



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**"ASESORÍA EN ESTUDIOS DE COMERCIO
INTERNACIONAL DE 1987 - 1991."**

**TESINA SUSTENTADA EN INFORME PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA
ARMANDO BARAJAS GONZÁLEZ**

**TUTOR
PROFR. ALFREDO CÓRDOBA KUTHY**



FACULTAD DE ECONOMÍA CIUDAD UNIVERSITARIA 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

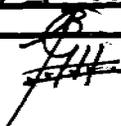
Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Alejandro Berajas
García

FECHA: 7 Junio 2006

FIRMA: 

AGRADEZCO EN PRIMER TÉRMINO
A MIS PADRES Y, LES HAGO
ENTREGA DE UN PRECIADO
REGALO.

A MIS HERMANOS, TAMBIÉN
LES AGRADEZCO Y CON
CARIÑO LOS ABRAZO.

A TODOS MIS PROFESORES QUE
EN LA RUTA DE LA ENSEÑANZA,
SOCIALIZARON EL CONOCIMIENTO.

A TODOS LOS QUE SE EMBRIAGUEN
Y REGOCIEN CON ESTA TESINA.

ÍNDICE

	Pág.
Agradecimientos	
Prólogo.....	5
Introducción.....	6
CAPÍTULO I. La reestructuración del comercio mundial, después de La II Guerra Mundial.....	7
1.1 La apertura comercial en México a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT).....	11
1.2 México y su relación con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	15
1.3 El enlace de México con la Comunidad Económica Europea, (CEE).....	17
1.4 México y la Cuenca del Pacífico.....	18
1.5 México y el intercambio de comercio con África y el resto de Asia.....	19
1.6 Esbozo del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (TLC).....	20
CAPÍTULO II. Aspectos fundamentales en la asesoría de estudios de comercio exterior.....	24
2.1 Empresas en general versus, empresas de comercio exterior.....	26
2.2 Elementos que integran los servicios de asesoría en estudios de comercio exterior.....	31
2.3 Regulaciones que fomentan o restringen las operaciones de comercio exterior.....	33
CAPÍTULOS III. Servicios que diversifican y amplían la Asesoría en estudios de Comercio Exterior.....	37
3.1 Almacén general de depósito.....	37
3.2 Almacén general de depósito fiscal.....	40
3.3 Las formas de transporte y sus términos de contratación en el comercio internacional.....	42
3.4 Los agentes de carga.....	44

Conclusiones.....	47
Anexo:	
La economía mexicana en series estadísticas de 1987 – 1991.....	52
La economía mundial en series estadísticas de 1987 – 1991.....	60
Apéndice: Estudios de caso.	
“La Visita efectuada a la aduana marítima de Ver.”.....	70
“Formación y Operaciones de Empresas Comercializadoras”.....	78
Bibliografía general.....	91
Siglas más usuales en nota o en texto.....	98
Abreviaturas más usuales en nota o en texto.....	99
Glosario.....	101

PRÓLOGO

El propósito de este trabajo, tiene como finalidad explicar las actividades realizadas en el campo laboral, a través de una empresa de asesoría en estudios de comercio internacional durante el periodo de 1987 – 1991.

La eterna discusión de la supremacía de la teoría sobre la práctica, impide que el proceso de enseñanza – aprendizaje, active otros derroteros. La formación académica generadora de un pensamiento abstruso, circunscrita a un proceso de debate en el aula, reclama alimentarse de la actividad empírica y, ambas transformarse permanentemente, bajo la égida de criterios libres, críticos y autónomos.

El conocimiento adquiere sus dimensiones en el momento de contrastarlo con la realidad, la heurística no es compatible con el conocimiento científico.

La construcción del estudio, se fundamenta en el ejercicio profesional de aconsejar, desde personas físicas, hasta personas morales, en su búsqueda por vincularse al mercado internacional.

Espero que este informe, producto de la experiencia, contribuya en lo posible, a orientar futuros asesores en estudios de comercio exterior.

Por mi parte, agradezco al Profesor Alfredo Córdoba Kuthy, su disposición y sapiencia para la elaboración de esta tesina.

También, hago extensivo el agradecimiento a mis hermanas Guadalupe y Clara Barajas González, quien revisó la ortografía y, capturó el trabajo, respectivamente.

INTRODUCCIÓN

La exposición del presente trabajo, consta de tres capítulos ordenados de la siguiente forma:

En el primer capítulo menciono la reestructuración del comercio mundial, después de La Segunda Guerra Mundial. Con subcapítulos, donde señalo la apertura comercial en México y su incorporación al (GATT), refiriendo las ocho rondas y sus alcances, de igual manera, describo la relación con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y hago mención de los enlaces con la Comunidad Económica Europea (CEE), continúo con la Cuenca del Pacífico. Así como, el intercambio del comercio con África y el resto de Asia, cierro con un esbozo del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (TLC).

En el segundo capítulo, describo los aspectos fundamentales en la asesoría en estudios de comercio exterior y su aspecto legal, con subcapítulos donde defino características, de las empresas en general versus, empresas de comercio exterior.

Continúo con los elementos que integran los servicios de asesoría en estudios de comercio exterior, y por último, subrayo la importancia de conocer y aplicar las regulaciones que fomentan o restringen, las operaciones de comercio exterior.

En el tercer capítulo, manifiesto los servicios que diversifican y amplían la asesoría en estudios de comercio internacional, con subcapítulos relacionados, con el almacén general de depósito; continúo con el almacén de depósito fiscal, y luego, hablo del transporte y sus términos de contratación en el comercio internacional, terminando con los agentes de carga, y su papel en las operaciones de comercio exterior. También realizo las conclusiones e incluyo un anexo estadístico de la Economía Mexicana y otro de la Economía Mundial del periodo de análisis.

Además, un apéndice, con dos estudios de caso, el primero es un informe de "La visita efectuada a la aduana marítima de Veracruz, Ver." El segundo se refiere a la "Formación y Operación de Empresas Comercializadoras."

Por último, incluyo la bibliografía general, con las siglas y abreviaturas más usuales en nota o en texto, así como un glosario.

Capítulo I. La reestructuración del comercio mundial, después de La II Guerra Mundial

Existen innumerables escritos de autores que explican, cual fue el rumbo de la economía mundial, y en particular, de su comercio; al terminar la pugna de los países beligerantes.

Por eso, las conclusiones ilustradas por los hechos, muestran al paso del tiempo, las profundas y extensas modificaciones en su organización y funcionamiento.

A continuación, proporciono algunos ejemplos: En su obra titulada "Desafíos" Sergio Mota señala:

"El evangelio del libre comercio pierde apóstoles en las décadas posteriores a la gran depresión y a la segunda guerra mundial, el libre comercio se favorecía conceptualmente en los textos de economía. El principio de las ventajas comparativas - tú haces lo que mejor haces, yo hago lo mejor que hago, nosotros comerciamos los bienes que resultan. Significaba que los beneficios del libre comercio irradiaban a todos en un mundo perfectamente competitivo." (1)

Estos cambios, no son estrictamente egocéntrico - europeo, también, en otras latitudes se puede confirmar.

El investigador Isami Romero Hoshino en un capítulo del libro "Asia - Pacífico en la posguerra" afirma:

"La segunda guerra mundial es sin duda el parteaguas de la política japonesa contemporánea (...) De esta manera, el 15 de agosto de 1945, fecha en que el Emperador del Japón declara la rendición incondicional de su país, da comienzo el período de la posguerra, durante el cual Japón logró su gran éxito conocido como el milagro económico." (2)

(1) MOTA, SERGIO. DESAFÍOS. (GLOBALIZACIÓN E INTERDEPENDENCIA ECONÓMICA) PÁG. 145.

(2) ROMERO, HOSHINO, ISAMI. LA POLÍTICA JAPONESA DE LA POSGUERRA: LA INEVITABLE SOMBRA DEL REARME PÁG. 25.

Otra exposición la encontramos, en Miguel Ángel Cornejo:

“Después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos en particular y otros países que mantuvieron intacta su capacidad de producción, lograron la supremacía en el comercio y la producción (...) A estos cambios se aunaron grandes avances en tecnología y comunicación.” (3)

Desde luego; que no es propósito, borrar de un plumazo, procesos anteriores, que resaltan su génesis, veamos algunas referencias:

“Hemos visto que a fines del siglo XIX, la lucha por la concurrencia se desplazó en gran parte hacia la concurrencia exterior, es decir, hacia la concurrencia en el mercado mundial (...)

De este modo, los rasgos más comunes a las contradicciones inherentes al capitalismo considerado como tal y que constituyen su ley, no pudieron aparecer en toda su nitidez sino en el período de desarrollo económico, en que el capitalismo salió de sus pañales y resultó, no solamente la forma predominante de la vida social económica, sino la forma universal de las relaciones económicas, es decir, cuando se puso a actuar como capitalismo mundial.” (4)

Concuerda con una cita de Rosa Luxemburgo:

“El último decenio, 1900 – 1910, es particularmente característico para el movimiento imperialista de capital, sobre todo en Asia y en las partes de Europa lindantes con Asia: Rusia, Turquía, Persia, India, Japón, China, así como el norte de África. Así Como la implantación de la economía de mercancías en sustitución de la economía natural, y la de la producción capitalista en sustitución de la segunda se impusieron por medio

(3) CORNEJO, MIGUEL, ÁNGEL. TIEMPOS DE COMPETIR (ANTE UN MUNDO SIN FRONTERAS) PÁG. XIX.
 (4) BUJARIN, NICOLAI I. LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EL IMPERIALISMO, PÁG. 202 – 203.

de guerras, crisis y aniquilamiento de capas sociales enteras, así actualmente emancipación capitalista de los hinterland económicos y colonias se verifica en medio de revoluciones y guerras.” (5)

Por lo anterior, es admisible resaltar una reestructuración del comercio mundial, después de La Segunda Guerra Mundial.

Destruídas las principales zonas industriales de Europa, la recomposición del sistema económico se impulsó, a través de “ordenar” los mercados financieros y comerciales, dando lugar al surgimiento de organismos internacionales como; el Fondo Monetario Internacional, (FMI), y el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. (GATT) Banco Mundial (BM) etc. su objetivo establecer acuerdos multilaterales para ampliar y regular el mercado. Así como restablecer las equivalencias monetarias.

Estos lineamientos obtenidos en concertación, permitieron extender y generalizar el comercio exterior, no obstante, adquirieron actos impositivos para otros países; debilitando o derribando cualquier barrera de carácter proteccionista, los Estados Nacionales que al principio, contribuían a consolidar un mercado interno, se transformaban en promotores de un mercado internacional, ansiosos de buscar nuevos mercados, para la obtención de mayores “beneficios”. En otros términos, este impulsó al mercado mundial; no se desarrolla en forma armoniosa, surgieron disgustos entre los productores nacionales y los importadores, a sabiendas que éstos últimos obtenían las mercancías a un menor precio y mejor calidad. Dando origen a una contradicción entre la consolidación y fortalecimiento de su mercado interno o la apertura al exterior.

Por consiguiente, concluido el período de reconstrucción en Europa, a partir de la década de los sesentas, se inicia un período de desconfianza, donde la lealtad y el buen trato, no encuentran cabida. La disputa por los mercados nacionales e internacionales, muestra la verdadera imagen “demoníaca”, de vender lo más pronto posible la sobreproducción y, así realizar en menor tiempo la plusvalía.

La libre empresa, “sueño equivoco”, en un mercado monopólico se aleja de los dictados de la oferta y la demanda, sometiéndose a las estrategias comerciales de quienes centralizan y concentran el capital.

(5) LUXEMBURGO, ROSA LA ACUMULACIÓN DEL CAPITAL, PÁG. 324.

La reacción de México ante esta oleada del sistema económico mundial, es limitada; no cuenta con una industria que pueda competir, su capacidad se reduce a cubrir las necesidades de un mercado doméstico cautivo y, sólo se interesa en proteger una incipiente industrialización.

Pero nadie se escapa al proverbio de quienes trafican, es decir ¡buscas mercados o mueres!

Por eso, a través de un conjunto de normas legalmente convenidas de forma multilateral, se inicia la competencia por los mercados, estableciendo acuerdos con el objeto de otorgar derechos y obligaciones bajo la égida de un organismo supremo.

En otras palabras, los capitales individuales, se aglutinan como capitales colectivos, representados por sus Estados Nacionales que voluntariamente aceptan el compromiso. Por consiguiente, se reunieron a negociar el futuro en varias ocasiones denominadas rondas. Estos antecedentes dan paso a lo que se conoce como, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), mejor conocido por sus siglas en inglés (General Agreement Tariff and Trade), su constitución no es, más que un código de honor bajo los lineamientos de una moral surgida de las entrañas del sistema económico capaz de garantizar la valorización del capital a nivel mundial.

El GATT, entró en vigor oficialmente en enero de 1948, pese a ser un acuerdo provisional, muy pronto adoptó el reconocimiento de una organización económica internacional.

¿Cuáles serían en general las características de esas rondas?

- a) Diseñar acuerdos que favorecieran el comercio mundial.
- b) Disminuir los aranceles (impuestos), para generar un mercado más intenso y diversificado.
- c) Impulsar una estructura jurídica para procurar que se garanticen los derechos y obligaciones de un comercio "leal."
- d) Establecer compromisos para iniciar un desmantelamiento de los países con estructuras proteccionistas y sustituirlas por economías abiertas.
- e) Introducir medidas anti - dumping y definir las mediadas no arancelarias en la agricultura y el sector textil.
- f) Definir normas en servicios y propiedad intelectual.

1.1 La apertura comercial en México a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT)

Por lo tanto, una reestructuración del mercado mundial, sin la presencia del GATT, no hubiera sido posible; simplemente, fue la negociación de mayor alcance, en medio de un capitalismo en ruinas.

He aquí algunas definiciones del organismo:

“El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Es un tratado multilateral, firmado por 84 gobiernos que realizan en conjunto más de las cuatro quintas partes del comercio mundial.

Su finalidad básica es liberalizar el comercio internacional, y darle ordenación, y con ello contribuir al desarrollo económico y a la elevación de los niveles de vida de todos los pueblos.” (6)

Un concepto más:

“Foro permanente de negociaciones comerciales cuyo objeto es obtener, a base de reciprocidad y mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles que obstaculizan el comercio entre las partes contratantes y la desaparición de las barreras comerciales no arancelarias injustificadas, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.” (7)

Por mi parte, la defino como un pacto entre “caballeros,” que establece una serie de disposiciones para regular el comercio internacional, cuyo objetivo es expandir los mercados, estimular el consumo, pero fundamentalmente, incrementar los “beneficios,” suprimiendo los obstáculos e impedimentos de su extensión y generalización.

(6) CONSULTORES INTERNACIONALES, S.C. ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE EL GATT, 1979. PÁG. 1.

(7) H. CÁMARA DE DIPUTADOS LIV LEGISLATURA, EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, 1991. PÁG. 14.

A partir de 1947, se inician las “rondas” o negociaciones, entre los países que controlaban un 60 por ciento del comercio mundial, donde el tema fundamental era la reducción de aranceles; entre 1947 y 1986 se efectuaron un total de ocho rondas; iniciando en Ginebra a la cual asistieron 23 países, signatarios, ansiosos de encontrar un camino a tan fastidioso callejón.

“A continuación siguieron cuatro “rondas” (...) La Annecy en 1949, la de Torquay en 1950 – 1951 y de nuevo las de Ginebra en 1955 – 56 y 1961 – 62. (Esta última conocida como la “ronda dillon”).

Todas ellas se ocuparon únicamente de reducciones tarifarias sobre la base de negociar concesiones mutuas fracción por fracción.” (8)

Para la década de los sesentas las rondas cambiarían su contenido, el escenario de reconstrucción había concluido, la libertad de comercio, como fuerza impulsora adquiriría los atributos de una nueva guerra.

Por ende, se habría una nueva etapa de negociaciones, más significativa y sobre todo, más extensiva, a todo el orbe. A continuación:

“En 1963 se llevó a cabo la ronda Kennedy, que propuso un enfoque más radical y ambicioso para liberalizar el comercio. Se consideró que la negociación fracción por fracción resultaba un procedimiento muy lento, por ello se optó por un sistema de desgravación lineal, que consistía en reducciones periódicas de tarifas. Según porcentajes convenidos en cada etapa.” (9)

En 1973, en la ciudad de Tokio, la séptima ronda en orden de aparición, profundizó y consolidó algunos cambios, veamos el contenido:

“Los acuerdos o códigos de conducta y entendimientos que fueron resultado de las negociaciones multilaterales son las siguientes:
(...) Se establece el importante principio de que no se deberán

(8) OP. CIT. PAG. 2.

(9) OP. CIT. PAG. 2.

adoptar modalidades antidumping contra productos importados sólo por el sólo hecho de que tales productos sean objeto de dumping, sino únicamente cuando las autoridades del país importador realicen una investigación y determinen que las importaciones objeto de dumping:

- a) Causan o amenazan causar un daño a la producción nacional.
- b) Retrasan considerablemente el establecimiento de una producción nacional.” (10)

Así, en la ronda de Tokio con los siguientes códigos se ampliaba el programa inicial, sustentado sólo en los obstáculos arancelarios.

- 1.- Código de subsidios e impuestos compensatorios.
- 2.- Código de normas.
- 3.- Código de compras del sector público.
- 4.- Código de valoración aduanera.
- 5.- Código de licencias.

Finalmente, en 1986 la octava ronda celebrada en Uruguay tendría como fondo musical un réquiem, augurando la creación de una nueva institución, que ampliara los objetivos tradicionales e incluyera nuevos temas de negociación, según Charles H. Blum representante de comercio adjunto de los EUA, para negociaciones comerciales multilaterales, explicaba la importancia de ésta ronda y consideraba que ésta sería la última oportunidad que tenía el GATT, para sobrevivir como organización comercial mundial efectiva! afirmando en estos términos:

“Absolutamente, sin duda alguna. Ahora mismo, los EUA absorben cerca del 68% de las importaciones de bienes manufacturados que los países en desarrollo exportan a las naciones desarrolladas la comunidad europea adquiere el 22% o 23% y Japón cerca del 6%.

Sencillamente, la economía de los EUA no podrá seguir absorbiendo por mucho tiempo toda la producción adicional del mundo.” (11)

(10) OP. CIT. PÁG. 26 Y 27.

(11) ENTREVISTA CONCEDIDA A LA REVISTA PERSPECTIVAS ECONÓMICAS
LIBERACIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL: LA RONDA DE URUGUAY
PUBLICACIÓN TRIMESTRAL DE LA ECONOMÍA MUNDIAL. 1986/NO. 57. PÁG. 23 - 28.

Los obstáculos al libre comercio y, una sobreproducción de mercancías y servicios aunado a la consolidación de empresas multinacionales exigían la creación de una nueva estructura en los circuitos mundiales de comercio. Que sería interesante analizar en próximos estudios.

En este sentido, examinar la conexión de México al GATT, adquiere un significado histórico, porque constituye el proceso de integración de México al mercado mundial. Los antecedentes estructurales, hablan de un proteccionismo a ultranza, que inicia su industrialización a partir de los años cuarenta, con fuertes rezagos e ineficiencia, en una absoluta producción manufacturera.

