mismas que se encuentran distribuidas en América, Asia, Europa, África, y Oceanía.⁵⁰

⁴⁹ Entrevista con Roeland Delfgaauw, *op. cit.*

⁵⁰ Para mayor información véase, FIDI GLOBAL ALLIANCE, [en línea], Dirección URL: <http://www.fidi.org/alliance/find-fidi-company?country=brazil&city=&faimplus=&name=>, [consulta 30 de enero de 2014].

Ahora bien, ¿qué se necesita para ser miembro FIDI?, la alianza ha puesto en marcha el programa de gestión de calidad que otorga la certificación FAIM (FIDI ACCREDITED INTERNATIONAL MOVER)⁵¹. Dicho programa se aplica a aquellas empresas que deseen obtener la certificación e implica el cumplimiento de más de 200 requisitos considerados para medir la alta calidad que cumplen las operaciones y servicios de la compañía mudancera.

FIDI recurre a la contratación de los servicios de Ernst & Young para medir los indicadores de calidad tanto de los posibles candidatos, como de los miembros que ya tienen años en la alianza global.

En este sentido, entre los principales requisitos para ser miembro se encuentran:

- Contar con status financieros sanos
- Haber tenido embarques activos los últimos cinco años en el mercado internacional
- Tener oficinas y bodega propia
- Tener personal de empacadores propios y capacitados en el embalaje que necesita el menaje de casa.
- Tener un registro de evaluación de servicios emitida por el cliente⁵².

Como ya se mencionó, una vez que una compañía es miembro activo, las auditorías para revisar el cumplimiento de las normas de calidad se realizan anualmente; en caso de no cumplir con dichos estándares, la revocación de la certificación es inevitable. Cabe mencionar que tanto obtener la certificación como mantenerla implican altos costos.

Asimismo, FIDI es anfitrión de reuniones anuales, mismas que tienen lugar en diferentes partes del mundo; en 2013 se realizó en Atenas, Grecia y para 2014 se

⁵¹ Cabe mencionar que la certificación FAIM es un equivalente a un sistema ISO y se concibe como el estándar de excelencia en la industria de las mudanzas internacionales.

⁵² Datos obtenidos de la entrevista con Roeland Delfgaauw, *op, cit.*

prepara en Singapur, siendo la temática a tratar, “La resiliencia necesaria para las dificultades de los entornos económicos altamente competitivos y alternos”⁵³.

La finalidad de dichas reuniones es la creación de redes de trabajo entre las compañías miembros. Daniel Renaud, Gerente Comercial de Ventas en MEXPACK, sostiene que asistir a las convenciones anuales, le ha permitido incrementar las ventas de la empresa considerablemente, basándose en el factor de “reciprocidad” para consignar mudanzas dependiendo del destino⁵⁴.

Aunado a lo comentado, de forma general los temas que se tocan en la mesa de los miembros asistentes es la responsabilidad en el negocio, intercambio de experiencias, conocer a nuevos miembros de la alianza, promoción de ventas.

Por otro lado, se debe hacer hincapié en que FIDI es un réferi en la resolución de conflictos entre las empresas miembros, puesto que en muchas ocasiones hay errores propios de la logística en el comercio de menaje de casa que desembocan en el pago de multas, pagos altos por concepto almacenajes en puerto, demoras por el uso de contenedores, entre otros ejemplos, sin embargo, una de las partes que ejecuta dicho trabajo tiene que hacerse responsable antes de implicar al cliente.

De la mano con lo anterior, resaltaremos que FIDI tiene conocimiento de las regulaciones aduaneras en materia de maneje de casa de cada uno de los países miembros. Dicha información se encuentra disponible en su página web y se actualiza constantemente.

Por último, FIDI brinda seminarios vía web en todas las áreas que involucra una mudanza a nivel internacional, llámese, ventas, operaciones, logística, administración y

⁵³ Véase, *Ibidem*. Traducción del autor.

⁵⁴ Entrevista con Daniel Renaud, Director Comercial en MEXPACK GLOBAL RELOCATION, México DF a 17 de diciembre de 2013.

finanzas, lo cual brinda la oportunidad para que el empresario pueda aumentar la calidad en sus servicios.

A pesar de la existencia de FIDI, existen otras alianzas a nivel regional que actúan de manera similar, tales como son: EUROMOVERS (Asociación Europea de Mudanzas), PAIMA (Asociación Panamericana de Mudanceros Internacionales) y LACMA (Asociación de Mudanceros en América Latina y el Caribe.



Entre los siguientes agentes con certificación FAIM se captan las principales cuentas transnacionales que dan vida al negocio de mudanzas internacionales⁵⁵, figura 12.

A grandes rasgos se puede apreciar que los sectores automotriz, petróleo y gas, farmacéutico, construcción, alta tecnología, servicios bancarios y de auditoría, representados a través de las principales firmas transnacionales en el mundo son promotores esenciales del comercio de menaje de casa. Ello se revisará más a fondo en el capítulo 3 de esta tesina.

Antes de pasar al siguiente apartado, los gerentes entrevistados, concluyen que FIDI es el organismo que cuida el servicio que se les da a las empresas transnacionales y que por lo mismo cuida la existencia del negocio de mudanzas internacionales.

⁵⁵ Dato obtenido de las bases de datos que registran los servicios de mudanzas de Trafimar Relocation y de MEXPACK GLOBAL RELOCATION.

Figura 12. Agentes con Certificación FAIM que captan las principales cuentas transnacionales.

AGENTE FAIM	PAIS	EMPRESAS TRANSNACIONALES
Interdean / Santa Fe	Alemania	Robert Bosch, Continental, Boehringer
Sterling Relocation	Alemania	BMW, VW, Lufthansa, Eurocopter
AGS	Francia	Faurecia, Danone, Scotiabank, AIR FRANCE, Gemalto.
Team Allied	Francia /RU	L'oreal, Siemens, Renault, Valeo, Saint Gobain.
Hassenkamp	Alemania	Daimler, Brose, etc.
Paramount Transportation Systems	EU	Bayer, Pepsico, Coca-Cola, Apple, Philips.
Unigroup	EU	P&G, Nematik, Schaeffler, etc.
Allied	EU	McKensy, Caterpillar, Erns & Young, PWC, etc.
AIRES	EU	Merck, Pfizer, Firmenich, Jhon Deere, Swiss Re-America holding
Atlas International	EU	Whirlpool, Halliburton, Oderbretch, Google, Griffith Laboratories, Disney, Nokia,
G-INTER	Brasil	Oderbretch, Schulemberger, Unilever
Suddath	EU	Dell, Microsoft, General Electric.

Fuente: Registro de las solicitudes que tuvo MEXPACK durante 2011 - 2012, información interna de la empresa.

2.2 El comercio exterior de las mudanzas internacionales en México

Si bien el comercio exterior de mudanzas internacionales en México no es una actividad nueva, es muy poco conocida como se ha explicado al inicio de éste capítulo.

Asimismo, se desconoce el dato exacto sobre cuándo se crearon las primeras leyes en materia de comercio de menaje de casa en nuestro país, no obstante, las regulaciones aduaneras en lo que se refiere a la exportación e importación de menaje, han cobrado dinamismo y se aplican a diario, al igual que en el caso de las mercancías en general.

Antes de explicar dichas regulaciones, es interesante observar que en México existen alrededor de 27 empresas en la industria de las mudanzas internacionales; las que se

muestran en la figura 13, son las que cuentan con certificación de FAIM y se crearon hace no más de 20 años⁵⁶.

El estudio de campo en las compañías de mudanzas como son MYM INTERNATIONAL, TRAFIMAR RELOCATION, y sobre todo en MEXPACK GLOBAL RELOCATION, arroja datos que nos demuestran que en primera instancia el negocio de mudanzas internacionales tiene cabida en el país dado que las ETN más importantes del mundo tienen instaladas sus filiales a lo largo y ancho de la República Mexicana, pero además, nos confirman que México sigue siendo uno de los países más atractivos para residir por algún tiempo, muy a pesar de la inseguridad que se vive a causa del narcotráfico. Sin embargo, la estabilidad política y económica que se ha proyectado en los últimos diez años, realza el interés en los extranjeros y es así como promueven el comercio de mudanzas internacionales.

Antes de explicar las regulaciones, es interesante ubicar las principales aduanas por las que atraviesa el comercio de menaje de casa según cada caso, pues como se ha comentado anteriormente, este se maneja por las tres vías (Figura 14):

- Marítimo: Veracruz, Altamira en el Golfo de México y por su parte Manzanillo y Lázaro Cárdenas en el Océano Pacífico.
- Terrestre: Nuevo Laredo, Tamaulipas, El Paso, Texas, Tijuana, BC,
- Aéreo: Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, Aeropuerto de Guadalajara.

⁵⁶ Para mayor información Véase, FIDI, *op cit.*

Figura 13. Empresas con certificación FAIM

Country	Memberlist City	Name	Logo	hyperlink	FAIM
MEXICO	Mexico City	<u>AUTO TRANSPORTES INTERNACIONALES S. de R.L. de C.V.</u>		www.ati.com.mx	
MEXICO	Mexico City	<u>BALDERAS, S.A. de C.V.</u>			
MEXICO	Mexico City	<u>COMPANIA INTERNACIONAL DE MUDANZAS Y EMBARQUES S.ADE C.V. (CIME, S.A. DE C.V.)</u>		www.cime.com.mx	
MEXICO	Mexico City	<u>MEXPACK INTERNATIONAL</u>		www.mexpack.com	
MEXICO	Mexico City	<u>MUDANZAS GOU, S.A. de C.V.</u>		www.mudanzasgou.com	
MEXICO	Mexico City	<u>MvM INTERNATIONAL</u>			
MEXICO	Mexico City	<u>SANCALSA INTERNATIONAL SERVICES</u>		www.sancalsa.com.mx	
MEXICO	Guadalajara	<u>SEYMI</u>		www.seymi.com.mx	
MEXICO	Mexico City	<u>TRAFIMAR RELOCATION SERVICES</u>		www.trafimarrelo.com.mx	

Fuente: Sitio web FIDI, [en línea], Dirección URL: <http://www.fidi.org/alliance/find-fidi-company?country=MEXICO&faimplus=&name=>, [consulta: 15 de diciembre de 2013]

Figura 14. Los principales puntos de intercambio comercial en México



Fuente: FDI Invierta en México, 2011, [en línea], Dirección URL: <http://fdimex.com/Locacion.html>, [consulta: 14 de enero de 2014]

2.2.1 Regulaciones que rigen el comercio exterior de mudanzas internacionales en México

Partiendo de que ya se conoce el concepto de menaje de casa y efectos personales, procederemos a puntualizar el fundamento legal que permite la exportación e importación de del mismo por los diferentes puertos de nuestro país. En primera instancia citaremos al Art. 61, Fracción VII de la Ley Aduanera en México:

Artículo 61. No se pagarán los impuestos al comercio exterior por la entrada al territorio nacional o la salida del mismo de las siguientes mercancías:

VII. Los menajes de casa pertenecientes a residentes permanentes y a nacionales repatriados o deportados, que los mismos hayan usado durante su residencia en el extranjero, así como los instrumentos científicos y las herramientas cuando sean de profesionales y las herramientas de obreros y artesanos, siempre que se cumpla con los plazos y las formalidades que señale el Reglamento. No quedan comprendidos en la presente exención las mercancías que los interesados hayan tenido en el extranjero para actividades comerciales o industriales, ni los vehículos. D.O.F. 09/12/2013⁵⁷.

En síntesis, dicho fundamento legal se refiere a que el menaje de casa y efectos personales está exento del pago de impuestos tanto a la exportación como a la importación.

Ahora bien, de la mano con lo expuesto, los artículos 90, 91, 92, y 94 del Reglamento de la Ley Aduanera ostentan lo siguiente:

Artículo 90. El menaje de casa que pueden importar libre de impuestos al comercio exterior, las personas a que se refiere la fracción VII del artículo 61 y segundo párrafo del 142 de la Ley⁵⁸, comprende las siguientes mercancías usadas: el ajuar y bienes muebles de una casa, que sirvan exclusiva y propiamente para el uso y trato ordinario de una familia, ropa, libros, libreros, obras de arte o científicas, que no constituyan colecciones completas para la instalación de exposiciones o galerías de arte, los instrumentos científicos de profesionistas, así como las herramientas de obreros y artesanos, siempre que sean indispensables para el desarrollo de la profesión, arte u oficio.

Los instrumentos científicos y las herramientas que gozarán de dicha exención, no podrán constituir equipos completos para la instalación de laboratorios, consultorios o talleres.

⁵⁷ Véase, Ley Aduanera 2013, [en línea], Dirección URL: <http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/la.htm#art61>, [consulta: 20 de diciembre de 2013].

⁵⁸ El artículo 140 de La Ley Aduanera 2013 dice que, las mercancías a las que se refiere el artículo 61, fracción VIII de esta Ley, podrán ser consumidas por los habitantes de las poblaciones en la franja fronteriza. Las autoridades aduaneras podrán autorizar a residentes en la franja o región fronteriza que cambien su casa habitación a poblaciones del resto del país, la internación de su menaje de casa usado sin el pago de impuestos general de importación, siempre y cuando comprueben haber residido en dicha franja o región fronteriza por más de un año y que los bienes hayan sido adquiridos cuando menos seis meses antes de que pretendan internarlos. *Ibidem*.

Artículo 91. Se autoriza la importación de los menajes de casa a que se refiere la fracción VII del artículo 61 de la Ley, siempre que al pedimento correspondiente se acompañe una declaración certificada por el consulado mexicano del lugar en donde residió la persona que pretenda importar el menaje de casa y que contenga:

- I. El nombre del importador;
- II. El domicilio donde estableció su residencia en el extranjero;
- III. El tiempo de residencia en el extranjero. Tratándose de emigrantes nacionales, el tiempo de residencia en el extranjero no podrá ser menor a dos años para ser considerados como repatriados de conformidad con los artículos 81 y 82 de la Ley General de Población;
- IV. El lugar en el que establecerá su residencia en territorio nacional;
- V. La descripción y cantidad de los bienes que integran el menaje de casa y, en su caso,
- VI. La copia del pedimento de importación del menaje de casa anterior.

Tratándose del segundo o posteriores menajes de casa que quieran importar los inmigrantes al amparo de la fracción VII del artículo 61 de la Ley, deberán solicitar la autorización correspondiente ante la autoridad aduanera, dentro del año siguiente en que haya efectuado la primera importación de menaje de casa.

Los estudiantes e investigadores nacionales que retornen al país después de residir en el extranjero por lo menos un año, podrán solicitar autorización para importar su menaje de casa ante la autoridad aduanera, siempre que cumplan los requisitos establecidos en las fracciones I, II y V de este artículo, y comprueben que el motivo de su residencia en el extranjero fue para la realización de dichos fines en instituciones académicas. Los interesados, deberán acreditar que el citado menaje de casa fue adquirido seis meses antes de que pretenda importarse.

Artículo 92. Las personas que realicen actividades de periodismo para la prensa, radio o televisión, que importen menaje de casa en los términos de la fracción VII del artículo 61 de la Ley, además de las mercancías señaladas en el artículo 90 de este Reglamento, podrán incluir las mercancías necesarias para desempeñar dicha actividad.

Cuando las mercancías importadas al amparo de este artículo requieran ser exportadas temporalmente para ser retornadas en el mismo estado o para su reparación, se deberá realizar promoción por escrito y efectuar la presentación física de las mercancías ante la aduana que corresponda, por lo que no será necesario utilizar los servicios de agente o apoderado aduanal. Al retornar dichas mercancías, se deberá presentar ante la autoridad aduanera el documento que demuestre la importación y exportación de las mismas.

Artículo 94. La exención para los equipajes y menajes de casa a que se refieren los artículos 89 y 90 de este Reglamento, se otorgará cuando el pasajero los traiga o lleve consigo o cuando lleguen o salgan dentro de los tres meses anteriores a la entrada o salida del pasajero, y seis meses después de la fecha en que éste haya arribado o salido⁵⁹.

Con base en el fundamento legal antes mencionado, podemos observar las particularidades que enmarca el Reglamento de la Ley Aduanera en materia de menaje de casa. La interpretación no es tan compleja, sin embargo, la aplicación de las leyes en la práctica es ambigua, sobre todo cuando se realiza la importación de una mudanza.

Por ejemplo, cuando hablamos de la obtención del Certificado de Menaje de Casa para efectos de una importación, el artículo 91 del Reglamento citado antes, señala que el tiempo de residencia mínima en el extranjero debe haber sido por lo menos dos años, no obstante a finales de 2012, la Secretaría de Relaciones Exteriores a través del su área de Servicios Consulares en México, redujo el tiempo a seis meses. A la fecha hay consulados de México en el mundo que desconocen la nueva regulación, y ponen trabas para la emisión de dicho Certificado, no obstante, existen otros que ya lo explican en su página web, como el Consulado de Frankfurt en Alemania, entre muchos otros⁶⁰. Aunado a lo anterior, al no haberse reformado la Ley en este sentido, las aduanas del país en un inicio se negaban a efectuar el despacho de los menajes de casa. Aspectos como este provocan dificultades para el empresario y sobre todo el dueño del menaje, generando gastos innecesarios.

Igualmente en lo que respecta al artículo 91, con base en mi experiencia pude constatar que el pedimento de exportación no es requerido al momento de que un repatriado desea traer de vuelta su menaje de casa.

⁵⁹ Véase, Reglamento de la Ley Aduanera 2013, [en línea], Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LAdua.pdf, [consulta: 28 de diciembre de 2013].

⁶⁰ Véase, Consulado General de México en Frankfurt, [en línea], Dirección URL: <http://consulmex.sre.gob.mx/frankfurt/index.php/es/menaje-de-casa>, [consulta: 2 de febrero de 2014].

Por otro lado, otro fundamento legal que debemos considerar para efectos de una importación de menaje de casa es el Artículo 106, Fracción IV, Inciso B de la Ley Aduanera:

Artículo 106. Se entiende por régimen de importación temporal, la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado, por los siguientes plazos:

IV. Por el plazo que dure su condición de estancia, incluyendo sus renovaciones, en los términos y condiciones que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas, en los siguientes casos: D.O.F. 09/12/2013

b) Los menajes de casa de mercancía usada propiedad de residente temporal y residente temporal estudiante, siempre y cuando cumplan con los requisitos que establezca el Reglamento y el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas⁶¹.

Al respecto, en la siguiente imagen (figura 15) se aprecia un ejemplo de pedimento de importación de menaje de casa considerando un régimen temporal de importación:

Figura 15. Pedimento de importación de menaje de casa

PEDIMENTO										Página 1 de 2	
NUM PEDIMENTO:	12 43 3565 4000001	T. OPER	IMP	CVE PEDIMENTO:	SA	REGIMEN	ITR				
DESTINO/ORIGEN:	9	TIPO CAMBIO:	12 95750	PESO BRUTO:	1253 500	ADUANA PAIS:					
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES:		30,000.00		CERTIFICACIONES					
ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR ADUANA:		388.725		***PAGO ELECTRONICO**				
1	1	7	PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:		388.725		BBVA BANCOMER				
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR										3568 4000001	
NOMBRE, DENOMINACION Y RAZON SOCIAL:										OP: 0400301942	
CURP:										03/01/2014	
DOMICILIO:										ACUSE: FDEBBESEE	
										IMPORTE TOTAL: \$503.00	
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMPAJES	OTROS INCREMENTABLES							
0	0	0	0	0							
CLASE ELECTRONICO DE VALIDACION:										CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 430	
WDNRK74L										VERACRUZ, VERACRUZ	
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:										0	
TASAS A NIVEL PEDIMENTO											
ENTRADA	FECHAS	CONTRIB.		CVE. Y TASA	TASA						
PAGO	19/12/2013	DTA		4	289.000						
	03/01/2014	PRV		2	210.000						
CUADRO DE LIQUIDACION											
CONCEPTO	F.P	IMPORTE	CONCEPTO	F.P	IMPORTE	TOTALES					
DTA	0	255	PRV	0	244	EFFECTIVO	503				
						OTROS	0				
						TOTAL	503				
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR											
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL			DOMICILIO:			VINCULACION				
0000	SERGIO ALBERTO VELAZQUEZ			K/RA 11A No. Ext. 90 No. Int. 43 BOGOTA C.P. 0000 COLOMBIA (REPUBLICA DE)			NO				
ESTADIMENTADA TRANSPORTISTA											
NUM FACTURA		FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL MON FACT	FACTOR MON	VAL DOLARES				
TRANSPORTE		15/11/2013	CIF	USD	30,000.00	1.00000000	30,000.00				
IDENTIFICACION: REPRESENTACIONES TRANSPACIFICAS SA DE CV										CAPDOMINGO PAIS: URL	
TRANSPORTISTA:										RFC:	
CORP:											
NO. (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:										BLC0CTG0060914696	
NUMERO / TIPO:										FCJ4125955	
CLAVE/COMPL IDENTIFICADOR											
COMPLEMENTO 1										COMPLEMENTO 2	
COMPLEMENTO 3											
CR	E9										
ED	04381301AF0P8										
ED	01921301VBL08										
ED	01921301VBXM1										
ED	01921301VBX07										
ED	017713002M2D8										

Fuente: Agencia Aduanal UG Logistics Services de México.

⁶¹ Ley Aduanera 2013, *op.cit.*

Por último, haremos referencia al artículo 140 del Reglamento de la Ley Aduanera para sustentar bajo qué ley se obligan los extranjeros a regresar su menaje de casa una vez que concluye su calidad migratoria, resaltando que es una especie de importación temporal:

Artículo 140. Se autoriza la importación de los menajes de casa de visitantes, visitantes distinguidos, estudiantes e inmigrantes a que se refiere el inciso b) de la fracción IV del artículo 106 de la Ley, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- I. Acreditar la calidad migratoria, conforme a la legislación aplicable;
- II. Señalar el lugar en el que establecerán su residencia en territorio nacional y, la descripción de los bienes que integren el menaje de casa, y
- III. Manifestar por escrito que se obligan al retorno de la mercancía y que, en caso de cambio de domicilio, darán aviso a la autoridad aduanera⁶².

Además de las leyes expuestas, no debemos olvidar a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior que ya han sido destacadas al momento de explicar que se concibe por efectos personales.

En su conjunto, todas las leyes dan vida al comercio de menaje de casa en nuestro país.

Para tener una idea más clara sobre cómo aplica cada ley, es importante tener en cuenta los requisitos que debe cumplir un mexicano o extranjero, según sea el caso, para exportar/importar un menaje de casa. Figura 16 y 17.

Cabe mencionar que el FM3 (Forma migratoria mexicana), hoy en día es denominada Visa de residente temporal, y según la Secretaría de Relaciones Exteriores, es aplicable a las personas extranjeras que pretenden internarse en México en la condición de residente temporal con el objeto de permanecer por un tiempo mayor a 180 días y menor a cuatro años⁶³. Dicho documento es emitido por el Instituto Nacional de Migración.

⁶² Reglamento de la Ley Aduanera 2013, *op. cit.*

⁶³ Véase, SRE, Servicios Consulares, *op. cit.*

Figura 16. Requisitos para la importación/ exportación de menaje de casa para residentes nacionales.

MEXICANOS	
IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Pasaporte • CURP + RFC • Inventario • Carta Juramentada • Carta Encomienda • Inventario consularizado original 	<ul style="list-style-type: none"> • Pasaporte • CURP + RFC • Visa de trabajo • Boleto de avión • Inventario valorizado • Carta juramentada • Carta de Encomienda • Formas USA (si aplica) / formato 10+2
CON AUTOMOVIL	
<ul style="list-style-type: none"> • Factura endosada al exportador • Licencia de conducir • Contrato de compra-venta • Foto de placa donde conste el N° de serie (VIN) 	
<p>NOTA: Sólo exportación, mexicanos <u>no pueden</u> importar automóviles</p>	

Fuente: Ficha elaborada por el autor con datos de los requisitos que establece FIDI en su sitio web para el caso de México, Véase, FIDI, *op, cit.*

Figura 17. Requisitos para la importación/ exportación de menaje de casa para residentes **extranjeros**.

EXTRANJEROS	
IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Pasaporte • FM3 o FM2 • Inventario • Carta Juramentada • Carta Encomienda • Carta Solidaria (sólo embarques marítimos) • EIN (sólo estadounidenses) • Inventario consularizado original 	<ul style="list-style-type: none"> • Pasaporte • Visa de trabajo en país de destino (si aplica) • FM3 vigente • Boleto de avión • Inventario • Carta juramentada • Carta de Encomienda • Formas USA (si aplica) / formato 10+2
CON AUTOMOVIL	
<ul style="list-style-type: none"> • Factura endosada al exportador • Licencia de conducir • Contrato de compra-venta • Foto de placa donde conste el N° de serie (VIN) 	

Fuente: Ficha elaborada por el autor con datos de los requisitos que establece FIDI en su sitio web para el caso de México, Véase, FIDI, *op, cit.*

Asimismo, se debe explicar que la Carta Juramentada (Figura 18), es un documento legal indispensable para efectuar la exportación/importación de un menaje de casa, puesto que como ya se ha explicado, este no posee valor en sí mismo al no ser considerado una mercancía, por ello, el dueño del menaje tiene que declarar un valor estimado de sus pertenencias para cumplir con el trámite. Asimismo, en el documento se declara que el menaje es totalmente usado y que no contiene artículos prohibidos.