El mercado interno constituía su objetivo, las condiciones técnicas y de mano de obra no ofrecían ninguna competencia.

Pero como afirmé anteriormente, finalizado el período de reconstrucción en los países involucrados, se inicia la guerra en trincheras más "civilizadas", la guerra por los mercados sería devastadora, el proteccionismo a través de una "sustitución de importaciones" o "desarrollo para dentro", serían insuficientes, dejarían el paso al libre comercio e internacionalización del capital.

El proceso que en gran medida, se sustentaba en apoyos administrativos, fiscales etc. convertía al Estado en cómplice del rezago.

Luego, se inicia una recomposición que trastoca su naturaleza, la apertura exterior, sería la fuerza motriz de una nueva interdependencia.

Por consiguiente, para los años ochentas se expone lo dulzón de una eventual afiliación de México al GATT, según explica la siguiente nota:

"La conveniencia de concretar la adhesión de México al GATT y la consecuente inserción de la economía mexicana al sistema multilateral de comercio, fue postulada, promovida y justificada por las autoridades mexicanas del sexenio de 1982 - 1988 (...) La participación de México en los acuerdos multilaterales que regulan el comercio internacional, fue planteada como premisa fundamental para asegurar una eficiente vinculación de la estructura productiva nacional con la economía mundial, y sobre todo, para garantizar a los productores mexicanos que, en el contexto de la nueva competencia a que habrían de enfrentarse con motivo de la apertura comercial, tendrían acceso a

condiciones similares a las que tienen sus competidores del exterior de forma tal que la competencia comercial se realizara en un ambiente de justicia, equidad y lealtad.”(12)

Finalmente el marco jurídico de apertura de México al comercio exterior, queda contenido el:

“26 de noviembre de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto de promulgación del Protocolo de Adhesión de México al GATT, culminando así el proceso iniciado en noviembre de 1985, dentro de un tiempo que se ha considerado record en la historia diplomática de nuestro país.” (13)

1.2 México y su relación con la Asociación Latinoamericana de Integración, (ALADI)

El comercio regional, también creció a “imagen y semejanza” del comercio mundial. Los acuerdos que se promovieron cumplieron con una estrategia de liberar irremisiblemente cualquier proteccionismo.

Ahora bien, los países desarrollados exhortaron a erradicar prácticas comerciales “desleales,” para sanar y fortalecer los mercados, pero fueron los primeros en arrojar las piedras, los países latinoamericanos, buscaron afanosamente colocar sus productos y se encontraron con barreras inexpugnables.

Así lo explica el Sela (Sistema económico latinoamericano) en sus papeles /11.

“La dependencia de la región del mercado norteamericano ha aumentado su vulnerabilidad externa. La política comercial estadounidense ahora afecta a América Latina con mucho más intensidad. Las medidas proteccionistas han proliferado. Si bien en teoría la política comercial estadounidense está basada en principios comerciales de corte liberal, en la práctica ha

(12) OP. CIT. PÁG. 31 - 32.

(13) OP. CIT. PÁG. 38.

restringido aún más el acceso de los productos extranjeros al mercado estadounidense en los últimos años.” (14)

Concuerda con David Ibarra, que resalta:

“Los países Latinoamericanos liberalizan los mercados y desregulan, en la creencia de abrir las puertas a un desarrollo rápido o de ganar el beneplácito del primer mundo; sin embargo las esperanzas no concuerdan con las realidades... (15)

Por otra parte, los países de la región se agruparon estableciendo acuerdos bilaterales o multilaterales, con el objeto de mantener cautivos sus mercados y oponer resistencia a los embates del capital internacional.

Por ello, tiene importancia resaltar, que la relación que México buscó con estos países, no fue para abrazarlos en un acto de condolencia, sino aprovechar las expectativas de ampliar sus mercados.

“América Latina y el Caribe representan un mercado potencial de casi 450 millones de habitantes. La reactivación de los flujos interregionales de comercio y el aprovechamiento de las complementariedades de sus economías, por medio de estrategias realistas y acuerdos concretos, constituyen un camino viable para impulsar el crecimiento económico conjunto de los países del área.” (16)

Bajo esta consideración, México consolida su presencia, estableciendo un tratado con Chile en septiembre de 1991, así como negociaciones con Centroamérica y el Caribe.

-
- (14) SELA. PAPELES DEL SELA /11
EL DEBATE SOBRE LA POLÍTICA COMERCIAL EN ESTADOS UNIDOS.
 (CAUSAS Y CONSECUENCIAS PARA AMÉRICA LATINA) PÁG. 7 - 8.
- (15) IBARRA, DAVID
LOS VERICUETOS DEL ORDEN INTERNACIONAL:
 (LA IMPORTACIÓN DE REFORMAS)
 ECONOMÍA DE LA UNAM, VOL. 1, ENERO- ABRIL DEL 2004, PP. 7 - 18.
- (16) OP. CIT. PÁG. 71.

1.3 El enlace de México con la Comunidad Económica Europea, (CEE)

Al ingresar México al GATT, a mediados de la década de los ochenta, establece un compromiso con todos sus miembros, sin excepción.

La integración económica no admite fronteras, Europa también está en el acuerdo. En este sentido México se propone un enlace comercial con la (CEE), el objetivo extender y diversificar los mercados.

Según, explica la siguiente nota:

“Así, el 2 de abril del presente año (1990) México y la Comunidad Europea suscribieron un nuevo Acuerdo marco de Cooperación Económica. Dicho documento constituye un instrumento netamente prometedor que crea condiciones idóneas para una mayor interacción de las partes en muy diversos campos, como el comercio, la industria la agricultura, la ecología, las comunicaciones, los transportes, la energía, y la pesca. También se firmaron acuerdos de Cooperación con Suiza e Italia (...) y otros del resto de Europa.” (17)

Esta relación con la CEE, constituyó un avance en las relaciones comerciales con Europa, al buscar acuerdos multilaterales y bilaterales.

Sin embargo, es necesario destacar que la CEE, tiene prioridades y América Latina no ocupaba un lugar fundamental, su reconstrucción no se fincó en competir con países subdesarrollados, sino en disputar los mercados con sus iguales, es decir con las potencias, es ilustrativo un ejemplo que cita Carlos A. Roza:

“La política agrícola común (PAC) de la CEE. mantiene altos niveles de protección. Esto Bloquea las posibilidades de que los países Latinoamericanos Coloquen sus productos tradicionales de exportación a los mercados de los países que integran la comunidad. La situación se ve agravada por las decisiones de la CEE, de colocar en otros mercados europeos sus excedentes agrícolas altamente subsidiados.” (18)

(17) OP. CIT. PÁG. 70.

(18) ROZA A. CARLOS. MÉXICO EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EUROPEA PÁG. 33.

Entonces esto demuestra, que se está bien entre los iguales y, cualquier intruso ocupa un lugar secundario o marginal.

1.4 México y la Cuenca del Pacífico

La localización geográfica de la cuenca del pacífico es regional, su despegue económico se inicia en la década de los ochentas, con excepción del Japón que tuvo su "milagro económico" en los sesentas.

La lista inicia con Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Hong Kong y al final China. Así lo confirma el investigador Kiyoshi Matsushita, al mencionar que:

"A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, las nuevas economías industrializadas (NEIS), la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEM), China y otros países de la región experimentaron un notable crecimiento económico." (19)

No es tema de este trabajo, pero sería conveniente profundizar el análisis de estos países, porque considero que su desarrollo no fue producto de la intervención del Estado, como garante nacional y guía indicativa del desarrollo económico, sino de empresas multinacionales, que extienden su planta productiva y la diseminan en un considerable número de países, aprovechando las ventajas comparativas y desarrollando excelentes canales de comercialización.

Por lo tanto, la internacionalización del capital ha roto muchas fronteras y ha desmantelado nacionalismos, que no abrigo, pero que si resaltan la otra cara de la moneda, según explica Kenichi, Ohmae:

"En Taiwán existe un sentimiento nacionalista muy poderoso y comprensible en el terreno político, pero no en el industrial. Las principales compañías sudcoreanas participan activa y exitosamente en las lides mundiales. Las empresas conjuntas y los contratos de licencias florecen a cual mejor. En Hong Kong, no existe un nacionalismo económico, ningún rechazo a desempeñar un papel estelar en el

(19) MATSUSHITA, KIYOKHI. EL MODELO DE DESARROLLO EN EL PACÍFICO ASIÁTICO: CARACTERÍSTICA Y TENDENCIAS DURANTE LA POSGUERRA, DEL LIBRO ASIA - PACÍFICO EN LA POSGUERRA. PÁG. 103.

flujo internacional de bienes y servicio. Lo mismo ocurre en Singapur y cada vez más en Tailandia.” (20)

Los intercambios comerciales de México, en esa zona del mundo, no constituían un peso importante, sin embargo, se ha logrado colocar como un mercado potencial, para fines de los años ochenta.

“La Cuenca Oriental del Pacífico, es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos. Y la comunidad europea.

En 1988 más del 80% de nuestro comercio con la zona se concentra en seis países: Japón, Hong Kong, Corea, Taiwán, China y Singapur. En ese mismo año, el comercio total con los países del pacífico representó el 8% del comercio de México con el mundo.” (21)

1.5 México y el intercambio de comercio con África y el resto de Asia

El comercio con África, aún no da sus primeros pasos, el llamado continente “negro,” permanece en la obscuridad y difícilmente se podrá ver una luz que impulse un intercambio a gran escala.

En 1990, se realizó un “Foro nacional de consulta sobre las relaciones comerciales de México con el exterior.” En la cuarta reunión realizada en la ciudad de México, se expresó las relaciones comerciales de México, con los demás países de Asia y África el análisis sostiene el hecho de la siguiente forma:

“El comercio de México con los países analizados es poco significativo (...) En los últimos dos años, los principales productos exportados por México a África fueron autobuses de turismo y otros vehículos para el transporte de personas; partes y accesorios de vehículos; instrumentos y aparatos de medicina, máquinas, automáticas para procesamiento de datos; máquinas, aparatos y material eléctrico, tubos y perfiles de hierro y acero, y azufre (...)” (22)

(20) OHMAE, KENICHI. EL MUNDO SIN FRONTERAS: (PODER Y ESTRATEGIAS EN LA ECONOMIA ENTRELAZADA) PÁG. 188.

(21) OP. CIT. PÁG. 102.

(22) OP. CIT. PÁG. 100 - 10.

1.6 Esbozo del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, (TLC)

El intercambio comercial de México con Estados Unidos, ha sido regular, el río Bravo o río Grande ha sido un fiel testigo, igualmente de sus triquiñuelas; abanderan el libre comercio y establecen un sistema generalizado de preferencias (SGP), además aplican impuestos compensatorios a nuestros productos: (acero, plástico, etc.), ese es el trato que nos han dado.

Contrasta con las relaciones comerciales que, como socios, se ha mantenido de acuerdo a la cita siguiente:

“A fines del siglo pasado, alrededor del 70% de las exportaciones y el 50% de las importaciones realizadas por el país, se llevaban a cabo con los Estados Unidos.” (23)

El comercio con Canadá, ha sido consolidado a últimas fechas y no representa una magnitud importante.

“Para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su décimo quinto mercado. Considerando las operaciones e incluyendo el comercio realizado por la industria maquiladora ambos sentidos, Canadá ocupó el quinto lugar, entre los socios comerciales de México.” (24)

En otras palabras a partir, de la década de los noventas, la estrategia de competir y disputar los mercados continuo, y no excluyó a ningún país, la oleada de extender y profundizar el derrumbamiento de barreras proteccionistas fue generalizada.

Luego, de concluida la última ronda del GATT en 1986, se visualizan grandes dificultades para la realización de las mercancías y se propone una vez más la reestructuración del mercado mundial, los acuerdos multilaterales se regionalizan formando bloques importantes.

(23) OP. CIT. PÁG. 73.

(24) OP. CIT. PÁG. 73.

México quedaría inserto, a través del tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá.

La exaltación de algunos escritores, no se hizo esperar el TLC, recibía sus primeros elogios, como se menciona en el siguiente párrafo.

“Renunciar a competir es renunciar al futuro inmediato, los actuales tiempos nos exigen hoy más que nunca, que logremos la competitividad, la globalización comercial por la integración a los mercados libres sin fronteras, traen a nuestro país cada día productos de alta calidad a precios bajos, cuya tendencia es bajar aún más y con un incremento constante en su calidad, es decir proporcionando cada día mayor satisfacción al consumidor.” (25)

De esta manera, México al firmar el tratado, no tendría la posibilidad de colocar, valga la expresión, un “disyuntor,” que abriera y cerrara automáticamente sus mercados. Por eso, se resalta que el:

“El 1° de marzo de 1991, el titular de Comercio y Fomento Industrial asistió a la inauguración del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo, sobre las negociaciones del Tratado trilateral de Libre Comercio, entre México, Canadá y Estados Unidos de América. Ahí estableció 7 características que debe tener el tratado, y que son las siguientes.

Primero: El tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujo de inversión (...).

Segundo: Deberá ser compatible con el GATT. (...).

Tercero: Se deberán eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

(25) CORNEJO M. ÁNGEL. TIEMPOS DE COMPETIR.
(ANTE UN MUNDO SIN FRONTERAS) 1993. PÁG. XI.

Cuarto: Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones.

Quinto: deberán negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos del tratado.

Sexto: El tratado deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia.

Séptimo: Deberá incluirse un capítulo específico sobre resolución de resolución de controversias (...). (26)

El optimismo gubernamental, estaría presente en el transcurso de las negociaciones del TLC, aún no repican las campanas y su espíritu apologético no se hacía esperar.

“Gracias a los cambios internos realizados, como a las nuevas oportunidades que abrirá el tratado, México se convertirá en un país altamente atractivo para la inversión, el fortalecimiento del mercado interno y el acceso a los de Canadá y Estados Unidos permitirá al aparato productivo nacional explotar grandes economías de escala y a partir de éstas, estar en condiciones de ganar competitividad para conquistar otros mercados fuera de la región.

Así, el tratado también permitirá profundizar y ampliar los vínculos existentes con otras regiones y países, y contribuirá a la diversificación de las relaciones económicas de México con el mundo.” (27)

Pero a pesar de todo, en un abrir y cerrar de ojos, México envuelto en harapos científicos y tecnológicos, con una armadura habituada a la “chatarra,” emprende de forma quijotesca la aventura de la “modernidad” y, la “globalización.”

(26) OP. CIT. PÁG. 80, 81, 82.

(27) PUCHE SERRA, JAIME. CONCLUSIÓN DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC. SECOFI CUADERNO Y DE AGOSTO DE 1992. PÁG. 8 Y 9.

En otros términos, no es más que la integración de México a una economía mundial decadente y peligrosa.

A continuación, y fundamentado en estas circunstancias históricas que incitaron a la economía mexicana, a volcarse y sucumbir a los embelesos del comercio exterior, explicaré en el segundo capítulo las actividades desarrolladas en la labor de asesoría en estudios de comercio internacional.

Capítulo II Aspectos fundamentales en la asesoría de estudios de comercio exterior

Durante los años ochenta, y noventa como se expuso anteriormente, México tuvo un notable cambio estructural en base a la apertura comercial como vía de acceso a los mercados internacionales.

En el ámbito empresarial, se desarrollo un grupo de empresas dispuestas a vincularse al comercio exterior, algunas sin antecedentes de haber realizado operaciones de exportación o de importación, pero decididas a insertarse al flujo mundial de bienes y servicios. Desprovistas, de contactos y establecimientos u oficinas en el exterior. disminuía la posibilidad de colocar sus productos en otras regiones.

Por lo tanto, esta situación justifica el nacimiento y consolidación de consultores privados que disponían de los elementos básicos del comercio exterior y con las herramientas técnicas esenciales para los análisis, además de gestionar y dar seguimiento a los trámites, debidamente requisitados por las autoridades responsables de la entrada y salida de las mercancías.

Así, este trabajo, pretende establecer una serie de conocimientos introductorios, que permitan al asesor en estudios de comercio internacional, profundizar con mayor facilidad en los aspectos relevantes de su actividad profesional.

En otros términos, son conocimientos concretos, producto de la experiencia, afianzados en una sólida formación educativa, con el único objeto de identificar en forma concisa las necesidades de las empresas que desean participar en los mercados internacionales.

Sin embargo, no es objetivo de este trabajo el sustentarse como un manual que guíe al exportador o al importador; sólo ofrece al lector una referencia útil y práctica. En cambio, sí, exhorta al especialista asesor en estudios de comercio exterior, a conocer e interpretar el marco jurídico que regula, promueve, y sanciona las operaciones de comercio internacional.

A continuación, doy un listado de leyes códigos y reglamentos, fundamentales en la actividad de consultoría:

1. Código de Comercio.
2. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
3. Ley de Navegación.

4. Reglamento de la Ley de Navegación.
5. Ley Federal de Competencia Económica.
6. Reglamento de la Ley Federal de Competencia Económica.
7. Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia.
8. Ley Federal sobre Metrología y Normalización.
9. Reglamento de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.
10. Reglamento de Sistemas de Comercialización mediante la integración de grupos de consumidores.
11. Reglamento del Registro Público de Comercio.
12. Reglamento sobre Promociones y Ofertas.
13. Ley General de Sociedades Mercantiles.
14. Código Civil Federal.
15. Ley de Comercio Exterior.
16. Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.
17. Tarifa del Impuesto General de Importaciones, y Exportaciones.
18. Ley Aduanera.
19. Reglamento de la Ley Aduanera.
20. Ley del Mercado de Valores.
21. Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
22. Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.
23. Ley Federal de Derechos de Autor.
24. Reglamento de la Ley Federal del Derecho de Autor.
25. Ley Federal de Derechos.
26. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
27. Ley de Instituciones de Crédito.
28. Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.
29. Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
30. Ley de Sociedades de Inversión.
31. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
32. Código Fiscal de la Federación.
33. Reglamento del Código Fiscal de la Federación. *

Luego, es recomendable elaborar circulares, memorandos e informes mensuales en materia de comercio internacional y, enviarlos a los clientes como parte de la asesoría.

Además, es básico e imperativo la lectura del Diario Oficial de la Federación (DOF).

(*) LA VIGENCIA DE LOS DECRETOS O RESOLUCIONES SE PUBLICAN EN EL (DOF), DONDE LOS TÉRMINOS DE ABROGAR, ADICIONAR Y REFORMAR SON COMUNES.

También, será necesario recurrir a publicaciones e instituciones públicas y privadas especializadas en comercio exterior.

2.1 Empresas en general versus, empresas de comercio exterior

A continuación, expondré cuales son los factores que hacen posible que un organismo productivo de bienes y servicios decidan: ¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Cuánto producir? y ¿Para quién producir?

En el sistema económico, predominante se identifican según Carlos Marx:

“Dos características; Primera: este régimen crea sus productos con el carácter de mercancías (...) La segunda: es la producción de plusvalía. (28)

Además, había que agregar de forma implícita, la realización de la plusvalía que no es más que la venta del producto.