El apartado concluye sosteniendo que, con base en mi experiencia, las leyes de comercio exterior aplicables a la exportación de un menaje de casa y efectos personales se aplican sin mayor problema, empero, las regulaciones para el retorno de un menaje, es decir, de importación, se aplican e interpretan de forma diferente en las aduanas del país, lo cual genera confusión y una serie de conflictos para el importador y el dueño de la mudancera.

Además dichos fundamentos legales son poco entendibles para los agentes en el extranjero y el cliente mismo, debido a que las leyes aplicables para las aduanas europeas o estadounidenses, son mucho más flexibles y/o permisivas que lo sostenido por los países latinoamericanos.

Finalmente, abordaremos cómo es el proceso tanto de exportación como importación del comercio de menaje de casa, con ello entenderemos de manera integral todo lo abordado en el presente capítulo.

Figura 18. Carta Juramentada de Importación

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICION

C. ADMINISTRADOR DE LA ADUANA MARITIMA
DEL PUERTO DE VERACRUZ, VER.
PRESENTE:

POR MEDIO DE LA PRESENTE, BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD Y DE ACUERDO CON EL ARTICULO 106, FRACCION IV INCISO B) DE LA LEY ADUANERA Y ARTICULO 140, FRACCION III DEL REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA, MANIFIESTO A USTED QUE ME OBLIGO A RETORNAR MI MENAJE DE CASA Y EFECTOS PERSONALES, AL TERMINO DE MI CALIDAD MIGRATORIA EN ESTE PAIS, ASI COMO A DAR AVISO A LA AUTORIDAD ADUANERA, EN CASO DE TENER CAMBIO DE DOMICILIO EN TERRITORIO NACIONAL ASI MISMO MANIFIESTO, A USTED NO TRAER DENTRO DE MI EMBARQUE, COMIDA, PLANTAS, ALCOHOL, VINOS, ARMAS DE FUEGO, MUNICIONES, DROGAS, NI ARTICULOS PROHIBIDOS POR LA LEY O ARTICULOS QUE NO VENGAN ESPECIFICADOS EN LA LISTA DE MENAJE, ADEMAS, MANIFIESTO QUE MI MENAJE Y EFECTOS PERSONALES LLEGADOS A ESA ADUANA A SU DIGNO CARGO SON TOTALMENTE USADOS Y NINGUN ARTICULO ES NUEVO.
EL VALOR TOTAL ESTIMADO DE MI MENAJE DE CASA Y EFECTOS PERSONALES ES DE ----- \$ XXXXXXXXXX
(IMPORTE CON LETRA)

DE ANTEMANO AGRADEZCO LA ATENCION QUE A LA PRESENTE BRINDE, A EFECTO DE CONCEDER LA IMPORTACION DE LOS ARTICULOS MENCIONADOS EN LA LISTA DE MI MENAJE.

A T E N T A M E N T E
NOMBRE Y FIRMA DEL INTERESADO

DOMICILIO ORIGEN

DOMICILIO DESTINO

Fuente: Ejemplo de carta proporcionada por la Agencia Aduanal UG Logistics Services de México con ubicación en Veracruz, México..

2.2.2 Proceso de exportación e importación de menaje de casa

El proceso de exportación de un menaje de casa bajo un servicio puerta-puerta, inicia con la solicitud de un cliente, llámese particular, diplomático o asignado de una empresa transnacional. Posteriormente, el área de ventas de la empresa de mudanzas internacionales, envía a uno de sus empleados a estimar el volumen que involucra el menaje y los efectos personales que se pretenden mudar.

Una vez que se obtienen los resultados de la encuesta de volumen, proceden a realizar una cotización considerando puntos básicos como lugar de origen y destino, así como

la determinación de la vía que se utilizará para mudar el menaje, sin dejar de lado los gastos generados por los servicios que conlleve el proceso.

Cuando la cotización es aceptada, la batuta pasa al área de logística para ejecutar el proceso de exportación. En primera instancia, el coordinador del movimiento logístico solicitará al dueño del menaje los documentos y formatos antes expuestos, dependiendo de la nacionalidad del individuo; en caso de que alguno faltara, la mudanza no tendría modo de llevarse a cabo. Cabe hacer hincapié en que todos los documentos oficiales deberán estar vigentes.

A la par, el coordinador de mudanzas debe seleccionar a una contraparte para proveer y ejecutar los servicios de importación en el país de destino. El agente en destino deberá también solicitar documentación al dueño del menaje para efectos de la importación, ya que de dicho agente depende la autorización para el envío del embarque, la cual es conocida como “luz verde”.

En el entendido de que nos han otorgado la luz verde el agente en origen coordinará la fecha de empaque y recolección de las pertenencias tanto con el dueño del menaje como con el área operativa. En este sentido, es menester resaltar que dicha parte de la empresa debe contar con empacadores especializados en materia menaje de casa, es decir, al no ser una mercancía común y corriente, se requiere de especial atención al momento de empacar un sillón del siglo XVI, una vajilla de porcelana, artículos como obras de arte, o cualquier otro considerado como frágil, por nombrar algunos ejemplos. Todo ello debido a que estarán expuestos a condiciones propias del transporte marítimo, terrestre y aéreo, lo cual puede provocar algunos daños en el trayecto de origen a destino.

Al respecto es necesario destacar que los menajes de casa son clientes activos de las compañías de seguros que cubren los riesgos que puede tener cualquier mercancía participe del comercio exterior. Por lo mismo, y con la finalidad de cubrir de daños a sus clientes, las mudanceras internacionales no exportan los bienes, a menos que exista

una póliza de seguro que ampare la carga, recomendando al cliente declarar un valor de reposición con base en la moneda del país dónde vayan a residir.

Posteriormente, el agente en origen procederá a contactar a los proveedores que serán de utilidad en el proceso de exportación, tales como: transporte terrestre (unidad que moverá la carga al puerto de salida), marítimo (navieras reconocidas o reexpedidores de carga), aéreo (aerolíneas) o terrestre (transportistas con licencia americana para poder cruzar a territorio estadounidense), según aplique en cada caso, además de solicitar los servicios a un Agente Aduanal que lleve a cabo el despacho de exportación de la mercancía mediante una carta de instrucciones.

Así pues, el área operativa está facultada para emitir un certificado de peso que confirme las dimensiones del embarque; conjuntamente, debe proporcionar la lista de empaque correspondiente a cada uno de los bultos que conforman el menaje de casa. Retornando a las acciones del coordinador de logística, éste debe solicitar al agente en destino los datos de consignación para declararlos en el conocimiento de embarque, para el caso del servicio marítimo, estamos hablando del *Bill of Lading*⁶⁴, para el transporte aéreo de un *Airway Bill*⁶⁵ (Figura 19), y por último, aplicando a una carga terrestre, se debe elaborar un *WayBill*.⁶⁶

Cuando el agente en origen ha recibido el conocimiento de carga, debe enviarla de inmediato al agente en destino junto con la documentación complementaria (lista de empaque y certificado de peso), para que se verifique la concordancia en toda la información. Asimismo, se debe proporcionar una de ruta a manera de pre-aviso, misma que indique la fecha estimada de salida (ETD), fecha estimada de arribo a destino (ETA) y nombre del puerto/aeropuerto de llegada.

⁶⁴ Término de comercio exterior en inglés, utilizado para hacer referencia al conocimiento de embarque que ampara una carga marítima.

⁶⁵ Término de comercio exterior en inglés, utilizado para hacer referencia al conocimiento de embarque que ampara una carga aérea.

⁶⁶ Término de comercio exterior en inglés, utilizado para hacer referencia al conocimiento de embarque que ampara una carga terrestre.

Figura 19. Ejemplo de Airway Bill o Guía Aérea

(ISS - NÚ) 2182356 9901 - 000 61 RUE DE LA BONGARDE 92230 GENNEVILLIERS FRANCE		LETTRE DE TRANSMISSION AIR FRANCE 49, RUE DE PARIS 95747 ROISSY CDG																													
MR LEBEVRE JEAN FRANCOIS XAVIER GASTON C/O MEXPACK RFC: EXT920901794 AV VALLE DE MEXICO 38 FRACCIONAMIENTO E NAUCALPAN ESTADO DE MEXICO CP53050		FRET SECURISE SPX - Efectivo - AF / SOPHIE																													
SON NANTES CTA RUE CLEMENT ADER 44344 SOLEILMAIS CEDEX		20470634424 2047063																													
MEX AIR FRANCE MEXICO AF438/1701		EX A																													
NOTIFY : MEXPACK INTERNATIONAL AV VALLE DE MEXICO 38 FRACCIONAMIENTO EL HRADOR NAUCALPAN ESTADO DE MEXICO CP53050, MEXICO 1 USE DOCUMENTS ATTACHED																															
<table border="1"> <thead> <tr> <th>QUANTITY</th> <th>UNIT</th> <th>NET WEIGHT</th> <th>GROSS WEIGHT</th> <th>VOLUME</th> <th>CLASSIFICATION</th> <th>TAXES</th> <th>REMARKS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>PKG</td> <td>182,0</td> <td>182,5</td> <td>1,75</td> <td></td> <td>319,37</td> <td>PERSONAL EFFECTS NOT RESTRICTED</td> </tr> </tbody> </table>	QUANTITY	UNIT	NET WEIGHT	GROSS WEIGHT	VOLUME	CLASSIFICATION	TAXES	REMARKS	1	PKG	182,0	182,5	1,75		319,37	PERSONAL EFFECTS NOT RESTRICTED	<table border="1"> <tr> <td>REG:</td> <td>1 1 1</td> <td>FECHA:</td> <td>17 ENE 2014</td> </tr> <tr> <td>REVALIDADO A:</td> <td colspan="3">Gene Conde</td> </tr> <tr> <td>FIRMA:</td> <td colspan="3">[Signature]</td> </tr> </table>			REG:	1 1 1	FECHA:	17 ENE 2014	REVALIDADO A:	Gene Conde			FIRMA:	[Signature]		
QUANTITY	UNIT	NET WEIGHT	GROSS WEIGHT	VOLUME	CLASSIFICATION	TAXES	REMARKS																								
1	PKG	182,0	182,5	1,75		319,37	PERSONAL EFFECTS NOT RESTRICTED																								
REG:	1 1 1	FECHA:	17 ENE 2014																												
REVALIDADO A:	Gene Conde																														
FIRMA:	[Signature]																														

Fuente: Ejemplo obtenido de la Agencia Aduanal “Alsoger”, Febrero 2104, con ubicación en la Ciudad de México.

El coordinador de logística funge también como ejecutivo de servicio al cliente dando especial seguimiento al embarque, para poder dar información precisa sobre el status de la carga, en el momento en que el cliente lo solicite.

Finalmente el agente en destino debe confirmar el arribo de la carga, así como la liberación del embarque mediante un efectivo proceso de importación. Al igual que como se ejecutó en un inicio, se debe proceder a contratar un transporte local que mueva la carga del aeropuerto a una bodega y/o a la residencia del cliente, para culminar el proceso con las maniobras de desempaque y acomodo pertinente de los muebles y efectos personales.

Ante lo dicho, vemos que el proceso de exportación/importación de menaje de casa pareciera muy simple, no obstante no está exento de los problemas propios del comercio e implica planear una logística adecuada que requiere de detalles específicos para completar una operación exitosa del punto A al punto B.

Así pues, este es el proceso que ejecutan día a día las empresas de mudanzas internacionales en México y el mundo, generando óptimas ganancias para la rentabilidad de sus compañías.

Después de lo expuesto en el capítulo 1 y 2, abordaremos la relación intrínseca entre las empresas trasnacionales y las mudanzas internacionales, con el fin de resaltar que sin las primeras no existiría el comercio de menaje de casa como un negocio rentable en nuestro país.

3. La importancia de las ETN en el comercio de las mudanzas internacionales en México. Análisis desde la perspectiva de mi experiencia laboral en una compañía de mudanzas internacionales.