Por ello, Yáñez, Domínguez J. Guillermo, señala en su obra:

“La empresa es un organismo que realiza actividades productivas: comerciales y financieras, que tienen objetivos económicos particulares y que operan en el mercado.” (29)

Por otra parte José Antonio Alonso afirma:

“Que una empresa tiene éxito cuando logra alcanzar en el mercado una posición que es fuente de rendimientos económicos superiores a los de su entorno competitivo.” (30)

(28) MARX, CARLOS.

EL CAPITAL, TOMO III
(CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA) FCE PÁG. 812 Y 813.

(29) YÁÑEZ, DOMÍNGUEZ J. GUILLERMO

EMPRESAS Y EMPLEADOS NOYOHISPANOS
MÉXICO, D.F. EDIT. FACULTAD DE ECONOMÍA, UNAM. 2001 PÁG. 7

(30) ALFONSO J. ANTONIO

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA: ALGUNAS SUGERENCIAS PARA LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN
INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO (ICEX), MADRID, ESPAÑA EDIT. ICEX, 2005 PÁG. 71.

Los perfiles definidos de una empresa de comercio exterior, apuntan a concretar exigencias mínimas en su funcionamiento, su dimensión está en función a los contactos de posibles relaciones comerciales en el exterior, desde una pequeña producción artesanal a la producción en serie.

Desde luego, no hablo de liderazgo en el mercado, la existencia de monopolios con mayor capacidad técnica y una red de comercialización amplia, impide a los pequeños productores y comerciantes posesionarse del mercado.

En seguida, veamos un cuestionario que permite evaluar a un posible exportador.

PREGUNTAS INICIALES PARA EXPORTAR

1. ¿Cuál es su capacidad instalada de producción?
2. ¿Cuál es el volumen actual de producción?
3. Si su capacidad instalada es significativamente mayor al volumen actual de producción ¿Cuál es el motivo?
4. Del total de volumen de su producción actual ¿Cuánto puede exportar?
5. ¿Conoce sus costos de producción unitarios y escalonados por volumen?
6. ¿La demanda nacional de su producto se encuentra satisfecha?
7. ¿Conoce los productos de sus competidores en México?
8. ¿Su producto se ha visto desplazado en el mercado nacional por productos importados?
9. ¿En caso de ser positiva la respuesta anterior obedece a alguna de las siguientes razones: precio, calidad, diseño, marca u otros?
10. ¿Conoce las etapas del proceso de exportación?
11. ¿Cuenta con catálogos de su producto en español e inglés?
12. ¿Ha considerado la exportación indirecta o a través de terceros?
13. ¿Conoce si existe demanda de su producto en el mercado externo?
14. ¿Tiene definido qué producto y a qué mercado quiere exportar?
15. ¿Tiene registrada la marca en el mercado interno?
16. ¿Conoce la fracción arancelaria del producto a exportar?
17. ¿Sabe cuáles son la dependencias del Gobierno Federal y los trámites que tienen que efectuarse ante ellas para exportar?
18. ¿Conoce los esquemas y programas de Fomento a la exportación por parte del Gobierno Federal?
19. ¿Cuenta ya con un agente aduanal?
20. ¿Conoce la fracción arancelaria de importación en el país de destino?
21. ¿Conoce los documentos necesarios para la exportación?
22. ¿Sabe si su producto goza de alguna preferencia arancelaria en el país de destino?

23. ¿Conoce si su producto se encuentra sujeto a normas técnicas o a una reglamentación especial en el mercado de destino?
24. ¿Ha pensado en algún medio de transporte adecuado y el posible costo de éste para su producto?
25. ¿Conoce los riesgos que deben cubrir sus seguros?
26. ¿Conoce los términos de negociación internacional?
27. ¿Podría cotizar precios de acuerdo con los siguientes términos de venta internacional, FOB, CIF, EXW ?
28. ¿Cuenta con un contrato de compra – venta internacional de mercancías?
29. ¿Conoce el tipo de envase y presentación requeridos para poder exportar?
30. ¿El diseño de su producto sigue las tendencias internacionales?
31. ¿Cuáles son los canales de distribución más utilizados en el mercado de destino?
32. ¿Estaría dispuesto a asociarse con una empresa extranjera?
33. ¿Ha participado en alguna feria y/o exposición internacional?
34. ¿Ha pensado en promocionar sus productos por Internet?
35. ¿Conoce los programas financieros, así como los productos y servicios promocionales que ofrece Bancomext?

Sin embargo, es importante destacar que para nuestro período de análisis La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, La Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal, El Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera, SNC. Acordaron establecer diferentes acciones tendientes al logro de la reconversión industrial.

El propósito esencial, de este trabajo no es analizar los apoyos financieros ni el número de empresas beneficiadas, con dicho programa.

Sin embargo, permítaseme ofrecer el “Guión básico para la elaboración de la propuesta de reconversión industrial subsectorial.”

GUIÓN BÁSICO PARA LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL SUBSECTORIAL.

1.- ESTRUCTURA Y ELEVACIÓN DEL SUBSECTORIAL.

- a) Empresas que conforman la rama.
 - Razón social y tamaño.
 - Localización geográfica.
 - Capital social (nacional u extranjero.)

- b) Producción.
 - Tipos de productos.
 - Capacidad instalada y utilizada.
 - Grado de integración nacional.
- c) Situación productiva y tecnológica del subsector.
 - Nivel tecnológico.
 - Tipo de integración productiva (horizontal o vertical.)
 - Nivel de empleo y características de la mano de obra.
 - Capacidad de asimilación y desarrollo tecnológico.
- d) Análisis del mercado nacional.
 - Tipo de mercado (sector público, privado y externo.)
 - Evolución de la demanda nacional y factores que influyen en su Comportamiento.
 - Potencial del mercado a mediano y largo plazo.
- e) Situación financiera.
 - Apalancamiento financiero y características de pasivos y deuda (interna y externa.)
 - Rentabilidad
- f) Estructura de costos y sistemas de fijación de precios.
- g) Proyectos de inversión en desarrollo.
- h) Balanza comercial.
 - Balanza de divisas del subsector.
 - Balanza comercial del país para los productos del subsector.
 - Impactos de la política comercial.

2.- POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL

- a) Análisis de la competencia.
- b) Características de la demanda internacional.
- c) Análisis tecnológico comparativo internacional.

3.- OBJETIVOS Y ALCANCES DE LA CONVERSIÓN.

- a) Productos en que se sentará la reconversión.

- b) Objetivo de la reconversión
 - Contribución al mercado nacional y niveles de competitividad internacional.
- c) Mesas específicas.
 - Productividad, modernización y capacidad tecnológica de punta.
 - Exportaciones, balanza de divisas e integración nacional.
 - Empleo y calificación de la mano de obra.
 - Rentabilidad.

4.- PROPUESTA DE ACCIONES.

- a) Medidas de carácter productivo.
 - Procesos productivos propuestos para modernización.
 - Requerimiento de maquinaria y equipo.
- b) Ajustes necesarios.
 - Cambio en la estructura accionaria (fusiones o cierres necesarios.)
 - Localización de proyectos de reconversión.
 - Convenio de asociación con capital extranjero.
 - Ajustes financieros necesarios.
- c) Plazos para la instrumentación de acciones de reconversión.
- d) Inversiones y financiamientos.
 - Monto aproximado de inversiones.
 - Fuente de financiamiento.
 - Nivel de capital de riesgo y de financiamiento requerido en el programa de conversión.
 - Impacto del programa de reconversión en la balanza de divisas del subsector.
- e) Estructura de comercialización y penetración de mercados.

5.- RESPONSABILIDADES EN LA INSTRUMENTACIÓN DE ACCIONES.

- a) Empresas propuestas para la reconversión.
- b) Acciones de reconversión por empresas.

6.- ESQUEMA DE SEGUIMIENTO Y CONTROL DEL PROCESO DE RECONVERSIÓN.

7.- VIALIDAD Y EFECTOS DEL PROGRAMA DE RECONVERSIÓN.

En base a lo anterior, se puede expresar lo siguiente:

Todas las empresas pequeñas, medianas o grandes, aún con desigualdades de equipamiento o especialización; son susceptibles de participar en el mercado mundial, lo que no es garantía, de enfrentarse a la competencia y salir airoso.

2.2 Elementos que integran los servicios de asesoría en estudios de comercio exterior

El objetivo fundamental, de este trabajo consiste en exponer, explicar y analizar los servicios de asesoría en estudios de comercio exterior y, también subrayar que es resultado de la experiencia.

Por consiguiente es primordial dividir los servicios de asesoría en dos partes:

- a) Asesoría de gabinete.
- b) Asesoría en logística y operaciones

a) Asesoría de gabinete

Ésta consiste en un trabajo de oficina, donde se efectúa el llenado de cuestionarios, solicitudes, cartas, estimaciones etc., y se prepara la información para realizar los trámites en la SECOFI, SHCP, (Dirección General de Aduanas) Secretaría de Salud etc.

Veamos una lista de servicios:

- Asesoría, preparación y gestión total de registros de programa de maquila de exportación.
- Elaboración del cuestionario mensual para la estadística de maquiladoras de exportación del (INEGI).
- Elaboración y gestión de Programas de Importación Temporal para fabricar artículos de Exportación (PITEX).
- Elaboración y gestión de solicitudes de registro o revisión de alimentos, bebidas y productos de aseo de importación.

- Elaboración y gestión del registro como Empresa Altamente Exportadora (ALTEX).
- Elaboración y gestión de certificados de origen (registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias)
- Elaboración y gestión de cupos de preferencia ALADI, (bajo el cupo, ampliación, y anual.)
- Elaboración y gestión de solicitud de registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
- Elaboración de solicitud de permisos de Importación – Exportación.
- Elaboración y gestión de registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtenciones de certificados de origen (SGP).
- Elaboración y gestión de solicitudes de devoluciones de impuestos causados por insumos incorporados a mercancías de exportación.
- Consultas en materia aduanera y clasificación arancelaria.
- Prácticas desleales de comercio internacional dumping y subvenciones.
- Registro de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.
- Contratos de cesión y uso de marcas comerciales.
- Elaboración y gestión de solicitudes como empresa de cómputo.
- Elaboración y gestión en la elaboración de proyectos de reconversión industrial.
- Resumen selectivo del Diario Oficial de la Federación, destacando básicamente los aspectos económicos, fiscales, administrativos y de Comercio Exterior.
- Elaboración de un informe económico mensual con las variables macroeconómicas más representativas de la economía nacional.

b) Asesoría en Logística y operaciones

Aquí se interviene directamente en las operaciones de custodia, almacenamiento, despacho, transporte, y comercialización etc., realizando las siguientes funciones:

- Estableciendo comunicación con los proveedores en el extranjero para solicitar los pedidos y las fechas de entrega.
- Cotizar y coordinar de los medios de transporte marítimo, aéreo y terrestre para efectuar los embarques.
- Informar al agente aduanal de la llegada del embarque y estar pendiente del despacho aduanal.
- Contratar los seguros de la mercancía y el transporte.
- Cotizar y contratar los servicios de Almacenamiento en General y Almacén en Depósito Fiscal. (*)
- Cotizar y contratar los servicios de un agente aduanal etc.

2.3 Regulaciones que fomentan o restringen las operaciones de comercio exterior.

Del mismo modo, que se impulsa o se restringe el proteccionismo de una industria nacional, a través de una serie de mecanismos fiscales, financieros o administrativos, no hay razones para dudar que una virtual libertad de comercio acentúe el fomento y establezca restricciones a las operaciones de comercio exterior. Por consiguiente, los servicios ofrecidos en un despacho de asesoría en estudios de comercio exterior, deben reconocer y clasificar las regularizaciones de fomento o restricción a los exportadores e importadores; en un marco que ha dejado de ser proteccionista.

Por ello, señalaré de acuerdo al período de análisis, algunas características y definiciones de los trámites más frecuentes del comercio internacional de mercancías.

1. Información básica para solicitar un programa de maquila de importación:

Es un programa que permite a los productores de mercancías importar maquinaria y equipo, así como materias primas partes y/o componentes con el objetivo de exportar, sin pagar los impuestos de importación ni el valor agregado.

* UN ALMACÉN GENERAL DE DEPÓSITO FISCAL, ES UNA ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CRÉDITO, CON EL OBJETO DE ALMACENAR MERCANCIAS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN PARA DIFERIR EL PAGO DE LOS IMPUESTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN Y ASÍ NO CAUSAR ABANDONO EN LOS RECINTOS FISCALES.

Como contraparte la empresa se compromete a generar empleos y fortalecer la balanza comercial del país mediante una aportación neta de divisas.

2. Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX):

Es un programa, suscrito por la empresa ante la SECOFI, donde se consignan los productos que exportará al amparo del (PITEX). Además de un desglose de las importaciones de maquinaria, equipo, materias primas etc., en cantidad y valor en dólares.

También se solicita un análisis de laboratorio para determinar la cantidad incorporada, las mermas y desperdicios.

3. Cuestionario único de registro como Empresa Altamente Exportadora (ALTEX):

Es una solicitud para determinar los principales productos exportados, destino cantidad y valor, según tipo de exportador directo, indirecto, porque el compromiso más importante de este registro es tener una balanza comercial con saldo positivo.

4. Certificados de origen:

Es un registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias en función al grado de integración nacional, es decir obtener el valor en dólares por unidad de exportación, según los costos de incorporación de materias primas, combustible, mano de obra etc.,

5. Solicitud de permiso de importación – exportación:

Para saber si una mercancía se encuentra sujeta a permiso previo, es necesario:

- Una exposición de motivos o justificación de importación o exportación.
- Período en que se consumirá dicha mercancía.
- Fracción arancelaria para identificar la mercancía.
- Presentar catálogos fotos etc.

6. Solicitud de registro para empresas de comercio exterior (ECEX):

Para contar con dicho registro se requiere:

- a) Información contable de la empresa.
- b) Capital social.
- c) Oficinas de la empresa en el exterior.
- d) Actividades de la empresa (comercialización, almacenaje, transporte, etc.)
- e) Balanza comercial de la empresa.
- f) Exportaciones facturadas por cuenta propia.
- g) Ventas a maquiladoras.
- h) Infraestructura y equipo de comercialización.

7. Solicitud de devoluciones de impuestos de importación causados por insumos incorporados a mercancías de exportación:

Es un reembolso de los impuestos que haya pagado, al comprar los insumos utilizados en la fabricación del producto de exportación, además se le acredita el impuesto al valor agregado IVA.

8. Cupos de preferencia ALADI:

Es una solicitud de importación bajo cupo donde se especifica el producto en cantidad y valor, la fracción arancelaria y el país de origen.

9. Solicitud de registro o revisión de alimentos, bebidas y productos de aseo de importación:

Este trámite a diferencia de los anteriores se efectúa en la Dirección General de Control Sanitario de Bienes y Servicios, perteneciente a la Secretaría de Salud, los requisitos son:

- a) Número de licencia Sanitaria.
- b) Fórmula del producto en papel membretado del fabricante en el país de origen.
- c) Resultado de análisis físico - químico del producto terminado realizado por laboratorios del país de origen.

- d) Certificado de libre venta expedido por la autoridad competente en el país de origen y certificado de calidad expedido por el fabricante.
- e) Descripción del embalaje, incluyendo etiquetas originales.
- f) Carta de representación del fabricante en el país de origen para el importador concediendo la representación visada por el cónsul de México en el país de origen.

Capítulos III Servicios que diversifican y amplían la asesoría en estudios de comercio exterior

En este últimos capítulo, me propongo formular algunos servicios complementarios, que deben agregarse de forma combinada, a los expuestos anteriormente. De ningún modo, lo expreso a la ligera, tal afirmación corresponde al despliegue de actividades, que nutrieron mi experiencia laboral.

En otros términos, incluiré el almacén general de depósito y el almacén de depósito fiscal, ambos desde la modalidad, en bodegas secas o con frigoríficos.

En este último y, con fundamento a sus atribuciones legales, propongo la creación de comercializadoras, vinculadas al depósito fiscal, véase el estudio de caso en el apéndice.

En seguida, expondré el transporte y los términos de contratación en el comercio internacional.

Luego, destaco el papel de los agentes de carga en la consolidación y desconsolidación de las mercancías en las aduanas, de ahí la importancia de incluir como apéndice en este estudio, un informe de trabajo correspondiente a la "Visita efectuada a la aduana Marítima de Veracruz, Ver."

3.1 Almacén General de depósito

Es un servicio que se dedica a la guarda, custodia y almacenaje de mercancías estrictamente nacionales.

El procedimiento de operación para efectuar el depósito, debe observar lo siguiente:

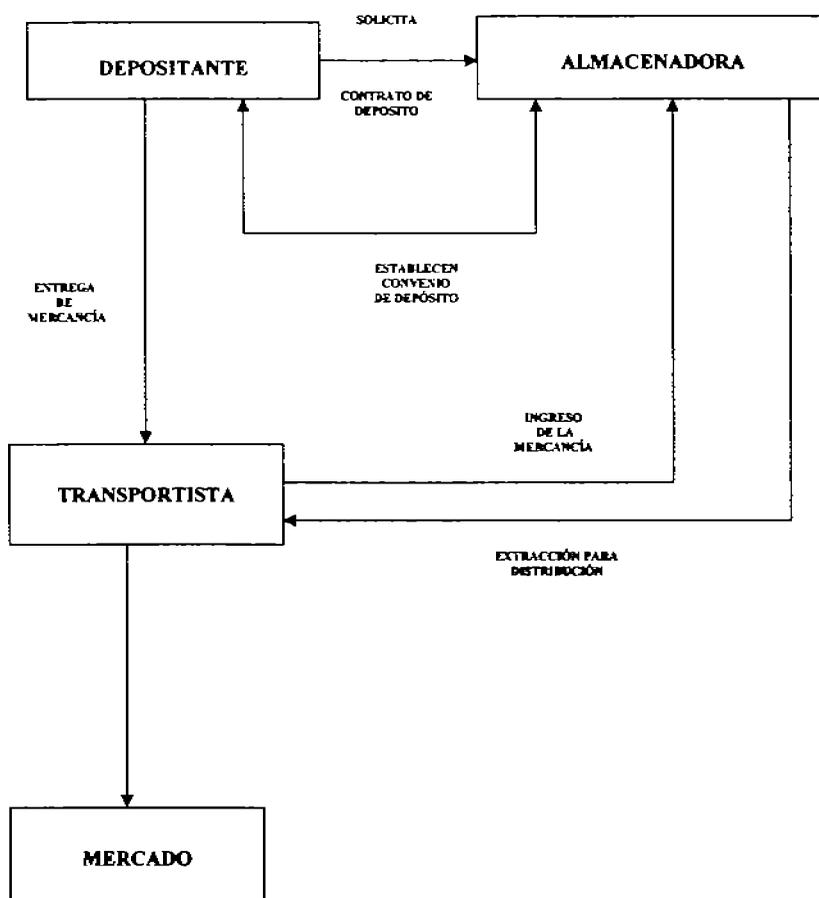
- a) Tipo de mercancía (descripción)
- b) Valor de la mercancía.
- c) Peso y volumen.
- d) Embalaje (caja, paquete, bobina, cuñete, bidón o carga a granel)
- e) Forma de manejo y estiba.