Con base en lo expuesto en capítulos anteriores, México ha resultado ser uno de los Estados favoritos para que las empresas transnacionales instalen sus filiales, dado todas las ventajas que ofrece nuestro país. Asimismo, hemos comprendido cómo funciona el comercio de mudanzas internacionales en el mundo y se ha destacado el rol que tienen en la nación mexicana.

Sin embargo, ¿qué liga a las ETN con el comercio de menaje de casa?, si bien ya se ha respondido someramente a la cuestión, en este apartado se profundizará sobre algunos datos que nos permiten comprobar la premisa de que la existencia de las transnacionales da un fuerte impulso al comercio de menaje de casa en México y en general en el mundo, ello basado como ya se ha aclarado, en la propia experiencia.

Comenzaremos por explicar que la estrategia del área comercial de una compañía de mudanzas internacionales, tiene como objetivo captar el negocio que proveen las cuentas internacionales en México, más allá de buscar en el sector gubernamental o en los clientes particulares; los vendedores tocan las puertas de las ETN más renombradas en el país, pero además, revisan a diario la sección de negocios de los periódicos nacionales para detectar dónde se están instalando o ampliando las plantas productivas de dichas transnacionales.

Por ejemplo, el hecho de que Iberdrola, empresa española líder en energía eólica, decida invertir alrededor de 1,200 millones de dólares en México⁶⁷, es un foco de atención para las empresas de mudanzas, debido a que esa inversión implica el envío de personal extranjero que dote de conocimientos y habilidades a los empleados

⁶⁷ S/a, "Iberdrola invertirá 1,200 mdd en México", [en línea], México, *El Economista.com.mx*, 19 de febrero de 2014, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2014/02/19/iberdrola-invertira-1200-mdd-mexico>, [consulta: 19 de febrero de 2014].

nacionales que operarán la planta mediante una capacitación por periodos prolongados, o también puede significar a la inversa, es decir, los trabajadores mexicanos son los que tiene que ir a capacitarse a la matriz corporativa en España.

Así como el ejemplo anterior, empresas transnacionales en todos los sectores (petroquímico, automotriz, aéreo, telecomunicaciones, eléctrica, farmacéutico, construcción, servicios bancarios, cosméticos, alimentos, etc.), se instalan por primera vez o se expanden, lo cual genera la principal fuente de negocio para las compañías de mudanzas internacionales.

De esta parte, surge la necesidad de explicar el significado de capital humano para con ello entender el valor que le han asignado las ETN, lo cual ha venido a impactar en la promoción del comercio de menaje de casa. Además de la parte teórica, lo anterior se demostrará con base en los estudios realizados a dos compañías transnacionales como son Ericsson y PricewaterCoopers en México, mismas que resaltan la importancia que le asignan a su capital humano en aras de obtener un mejor rendimiento y productividad.

Otro punto a analizar es que durante la estancia en MEXPACK se pudo constatar que en 2011 y 2012, el número de mudanzas internacionales no descendió en comparación con años anteriores, a pesar del clima de inseguridad que se intensificó en el país a causa del narcotráfico.

Si bien el contexto nacional influye para que las empresas transnacionales decidan invertir o no en México, el flujo de empleados y clientes particulares no se ha detenido y ello se puede adjudicar por un lado que las ETN son constantes en la inversión que dan al desarrollo e investigación de sus empleados y por otro lado, al simple hecho de

que nuestro país se posiciona en el cuarto lugar de las ciudades preferidas para residir de manera temporal o permanentemente, según la revista *Vida Internacional*⁶⁸.

Finalmente, veremos como MEXPACK GLOBAL INTERNATIONAL, brinda la oportunidad de comprobar que la industria de las mudanzas internacionales es 100% rentable tanto en México y más aún en EU y Europa, ya sea captando los contratos desde dentro o fungiendo como contraparte en destino de cualquiera de los agentes en el extranjero, fortaleciendo así, la red del negocio a nivel mundial.

3.1 Definición de capital humano y su vinculación con la ETN y con las compañías de mudanzas internacionales.

Entre los principales exponentes que discuten acerca del concepto de capital humano se encuentran por un lado, Theodore Schultz y Gary Becker, ambos economistas estadounidenses que a mediados de los años sesenta teorizaron acerca del tema. En primer lugar, citaremos a Schultz, mismo que define al capital humano como, la suma de inversiones en educación, formación en el trabajo, emigración o salud, que tiene como consecuencia un aumento de la productividad de los trabajadores⁶⁹.

Becker por su parte, explica que existe un factor derivado de la interacción entre el capital físico y el humano, el cual desemboca en el desarrollo económico en forma de productividad dentro de los países, dando de este modo, una nueva interpretación de los factores no observables en la economía y no dependientes únicamente de la cantidad, sino orientando el análisis a la calidad y su aprovechamiento⁷⁰.

⁶⁸ S/a, "The World's top Retirement Havens in 2013", [en línea], Baltimore, EU, *International Living*, 14 de diciembre de 2012, Dirección URL: <http://internationalliving.com/2012/12/the-worlds-top-retirement-havens-in-2013/>, [consulta 14 de febrero de 2014].

⁶⁹ Gregorio Giménez, "La dotación de capital humano en América Latina y el Caribe" [en línea], *Revista de la CEPAL*, núm. 86, agosto de 2005, Dirección URL: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/22214/G2282eGimenez.pdf>, [consulta 22 de julio de 2013].

⁷⁰ Giovanna Velentí Nigrini, *Construyendo puentes entre el capital humano y el sistema de innovación*, Ed. FLACSO, México, 2011, p.17.

Asimismo, Giovanna Valentí socióloga de FLACSO, nos dice que el aprovechamiento de los conocimientos, habilidades y destrezas en lo individual y agregado, han contribuido al crecimiento económico, a la productividad de las empresas y a las tasas de retorno individuales⁷¹.

Retomando a Becker y Schultz, es menester subrayar dos premisas básicas que forman parte de la teoría del capital humano:

- A) Que la educación explica el incremento de los ingresos de los trabajadores
- B) Que el incremento de los ingresos en las naciones es la consecuencia de los adelantos tecnológicos y de la proliferación del capital humano⁷².

En síntesis, podemos observar que los autores resaltan el hecho de que además de la inversión física que realizan las empresas, traducida en infraestructura tecnológica, una variable que no debe dejarse de lado para medir la producción y el crecimiento económico, son los recursos humanos. Para la mayoría de los economistas, invertir en estos, es contribuir al mejor desarrollo de los países⁷³.

Por lo tanto, las empresas transnacionales juegan un papel primordial que impulsa las nuevas formas de producción y provoca una revaloración del conocimiento como elemento básico que promueve el desarrollo en una sociedad de competencia global.

En este sentido, Patrick Gunnigle, profesor de negocios en la Universidad de Irlanda, resalta que las estrategias empresariales que favorecen el acercamiento a los empleados y fomentan la cultura organizacional son esenciales para una adecuada gestión de los recursos humanos convirtiendo a esta gestión en factor clave hacia la ventaja competitiva internacional⁷⁴.

⁷¹ *Ibidem*, p. 24.

⁷² Gregorio Giménez, *op. cit.*

⁷³ *Ibidem*, p. 28.

⁷⁴ Jorge Carrillo, *óp., cit.*, p. 27.

Dicho de ese modo, la promoción del binomio Investigación+Desarrollo (I+D), es clave para que determinada ETN genere una ventaja sobre su competencia en el mercado global. Cabe mencionar que esa inversión también desemboca en la innovación productiva. El punto a analizar es que el capital humano no debe ser visto como una variable adicional, sino como el recurso primordial para lograr tanto el aumento como la innovación en la producción.

La inversión en capital humano se ha integrado a las estrategias de los países desarrollados para promover la prosperidad económica (OCDE 1988). Particularmente la expectativa proveniente de la inversión en conocimiento requiere de un buen entendimiento de la naturaleza del capital humano y su papel para promover el bienestar individual, social y económico⁷⁵.

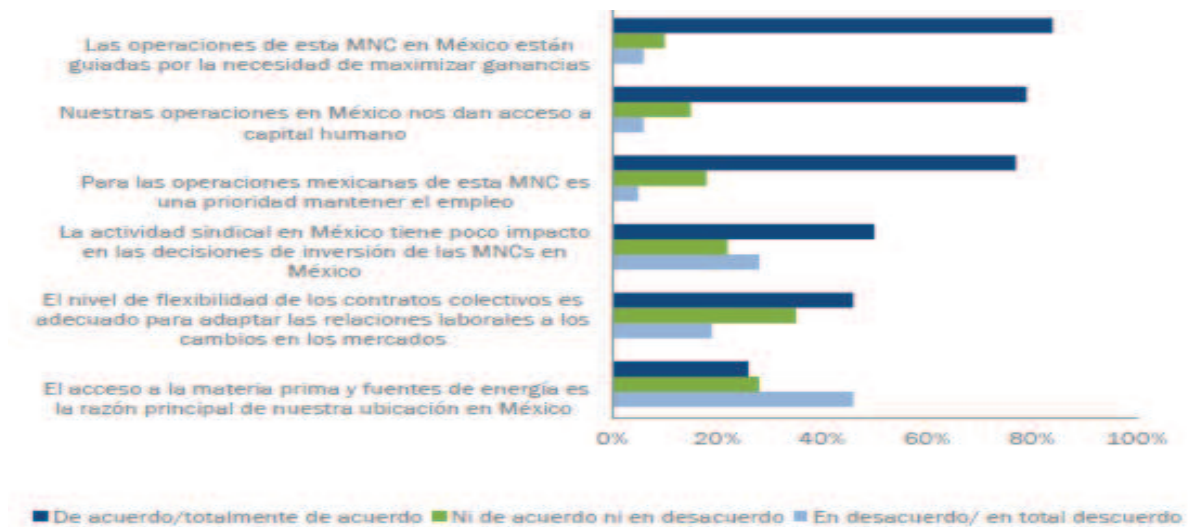
Con base en la encuesta realizada por Jorge Carrillo a diferentes firmas transnacionales en México, se puede observar en la figura 20, que las ETN instaladas en el país están conscientes de que invertir en recursos humanos, maximiza sus ganancias y ofrece una ventaja competitiva. Sin embargo, la misma encuesta confirma que la investigación y desarrollo no se realizan directamente en México, sino que tiene lugar ya sea en la matriz o en otro lugar donde opera la transnacional (Figura 21).

Ante ese escenario, si bien es cierto que la capacitación para generar I+D no se da en el país, también es cierto que las ETN valoran y promueven el talento mexicano, mediante la capacitación en el extranjero o haciendo que el conocimiento se comparta. En entrevista con Avedis Chávez, Compras Estratégicas / Líder América de Ericsson, nos confirma que dicha aseveración es totalmente válida, puesto que su compañía tiene un programa denominado *Knowledge Sharing*⁷⁶, que permite que el conocimiento se exporte e importe.

⁷⁵ Giovanna Valentí, *op., cit.*, p. 31.

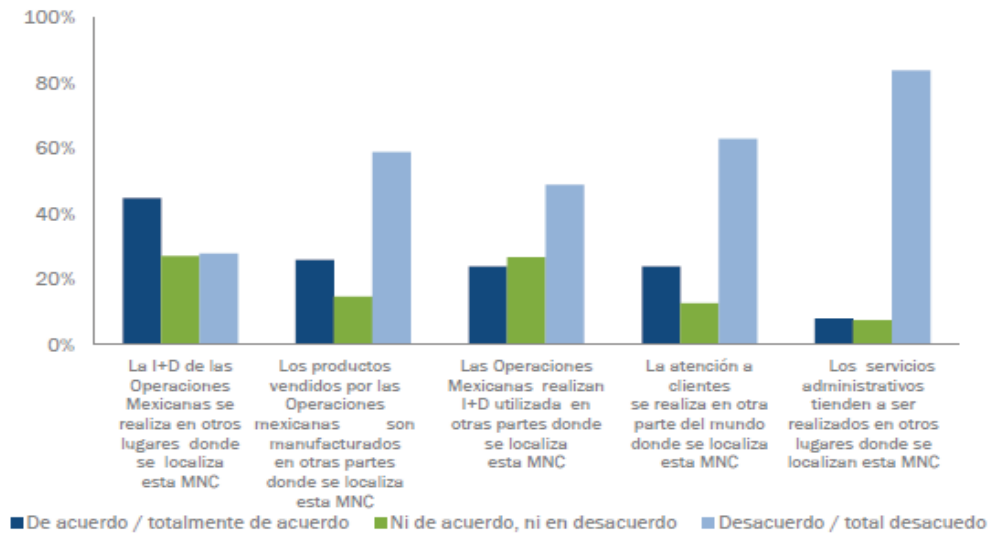
⁷⁶ Compartir el conocimiento, Traducción del autor, en Entrevista con Avedis Chávez, Líder América de Compras Estratégicas en ERICSSON México, México DF a 31 de enero de 2014.

Figura 20. Porcentaje de empresas transnacionales en México, según nivel de acuerdo con afirmaciones sobre ventajas competitivas, 2009.



Fuente: Colef, Encuesta a Corporaciones Multinacionales 2008-2009. Proyecto Colef-Conacyt 55018 “Firmas Multinacionales en México: Un estudio sobre la estructura organizacional, la innovación y las prácticas de empleo”. Tijuana, 2013, p. 28.

Figura 21. Porcentaje de Empresas Transnacionales en México, según nivel de acuerdo de confirmaciones sobre investigación y desarrollo, 2009.



Fuente: Colef, Encuesta a Corporaciones Multinacionales 2008-2009. Proyecto Colef-Conacyt 55018 “Firmas Multinacionales en México: Un estudio sobre la estructura organizacional, la innovación y las prácticas de empleo”. Tijuana, 2013, p. 28.

Asimismo y con base en las fuentes de información revisadas en torno al tema de capital humano, los estudios demuestran que las ETN han promovido más la I+D en México, en comparación con el propio gobierno o las empresas locales. La falta de capacitación se atañe a las siguientes razones:

- La capacitación no es costeable debido a la limitación de recursos
- La capacitación resulta costosa debido a la elevada rotación laboral
- La empresa carece de conocimiento sobre las técnicas y organización de la capacitación
- La empresa considera que la capacitación informal es adecuada y suficiente

En ese sentido, la Encuesta Mundial sobre el Ambiente de los Negocios, distingue entre la capacitación formal en la empresa proporcionada por el empleador, y la capacidad formal otorgada por instituciones externas de capacitación, pública o privadas. La encuesta señala que la que da la empresa, es la mayor fuente de formación ofrecida por las empresas en las regiones de Asia oriental y de América Latina y el Caribe, con 40 y 50% respectivamente⁷⁷.

La respuesta inmediata para sostener porqué una ETN es mejor para proveer dicha capacitación, es debido a que cuentan con los recursos, tienen acceso a información sobre técnicas y organización de la capacitación por su mismo alcance global y por último, son capaces de reducir la probabilidad de rotación laboral dando paquetes de compensaciones atractivos para retener a los empleados después de capacitarlos.

Ahora bien, después de todo lo explicado, la vinculación entre el capital humano y la empresa transnacional se entiende sin dificultades. Sin embargo, ¿cuál es su vinculación con el comercio de mudanzas internacionales?

⁷⁷ Alfonso Mercado, ET-AL, *Inversión extranjera directa, tecnología y recursos humanos en los países en desarrollo*, Ed. COLMEX, México, 2008, p. 74.

La relación que existe entre el capital humano y las mudanzas internacionales es muy estrecha, con base en la experiencia se puede sostener que sin el fortalecimiento del capital humano simplemente las mudanzas internacionales serían escasas y por ende las empresas dedicadas al giro no tendría razón de ser.

Para explicar dicha correspondencia, debemos saber que una vez que la ETN decide capacitar al recurso humano, es muy probable que la inversión en I+D se dé fuera de la filial, ya sea en la casa matriz o en otra planta productiva con mayor experiencia; empero, puede también que alguno de los empleados del extranjero venga a México a implementar nuevas formas de productividad. La acción de promover a un empleado, en la mayoría de los casos lleva consigo la exportación o importación de un menaje de casa.

Para justificar lo anterior, Verónica Lara, Coordinadora de Capital Humano en Pricewaterhouse Coopers, nos comenta que al momento de que un empleado es promovido para cumplir con determinado proyecto ya sea en el extranjero o en México, se le ofrece un paquete de compensaciones que incluyen la búsqueda de casa en el país de residencia, derecho a una mudanza internacional, búsqueda de escuela para los hijos de los empleados, compra de auto y gestión de trámites migratorios.⁷⁸

Al igual que PWC, la compañía de telecomunicaciones Ericsson realiza un plan de compensaciones muy similar; Avedis Chávez, nos explica que el fin de la empresa es lograr que mediante dicho paquete, el empleado se sienta lo más cómodo posible en el país de residencia, es decir, el asignado no debe preocuparse por nada, ni perder tiempo a fin de que su mente esté cien por ciento concentrada en adquirir los conocimientos y habilidades que se están otorgando para que éste a su vez sea más productivo e innovador.⁷⁹

⁷⁸ Entrevista con Verónica Lara de la Cruz, Coordinadora de Capital Humano en PWC México, México DF a 15 de enero de 2014.

⁷⁹ Entrevista con Alfredo Chávez, *Óp. cit.*,

En la parte que nos compete, debemos resaltar que cuando una empresa trasnacional otorga el derecho para que un asignado exporte o importe su menaje de casa, el volumen del menaje y la vía de traslado, dependen principalmente del nivel jerárquico que tenga el asignado en la estructura organizacional de la compañía. Un vez que se tiene definido el servicio de mudanza que requerirán, las ETN entrevistadas recurren a los proveedores de mudanzas en México para la contratación de sus servicios.

Es interesante destacar que el presupuesto que otorgan transnacionales como Ericsson para realizar la exportación e importación del menaje de casa de sus empleados oscila en el millón de dólares como monto mínimo anualmente, realizando en promedio de 200 mudanzas a nivel internacional, según nos comparte Avedis Chávez.

Lo anterior nos da a simple vista una idea de lo rentable que es el negocio para las compañías de mudanzas, no obstante, es menester conocer la cantidad de mudanzas que realiza una compañía como MEXPACK GLOBAL RELOCATION al año, así como el costo que tiene el servicio dependiendo cada vía. Ello se observará posteriormente en el siguiente capítulo.

3.2 Análisis del papel de las ETN como el principal promotor del comercio internacional de menaje de casa.

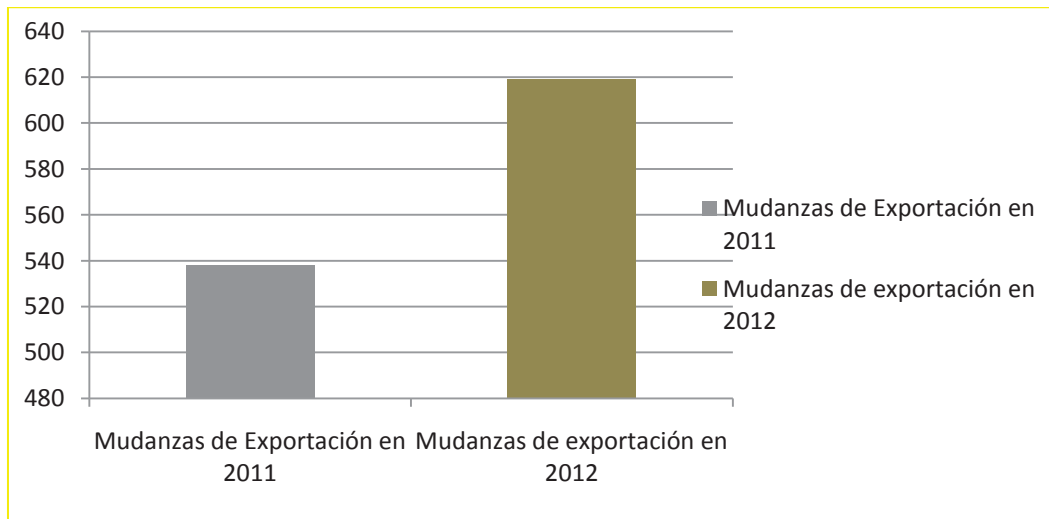
MEXPACK GLOBAL RELOCATION es una empresa mediana de mudanzas internacionales que nació hace 19 años en México. Su fundador, el alemán Thomas Schmidt ha trabajado en el giro alrededor de 35 años en compañías en el extranjero; actualmente la compañía tiene como misión proveer un servicio de mudanzas a nivel internacional basado en una política de servicio al cliente, profesionalismo y eficacia⁸⁰.

Durante la estancia como coordinadora de logística en 2011 y 2012 se tuvo acceso a las bases de datos, que contiene el registro de las mudanzas generadas por año tanto de exportación e importación, la vía más utilizada, el volumen transportado, y como

⁸⁰ Véase, MEXPACK, [en línea], dirección URL: <http://www.mexpack.com/>, [consulta: 10 de febrero de 2013].

dato esencial para efectos de este trabajo, se pudo observar cuales fueron las empresas transnacionales que dieron vida al negocio abarcando dicho periodo. Con base en ello, los datos que muestra la compañía MEXPACK es que en 2011 se realizaron 538 mudanzas, mientras que en 2012, el número incrementó logrando realizar 620 mudanzas a nivel internacional. Figura 22.

Figura 22. Mudanzas de exportación durante 2011 y 2012



Fuente: Elaborada por el autor con base en los reportes de exportaciones de MEXPACK, 2011 y 2012 respectivamente.

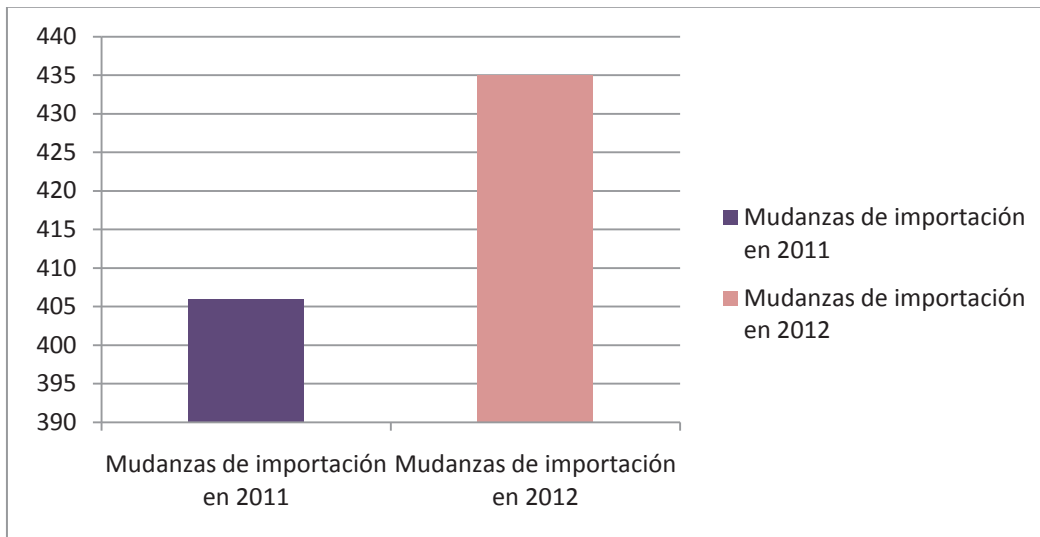
En lo que respecta al número de importaciones, tenemos que durante 2011 se efectuaron 406 mudanzas, y para el año 2012, el número fue casi el mismo con 435 mudanzas. Figura 23.

Si consideramos que como se ha presentado en el primer capítulo, los flujos de IED por parte de las transnacionales a nivel mundial disminuyeron de 2011 a 2012, podemos sostener que la falta de inversión no afectó el flujo de personas que se mudaron hacia México o al extranjero.

Otro dato a considerar es que a pesar del clima de inseguridad que México atravesó durante el periodo estudiado a causa del narcotráfico, no tuvo un impacto negativo para

el negocio de las mudanzas internacionales, la llegada de repatriados o extranjeros se mantuvo casi igual en ambos años.

Figura 23. Mudanzas de importación durante 2011 y 2012



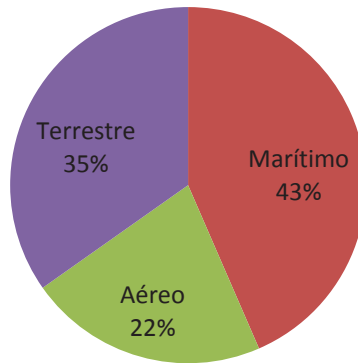
Fuente: Elaborada por el autor con base en los reportes de importaciones de MEXPACK, 2011 y 2012 respectivamente.