- f) Programa de entregas y retiros.
- g) Formas de traslado de la mercancía (autotransporte, furgón de ferrocarril etc.) (31)
- h) Espacios por ocupar en m² o m³
- i) Bodega seca o refrigerada (para conservación o congelación)
- j) Tipo de maniobras (estibadores, monta carga, patín etc.)
- k) Seguros, etc.

Veamos, a continuación el diagrama de flujo para contratar el almacén general de depósito.

(31) Las capacidades en peso de las unidades de transporte más usadas son:

- Rabbón.....8 toneladas
- Tortón.....12 toneladas
- Trailer.....30 toneladas
(caja seca, refrigerada, jaula, plataforma)
- Paletas.....40 toneladas
- Dolly.....50 toneladas

DIAGRAMA DE FLUJO DE ALMACÉN GENERAL DE DEPÓSITO

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA.

3.2 Almacén general de Depósito Fiscal

A diferencia del Almacén general de depósito éste incluye mercancías de procedencia extranjera para importar o exportar.

Por consiguiente, ¿qué es un almacén en Depósito Fiscal?. Es un régimen aduanero, según los Artículos 63 y 96 de la Ley Aduanera, autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, vigilado, y supervisado por la Comisión Nacional Bancaria, de acuerdo a la Ley General de Organizaciones y actividades auxiliares de crédito en base al Artículo 12 fracción II de la citada Ley.

Entonces, qué ventajas y beneficios pueden obtener los depositantes:

- a) En el régimen de Depósito Fiscal, se almacena la mercancía, sin el pago previo de impuestos al comercio exterior, es decir se difiere el pago, hasta el momento de retirar total o parcialmente la mercancía.
- b) Adicionalmente, es posible tomar muestras para promoción cubriendo los impuestos correspondientes.
- c) Se puede habilitar su propia bodega y así recibir las mercancías bajo el régimen de Depósito Fiscal, previa autorización de los organismos correspondientes.
- d) Al ingresar la mercancía se expide un “certificado de depósito,” con fines tanto comprobatorios, como de negociación para la obtención de créditos Bancarios o el otorgamiento de garantías por un determinado porcentaje de su valor.
- e) Las mercancías depositadas por empresas “Domiciliadas en el Extranjero” y deseen comercializar sus productos en México, la almacenadora podrá distribuir sus productos conforme a las instrucciones de esas empresas.
- f) El depositante, podrá celebrar contratos de cesión de derechos de mercancía a terceros.

Por último, véase el diagrama de flujo de un Almacén General de Depósito Fiscal.

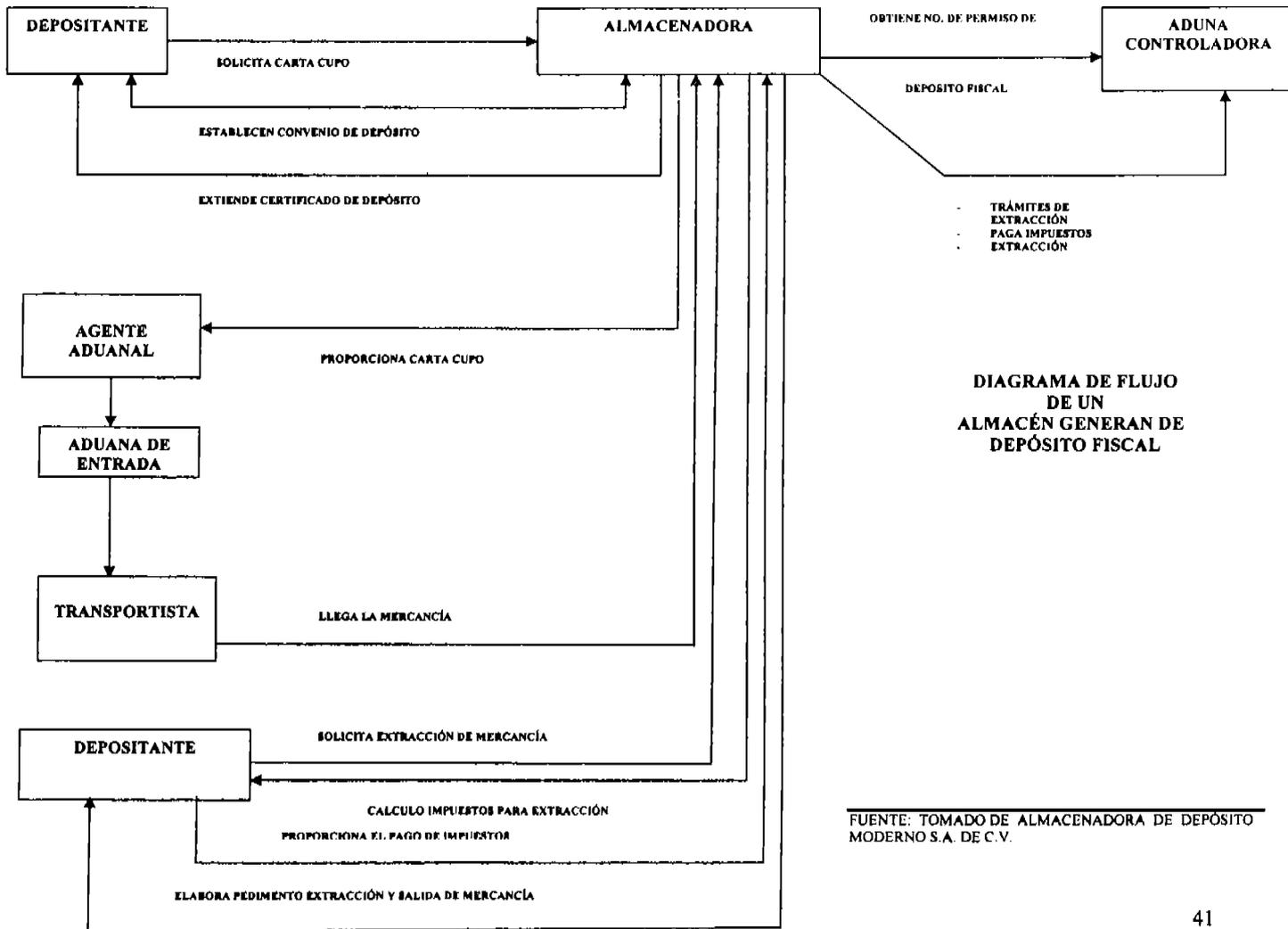


DIAGRAMA DE FLUJO DE UN ALMACÉN GENERAN DE DEPÓSITO FISCAL

FUENTE: TOMADO DE ALMACENADORA DE DEPÓSITO MODERNO S.A. DE C.V.

3.3 Las formas de transporte y sus términos de contratación en el comercio internacional.

El movimiento de mercancías, a mercados nacionales o internacionales, se realiza a través de un medio de transporte (marítimo, terrestre, aéreo.)

Por ello, es imprescindible establecer los derechos y obligaciones de las partes contratantes. En otros términos si los compradores y vendedores no se explican mutuamente como será entregada la mercancía, el riesgo que implica su traslado, así como los costos de realizar los trámites y otros cargos por impuestos, seguros o maniobras, pondrían en peligro el destino de las mercancías.

Por eso, es deseable que un asesor en estudios de comercio internacional conozca los términos de comercio exterior (INCOTERMS,) vigentes para interpretar adecuadamente como se dividen los costos entre las partes contractuales. Estas previsiones dan certeza a los compradores y vendedores para decidir la modalidad del transporte.

Como consulta, véase el siguiente cuadro de cálculo del coste – riesgo, expuesto por Navetrans, S.A., agencia marítima de Barcelona España.

INCONTERMS		SIGLAS	EMBARQUE (VERIFICACION/CONTROL, CALIDAD MEDIDA, PESO, ETC)	CARGA (EMPAQUE, VANDOS) LLENADO CONTENEDOR EN FABRICA O ALMACEN	TRANSPORTE INTERIOR DE FABRICA A PUERTO AEROPUERTO A TERMINAL, CONTENEDORES, EMPAQUES, ETC	FORMALIDADES, Aduanas, EXPORT	COSTE MANIPULACION MERCADERIA, PUERTO AEROPUERTO, TERMINAL, TRM, TERMINAL, GRUAPAGE, CONTENEDOR, ALMACEN, ETC	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURIDAD MERCANCIA, SEGURO, TRANSPORTE	COSTE MANIPULACION PUERTO AEROPUERTO TERMINAL TRM, TERMINAL, GRUAPAGE, CONTENEDORES, ALMACEN, PROTECCION	FORMALIDADES, Aduanas	TRANSPORTE INTERIOR DE PUERTO AEROPUERTO TRM, TERMINAL, CONTENEDORES, ALMACEN, ALMACEN	RECEPCION O DESCARGA A FABRICA, ALMACEN	MODALIDAD TRANSPORTE (MARITIMO, T, FERRE, RE, S, POLI, MULTIMODAL)
EX WORKS/FABRICA	EN FABRICA	EXW	<input checked="" type="checkbox"/>											P
FREE ALONGSIDE SHIP (NAMED PORT SHIPMENT) FRANCO A LADO DEL BUQUE (PUERTO EMBARQUE)		FAS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>									M
FREE CARRIER (NAMED PLACE) LIBRE TRANSPORTISTA (PUNTO ACORDADO)		FCA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>								P
FREE ON BOARD (NAMED PORT OF SHIPMENT) LIBRE A BORDO (PUERTO DE EMBARQUE ACORDADO)		FOB	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							M
COSTE AND FREIGHT (NAMED PORT OF DESTINATION) COSTE Y FLETE (PUERTO DE DESTINO ACORDADO)		CFR	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						M
CARRIER PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION) TRANSPORTE PAGADO HASTA LUGAR DE DESTINO ACORDADO		CPT	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							P
COST, INSURANCE AND FREIGHT (NAMED PLACE OF DESTINATION) COSTE, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO ACORDADO)		CIF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					M
CARRIER PAID INSURANCE (NAMED PLACE OF DESTINATION) TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA (DESTINO ACORDADO)		CIP	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					P
DELIVERED AT FRONTIER (NAMED PLACE) DESCARGA EN LA FRONTERA (LUGAR ACORDADO)		DAF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					P/T
DELIVERED EX SHIP (NAMED PORT OF DESTINATION) DESCARGA A BORDO (PUERTO DE DESTINO ACORDADO)		DES	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						M
DELIVERED EX QUAY (NAMED PLACE OF DESTINATION) DESCARGA EN EL MUELLE (PUERTO DE DESTINO ACORDADO)		DEQ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				M
DELIVERED DUTY UNPAID (NAMED PLACE OF DESTINATION) DESCARGA EN PAGO DE DERECHO (LUGAR DE DESTINO ACORDADO)		DDU	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		P
DELIVERED DUTY PAID (NAMED PLACE OF DESTINATION) DESCARGA LIBRE DE DERECHO (LUGAR DE DESTINO ACORDADO)		DDP	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	P

En las cláusulas C el riesgo de mercancía para el vendedor acaba en : el puerto de embarque para CFR y CIF y a la entrega de la misma al transportista para CPT y CIP.

La documentación del transporte, está en función a su modalidad, veamos las siguientes:

- La guía aérea (Air way bill)
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading)
- Talón de embarque (autotransporte o ferrocarril)

Para contratar, o en su caso proponer los servicios de transporte (marítimo, terrestre, aéreo) se deben considerar algunos aspectos:

- Destino.
- Peso y volumen de la carga.
- Características de la carga (flameable, contaminante)
- Propensión al daño o robo.
- Gastos de custodia, seguros, maniobras de carga y descarga.
- Términos de compra - venta.
- Con quien embarca (marítimo)
- Contenedor completo o carga consolidada de (20' ó 40' ft)

3.4 Agentes de carga

Por último, señalo las funciones de un agente de carga (For warder) conocidos en el medio como transitorios.

Son empresas de particulares, dedicados a consolidar y desconsolidar la carga de mercancías de importación y exportación.

En otras palabras, su oficio consiste en recolectar los embarques y coordinar la entrega desde la planta de los proveedores hasta el destino de los clientes.

El uso de contenedores es fundamental en la transportación de las mercancías, por ello, incluyo los procedimientos para su reservación, consolidación y reconocimiento:

a) Procedimientos para la reservación de contenedores completos

- La reservación es hecha por el cliente en el origen al agente de carga.
- El agente de carga hace la reservación del contenedor con la línea naviera informando quien será el embarcador consignatario y notificante. Así como destino y que tipo de contenedor solicita (20' ó 40' ft). *

* VÉASE LAS MEDIDAS Y CAPACIDADES EN EL APÉNDICE DE LA VISITA EFECTUADA A LA ADUANA MARÍTIMA DE VERACRUZ, VER.

- Se enviará copia al agente de carga que embarcará.
- El embarcador solicita al agente aduanal que le documente con todos los datos.
- El agente de carga documenta a su vez a la línea naviera.
- El agente de carga no tiene que pagar nada ni contratar ningún servicio, todos corren por cuenta del agente aduanal, el agente de carga, coordina la entrega a la línea naviera y está en contacto con el agente aduanal.

b) Procedimiento para la consolidación de los contenedores en las aduanas marítimas o terrestres.

- Las reservaciones de los clientes se deben hacer en el origen al agente de carga,
- Informando el no. de bultos, el tipo de mercancía, el peso, volumen y destino.
- Después de tener la suficiente carga para la consolidación se hace la reservación de espacio con la línea naviera.
- Contactar a los agentes aduanales para solicitar la carga.
- Cada agente aduanal deberá entregar las reservaciones, donde informe los datos del embarcador, consignatario, notificante, número de bultos, tipo de mercancía, peso, volumen, destino y si el flete será pagado o por cobrar.
- Solicitar a la línea naviera el contenedor.
- Entregar la documentación a la aduana con cada uno de los datos que hayan proporcionado los agentes aduanales.
- Documentar a la línea con los datos de la reservación y especificar toda la relación de mercancías.
- Consolidar tres días antes de la llegada del buque que se haya designado.
- Citar a los agentes aduanales con fecha y hora en la que se realizará la consolidación.
- En el momento de consolidación el agente de carga verificará las mercancías entregadas por los agentes aduanales.
- Después de terminar la consolidación se entregará a la línea naviera.
- Después de tener copia de las reservaciones de los b/l (conocimiento de embarque) enviar copia a los consignatarios.

c) Datos para el reconocimiento de la carga:

- Destino.
- No. de contenedor.
- Conocimiento de embarque.
- Proceso de verificación.
- Posición, tramo, carril, altura (1, 2, 3,)

CONCLUSIONES

El propósito esencial del trabajo se cumple, al socializar los conocimientos adquiridos. El binomio formado por la teoría y la práctica, tiene como resultado un desarrollo en el análisis e interpretación de los hechos.

El lector tiene en sus manos el informe del ejercicio profesional, de los servicios de asesoría en estudios de comercio internacional, durante el periodo de 1987 – 1991.

No obstante, el contenido aborda algunos temas que será necesario profundizar, y examinar a detalle en estudios posteriores.

Por mi parte, resalto algunos comentarios que, no están exentos de debate:

1. El describir en primer instancia las consideraciones históricas de la reestructuración del comercio mundial, después de la segunda guerra mundial permite disponer de mayores elementos, en el análisis para ejercer la asesoría en estudios de comercio internacional.

Sin embargo, no expongo sus antecedentes, por ejemplo algún comentario o digresión de la “carta de la Habana” además, el periodo no incluye la formación de la organización mundial de comercio, ni la explicación del derrumbe del GATT.

Finalmente, la explicación de la apertura comercial en México y su relación comercial con la ALADI, CEE, Cuenca del Pacífico, África y el resto de Asia, y por último el TLC, con Estados Unidos y Canadá, no da cuenta de los acuerdos ni de los instrumentos de política comercial, aceptados o rechazados en materia arancelaria o no arancelaria.

2. El capítulo dos, titulado “Aspectos fundamentales en la asesoría de estudios de comercio exterior,” señala las características de las empresas de asesoría en estudios de comercio internacional, la estructura de las empresas de comercio exterior. Además, menciono la importancia de consultar la legislación mexicana en materia de comercio exterior. Pero a pesar, de ir descendiendo en la exposición, sólo enumero los servicios más demandados de la asesoría y excluyo por ser esporádicos los financieros, seguros y cobranzas internacionales.

También, el papel de las transnacionales en el volumen y composición de las exportaciones, así como el papel del estado como promotor de este nuevo esquema de comercio internacional.

3. Por último, expreso la importancia de incorporar algunos servicios complementarios en la asesoría de estudios de comercio internacional, más no menciono que un proyecto de tal magnitud requiere de otros estudios como los siguientes:
 - Factibilidad técnica, económica y financiera.
 - Mercadotecnia internacional.
 - Administración, planeación control y dirección.
 - Informática y telecomunicación aplicada al comercio exterior.

Para terminar, permítaseme afirmar que, me sentiré satisfecho, si contribuyo a despertar el interés, por la asesoría en estudios de comercio internacional.

ANEXO

**“ECONOMÍA MÉXICANA EN SERIES
ESTADÍSTICAS DE 1987 – 1991”**

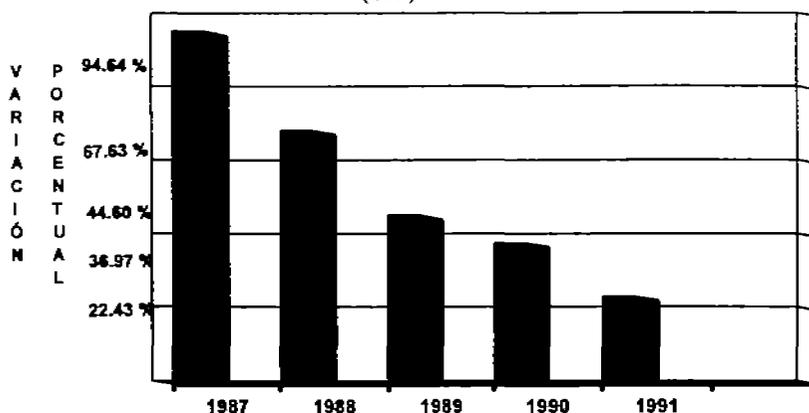
RELACIÓN DE CUADROS Y GRÁFICAS ECONOMÍA MÉXICANA

- 1.-Costo porcentual promedio de captación, (porcentaje) cuadro y gráfica.
- 2.-Balanza comercial de México, (MDD) cuadro y gráfica.
- 3.-Tipo de cambio controlado del peso, respecto al dólar (cotización al final de cada mes) cuadro.
- 4.-Balanza comercial de México con los países de la ALADI. Cuadro y gráfica.
- 5.-Plantas maquiladoras de exportación por entidad, (participación porcentual) cuadro y gráfica.
- 6.-Estructura arancelaria de la tarifa del impuesto general de importaciones, cuadro.

CUADRO 1

COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DE CAPTACIÓN (CPP)

MES	AÑO %	AÑO %	AÑO %	AÑO %	AÑO %
	1987	1988	1989	1990	1991
ENERO	95.89	122.54	49.37	42.08	27.14
FEBRERO	96.20	135.88	48.70	44.87	25.75
MARZO	96.26	117.16	47.30	47.15	24.29
ABRIL	95.79	81.03	46.91	47.20	23.62
MAYO	94.79	60.59	49.15	42.62	22.67
JUNIO	93.76	46.76	51.97	35.16	21.61
JULIO	92.91	40.72	51.50	33.05	20.91
AGOSTO	92.15	39.90	38.12	31.27	20.55
SEPTIEMBRE	91.02	39.90	35.24	31.11	21.72
OCTUBRE	90.30	40.03	37.40	31.52	21.29
NOVIEMBRE	92.37	41.63	39.51	29.56	20.52
DICIEMBRE	<u>104.29</u>	<u>45.48</u>	<u>40.11</u>	<u>28.13</u>	<u>19.20</u>
PROMEDIO	94.64	67.63	44.60	36.97	22.43

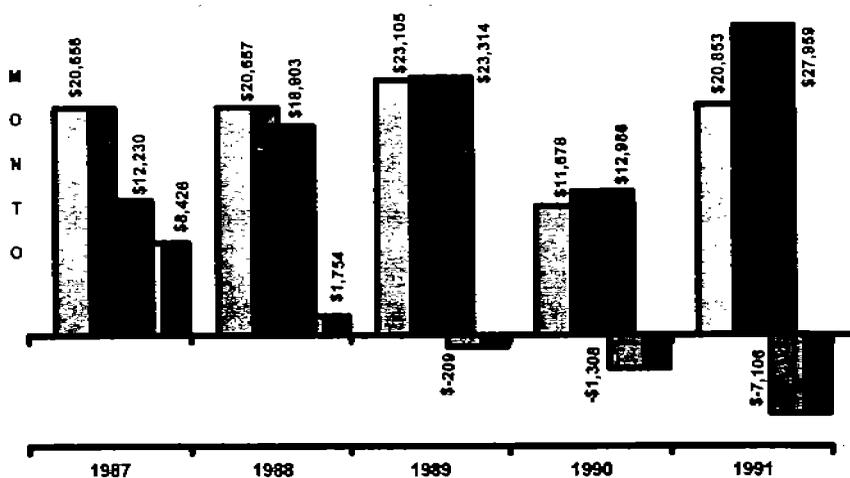
GRÁFICA
(CPP)

FUENTE: DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S. C. NO. 4 AL 56 AÑO; 1, 2, 3, 4, 5, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, RESPECTIVAMENTE.

CUADRO 2
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO
(MILLONES DE DOLARES)

<u>AÑO</u>	<u>EXPORTACIONES</u>	<u>IMPORTACIONES</u>	<u>SALDO</u>
	<u>TOTALES</u>		
<u>1987</u>	20,656	12,230	8,426
<u>1988</u>	20,657	18,903	1,754
<u>1989</u>	23,105	23,314	- 209
<u>1990</u>	11,678	12,986	-1,308
<u>1991</u>	20,853	27,959	-7,106

GRAFICA
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO (MDD)



FUENTE: ELABORADO CON DATOS DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT) TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S.C. NO. 34, AÑO 4 NO. 50 AÑO 5 NO. 54, AÑO 5, 1990, 1991.

CUADRO 3
TIPO DE CAMBIO CONTROLADO DEL PESO RESPECTO AL DÓLAR
(COTIAZACIONES AL FINAL DE CADA MES)

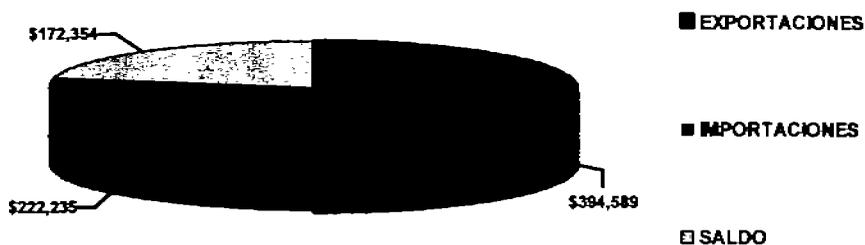
<u>AÑO</u>	<u>M E S E S</u>											
	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
1987	985.00	1,055.00	1,123.60	1,195.80	1,274.20	1,351.00	1,422.50	1,493.60	1,568.20	1,649.30	1,758.70	2,209.70
1988	2,220.70	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00	2,281.00
1989	2,281.00	2,312.00	2,349.00	2,373.00	2,402.00	2,435.00	2,465.00	2,495.00	2,529.00	2,557.00	2,590.00	2,618.00
1990	2,648.00	2,681.00	2,708.00	2,744.00	2,767.00	2,796.00	2,821.80	2,845.80	2,872.00	2,894.60	2,920.00	2,950.00
1991	2,962.40	2,972.80	2,979.30	2,983.80	2,997.00	3,009.00	3,020.00	3,026.90	3,045.40	3,047.40	3,070.68	3,085.45

FUENTE: ELABORADO, CON DATOS DEL BANCO DE MÉXICO. PUBLICADOS EN EL DIARIO OFICIAL. TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S.C. INFORME ECONÓMICO MENSUAL. NO. 8 - 43 AÑO: 1, 2, 3, 4, 1987, 1988, 1989, 1990.

CUADRO 4
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON LOS PAISES DE LA ASOCIACIÓN
LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI) ENERO- JUNIO DE 1988.
(MILES DE DOLARES)

COMERCIO				
<u>PAIS</u>	<u>GLOBAL</u>	<u>EXPORTACIONES</u>	<u>IMPORTACIONES</u>	<u>SALDO</u>
ARGENTINA	110,229	69,299	40,930	28,369
BOLIVIA	2,864	1,465	1,399	66
BRASIL	193,166	54,872	138,294	-83,422
COLOMBIA	108,352	106,209	2,143	104,066
CHILE	28,680	24,501	4,179	20,322
ECUADOR	32,307	29,756	2,551	27,205
PARAGUAY	648	438	210	228
PERU	47,709	27,531	20,178	7,353
URUGUAY	47,049	38,722	8,327	30,395
VENEZUELA	<u>45,820</u>	<u>41,796</u>	<u>4,024</u>	<u>37,722</u>
TOTALES:	616,824	394,589	222,235	172,354

GRAFICO
BALANZA COMERCIAL CON LOS PAÍS ALADI (MDD)

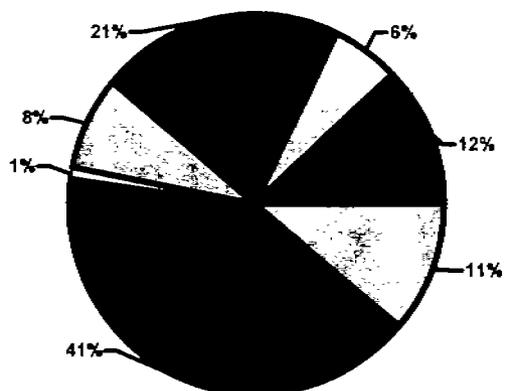


FUENTE: DATOS ESTADÍSTICOS DEL BANCO DE MÉXICO, TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S.C. INFORME ECONÓMICO MENSUAL NO. 18. AÑO: 2, SEPTIEMBRE 1988.

CUADRO 5
PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN POR ENTIDAD
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL) *

<u>ENTIDAD</u>	<u>NÚMERO</u>	<u>PORCENTAJE</u>
BCN	649	41
BCS	16	1
SONORA	130	8
CHIHUAHUA	327	21
COAHUILA	96	6
TAMAULIPAS	188	12
OTROS	<u>162</u>	<u>11</u>
TOTAL	1568	100

GRAFICA
PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN POR ENTIDAD
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL



*DATOS A OCTUBRE DE 1989.

FUENTE: B de M. INEGI, TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S.C. INFORME ECONÓMICO MENSUAL NO. 31, AÑO: 3 OCTUBRE 1989.

CUADRO 6
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE
IMPORTACIONES (TIGI) *

NIVELES		NO. DE	%
ARANCELARIOS	ARANCEL	FRACCIONES	PARTICIPACIÓN
1	0	245	2.1
2	5	85	0.7
3	10	5,852	49.5
4	15	3,257	27.5
5	20	<u>2,388</u>	<u>20.2</u>
T O T A L E S		11,827	100.0

*DATOS A OCTUBRE DE 1990.

FUENTE: ELABORADO CON DATOS DE LA REVISTA COMERCIO, SEPTIEMBRE DE 1990. TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S.C. INFORME ECONÓMICO MENSUAL NO. 43, AÑO: 4 OCTUBRE 1990.

**“ECONOMÍA MUNDIAL EN SERIES
ESTADÍSTICAS DE 1987 – 1991”**

RELACIÓN DE CUADROS Y GRÁFICAS

ECONOMÍA MUNDIAL

- 1.-Clasificación de los primeros diez países desarrollados y en vías de desarrollo, cuadro
- 2.-Principales Bancos del mundo por sus activos, (MMD) cuadro.
- 3.-RPC. Evolución del comercio exterior, (MMD) cuadro y gráfica.
- 4.-Indicadores económicos y sociales, cuadro.
- 5.-Salarios en el mundo, cuadro y gráfica.
- 6.-Mercado mundial para la automatización industrial, (MDD) cuadro y gráfica.

CUADRO 1
CLASIFICACIÓN DE LOS PRIMEROS DIEZ PAÍSES DESARROLLADOS Y
EN VIAS DE DESARROLLO

<u>No.</u>	<u>P D</u>	<u>P V D</u>
1	JAPÓN	SINGAPUR
2	SUIZA	TAIWÁN
3	EUA.	HONG KONG
4	R.F.A.	SUDCOREA
5	CANADÁ	MALASIA
6	SUECIA	TAILANDIA
7	FINLANDIA	MÉXICO
8	DINAMARCA	INDONESIA
9	NORUEGA	BRASIL
10	HOLANDA	INDIA

NOTA: LOS CRITERIOS UTILIZADOS FUERON 32%, DE LOS CUALES SE DESTACAN: COSTOS DE MANO DE OBRA, EFICIENCIA INDUSTRIAL, CRECIMIENTO ECONÓMICO, PARTICIPACIÓN GUBERNAMENTAL, EDUCACIÓN, TÉRMINOS COMERCIALES, ETC.

FUENTE: FORO ECONÓMICO MUNDIAL EN GINEBRA JUNIO DE 1990. TOMADO DE ECONOMISTAS ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS, Y ASESORES, S.C. INFORME ECONÓMICO MENSUAL NO. 39, AÑO: 4 JUNIO DE 1990.

CUADRO 2
PRINCIPALES BANCOS DEL MUNDO POR SUS ACTIVOS,
HASTA DICIEMBRE DE 1989.
(MMD)

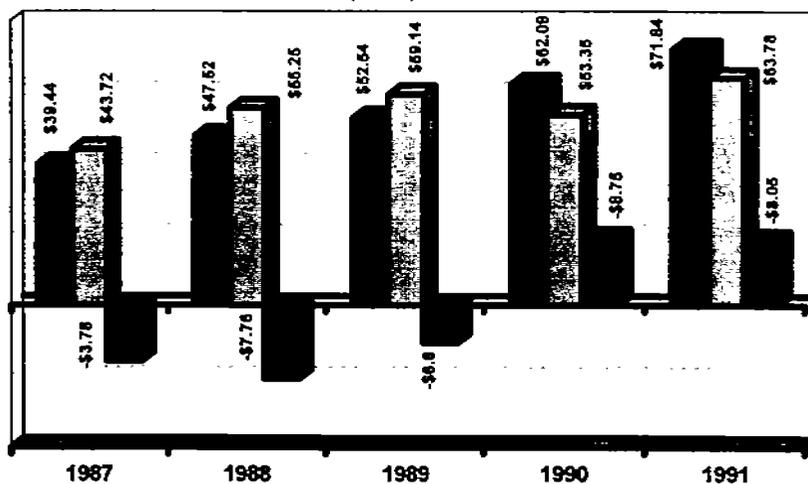
<u>BANCOS</u>	<u>PAÍS</u>	<u>ACTIVOS</u>
DAI - ICHI KANGIO BANK	JAPÓN	406.0
SUMITOMO BANK	JAPÓN	370.5
FUJI BANK	JAPÓN	364.9
MTSUBISHI BANK	JAPÓN	355.9
INDUSTRIAL BANK	JAPÓN	248.7
CREDIT AGRICOLE	FRANCIA	242.0
BANQUE NATIONALE DE FRANCE	FRANCIA	231.5
CITY CORP.	E.U.A.	230.6
TOKAI BANK	JAPÓN	229.2

FUENTE: BOLETIN DE INDICADORES FINANCIEROS SNC. JUNIO DE 1990, TOMADO DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS ECONÓMICOS, ADMINISTRATIVOS Y ASESORES, S.C. INFORME ECONÓMICO MENSUAL NO. 39 AÑO 4 JUNIO DE 1990.

CUADRO 3
RPC. DEL COMERCIO EXTERIOR, 1987 - 1991
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

AÑO	EXPORTACIÓN	IMPORTACIÓN	SALDO
1987	39.44	43.72	-3.78
1988	47.52	55.28	-7.76
1989	52.54	59.14	-6.6
1990	62.09	63.35	-1.26
1991	71.84	63.78	8.05

GRÁFICA
RPC. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR, 1987 - 1991
(MMD)



FUENTE: CHINA STATICAL YEAR BOOK, 1993, TOMADO DE GONZÁLEZ, JUAN "HISTORIA ECONÓMICA DE LA RPC. EN LA POSGUERRA: UNA PERSPECTIVA INSTITUCIONAL." ASIA-PACÍFICO EN LA POSGUERRA. ESPACIOS DE INTERACCIÓN ECONÓMICA Y POLÍTICA UNAM. FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES PÁG. 65.

CUADRO 4
INDICADORES ECONÓMICOS Y SOCIALES
AÑO 1990

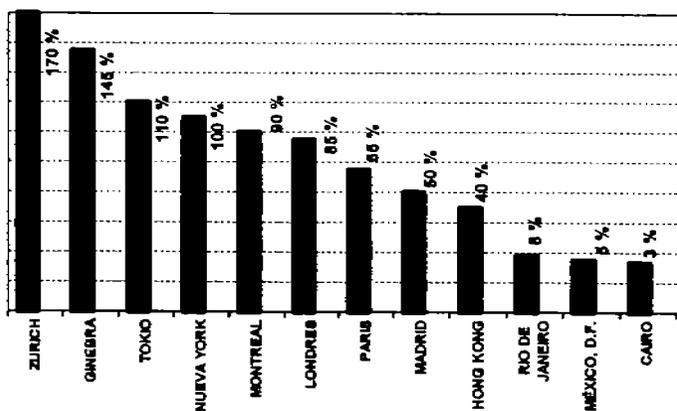
PAÍS	PNB PER. CAP.	ÍNDICE INFLAC.	POBL.	ÍNDICE CRECIM.	ALFAB.
JAPÓN	\$ 22,879	3.0 %	124.2	0.4 %	100.0 %
TAIWÁN	7,990	4.1 %	20.5	1.2 %	91.2 %
COREA	4,968	9.4 %	43.0	0.9 %	92.7 %
HONG KONG	10,939	9.8 %	5.9	0.9 %	88.1 %
RPC.	325	2.1 %	1,143.3	1.3 %	72.6 %
	9,420	5.68 %	1,336.9	0.94 %	88.92 %
EUA.	21,116	4.8 %	252.3	0.8 %	95.5 %
CANADÁ	20,195	4.8 %	26.6	0.9 %	95.6 %
MÉXICO	1,860	20.0 %	81.9	1.9 %	90.3 %
	14,390	9.87 %	360.8	1.2 %	93.8 %
INGLATERRA	14,675	9.6 %	57.4	0.3 %	100.0 %
FRANCIA	17,030	3.4 %	56.5	0.4 %	98.8 %
ALEMANIA	17,115	2.3 %	78.5	0.0 %	100.0 %
ITALIA	15,055	6.1 %	57.6	0.1 %	97.5 %
	15,969	5.35 %	250.0	0.2 %	98.95 %

FUENTE: ASIAWEEK, MARZO 22, 1991. TOMADO DE GRADUADOS EN ALTA DIRECCIÓN, MÉXICO - ASIA 1991
 RESULTADOS DEL VIAJE DE INVESTIGACIÓN A: JAPÓN, COREA, TAIWÁN, HONG KONG Y CHINA,
 PÁG. 131.

CUADRO 5
SALARIOS EN EL MUNDO
NUEVA YORK = 100 %
MARZO, 1988

<u>PAÍS</u>	<u>PORCENTAJE</u>
ZURICH	170
GINEBRA	145
TOKIO	110
NEW YORK	100
MONTREAL	90
LONDRES	85
PARÍS	65
MADRID	50
HONG KONG	40
RIO DE JANEIRO	8
MÉXICO, D.F.	5
CAIRO	3

GRÁFICA 5
SALARIOS EN EL MUNDO, MARZO, 1988

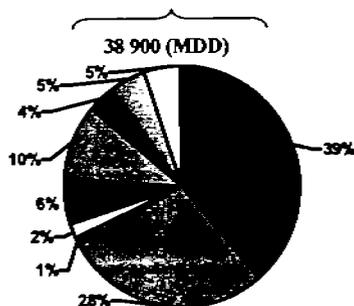


FUENTE: UNIÓN DE BANCOS SUIZOS, TOMADO DE MOTA SERGIO, *DESAFÍOS* (GLOBALIZACIÓN INTERDEPENDENCIA ECONÓMICA) PÁG. 181.
 EL CUADRO FUE ELABORADO EN BASE A LA GRÁFICA.

CUADRO 6
MERCADO MUNDIAL PARA LA AUTOMATIZACIÓN INDUSTRIAL 1990. (MDD)

<u>NO.</u>	<u>RUBRO</u>	<u>MONTO</u>	<u>PORCENTAJE</u>
1	MANUFACTURAS COMPUTARIZADAS	15 171	39
2	CONTROL DE PROCESOS PRODUCCIÓN	10 892	28
3	CONTROL COMPUTARIZADO NÚMÉRICO EN HERRAMIENTAS	389	1
4	SISTEMAS PARA PROCESAR INFORMACIÓN	778	2
5	ROBOTS	2 334	6
6	PRUEBAS AUTOMATIZADAS	3 890	10
7	CONTROLES NÚMERICOS PARA HERRAMIENTAS	1 556	4
8	EQUIPOS PARA TRANSPORTAR MATERIALES	1 945	5
9	CONTROLES PROGRAMABLES	<u>1 945</u>	<u>5</u>
	TOTALES	38 900	100

GRÁFICA 6
1990



FUENTE: INTERNATIONAL DATA CORPORATION. TOMADO DE MOTA, SERGIO, DESAFÍOS /GLOBALIZACIÓN E INTERDEPENDENCIA ECONÓMICA) PÁG. 140, EL CUADRO FUE ELABORADO EN BASE A LA GRÁFICA.