Ahora bien, el porcentaje de acuerdo a la vía utilizada para exportar durante 2011-2012, se puede registrar como sigue: 35 % vía marítima, 25% vía aérea y 40% vía terrestre. Figura 24. Ante los datos de exportación, podemos observar que el flujo hacia Estados Unidos fue mayor considerando que la vía terrestre fue la más solicitada.

En lo que respecta a las mudanzas de importación, la vía más utilizada fue la marítima ocupando el 50% de la operación, la vía aérea y terrestre compartieron el 25 % respectivamente. Figura 25.

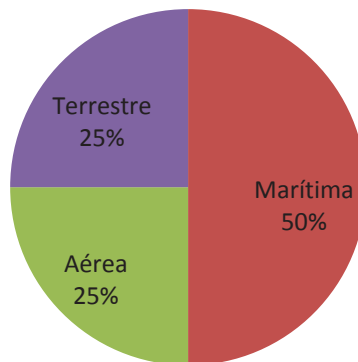
Por otro lado, de manera general se puede comprobar que los destinos, dependiendo del flujo de inversión, para la exportación de menaje de casa fueron Norteamérica y Europa, dejando en tercera instancia a Asia, África, Latinoamérica y el Caribe.

Figura 24. Porcentaje de acuerdo a la vía más utilizada para las exportaciones en 2011-2012



Fuente: Elaborada por el autor con base en los reportes de exportaciones de MEXPACK de 2011 y 2012 respectivamente.

Figura 25. Porcentaje de la vía más utilizada para las importaciones en 2011-2011



Fuente: Elaborada por el autor con base en los reportes de exportaciones de MEXPACK de 2011 y 2012 respectivamente.

En comparación con lo arrojado por la base de datos de MEXPACK, Roeland Delfgaauw, compartió que TRAFIMAR registró durante el mismo periodo (2011-2012), el doble de mudanzas de exportación y el triple de importación, obteniendo alrededor de 3,500 movimientos en total por año. Lo anterior se debe a que TRAFIMAR es una

empresa de mayor tamaño y antigüedad que MEXPACK, además de que es la primera que ha expandido filiales en diferentes puntos del mundo, lo que ha provocado ampliar su red de negocios. Sin embargo, la comparación viene a colación, para saber el alcance que puede tener una compañía de mudanzas en México.

Además de lo señalado, un dato que interesa resaltar para efectos del presente análisis, es que la base del negocio de una empresa de mudanzas internacionales son las ETN, ello es respaldado tanto por los registros de MEXPACK como por los gerentes entrevistados en la competencia. En referencia a la premisa anterior, Jan Pedersen argumentó durante la entrevista realizada por la autora, que considera que el 65% del negocio lo proveen las empresas trasnacionales, mientras que el 35% restante lo comparten tanto el sector gubernamental (diplomáticos y militares) como los clientes particulares.⁸¹

Ahora bien, en el capítulo anterior (Figura 11), se citó a las principales ETN que impulsan las mudanzas internacionales a nivel mundial, empero, las entrevistas y los datos consultados en MEXPACK nos revelan que la compañía captó directamente en México, las mudanzas de los asignados de empresas como Oderbrecht, Apasco, Bimbo, Bayer, Grupo Melía, Hoteles Sheraton, Nemark, Volkswagen, General Motors, Nissan, BMW, Maerk, Pfizer, Johnson & Johnson, Ericsson, PWC, SSG Veritas, Santander, Bancomer, HSBC, entre otras.

No obstante, y como ya se ha mencionado, la mayor parte del negocio lo proveen las principales empresas de mudanzas en el extranjero. De ello se puede entender, que al igual que en otras ramas del comercio exterior, lamentablemente nuestro país importa más de lo que exporta. Si bien es cierto que el empresario mexicano podría incrementar sus ganancias en la medida en que exportara más mudanzas, es innegable que el negocio es muy rentable más allá de que lo provean las empresas foráneas.

⁸¹ Entrevista con Jan Pedersen, *óp., cit.*

Además, un dato que no debemos dejar de lado, es que por ejemplo, es más fácil que la transnacional de cosméticos L'Oréal, con matriz corporativa en Francia, decida realizar un contrato para todas sus mudanzas con un proveedor igualmente de origen francés en lugar de uno mexicano. Lo mismo se da en otros países dependiendo de la nacionalidad que tenga la ETN.

Actualmente algunas de las filiales de las empresas transnacionales poseen cierto grado de independencia para decidir contratar los servicios de uno de los proveedores donde se encuentran instaladas. Por ejemplo, Ericsson tiene su matriz corporativa en Suecia, no obstante, el área de Compras Estratégicas en México tiene de la capacidad de proveer mudanzas a MEXPACK ya sea de exportación o importación a cualquier parte del mundo, como bien lo apunta Avedis Chávez durante la entrevista.

Aunado a lo anterior, y a pesar de lo mencionado en la parte teórica, la experiencia trabajando en una compañía de mudanzas me brindó la oportunidad de observar muy de cerca la importancia que ha cobrado la industria automotriz en nuestro país; la instalación o ampliación de plantas productivas en diversos puntos de la República Mexicana durante el periodo estudiado, representó para MEXPACK una fuente brotante de mudanzas principalmente hacia EU y Canadá en lo que se refiere a la exportación. En este sentido, si consideramos que el país se consolidó como el octavo productor mundial de automóviles detrás de Brasil, India, Corea del Sur, Alemania, Japón, Estados Unidos y China en 2012⁸², podemos tener una idea más clara de la inversión en capital humano que realizaron las diferentes transnacionales que compiten al giro, trayendo consigo la generación de mudanzas internacionales desde o hacia México.

Por otro lado, es menester indicar el costo aproximado que tiene una mudanza internacional según la vía. Así pues, una exportación marítima oscila entre los

⁸² S/a, "México acelera la industria automotriz", [en línea], México, *CNN EXPANSION.com.mx*, 20 de octubre de 2013, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/10/20/mexico-acelera-industria-automotriz>, [consulta 14 de enero de 2014].

\$130,000.00 MXN y los \$160,000 MXN, dependiendo del lugar de destino y del contenedor utilizado, ya sea de 20 o de 40 pies.⁸³

En lo que respecta a la vía terrestre, el costo es más o menos similar, sin embargo, la diferencia radica en que el volumen trasladado en una caja de 53 pies, es casi el doble de lo que se movería en un contenedor marítimo de 40'.

La vía aérea, es la más costosa en comparación con las anteriores, el precio aproximado de una mudanza aérea es de \$70,000.00 a 100,000.00 MXN, dependiendo de la tarifa que proporcione el proveedor del servicio aéreo. Sin embargo, el volumen transportado no pasará de los 10m³, es decir, será muy pequeño.

En lo que refiere a los costos de las importaciones del menaje de casa, los expertos en el giro de las mudanzas internacionales nos dicen que son muy similares, no obstante, el empaque de las pertenencias que se realiza para efectos de una exportación implica un incremento en el costo y por ende una ganancia extra.

Sin entrar en detalle, por cuestiones de confidencialidad en MEXPACK, se estima que la ganancia neta por cada mudanza es alrededor de un 50%, ya considerando los gastos que se invierten en la contratación de los servicios de navieras, aerolíneas, servicios de agencias aduanales, pago de salarios, compra de insumos, como lo es el material de empaque y finalmente, la contratación de servicios básicos, luz, agua, teléfono e internet.

Como toda actividad en el giro del comercio exterior, el servicio de mudanzas internacionales no está exento incurrir en pérdidas, llámese, cargos extra o multas que pueden ocurrir durante la logística que lleva el embarque; sin embargo, si multiplicamos el número de mudanzas generadas al año por la ganancia estimada del 50% se puede

⁸³ Las cifras reportadas dependiendo cada vía, fueron datos obtenidos del área administrativa de MEXPACK.

comprobar la rentabilidad de una mediana empresa como lo es MEXPACK, como compañía de mudanzas internacionales.

Aunado a lo anterior, cuando hablamos de que transnacionales como Ericsson o PWC, que fueron una fuente directa de información para este trabajo, generan alrededor de 300 mudanzas al año respectivamente, podemos comprender mejor el alcance que tiene la inversión en el capital humano, para impactar de manera positiva en el comercio de menaje de casa en México y el mundo.

Si comparamos el listado de las 100 ETN más importantes en México contra el registro de mudanzas en MEXPACK durante 2011 y 2012, podremos ubicar que en su mayoría los sectores automotriz, petroquímico, de construcción, consultoría internacional y telecomunicaciones, son los principales que han dado vida al negocio en México.

No obstante, el resto de los sectores no debe ser olvidado, puesto que todas las empresas transnacionales que existen en el globo terrestre, en determinado momento ha promovido la generación de al menos una mudanza internacional a través de su inversión en el capital humano, por ejemplo, los directores generales de las transnacionales son en su mayoría extranjeros.

Finalmente, otro dato curioso que se comprobó en MEXPACK, es que no importa que tan pequeño sea el país de origen y /o destino, el punto es que cuenta con una empresa de mudanzas internacionales, misma que permite fortalecer la red de negocios basándose en el principio de reciprocidad entre compañías mudanceras, además de que permite reducir costos para el cliente.

Conclusiones.

Las empresas transnacionales han desempeñado un papel significativo en las relaciones internacionales. Su constante evolución ha incrementado su dinamismo, impactando de un modo u otro en todas las áreas, económica-comercial, política, social, cultural, y medio ambiental a escala global.

Las ETN instaladas en nuestro país han implicado una serie de ventajas y desventajas, mismas que ya han sido explicadas al inicio de este trabajo, sin embargo, es evidente que hoy en día representan a uno de los ejes rectores de la economía nacional a través de la Inversión Extranjera Directa que han colocado en todos los rubros. De la mano con ello, es menester subrayar el efecto positivo que han tenido las ETN impulsando el comercio exterior de las diferentes mercancías que producen en nuestro país, hecho que se ve reflejado en la balanza comercial, pero además, la finalidad de este trabajo ha sido mostrar al lector un efecto positivo que no se ubica a simple vista, con ello nos referimos a la promoción del comercio de menaje de casa.

De ese modo, es interesante observar el tema de esta tesina mediante un análisis FODA, para con ello terminar de comprender la relevancia de las ETN como promotoras/impulsoras de las mudanzas internacionales en México. Así pues, comenzaremos por destacar las fortalezas y oportunidades que podemos concluir después de lo estudiado a lo largo de los tres capítulos:

- El reforzamiento de la proyección de un ambiente sano en términos de economía y política hacia el exterior, ha hecho que México se vea como uno de los destinos más atractivos para el establecimiento de las ETN por un lado y por otro, para que personas extranjeras deseen residir de formar temporal o permanente en nuestro país.
- La paulatina instalación o ampliación de las plantas operativas de las empresas transnacionales en nuestro país, provoca una oportunidad de negocio para las

empresas que se dedican al comercio de menaje de casa en México; mediante dicha instalación, la transnacional originará la movilidad de sus ejecutivos para que adquieran conocimientos y/o habilidades que apliquen a su vez en la nueva filial.

- Las compañías transnacionales crean empleos a nivel global directa e indirectamente; es decir, contratan a personas que trabajen para la empresa en sí, y por otro lado, dan lugar a la existencia de las empresas de mudanzas internacionales, mismas que son fuente de 80 empleos aproximadamente en cada caso.
- La diversa bibliografía consultada en torno a las ETN y las encuestas realizadas en la práctica, revelan que una compañía transnacional cuenta con vastos recursos financieros que le permiten invertir en el capital humano, logrando con ello competir mano a mano en los mercados cada vez más globalizados. Este hecho genera la promoción de los empleados a cualquier parte del mundo dónde opere dicha empresa.
- El binomio Investigación + Desarrollo se genera gracias a la existencia de las empresas transnacionales no sólo en México, sino en cualquiera de los países donde la compañía tenga presencia, principalmente en aquellos considerados como economías emergentes. Las empresas locales en el Estado mexicano difícilmente invierten en las variables mencionadas debido a factores diversos, mientras que la casa matriz de las ETN es la promotora de invertir en el binomio.
- Una empresa de mudanzas internacionales en México es rentable porque no requiere de gran inversión en infraestructura, y además, porque la demanda del mercado, en este caso proveniente principalmente de las transnacionales, no ha cesado en los últimos años, según los mismos empresarios mexicanos. Las utilidades son óptimas en comparación con cualquier otra empresa que se dedique al comercio internacional.
- Después de lo revisado, es un hecho que la mayoría de las ETN existentes en el mundo tienen presencia en México, principalmente las que competen al sector automotriz, petróleo y gas, construcción, sin dejar de lado al sector de servicios financieros. En este sentido la investigación realizada a las empresas dedicadas

al giro de mudanzas internacionales, han confirmado que de esos mismos sectores se deriva la demanda de su mercado

- Las regulaciones de comercio exterior en materia de manejo de casa en México son facilitadoras del mismo, siempre y cuando el dueño del menaje y el responsable de la logística que conlleva la mudanza internacional, se apeguen a lo establecido por dichas leyes.
- Aunado a ello, una fortaleza peculiar que tiene el tema en cuestión, es que la red mundial de las empresas dedicadas al giro de las mudanzas internacionales se ha fortalecido y expandido a rincones del planeta que jamás hubieran imaginado los fundadores europeos en los años treinta.
- Finalmente y considerando que es una de las principales fortalezas y oportunidades de este tema, hablar de comercio de menaje de casa nos lleva a pensar en una opción viable para diversificar el Comercio internacional de México, más aún si sabemos que el negocio es relativamente incipiente en nuestro país. Ahora bien, si las mudanzas internacionales son un fenómeno atípico, la experiencia de los empresarios dedicados al giro, nos muestra que el negocio es rentable al 100 por ciento.