APÉNDICE

**“VISITA EFECTUADA A LA ADUANA MARÍTIMA
DE VERACRUZ, VER.”**

**NAVETRANS MEXICANA, S.A. DE C.V.
ARMANDO BARAJAS GONZÁLEZ
JULIO DE 1994**

RELACIÓN DE ANEXOS

1. Carta de presentación.
2. Los gastos de transporte un insumo relevante en la circulación de mercancías.
3. Proceso de verificación.
4. Proceso de consolidación y desconsolidación.
5. Relación de empresas navieras.
6. Manejo, almacenaje y custodia de las mercancías.
7. Los medios de carga y descarga.
8. Dimensión de los contenedores.
9. Conclusiones.

Julio, 1994

Lic. Cesar Santiago
Gerente General.
Navetrans Mexicana, S.A. de C.V.
P r e s e n t e.

Estimado Lic. Santiago:

Por medio de la presente, me permito ofrecer a usted el siguiente informe, con motivo de la visita efectuada a la aduana Marítima de Veracruz, Ver.

El objeto es describir, el proceso de entrada y salida de mercancías mediante el Tráfico Marítimo.

Sin otro particular, quedo de usted para cualquier comentario y/o aclaración, aprovechando la ocasión para enviarle un cordial saludo.

Atentamente.

C. Armando Barajas González.

en el Artículo 8- A de la Ley Aduanera), como es el caso de "Corporación Integral de Comercio Exterior y "Operaciones Portuarias del Golfo."

5.-Relación de empresas navieras

- a) Tecomar.
- b) Transportación Marítima Mexicana.
- c) Transpac.
- d) Contrasa, etc.

6.-Manejo, almacenaje y custodia de las mercancías

Terminada la verificación de consolidación o desconsolidación de la carga se procede a enviar las mercancías a los almacenes del Recinto Fiscal y los contenedores a los "patios de vacíos".

Las mercancías son enviadas a los almacenes, considerando los números de conocimiento de embarque, clasificados algunos como productos químicos o peligrosos.

Los contenedores son enviados a los "patios de vacíos" donde serán retornados a su lugar de origen, por estar bajo un régimen de Importación temporal.

7.- Los medios de carga y descarga

Las grúas son de 2 ½ toneladas hasta de 45 toneladas como son las llamadas (Araña, Taylor, Calmar y el Clan).

8.- Dimensión de los contenedores

TIPOS DE CONTENEDORES MÁS USADOS.

(CUADRO A)

	20' BOX Dry Cargo Container Carga Seca		40' BOX Dry Cargo Container Carga Seca		20' Open Top Container Tapa Abierta		40' Open Top Container Tapa Abierta	
Internal/Interior								
Length/Largo.....	5.90 m.	19'4.2"	12.02 m.	39'5.2"	5.89 m.	19'3.9"	12.02 m.	39'5.2"
Width/Ancho.....	2.35 m.	7'8.5"	2.35 m.	7'8.5"	2.33 m.	7'7.7"	2.33 m.	7'7.7"
Height/Altura.....	2.38 m.	7'9.7"	2.38 m.	7'9.7"	2.32 m.	7'7.3"	2.32 m.	7'7.3"
External/ Exterior								
Length/Largo.....	6.06 m.	19' 10.5"	12.19 m.	40'	6.06 m.	19'10.5"	12.19 m.	40'
Width/Ancho.....	2.44 m.	8'	2.44 m.	8'	2.44 m.	8'	2.44 m.	8'
Height/Altura.....	2.59 m.	8' 6"	2.59 m.	8' 6"	2.59 m.	8' 6"	2.59 m.	8' 6"
Door opening								
Width/Ancho.....	2.34 m.	7' 8.1"	2.34 m.	7' 8.1"	2.32 m.	7' 7.3"	2.32 m.	7' 7.3"
Height/Altura.....	2.27 m.	7'5.4"	2.27 m.	7'5.4"	2.22 m.	7' 3.4"	2.22 m.	7' 3.4"
Cubic capacity.....	33.0 m ³ .	1.165 cu.ft	67.2 m ³	2.373 cu.ft	31.8 m ³ .	1.124 cu.ft	64.9 m ³ .	2.293 cu.ft
Cargo weight capacity	21.670 Kg.	47.760 lbs.	26.500 Kg.	58.420 lbs.	21.650 Kg.	47.700 lbs.	26.310 Kg.	58.000 lbs.
Tare weight.....	2.330 Kg.	5.140 lbs.	3.980 Kg.	8.780 lbs.	2.350 Kg.	5.200 lbs.	4.170 Kg.	9.200 lbs.
Max gross Weight.....	24.000 Kg.	52.900 lbs.	30.480 Kg.	67.200 lbs.	24.000 Kg.	52.900 lbs.	30.480 Kg.	67.200 lbs.

FUENTE: NAVETRANS, S.A. AGENCIA MARÍTIMA, CONSOLIDADOR
(NVOCC) FREIGHT FORWARDER DESDE 1921
RAMBLA CATALUYA, 44 PRAL. 2ª - BARCELONA - ESPAÑA.

(CUADRO B)

<p>20' x 8' x 8' x 6'</p> <p>FLAT (PLANO)</p>	<p>40' x 8' x 8' x 6'</p> <p>FLAT (PLANO)</p>	<p>20' x 8' x 8' x 6'</p> <p>TANK (TANQUE)</p>
<p>MEDIDAS EXTERIORES</p>	<p>MEDIDAS EXTERIORES</p>	<p>MEDIDAS EXTERIORES</p>
<p>Largo: 6.058 m.</p>	<p>Largo: 12.192 m.</p>	<p>Largo: 6.058 m.</p>
<p>Ancho: 2.438 m.</p>	<p>Ancho: 2.438 m.</p>	<p>Ancho: 2.438 m.</p>
<p>Alto: 2.590 m.</p>	<p>Alto: 5.590 m.</p>	<p>Alto: 2.590 m.</p>
<p>MEDIDAS INTERIORES</p>	<p>MEDIDAS INTERIORES</p>	<p>MEDIDAS INTERIORES</p>
<p>Largo: 5.969 m.</p>	<p>Largo: 11.690 m.</p>	<p>Largo: 5.900 m.</p>
<p>Ancho: 2.440 m.</p>	<p>Ancho: 2.440 m.</p>	<p>Ancho: 2.330 m.</p>
<p>Alto: 2.261 m.</p>	<p>Alto: 2.261 m.</p>	<p>Alto: 2.390 m.</p>
<p>CAPACIDADES MÍNIMAS</p>	<p>CAPACIDAD MÍNIMA.</p>	<p>CAPACIDAD MÍNIMA.</p>
<p>PESO: 18,000 Kg.</p>	<p>PESO: 26,000 Kg.</p>	<p>PESO: 17,000 Kg.</p>
		<p>VOLUMEN: 18,000 Litros</p>

FUENTE: NAVETRANS MEXICANA, S.A. DE C.V.
 AGENTE DE CARGA DE NAVETRANS, S.A.

9.-CONCLUSIONES:

El tráfico marítimo, es un medio relevante en el tráfico de mercancías, de Importación y Exportación.

Nuestra función como agentes de carga es reducir los tiempos de consolidación y desconsolidación en el puerto de entrada o salida.

El almacenaje, manejo y custodia de las mercancías es responsabilidad de las autoridades o concesionarios, sin embargo, podemos intervenir en la gestión de forma rápida y eficiente.

Las maniobras de carga y descarga son rápidas y eficientes.

El mejoramiento de nuestro servicio de atención al cliente, pasa por mejorar la comunicación y el transporte de los que ejecutan la labor de consolidación y desconsolidación de la carga.

**“FORMACIÓN Y OPERACIÓN DE
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS”
CASO: COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA
DE PRODUCTOS LACTEOS “EL ORO, S.A. DE C.V.”**

**ARMANDO BARAJAS GONZÁLEZ
NOVIEMBRE DE 1995**

RELACIÓN DE ANEXOS

1.- Carta de presentación.

2.- “Formación y operación de Empresas Comercializadoras”.

Caso: Comercializadora y Distribuidora de Productos Lácteos “El Oro, S.A. de C.V.”

3.- Clasificación y características.

4.- Organización y Funciones Específicas.

5.- Organigramas.

6.-Formatos.

6 de noviembre de 1995

COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA
DE PRODUCTOS LACTEOS "EL ORO, S.A. DE C.V.,"
P R E S E N T E .

Estimados señores:

Por medio de la presente, me permito poner a su consideración el siguiente estudio acerca de la "Formación y Operación de Empresas Comercializadoras", la recopilación y el análisis tiene como finalidad, destacar sus características, para que sean evaluadas dentro de los marcos que actualmente dispone la empresa.

Un aspecto que pesa mucho sobre las empresas, es el proceso racional para una toma de decisiones, por tal motivo, incluyo una propuesta organizativa por áreas, enumerando de una manera sencilla sus actividades, que al paso del tiempo y del espacio podrán ampliarse o depurarse.

Sin otro particular, quedo de ustedes para comentar y/o ampliar lo que consideren pertinente, a la vez que aprovecho la ocasión para enviarles un cordial saludo.

Atentamente

C. Armando Barajas González

2.-Formación y Operación de Empresas Comercializadoras

El Concepto de Empresas Comercializadoras es amplio y se define como:

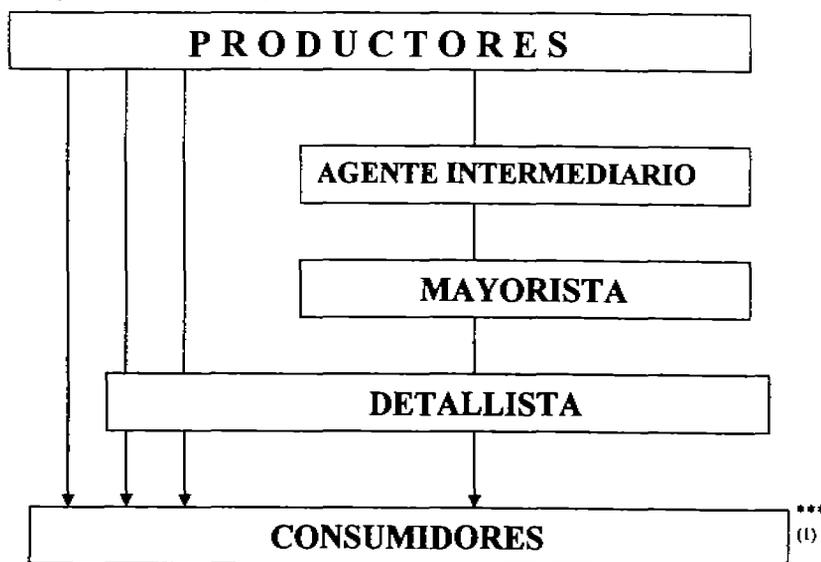
“Agrupaciones de empresas integradas con el objeto de exportar en las mejores condiciones formando un paquete de productos, ya sean similares complementarios o diferentes.” *

Las actividades deben encaminarse a la búsqueda y promoción del mercado, definiendo objetivos y metas a corto y mediano plazo.

Por ejemplo: Se puede escoger como primer objetivo la distribución a mercados llamados según la Jerga de Ventas “Changarreo”.

Esta definición, nos conduce necesariamente a mencionar la existencia de canales de comercialización, es decir, la ruta que recorre un producto desde su fabricación hasta el consumidor. **

Existen varios tipos de canales de comercialización, también llamados flujos estos pueden esquematizarse de la siguiente manera:



* MANUAL PARA LA FORMACIÓN Y OPERACIÓN DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS EN MÉXICO. INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, SUBDIRECCIÓN GENERAL DE PROMOCIÓN, DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMERCIAL, SEPTIEMBRE 1980, PÁGS.

** SÓLO ME REFIERO AL CICLO PRODUCCIÓN - DISTRIBUCIÓN - CONSUMO, SIN CONSIDERAR EXPLÍCITAMENTE EL ALMACENAJE Y TRANSPORTACIÓN DE LAS MERCANCÍAS

*** (1) FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Es un problema escoger cual es el canal de comercialización más adecuado, porque en la práctica se puede, fracturar, anquilosar, deformar, etc.

Por ejemplo: Nuestro agente intermediario es Evaporadora Mexicana S.A., de C.V., (Evamex) y visita directamente a los detallistas afectando a Comercializadora y Distribuidora de Productos Lacteos "El Oro, S.A. de C.V." porque somos mayoristas, y no llegamos directamente a los consumidores.

El análisis de la demanda debe plasmarse en un estudio de mercado, para estimar la Demanda efectiva y potencial, el proceso de su medición tiene como objeto identificar las áreas geográficas y características del consumidor, estos aspectos definen la aceptación o rechazo del producto en el mercado.

Para poder iniciar el estudio debemos segmentar el mercado, porque nos permite conocer:

- a) Número actual de compradores o consumidores directos.
- b) Número potencial de compradores o consumidores directos.
- c) Donde efectúan las compras los consumidores (centros comerciales, central de abastos, "changarreo," puestos informales etc.)
- d) Ubicación geográfica de los compradores, productores, distribuidores y consumidores.
- e) Preferencia de los consumidores, en relación a los precios, a las marcas y a la presentación del producto.
- f) Volumen de compras, en cantidad y valor de nuestros clientes. Así como el período en que efectúan las compras y su forma de pago.

Para estimar la demanda de un producto, se propone realizar:

1. Encuestas de intenciones de compra, donde se mencione las diferentes marcas, presentaciones, precios y calidades.
2. Sondeo de mercados a través de campañas y promociones con ayuda de edecanes o presentadores del producto.

3. Análisis estadístico, etc.

El análisis de la oferta debe estimarse en función a la estructura del mercado, un mercado competitivo es cuando existe un gran número de compradores y de vendedores, a diferencia del monopolio y del oligopolio. *

Por ejemplo: "Nos encontramos que en el sector de alimentos "el grupo industrial Lala ocupa un ranking número 253, dentro de las 500 empresas más grandes de América ; latina, Alpura ocupa el número 319. " **

En el caso de las comercializadoras específicamente de la producción de leche.

Podemos destacar lo siguiente:

- a) Número de productores, marcas y presentaciones. En lo posible es conveniente obtener la tendencia en los últimos años.
- b) Número de intermediarios, margen de precios y de mercado.
- c) Almacenes, Transporte y Servicios ofrecidos.
- d) Ubicación geográfica y posicionamiento en el mercado.

3.- Clasificación y características.

"Las comercializadoras, pueden ser generales o especializadas dependiendo de la dimensión y del número de actividades que realizan.

GENERALES: Actúan en diversas ramas de la producción,
Pueden además desarrollar producciones en el exterior (...)

* SEGÚN EL DICCIONARIO, UN MONOPOLIO ES "PRIVILEGIO DE VENDER O DE EXPLOTAR UNA COSA QUE SE CONCEDE A UN INDIVIDUO O SOCIEDAD - POSESIÓN EXCLUSIVA. "UN OLIGOPOLIO EN EL MERCADO ES CUANDO HAY POCOS VENEDORES Y MUCHO COMPRADORES." DICCIONARIO "PEQUEÑO LAROUSSE ILLUSTRADO 1988 PP. 697, 738.

** "LAS 500 EMPRESAS MÁS GRANDES DE AMÉRICA LATINA," REVISTA EXPANSIÓN, PÁG. 70 1995.

ESPECIALIZADAS: Encaminadas a realizar acciones especializadas por producto, mercado o tipo de servicio.” (...) *

“Se emplean diferentes indicadores para medir el tamaño de una empresa; tales como el volumen de ventas, volumen de producción, número de empleados, monto de capital, participación en el mercado.(...) ”

Toda clasificación se hace para fines descriptivos, analíticos y estadísticos, mencionemos algunas características de las empresas pequeñas:

- Generalmente es una empresa unipersonal. Sociedad familiar.
- Emplea procesos productivos intensivos en mano de obra.
- Carece de una estructura decisoria moderna.
- No existe una programación y una concepción alargo plazo.
- La división del trabajo es incipiente.
- Su mercado se reduce a un espacio geográfico reducido.

“La empresa que podría considerarse mediana, constituye una evolución sobre las características de la anterior. Aquí suelen encontrarse dos trilogías:

- a) La empresa que se caracteriza como mediana por los indicadores de ventas, y empleados es quizá el más frecuente, pues la empresa evoluciona en función del volumen general de operaciones, todavía se conserva la naturaleza familiar, es restringida y la administración es centralizada.
- b) La empresa que se caracteriza como mediana porque ha conseguido evolucionar en la mayoría de los atributos, el caso de la primera; es quizá el más frecuente, presenta una figura diferente porque hay una evolución de los procesos decisorios, una incorporación de gerentes profesionales, un sistema de información en función de un programa decisorio” (...) **

*OP. CIT. PÁG. 27

** OP. CIT. PÁG. 93 - 94.

4.- Organización y funciones específicas

“Existen varios tipos de organización, mencionaré sólo dos:

- a) Organización basada en las funciones.
- b) Organización basada en los mercados
Estas se basan en:
 - a) “Se definen las funciones a realizar por orden de importancia desde la elaboración de estudios de mercado, planificación de los productos ha comercializar, expedición de pedidos. publicidad, contabilidad, tráfico, almacén, y administración
 - b) Es una organización concebida en función de los mercados, es indispensable cuando cada mercado es muy diferente de otro, se puede dividir por regiones y por canales de comercialización.” ***

A continuación describo un proceso racional para la toma de decisiones:

1.- Reconocimiento del problema.

Sólo cuando se ha reconocido el problema, podrá comenzar de una manera lógica el trabajo hacia su solución.

2.-Definición de la meta u objetivo.

Todo problema es una situación adversa que no permite alcanzar las metas y objetivos programados.

3.-Recopilación y análisis de los datos relevantes.

Para tomar una buena decisión primeramente deben reunirse información, después clasificarla, analizarla y evaluarla.

*** OP. CIT. PÁG. 148 - 157.

4.-Identificación de las alternativas posibles después de reflexionar, se puede detectar varias maneras alcanzar un objetivo.

No existe una forma de asegurar cual es la mejor alternativa pero una tormenta de ideas, ayudaría a concentrarlas.

5.- Selección del criterio para juzgar la mejor alternativa.

Si se han seleccionado con cuidado todos los pasos anteriores la elección de la mejor alternativa se alcanzará sencillamente, seleccionando aquella que cumpla mejor con el criterio que se escogió.

Por lo anterior, enumero de una forma general las tareas a desarrollar por cada departamento con la finalidad de generar una red de información para la toma de decisiones oportunamente.

RELACIÓN DE ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS

1. Localización de mercados efectivos y potenciales.
2. Realizar estudios de mercado por productos y región.
3. Proporcionar información estadística, sobre ventas en cantidad y valor.
4. Elaborar un ranking del volumen de ventas por vendedor, en lugar visible.
5. Capacitar a los vendedores.
6. Elaborar cotizaciones especiales.
7. Planear, estructurar y ejecutar campañas de publicidad.
8. Diseño de catálogos y preparación de muestrarios.
9. Propuesta de canales de comercialización.
10. Mantener una relación estrecha con los agentes de ventas.
11. Promoción o divulgación de marcas propias o de terceros, cuando los mercados compradores así lo exijan.
12. Planear u orientar proyectos de comercialización por producto.
13. Estrategias a seguir con el fin de seleccionar los mercados y los productos, calcular los precios y organizar la distribución.
14. Asignar gastos y unidades (vehículos).
15. Comprometer a los vendedores a traer documentación de la unidad.
(licencia de manejo, tarjeta de circulación, seguro etc.)
16. Elaboración de mapas, rutas y puntos de venta.

RELACIÓN DE ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

1. Establecer una política de créditos y cobranzas.
2. Elaborar un presupuesto por programas (mensual anual).
3. Coordinar y supervisar todas las actividades relacionadas con el reclutamiento, selección y contratación del personal.
4. Establecer relaciones públicas ante instituciones Bancaria y Gubernamentales.
5. Elaborar lista de cobro y registro de las facturas.
6. Adquirir y registrar las compras en general.
7. Coordinar y solicitar el registro de la contabilidad general, estados financieros, estado de resultados, así como planeación financiera
8. Realizar los depósitos Bancarios y solicitar los estados de cuenta.
9. Buscar en su momento fuentes de financiamiento (Bancos, Arrendadoras, factoraje etc.)
10. Analizar y tramitar los seguros necesarios para la empresa y el personal.
11. Llevar al corriente las obligaciones de pago en materia fiscal, IMSS, SAR, etc.
12. Elaboración y entrega de nóminas sobre todo definir los días de pago.
13. Elaborar expedientes de la empresa y del personal.
14. Solicitar al consejo administrativo un representante legal de la empresa con poder notarial.
15. Contratación de personal.
16. Control de verificaciones, revista y documentación en general.
17. Caja.
18. Equipo de seguridad, obligatorio para el transporte de carga, (extinguidores, botiquín, etc.)

RELACIÓN DE ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE ALMACÉN

1. Recepción de embarques.
2. Registrar el movimiento diario del almacén.
3. Entregar una relación de existencias diariamente.
4. Llevar al día el registro del kardex.
5. Custodiar la mercancía.
6. Almacenar las mercancías y procurar su conservación en condiciones óptimas de seguridad y eficiencia.
7. Mantener salubre el almacén y las cámaras frigoríficas.
8. Reportar cualquier anomalía que afecte su funcionamiento.

9. Hacer requisición de productos.
10. Surtir pedidos y recibir el retorno de la mercancía.
11. Remarcar el producto si fuese necesario.
12. Facilitar en cualquier momento un conteo físico.
13. Informar sobre las mermas y solicitar un análisis sobre porcentajes de desperdicio.
14. Formatos de pedidos para carga.
15. Carga de combustible.
16. Revisión de unidades (vehículos).

RELACIÓN DE FORMATOS

1.- Reporte de actividades del departamento de promoción y ventas, formato 1

2.- Organigrama no.1

3.- Diagrama de flujo de almacén.

FORMATO 1

REPORTE DE ACTIVIDADES DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y VENTAS (2)

NOMBRE DEL VENDEDOR _____ RUTA _____ FECHA _____

No.	NOMBRE DEL CLIENTE	HORA	DIRECCIÓN	FRECUENCIA DE LAS COMPRAS	VOLUMEN DE COMPRAS	QUE PRODUCTOS PREFIEREN	RESULTADOS	OBSERVACIONES

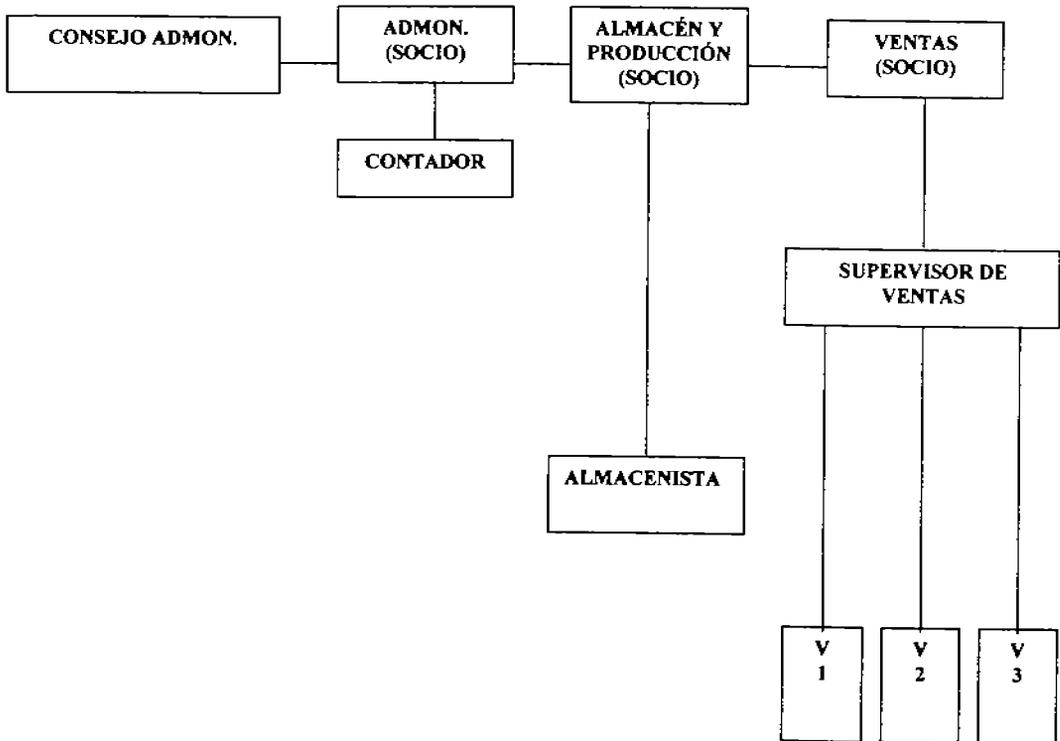
TOTAL DE VISITAS EFECTUADAS _____

PROSPECTOS COMERCIALES _____

NUEVOS PROSPECTOS _____

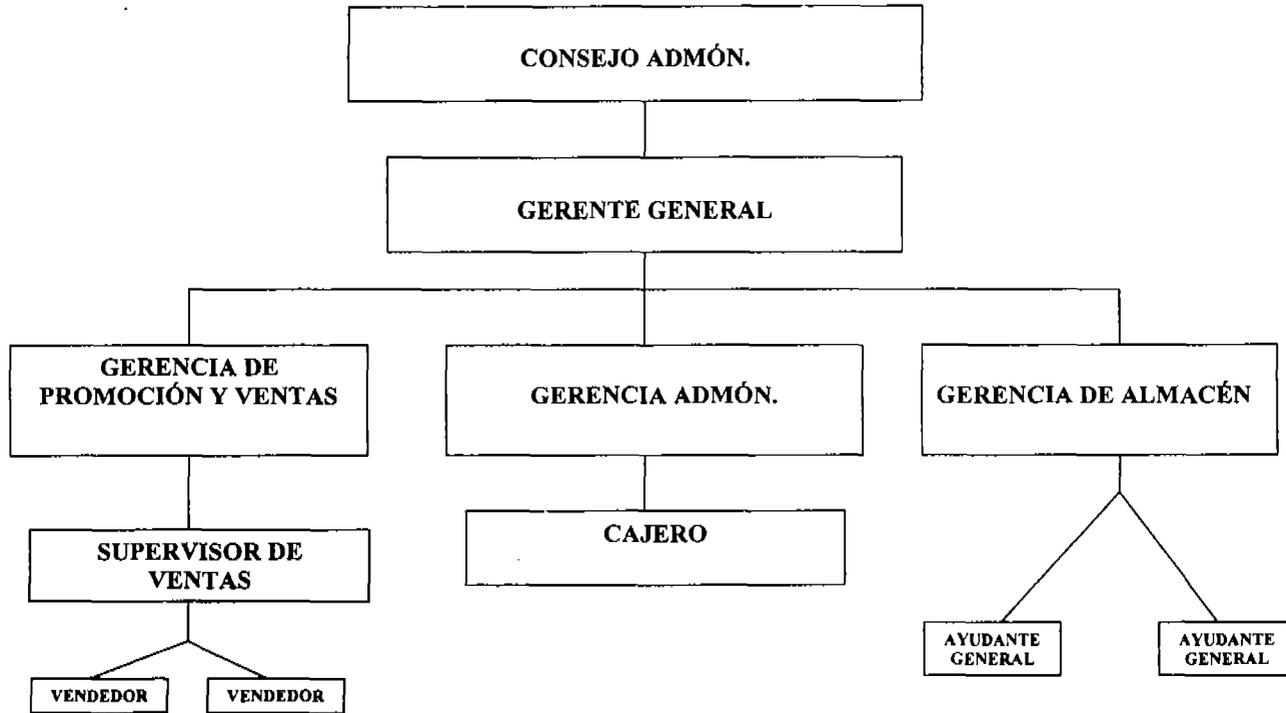
(2) FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

ORGANIGRAMA NO. 1 (3)



(2) FUENTE: COMERCIALIZADORA Y DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS LACTEOS "EL ORO, S.A. DE C.V.

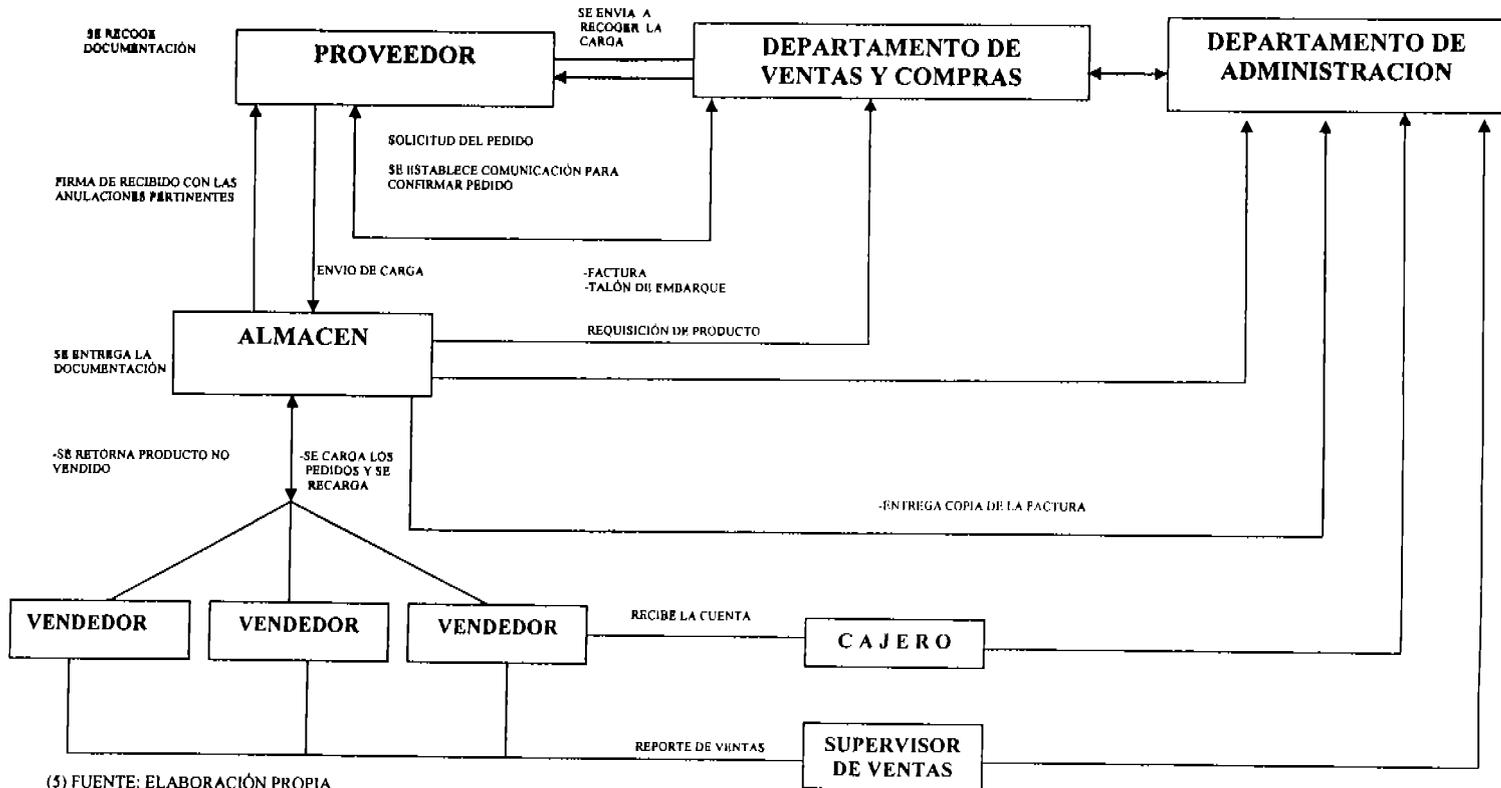
ORGANIGRAMA 2 (4)



(4) FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

DIAGRAMA DE FLUJO DE ALMACÉN

(5)



(5) FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, Martín.

Ciencia del Lenguaje y Arte del Estilo

Undécima edic. Madrid, España. Edit. Aguilar 1973, 1638 pp.

Alonso J. Antonio.

El proceso de Internacionalización de la Empresa: Algunas sugerencias para la Política de Promoción

Instituto Español de Comercio (ICEX)

Madrid, España, Edit. ICEX, 2005, 260 pp.

Althusser, Louis.

Curso de filosofía para Científicos

Barcelona España. Edit. Laia, 1975, 160 pp.

Banco Central de Venezuela.

Series Estadísticas 1971

Caracas, Venezuela, 1971, 223 pp.

Banco Nacional de Comercio Exterior SNC.

Guía Básica del Exportador

8va Edic. México, D.F. Edit. Bancomext. 2000, 378 pp.

Banco Mexicana Somex SNC.

Paquete Integral de Servicios de apoyo a la Industria Maquiladora y Actividades Anexas. 1984, 38 pp.

Buitrago, Alberto et. al.

Ortografía Esencial del Español

Madrid, España. Edit. Esparsa Calpe 2001, 249 pp.

Bujarin I. Nicolai.

La Economía Mundial y el Imperialismo

Cuarta Edic. México. Edit. Cuadernos de pasado y presente, Siglo XXI Editores, 1977, 224 pp.

Bunge, Mario.

La Ciencia

(Su Método y su Filosofía)

Medellín, Colombia. Edit. Logos, 1974, 110 pp.

Burgueño, Lomelí Fausto.

La Economía Mexicana. Tendencias y Perspectivas
cinco años de ajuste y deterioro Nacional.

México, D.F. Edit. Problemas de desarrollo No. 71, 1988, 186 pp.

Blum, H. Charles.

“Liberación del Comercio Mundial: La Ronda de Uruguay”

Washington, DC. USA. Perspectivas Económicas, publicación trimestral,
No. 57, 1986, 79 pp.

Bhagwati, Jagdish.

Obstáculos al Comercio Internacional

México, D.F. Edit. Ediciones Gernika, 1994, 171 pp.

Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. (CIDAC)

El Acuerdo de Libre Comercio México – Estados Unidos
(Alternativas para el Futuro)

México, D.F. Edit. Diana 1991, 291 pp.

Consultores Internacionales, S.C.

Algunas Consideraciones sobre el GATT.

(Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)

México. diciembre, 1979, 12 pp.

Consultor Larousse.

Ortografía, Conjugación, Sinónimos

México. Edit. Ediciones Larousse, 1990, 2 tomos.

Cornejo, Miguel Ángel.

Excelencia en México

(Proyección Universal)

México. Edit. Grad, 1992, 200 pp.

Cornejo, Miguel Ángel.

Tiempo de competir

(Ante un Mundo sin Fronteras)

México. Edit. Grad, 1993, 154 pp.

Colegio de Graduados en Alta Dirección.

México – Asia, 1991

México. Edit. Grad, 1991, 137 pp.

Davalos, Federico. et. al.

Glosario de Ciencias Históricas Sociales

México. Edit. Anuies, 1977, 2 Tomos.

Dieterich, Heinz.

Lectura sobre el desarrollo del Pensamiento Científico

Primera reimpresión, México. Edit. UAM – Xochimilco, 1986, 119 pp.

Dieterich, Heinz. Et.al.

Guía de Investigación Científica

Segunda Edic. México. Edit. UAM – Xochimilco, 1983, 106 pp.

Eco, Humberto.

Como se hace una tesis

Diecinueve Edic. Barcelona, España. Edit. Gedisa, 1996, 267 pp.

García Pelayo. y Gross Ramón.

Pequeño Larousse Ilustrado

México. Edit. Ediciones Larousse, 1988, 1663 pp.

Garrido, Ruiz, Abel.

“El ingreso de México al GATT.

México, D.F. Revista comercio

Vol. XXVII octubre 1986, 47 pp.

González, Reyna Susana.

Manual de Redacción e Investigación Documental

Cuarta edic. México. Edit. Trillas, 1991, 204 pp.

Guillen R. Arturo.

México Hacia el Siglo XXI

(crisis y modelo económico alternativo)

México, D.F. Edit. UNAM. Iztapalapa, 2000, 309 pp.

Ghose K. Ajit.

Empleos y Rentas en un Mundo Globalizado

(Informes de la OIT)

Madrid, España, Edit. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2004, 175 pp.

Grupo ADOC.

Forma de Transporte y Términos de Contratación en Comercio Internacional para 1990

México, 1990, 41 pp.

H. Cámara de Diputados.

"El Tratado de Libre Comercio"

México, Gran Comisión de la Cámara de Diputados LIV Legislatura, 1991, 140 pp.

Ibarra, David.

Los vericuetos del orden Internacional:

(La importación de reformas)

Economía de la UNAM Vol. I enero- abril del 2004.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Manual para la formación y operación de empresas Comercializadoras en México.

Septiembre, 1980, 270 pp.

Kalecki, Michal.

Ensayos escogidos sobre Dinámica de la economía capitalista

México, D.F. Segunda reimpresión, Edit. FEC., 1984, 222 pp.

Larousse.

Pocket

(Diccionario Español Inglés – Inglés Español)

México. Edit. . Ediciones Larousse, 2000, 615 pp.

Levy, Oved, Alberto. et al.

Las maquiladoras en México

México, D.F. Edit. FCE., 1983, 121 pp.

Luxemburgo, Rosa.

La Acumulación del Capital.

México. Edit. Grijalbo, 1967, 454 pp.

Matsushita, Kiyohi.

El modelo desarrollado en el pacífico asiático:
características y tendencias durante la posguerra.
(Del libro Asia – Pacífico en la posguerra)

Marx, Carlos.

El capital.
(Crítica de la Economía Política)
México, D.F. Edit. FCE, Tres tomos 1980.

Maza, Zavala, D.F.

La economía Internacional y los problemas del desarrollo
México, D.F. Edit. Nuestro Tiempo, S.A. 1984, 221 pp.

Mota, Sergio.

Desafíos
(Globalización e Interdependencia Económica)
México. Edit. Diana, 1991, 403 pp

Nurkse, Ragnar.

Comercio internacional y Desarrollo Económico
Buenos Aires, Argentina – Edit. Amorrortu Editores, 1968, 69 pp.