Ante las premisas mencionadas podríamos sostener que el panorama está lleno de efectos positivos en torno a la ventaja que nos ofrecen las ETN, la cual es impulsar el comercio de menaje de casa en México, no obstante, también existen debilidades y amenazas que tienen impacto sobre el fenómeno económico-comercial que hemos tratado a lo largo de esta tesina:

- La débil estabilidad política y económica del Estado mexicano puede provocar en cualquier momento que las empresas transnacionales frenen el flujo de IED y por ende bloqueen el negocio de las mudanzas internacionales.
- La falta de inversión a mediano o largo plazo en lo que respecta al capital humano por parte de las ETN, puede generar que la demanda del mercado de las compañías de mudanzas internacionales disminuya y por ende debilite su sistema comercial y financiero.

- En la mayoría de los casos, el negocio de las mudanzas internacionales no se genera en México como país de origen, es decir, las ETN recurren a la contratación de servicios de una compañía de mudanzas que se ubique físicamente en el Estado donde se encuentre la matriz.
- En ese mismo sentido, la reciprocidad que ofrecen las empresas dedicadas al comercio de menaje de casa en nuestro país a las contrapartes en el extranjero es casi nula debido a que son más las mudanzas que se captan con la casa matriz, en comparación con las que se pueden obtener de las empresas filiales en el territorio mexicano.
- La equivocada interpretación y aplicación de las regulaciones de comercio exterior en materia de menaje de casa en México, han provocado grandes pérdidas tanto para el dueño del menaje como para el empresario nacional, transportar un menaje de casa no está exento de los problemas propios del comercio exterior y de la logística que ello implica.
- El desconocimiento por parte de los Agentes Aduanales en materia de menaje de casa, aunado a la corrupción que existe en los principales puertos y aeropuertos de llegada, ha dado como resultado que la exportación e importación de una mudanza en México se note como algo complicado que deviene en problemas que van desde simples multas hasta la confiscación de embarques o el congelamiento de patentes aduanales, lo cual ha hecho ver al tema, como una parte del comercio exterior que no parece atractivo y que por el contrario, representa como bien hemos dicho, variedad de problemas.
- La falta de experiencia en el giro de las mudanzas internacionales, así como el poco conocimiento sobre las leyes que rigen el comercio de menaje de casa en México, dan pie a una mala administración que puede devenir en la desintegración de la empresa.

En lo que respecta a las debilidades y amenazas expresadas, podemos observar que no todas son aspectos determinantes que afecten la validez de nuestra hipótesis, es decir, aquellas que dependen directamente del administrador dueño de la empresa de

mudanzas en México puede ubicar estos puntos para trabajar a su vez en ellos y dar pie a transformarlos en oportunidades.

Además, la experiencia laborando para una compañía de mudanzas internacionales nos lleva a entender que al final no importa si el negocio proviene de las contrapartes en el extranjero o de dentro de la empresa, la rentabilidad de las empresas es sostenible sin mayor problema. Por otro lado, si bien una empresa de mudanzas también tiene clientes particulares y de carácter diplomático-militar, la demanda no es comparable con las solicitudes que provienen de las empresas transnacionales desde cualquier parte del mundo.

Si comparamos el listado de las 25 empresas transnacionales más significativas del mundo contra las 100 ETN más importantes en México, podemos apreciar que al menos la mitad de los nombres que aparecen están bien colocadas en nuestro país. Pero si además, contemplamos que según el estudio realizado por Jorge Carrillo, México cuenta con 2600 transnacionales instaladas a lo largo y ancho del territorio nacional, podemos estimar que el impulso y promoción que le dan las ETN al comercio de menaje de casa a través de la inversión en el capital humano es efectivo y benéfico.

De igual forma, no debemos pasar por desapercibido el cuadro que nos muestra quiénes son los clientes más recurrentes del servicio de las mudanzas internacionales según los datos proveídos por MEXPACK; como ya se acotó, nombres como Volkswagen, BMW, Nissan, General Motors, Pepsico, Coca-Cola, Bayer, Apple, Philips, Grupo HSBC, Scotiabank, Halliburton, Caterpillar, sólo por mencionar algunos de gran eco en el mercado global, son empresas transnacionales que mes con mes promueven a uno o varios de sus empleados, llevando consigo la realización de una exportación o importación de menaje de casa desde o hacia México, o simplemente un servicio entre otros países.

Por último, y volviendo al debate que se ha establecido en torno a las desventajas que han traído las ETN a los países donde se instalan y en particular a México, lo cual ya

fue aclarado en el primer capítulo, podemos observar que hay dos ventajas que se deben destacar inevitablemente, 1) el conocimiento que invierten las transnacionales en el capital humano es benéfico para cualquier persona, independientemente de que el fin primordial sea mejorar su productividad y 2) que sin la implementación de las filiales de las ETN, el comercio de menaje de casa no sería un negocio viable en nuestro país o en su defecto, sería inexistente.

Con base en la investigación realizada e igualmente en la experiencia laborando en una compañía de mudanzas internacionales, como lo es MEXPACK, pude reafirmar la relación existente entre las ETN y el comercio de menaje de casa con la disciplina de Relaciones Internacionales.

Así pues, el fenómeno globalizador ha tocado puntos que casi nadie conoce, si bien las ETN han tenido un eco fuerte en todo el sistema internacional mediante su dinámico actuar, existen hechos particulares que refuerzan la importancia de su existencia, por ejemplo este, que las ETN promuevan y/o impulsen el comercio de menaje de casa a nivel mundial, pero sobre todo ha sido interesante conocer el impacto que ello ha tenido en el caso concreto de México.

Asimismo, al momento de coordinar la logística de un movimiento de menaje de casa, intervienen factores de toda índole, llámese políticos, económicos, culturales y sociales, tanto de México como de “X” país, mismos que son considerados y repercuten en el proceso ya sea positiva o negativamente.

La conjunción e interacción de esos factores con las ETN y el comercio de menaje de casa en México, logra que el tema no sea ajeno a nuestra disciplina y que por el contrario, nosotros como científicos sociales nos veamos atraídos no sólo por problemáticas evidentes, sino también por las áreas que han sido poco exploradas por el internacionalista contemporáneo.

Fuentes de información.

Fuentes bibliográficas

- Chapoy Bonifaz, Alma. *Empresas Multinacionales*, Ed. El Caballito, México, 1975, 272 pp.
- Delgado de Cantú, Gloria Ma. *Historia de México, Legado histórico y pasado reciente*, México, Pearson, 2004, p.496.
- Dunning, John H, *La empresa multinacional*, FCE, México, 1976, 455 pp.
- Dussel Peters, Enrique (coord.), Galindo Paliza Luis Miguel, Loría Díaz, Eduardo. *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa*, México, Plaza y Valdés editores, 2003, 311 pp.
- Fajnzylber Fernando; Trinidad Martínez Tarrago. *Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Ed. FCE, México, 1976, 423 pp.
- Kozul-Wright, Richard & Rowthorn, Robert, *Transnational Corporations & The Global Economy*, Ed. McMillan Press Ltd, Gran Bretaña, 1998, 448 pp.
- Maubert Viveros, Claudio, *Comercio Internacional: aspectos operativos, administrativos y financieros*, Ed. Trillas, México, 2011, 216 pp.
- Mercado, Alfonso, ET-AL, *Inversión extranjera directa, tecnología y recursos humanos en los países en desarrollo*, Ed. COLMEX, México, 2008, 297 pp.
- Portales Rodríguez, Genaro de Jesús, *Transportación Internacional*, Ed. Trillas, México, 2001, 167pp.
- Reyes Díaz-Leal, Eduardo, *Introducción a la Logística Internacional*, Ed. Bufete Internacional, México, 2002, 152 pp.
- Romo Murillo, David, *Inversión Extranjera, Derramas Tecnológicas y Desarrollo Industrial en México*. Ed. CIDE FCE, México, 2005, 116 pp.
- Rolfe, Sidney & Damm, Walter, *La corporación multinacional en la economía mundial*. Ed. Diana, México, 1971, 215 pp.
- Tugendhat, Christopher, *The multinationals*, Ed. Pelican books, Londres, 1973, 288 pp.

- Velentí Nigrini, Giovanna, *Construyendo puentes entre el capital humano y el sistema de innovación*, Ed. FLACSO, México, 2011, 161 pp.

Fuentes hemerográficas

- Morales Roberto, “Presenta nuestro país desplome y rápida recuperación de IED”, periódico *El Economista*, año 25, núm. 6272, sección “En primer plano”, México, 27 de junio, 2013, p.55.

Fuentes electrónicas

- Boletín ONU, “Según informe de la UNCTAD, la inversión extranjera aumentó un 5% en 2010, aunque se mantuvo un 37% por debajo de los niveles máximos de 2007. Se prevé un mayor crecimiento en 2011”, [en línea], *CINU*, Dirección URL: <http://www.cinu.mx/comunicados/2011/07/segun-informe-de-la-unctad-la/>, [consulta el 10 de octubre de 2013].
- Carrillo, Jorge, *Firmas Multinacionales en México. Un estudio sobre la estructura organizacional, la innovación y las prácticas de empleo*, [en línea], COLEF, México 2013, Dirección URL: <http://www.colef.mx/jorgecarrillo/category/publicaciones/sector-industrial/multinacionales/>, [consulta: 30 de octubre de 2013].
- Chapoy Bonifaz, Alma, *Las empresas multinacionales y América Latina*, [en línea], enero-abril, 2012, Dirección: URL: <http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=16&ved=0CFcQFjAFOAo&url=http%3A%2F%2Frevistas.unam.mx%2Findex.php%2FROF%2Farticle%2Fdownload%2F40356%2F36774&ei=qaRLUt2KMiCqgHS2YDgDg&usg=AFQjCNGsHmVZbHdxN2jE42pPo5ouhp-cfA&sig2=qTt5A9b96Sr131drCPTFSw&bvm=bv.53371865,d.aWM>, [consulta: 28 de septiembre de 2013].
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *Transnational Coporation (TNC)*, [en línea], ONU, Dirección URL: [http://unctad.org/es/paginas/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/es/paginas/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx),

- [consulta: 14 de septiembre de 2013]. (Traducción al español por Naciones Unidas).
- Consulado General de México en Frankfurt, [en línea], Dirección URL: <http://consulmex.sre.gob.mx/frankfurt/index.php/es/menaje-de-casa>, [consulta: 2 de febrero de 2014].
 - DeCarlo, Scott, “Las 25 empresas más grandes del mundo”, [en línea], México, *Revista Forbes*, diciembre 2013, Dirección URL: <http://www.forbes.com.mx/sites/las-25-empresas-mas-grandes-del-mundo/>, [consulta: 8 de febrero de 2014].
 - Dussel Peters, Enrique, *La inversión extranjera en México*, [en línea], CEPAL, Santiago de Chile, Octubre de 2000, Dirección URL: <http://dusselpeters.com/07.pdf>, [consulta 2 de noviembre de 2013].
 - El Financiero, *México entre 10 países más atractivos para invertir*, [en línea], México, 25 de junio de 2013, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/component/content/article/43/20054.html>, [consulta: 20 de octubre de 2013].
 - Fernández Lascurain, Mauricio, “Empresas multinacionales y sus efectos en los países menos desarrollados”, [en línea], Veracruz, *Revista Nueva Época*, núm. 36, enero-junio de 2012, Dirección URL: http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/36/articulos_PDF/36_3_Articulo.pdf, [consulta: 25 de marzo de 2014].
 - FIDI GLOBAL ALLIANCE, [en línea], Dirección URL: <http://www.fidi.org/alliance/find-fidi-company?country=brazil&city=&faimplus=&name=>, [consulta 30 de enero de 2014].
 - FDI Invierta en México, 2011, [en línea], Dirección URL: <http://fdimex.com/Locacion.html>, [consulta: 14 de enero de 2014]