Ohmae, Kenichi.

El Mundo sin Fronteras.
(Poder y Estrategias en la Economía Entrelazada)
México. Edit. McGraw- Hill. /Interamericana, 1991, 248 pp.

Ortiz, Wadgimar, Arturo.

Justificación del Neoproteccionismo y de la Integración Silenciosa.
México, D.F. Edit. UNAM. Revista Latinoamericana de Economía, problemas del desarrollo No. 71, 1988, 186 pp.

Padilla, López, Carlos.

Ortografía Didáctica
Tercera reimpresión México. Edit. Ediciones Lorusse, 1992, 244 pp.

Pedregosa, Salvador.

Introducción al Estudio de la Dimensión Económica
Barcelona, España, Edit. ESTELA, 1961, 112 pp.

Paoli, Antonio J.

Comunicación e Información

(Perspectivas Teórica)

Tercera Edic. México. Edit. Trillas, 1989, 130 pp.

Papeles del Sela /11

El Debate sobre la Política Comercial en Estados Unidos

(Causas y consecuencias para América Latina)

Buenos Aires, Argentina, Edit. Ediciones de la Flor, 1988, 171 pp.

Pardina, Felipe.

Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales

Vigésima segunda Edic. México. Edit. Siglo Veintiuno Editores, 1980, 205 pp.

Puchu, Serra, Jaime.

Metodología de la Negociación de TLC entre México, Canadá Y E.U.A.

México, SECOFI, 1992, 79 pp.

Rivera, Rios, M. Ángel. et. al,

Pequeña Empresa y Modernización: Análisis de dos Dimensiones

Cuernavaca, Morelos, Edit. UNAM. Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1994, 263 pp.

Romero, Hoshino Isami.

La Política Japonesa de la posguerra:

La inevitable sombra del rearme (Del libro Asia – Pacífico en la posguerra)

Rozo A. Carlos.

México en la Integración Económica Europea

México, D.F. Edit. Plaza y Valdes, 1990, 183 pp.

Servicio Informativo y cultural de los Estados Unidos

El Lenguaje del Comercio

(Glosario de términos de uso frecuente en el sistema Comercial Internacional) 104 pp.

Spirkin, A. et. al.

La Ciencia

México, Edit. Grijalbo colección 70, 1968, 157 pp.

Taborga, Huáscar..

Como hacer una Tesis

Segunda Edic. México. Edit. Grijalbo, 1982, 220 pp.

Uscanga, Carlos. et. al.

Asia- Pacífico en la Posguerra

(Espacios de Interacción Económica y Política)

México, D.F. Edit. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM. 162 pp.

Vivó, Rosales, Carlos et. al.

Globalización y Desarrollo

(Alternativas y Retos de la Economía Mexicana)

México, D.F. Serie de Investigación 18 Edit. UNAM. Iztapalapa, 1997, 204 pp.

Yañez, Domingo J. Guillermo.

Empresas y Empresarios Novohispanos

México, D.F. Edit. Facultad de Economía, UNAM.

Agosto 2001, 268 pp.

SIGLAS MÁS USUALES EN NOTA O EN TEXTO

AL	América Latina.
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración.
ANUIES	Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Enseñanza Superior.
B. de M.	Banco de México.
BM	Banco Mundial.
BANCOMEXT	Banco nacional de Comercio Exterior.
CEE	Comunidad Económica Europea.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina.
CIDAC	Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C.
DOF	Diario Oficial de la Federación.
EUA	Estados Unidos de América.
EVAMEX	Evaporadora Mexicana
FMI	Fondo Monetario Internacional.
FCE	Fondo de Cultura Económica.
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
INEGI	Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática.
NAFINSA	Nacional Financiera.
OMC	Organización Mundial de Comercio.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
RFA	República Federal Alemana.
RPC	República Popular de China.
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SNC	Sociedad Nacional de Crédito.
TLC	Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México.
UNA-X	Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco.
UNCTAD	Conferencias de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

ABREVIATURAS MÁS USUALES EN NOTA O EN EL TEXTO

ALFAB.	Alfabetización
ALL- IN	Todo incluido
ALTEX.	Empresa Altamente Exportadora
BAF.	Bunker adjustment, ajuste de combustible
BCN.	Baja California Norte
BCS.	Baja California Sur
CAF.	Currency adjustment, ajuste de moneda
CC.	Código de Comercio
CFF.	Código Fiscal de la Federación
cf., cfr.	Confróntese, compárese
CPP.	Costo porcentual promedio de captación
Cost and freight (cfr)	Costo y flete
Cost insurance and freight (Cif)	Costo, seguro y flete
crecim.	Crecimiento
Delivered at frontier (Daf)	Entregada en frontera
Delivered ex quay (Deq)	Entrega sobre muelle
Delivered ex ship (Des)	Entrega sobre buque
Edic.	Edición
Edit.	Editorial
Ej.	Ejemplo
et. al.	Y otro, y otros
etc.	Etcétera
ECEX.	Empresas de comercio exterior
Ex works (Exw)	En punto de origen
FREQUENCY.	Frecuencia
Free alongside ship (Fas)	Libre al costado del barco
Free carrier (Fca)	Libre transporte
Free on board (Fob)	Libre a bordo
HIC.	Terminal handling charge, maniobras en puerto
Ibidem.	Allí mismo, o en mismo lugar
Inflac.	Inflación
Ídem.	Igual, lo mismo
Kg.	Kilogramo
LCL.	Carga consolidada
lbs.	Libras
loc. cit.	Lugar citado
m.	Metro
m ²	Metro cuadrado

m ³	Metro cúbico
MDD.	Miles de dólares
MDP.	Millones de pesos
MMD.	Miles de millones de dólares
N.	Nota
NB.	Nótese bien
no.	Número
Op. cit.	Obra citada, del mismo autor
Pág.	Página
PD.	Países desarrollados
PED.	Países en desarrollo
Per. Cap.	Per capita
PIB.	Producto interno bruto
Pobl.	Población
TIGI.	Tarifa del impuesto general de importaciones
PITEX.	Programas de Importación temporal para producir artículos de Exportación
TRANSIT TIME.	Tiempo de travesía
PNB.	Producto nacional bruto
pp.	Páginas
p. ej.	Por ejemplo
S.C.	Sociedad Civil
S.A. de C.V.	Sociedad Anónima de Capital Variable
SGP.	Sistema general de preferencias
T.	Tonelada
V.	Vcr, véase

GLOSARIO

1. Abrogar: Abolir, revocar, derogar, eliminar.
2. Acuerdo: Resolución, pacto, dictamen, convenio.
3. Adhesión: Afiliación, unión, aceptación, aprobación
4. ad valorem: Según el valor, dicese de los derechos arancelarios basados en el valor de los objetos importados.
5. Aduana: Administración que percibe los derechos sobre las mercancías importadas o exportadas.
6. Agente aduanal: Persona que, por cuenta de otra (exportador o importador) realiza ante la aduana los trámites correspondientes al despacho de mercancías.
7. Agente de carga: Persona que presta servicios en materia de planeación, coordinación, control y dirección de las operaciones de transportación nacional o internacional.
8. Almacenaje: Derecho que se paga por conservar y custodiar las mercancías en un almacén en general o depósito fiscal.
9. Armonización: Proceso de lograr que los procedimientos o medidas que aplican diferentes países –en especial los que afectan el comercio internacional- resulten más compatibles, como la reducción simultánea de aranceles en distintos países para que sus estructuras correspondientes sean más uniformes.
10. Arancel: Tarifa, tasa, valoración, que se aplica a las mercancías, como impuestos de exportación o importación.
11. Barreras arancelarias: Son los impuestos que se aplican en el comercio exterior a fin de proteger a los fabricantes nacionales.
12. Barreras no arancelarias: Medidas del gobierno, al margen de los aranceles, que restringen las importaciones, sea para proteger la planta productiva y las Economías nacionales, o sea para preservar los bienes y el medio ambiente.
13. Bidón: Recipiente bastante grande para toda clase de líquidos.
14. Bobina: Carrete.
15. Carta de crédito: Es un instrumento emitido por un Banco en favor del exportador (beneficiario), mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que ésta haga entrega de los documentos de embarque en un periodo de tiempo determinado.
16. Carrete: Cilindro taladrado en que se arrollar el hilo, la seda etc.
17. CRAC: rotura, quiebra, rompimiento.
18. Certificar: Dar una cosa por segura, afirmar, atestiguar, hacer cierta una cosa por medio de documento público.

19. Código: Cuerpo de leyes que forman un sistema completo de legislación sobre alguna materia.
20. Concesión: Privilegio, derecho que se obtiene del estado para un explotación de algún bien, (Sinón. V. gracia, permiso, licencia.)
21. Contenedor: Caja metálica de tipo y dimensiones normalizados que permite el mayor aprovechamiento del espacio disponible en los vehículos.
22. Contrabando: Introducción y venta clandestina de mercancías prohibidas o sometidas a derechos arancelarios, (Sinón. V. fraude.)
23. Cubicar: Elevar una cantidad a la tercera potencia, se usa regularmente cuando la mercancía viene a granel, en montón, sin envase.
24. Cuota: Parte o porción proporcional, cupo, cantidad, asignación.
25. Cuota compensatoria: Derecho aplicable a ciertos productos originarios de determinado o determinados países, para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.
26. Cuota de exportación: Restricciones o topes específicos al valor o el volumen de ciertas exportaciones, impuestos por el país exportador para proteger a los productos y consumidores nacionales contra la posible escasez temporal de los artículos afectados o como medio de sostener sus precios en los mercados mundiales.
27. Cuñeta: Barril pequeño.
28. Derechos de trámite: contribución establecida en la ley federal de derechos por el aprovechamiento de los bienes de dominio público, y por los servicios que presta el estado en sus funciones de derecho público en la operación aduanera.
30. Desgravación arancelaria: Eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios.
31. Despacho aduanero: Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que deben realizar en la aduana las autoridades fiscales y los consignatarios o destinatarios en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.
32. Divisa: Moneda extranjera y títulos de crédito a corto plazo (talones, letras etc.) liquidables en moneda de otro estado.
33. Draw Back: Mecanismo que permite la devolución total o parcial de los impuestos de importación, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o transformación de mercancías que posteriormente se exportan.
34. Dumping: Es una práctica comercial que consiste en vender a precio artificialmente bajo, una mercancía en el extranjero.
35. Embalaje: Todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados, y que facilita las operaciones de transporte y manejo.

36. Embarque: Carga en un vehículo o nave.
37. Empaque: Acción de empacar, poner en pacas, paquetes o cajas.
38. Estiba: Es la forma de colocar las cajas una sobre otra en un acomodo alineado; acomodación en las mercancías en las bodegas de un buque.
39. Etiqueta: Es todo rótulo, inscripción, marca imagen u otra materia descriptiva o gráfica, ya sea esté inscrita, impresa, marcada, grabada en relieve, huecograbado o adherida a un envase, que identifica al producto.
40. Exento: Libre, franco, dispensado.
41. Exportaciones: Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.
42. Flete: Precio de alquiler de un barco, avión o camión para transportar personas o mercancías (Sinón. V. carga.)
43. Fleje: Tira de hierro, con el se aseguran cajas o bidones.
44. Fondear: Registrar al fisco una embarcación (Sinón. anclar.)
45. Fracción arancelaria: Clave que identifica a un bien específico en la tarifa arancelaria.
46. Gestión: Acción y efecto de administrar, encargo, representación.
47. Guarda: Tutela, cumplimiento, observancia, custodia.
48. Guía aérea: Es el documento que ampara un embarque que se transporta por vía aérea y se conoce más por su nombre en inglés: Air way Bill.
49. Importación: ingreso de bienes y servicios al mercado de un país con fines de consumo.
50. Impuesto: Tributo, carga, derechos, arancel.
51. Impuesto al valor agregado: (IVA) Impuesto indirecto sobre el consumo que se grava en cada nivel de producción y distribución.
52. Incoterms: Términos de comercio exterior.
53. Índice: Cifra que indica la evolución de una cantidad, (Sinón. V. indicar, muestra.)
54. Ley: Norma, regla, código, precepto.
55. Libre cambio: Es un sistema que sostiene que la utilidad del consumidor no debe sacrificarse a la del productor y que la mayoría de la nación no debe verse obligada a pagar más caros los objetos que necesita por la única razón de que los fabricantes de su país no son capaces de sostener la competencia extranjera.
56. Lista de empaque: Relación detallada del número de bultos y de su contenido en un embarque.
57. Logística: Adj. se refiere al movimiento de transporte y suministro.
58. Maniobras: Operación que se ejecuta en el movimiento de carga y descarga de las mercancías.

36. Embarque: Carga en un vehículo o nave.
37. Empaque: Acción de empacar, poner en pacas, paquetes o cajas.
38. Estiba: Es la forma de colocar las cajas una sobre otra en un acomodo alineado; acomodación en las mercancías en las bodegas de un buque.
39. Etiqueta: Es todo rótulo, inscripción, marca imagen u otra materia descriptiva o gráfica, ya sea esté inscrita, impresa, marcada, grabada en relieve, huecograbado o adherida a un envase, que identifica al producto.
40. Exento: Libre, franco, dispensado.
41. Exportaciones: Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.
42. Flete: Precio de alquiler de un barco, avión o camión para transportar personas o mercancías (Sinón. V. carga.)
43. Fleje: Tira de hierro, con el se aseguran cajas o bidones.
44. Fondear: Registrar al fisco una embarcación (Sinón. anclar.)
45. Fracción arancelaria: Clave que identifica a un bien específico en la tarifa arancelaria.
46. Gestión: Acción y efecto de administrar, encargo, representación.
47. Guarda: Tutela, cumplimiento, observancia, custodia.
48. Guía aérea: Es el documento que ampara un embarque que se transporta por vía aérea y se conoce más por su nombre en inglés: Air way Bill.
49. Importación: ingreso de bienes y servicios al mercado de un país con fines de consumo.
50. Impuesto: Tributo, carga, derechos, arancel.
51. Impuesto al valor agregado: (IVA) Impuesto indirecto sobre el consumo que se grava en cada nivel de producción y distribución.
52. Incoterms: Términos de comercio exterior.
53. Índice: Cifra que indica la evolución de una cantidad, (Sinón. V. indicar, muestra.)
54. Ley: Norma, regla, código, precepto.
55. Libre cambio: Es un sistema que sostiene que la utilidad del consumidor no debe sacrificarse a la del productor y que la mayoría de la nación no debe verse obligada a pagar más caros los objetos que necesita por la única razón de que los fabricantes de su país no son capaces de sostener la competencia extranjera.
56. Lista de empaque: Relación detallada del número de bultos y de su contenido en un embarque.
57. Logística: Adj. se refiere al movimiento de transporte y suministro.
58. Maniobras: Operación que se ejecuta en el movimiento de carga y descarga de las mercancías.

59. **Marca:** Distintivo que el fabricante pone a los productos y que es reconocido legalmente.
60. **Materia prima:** Materia no transformada, utilizada para la producción de un bien los procesos productivos alteran su estructura original.
61. **Merma:** Disminución y pérdida, rebaja.
62. **Multa:** Imponer, sancionar, castigar, con pena pecuniaria (con dinero) alguna falta.
63. **Muellaje:** Derecho de un andén o muelle que se suele cobrar, por los barcos que entran en los puertos.
64. **Norma:** Modelo a que se ajusta una fabricación, (Sinón. V. regla, canon, estatuto, mandato).
65. **Pacto:** Convenio, contrato, negociación, tratado.
66. **Patio de vacío:** Es un lugar destinado en las aduanas, para depositar bajo el régimen temporal los contenedores.
67. **Patente:** Título, cédula de investigación, modelo industrial.
68. **Pedimento:** Forma oficial en donde se asientan los datos referentes al régimen aduanero al que se destina la mercancía, y los necesarios para la determinación y el pago de los impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias.
69. **Permiso:** Licencia, consentimiento, autorización.
70. **Porte:** Lo que se paga porque lleven una cosa de un sitio a otro.
71. **Preferencias:** Ventajas mercantiles especiales concedidas por países importadores a socios comerciales seleccionados, usualmente aceptando sus bienes de consumo a tasas arancelarias inferiores a las que imponen a las importaciones procedentes de otros países.
72. **Prerrogativa:** Privilegio, ventaja.
73. **Programa:** Proyecto determinado, conjunto de instrumentos preparado para seguir un objetivo, un plan, un sistema, un tema.
74. **Promulgación:** Publicación solemne de una ley: La promulgación de un decreto.
75. **Proteccionismo:** Sistema que consiste en proteger la agricultura, la industria y el comercio de un país de la competencia de ciertos productos extranjeros, gravando su importación.
76. **Puerto:** Lugar destinado para desembarcar el cargamento y llevarlo a tierra.
77. **Reconocimiento aduanero:** Examen que realiza la autoridad aduanera de las mercancías de importación o exportación o de sus muestras, para allegarse elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento aduanal.
78. **Registrar:** inscribir, matricular.

79. Regla de origen: Son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración que debe cumplir un producto para ser considerado como originario de la región.
80. Salvaguarda: Protección defensa, amparo, garantía.
81. Seguro: Contrato en virtud del cual una persona o sociedad asume un riesgo que debe recaer sobre otra persona a cambio del pago de una cantidad de dinero (prima.)
82. Sistema generalizado de preferencias (SGP): Concepto creado dentro de la "UNCTAD" para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semifabricadas de los países en desarrollo, haciendo que tales artículos sean más competitivos en los mercados de países desarrollados, por medio de preferencias arancelarias.
83. Subvención: Concesión de dinero efectuada a una entidad o individuo por el estado, (Sinón. V. subsidio, ayuda.)
84. Tarja: Es el acta que se levanta en el momento de consolidación y desconsolidación.
85. Tarifa: Tabla o catálogo de precios, derechos o impuestos.
86. Tasa: Tasación, ajuste, medida, regla, limitación, valorización, justiprecio.
87. Traficar: Comerciar, negociar, vender, mercadear.
88. Trámite: Cada una de las diligencias que exige la realización de un negocio.
89. Transacción: Convenio, trato, arreglo, avenencia, negocio.
90. Transporte :Pasaje, mercancías, tránsito, traslado, acarreo, arrastre, porte.
91. Tratado: Convenio (Sinón. Curso, disertación, ensayo, estudio, memoria.)
92. Vehículo: Ferrocarril, camión.
93. Ventaja comparativa: Concepto central en la teoría del comercio internacional, según el cual un país o región deberá especializarse en la producción y exportación de aquellos artículos y servicios que pueda producir en forma relativamente más eficiente que otros bienes y servicios importar aquellos en que tenga una desventaja comparativa.
94. Zona de libre comercio: Grupo de dos o más países que han eliminado las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias que afectaban el comercio entre ellos. Mientras que cada país participante mantiene en vigor, en forma independiente, su propio programa de aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros.
95. Zona libre: Área dentro de un país que se considera fuera del territorio aduanal de dicho país. Los artículos de origen extranjero pueden ser importados a esa área sin que se paguen derechos e impuestos aduanales hasta que se lleve a cabo el procesamiento, trasbordo y exportación definitiva de los productos terminados.