- Giménez, Gregorio, “La dotación de capital humano en América Latina y el Caribe” [en línea], *Revista de la CEPAL*, núm. 86, agosto de 2005, Dirección URL: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/22214/G2282eGimenez.pdf>, [consulta 22 de julio de 2013].
- Hasenkamp, [en línea], dirección URL: <http://www.hasenkamp.com/en/company/history.html>, [consulta: 25 de noviembre de 2013].
- Interdean Relocations Services, [en línea], dirección URL: <http://www.interdean.com/>, [consulta: 25 de noviembre de 2013].
- Lascurain Fernández, Mauricio, “Empresas multinacionales y sus efectos en los países menos desarrollados”, [en línea], Veracruz, *Revista Nueva Época*, núm. 36, enero-junio de 2012, Dirección URL: http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/36/articulos_PDF/36_3_Articulo.pdf, [consulta: 25 de marzo de 2014].
- Ley Aduanera 2013, [en línea], Dirección URL: <http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/la.html#art61>, [consulta: 20 de diciembre de 2013].
- Ley de Inversión Extranjera, [en línea], Dirección URL: <http://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&ved=0CCsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.diputados.gob.mx%2FLeyesBiblio%2Fdoc%2F44.doc&ei=UvB6UqHFKJLRkQel-oDoCw&usq=AFQjCNGGqpDe3EKbLsRCzEfinmMzhtRpuA&sig2=a7bkkpxbldGCYZeFn9MzwQ&bvm=bv.55980276,d.eW0>, [consulta: 2 noviembre de 2013].
- Secretaría de Economía, *Aprovechamiento de la globalización en México*, [en línea], ProMéxico Inversión y Comercio, México, 2013, Dirección URL: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/aprovechamiento-de-la-globalizacion-en-mexico.html>, [consulta 18 de septiembre de 2013].
- Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa en México y en el Mundo. Carpeta de Información estadística*, [en línea], Noviembre 2012, Dirección URL:

- http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/analisis_publicaciones/carpeta_informacion_estadistica_0913.pdf, [consulta: 3 de noviembre de 2013].
- Mortimore, Michael. “Globalización y empresas transnacionales”, ponencia presentada en la Conferencia de la CEPAL *III Sesión Intensiva para Negociadores y Acuerdos Internacionales sobre Inversión*, Lima, 2004, [en línea], Dirección URL: <http://www.eclac.org/ddpe/agenda/4/19724/Globalizaci%C3%B3nEmpTrans1.pdf>, [consulta: 14 de julio de 2013].
 - Organización Mundial del Comercio, “*El comercio y la inversión extranjera directa*”, [en línea], OMC, Dirección URL: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres96_s/pr057_s.htm, [consulta: 14 de octubre de 2013].
 - Pérez Ventura, Juan, *Las multinacionales*, [en línea], El orden mundial en el siglo XXI, México, 5 de abril de 2013, Dirección URL: <http://elordenmundial.wordpress.com/2013/04/05/empresas-multinacionales/>, [consulta: 24 de septiembre de 2013].
 - Reglamento de la Ley Aduanera 2013, [en línea], Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LAdua.pdf, [consulta: 28 de diciembre de 2013].
 - Revista CNN en Expansión 2013 en, “las 500 empresas transnacionales más importantes de México 2013”, [en línea], Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/rankings/2013/las-500-empresas-mas-importantes-de-mexico-2013>, [consulta: 20 de diciembre de 2013],
 - Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa*, [en línea], SER, México, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>, [consulta: 14 de octubre de 2013].
 - Secretaría de Relaciones Exteriores, [en línea], “Certificado de Menaje de Casa”, *Servicios Consulares* 2013, [en línea], en dirección URL:

- <http://www.sre.gob.mx/serviciosconsulares/index.php/es/2013-04-19-22-58-21/90-otros-tramites/160-menaje-casa>, [consulta: 20 de noviembre de 2013].
- S/a, “Con el TLCAN en 12 años se triplicó el comercio entre México, EEUU y Canadá”, [en línea], *Secretaría de Economía*, 2013, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/5858-con-el-tlcan-en-12-anos-se-triplico-el-comercio-entre-mexico-estados-unidos-y-canada>, [consulta: 27 de Octubre de 2013].
 - S/a, “Iberdrola invertirá 1,200 mdd en México”, [en línea], México, *El Economista.com.mx*, 19 de Febrero de 2014, Dirección URL: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2014/02/19/iberdrola-invertira-1200-mdd-mexico>, [consulta: 19 de febrero de 2014].
 - S/a, “México acelera la industria automotriz”, [en línea], México, *CNN EXPANSION.com.mx*, 20 de octubre de 2013, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/10/20/mexico-acelera-industria-automotriz>, [consulta 14 de enero de 2014].
 - S/a, “México: una potencia automotriz”, [en línea], México, CNN en Expansión, 12 de septiembre de 2012, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/09/12/mexico-una-potencia-automotriz>, [consulta 3 de noviembre de 2013].
 - S/a, “Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior”, *Diario Oficial de la Federación 2013*, [en línea], Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5312408&fecha=30/08/2013, [consulta: 26 de diciembre de 2013].
 - S/a, “The World’s top Retirement Havens in 2013”, [en línea], Baltimore, EU, *International Living*, 14 de diciembre de 2012, Dirección URL: <http://internationalliving.com/2012/12/the-worlds-top-retirement-havens-in-2013/>, [consulta 14 de febrero de 2014].
 - UNCTAD Comunicados de Prensa, *La inversión extranjera directa disminuyó un 18% en 2012*, [en línea], Ginebra, Suiza, 26 de junio de 2013, Dirección URL:

<http://unctad.org/es/Paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=143>,
[consulta 13 de octubre de 2013].

- UNCTAD, *Foreign Direct Investmen (FDI)*, [en línea], ONU, Dirección URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx), [consulta 13 de octubre de 2013].
- UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012, Hacia una nueva generación de políticas de inversión*, [en línea], p. 20, Dirección URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-es.pdf>, [consulta: 12 de octubre de 2013].

Entrevistas:

- Entrevista con Avedis Chávez, Líder América de Compras Estratégicas en ERICSSON México, México DF a 31 de enero de 2014
- Entrevista con Daniel Renaud, Director Comercial en MEXPACK GLOBAL RELOCATION, México DF a 17 de diciembre de 2013.
- Entrevista con Jan Pedersen, Director de Precios en MEXPACK GLOBAL RELOCATION, México DF a 30 de noviembre de 2013
- Entrevista con Roeland Delfgaauw, Director Comercial en la compañía Trafimar Relocaion Services, México DF, 22 de noviembre de 2013.
- Entrevista con Thomas Schmidt, Director General de MEXPACK GLOBAL RELOCATION, Naucalpan, Estado de México, 16 de diciembre, 2013.
- Entrevista con Verónica Lara de la Cruz, Coordinadora de Capital Humano en PWC México, México DF a 15 de enero de 2014.

Índice de Figuras

Fig. 1 Indicadores selectos de la IED y la producción internacional, 1990-2011.....	11
Fig. 2 Flujos mundiales de IED, 2002-2011, y proyección para 2012-2014. (En miles de millones de dólares).....	11
Fig. 3 Flujos de IED por región, 2009- 2011 (Miles de millones de dólares y porcentaje).....	13
Fig. 4 Flujos de IED en los primeros 20 países y ranking, 2011 (Millones de dólares)....	14
Fig. 5 Las 25 empresas transnacionales más grandes del mundo.....	15
Fig. 6 Empresas Multinacionales en México. Año de inicio de operaciones (porcentajes)	16
Fig. 7 Multinacionales en México según país de origen	19
Fig. 8 Composición de los flujos de IED hacia México por sector de destino 2011.....	20
Fig. 9 Las multinacionales más importantes de México	22
Fig. 10 Contenedores para vía Marítima	33
Fig. 11 Contenedores para vía Terrestre	34
Fig. 12 Agentes con Certificación FAIM que captan las principales cuentas transnacionales	39
Fig. 13 Empresas con certificación FAIM.....	41
Fig. 14 Los principales puntos de intercambio comercial en México	42
Fig. 15 Pedimento de importación de menaje de casa	46
Fig. 16 Requisitos para la importación/ exportación de menaje de casa en caso de ser nacional.....	48
Fig. 17 Requisitos para la importación/ exportación de menaje de casa para residentes extranjeros	48
Fig. 18 Carta Juramentada de Importación	50
Fig. 19 Ejemplo de Airway Bill o Guía Aérea	53
Fig. 20 Porcentaje de empresas transnacionales en México, según nivel de acuerdo con afirmaciones sobre ventajas competitivas, 2009	60
Fig. 21 Porcentaje de Empresas Transnacionales en México, según nivel de acuerdo de confirmaciones sobre investigación y desarrollo, 2009	60
Fig. 22 Mudanzas de exportación durante 2011 y 2012	64

Fig. 23 Mudanzas de importación durante 2011 y 201265

Fig. 24 Porcentaje de acuerdo a la vía más utilizada para las exportaciones en 2011-201266

Fig.25 Porcentaje de la vía más utilizada para las importaciones en 2011-201166

Glosario.

Aduana

Es un recinto fiscal situado en puntos estratégicos como costas y fronteras de un país, donde se llevan a cabo un conjunto de actos administrativos y físicos sobre las mercancías que se exportan e importan mediante las regulaciones de comercio exterior.

Airway Bill (AWB)

Término utilizado en inglés para denominar al documento que ampara una mercancía que fue transportada vía aérea.

Bill of Lading (BL)

Término utilizado en inglés para hacer referencia al documento que justifica el contrato de transporte por mar de una mercancía y que permite al dueño reclamar la entrega de la misma. El BL ampara la carga transportada por vía aérea.

Carta Encomienda

Documento que autoriza al agente aduanal realizar los trámites del despacho aduanal en nombre del exportador o importador.

Carta Juramentada

Documento que permite la exportación e importación del menaje de casa, sosteniendo que en el embarque no se encuentra ningún artículo fuera del menaje, y asimismo en él se declara un valor estimado para efectos de despacho aduanal.

Certificado de Menaje de Casa

Documento emitido por la Secretaría de Relaciones Exteriores, en particular por el área de Servicios Consulares, donde hacen constar que el listado de menaje de casa, propiedad de un repatriado mexicano, está libre de impuestos para efectos de la importación del mismo.

Comercio Internacional

Actividad en la cual se da el intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países más allá de sus fronteras físicas mediante tratados y/ o acuerdos.

Contenedor Marítimo

Caja con estructura metálica de acero que permite la transportación de mercancías o productos de peso considerable.

Embalaje

Se refiere a todo el material, llámese cartón, madera, plástico, etc., que envuelve y protege los productos, pero que además hace que resistan a las operaciones de transporte y manejo.

Embarque

Término utilizado en comercio exterior en relación a la acción de colocar bienes y productos en un transporte marítimo, aéreo y /o terrestre según sea el caso.

Incoterms

Se refiere a los términos de compra-venta que delimitan las responsabilidades que tendrán tanto el exportador como el importador en una operación de comercio internacional.

Lift van

Término en inglés para describir a los contenedores marítimos o aéreos de diversos materiales que permiten colocar carga dentro con fines de transporte internacional.

Lista de empaque

Documento que enumera los bienes o productos que se están transportando; asimismo sirve para identificar qué contiene cada caja o bulto.

Logística Internacional

Diseño y planeación de las operaciones de comercio exterior, trazando una ruta para mover un embarque de un punto "A" hacia un punto "B".

Menaje de casa

Se refiere a los bienes (muebles) y efectos personales que sirvan exclusivamente para el uso ordinario de una familia. No es considerado como una mercancía en términos de comercio exterior y no contempla artículos nuevos o menores a seis meses de uso.

Pallet

Plataformas de superficie plana de diversos materiales que permiten estibar la carga en aviones y contenedores marítimos y terrestres.

Transporte consolidado

Se da al conjuntar cualquier tipo de mercancías y bienes de varios clientes con el fin de realizar un solo embarque y de esa manera dividir los costos entre los contribuyentes.