



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

El TLCUEM y el proceso de importación de cámaras climáticas para laboratorio provenientes de Alemania:

*El caso de International Lab Suppliers
de México, S.A. de C.V., (2005-2007)*

Alumna: García López Arlette Verónica

*Tesina para optar por el grado de
Licenciada en Relaciones Internacionales*

Asesor: Mtro. Juan Palma Vargas



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS:

A mis padres (Mónico y Antonia):

Por apoyarme en los momentos más difíciles y alentarme a salir adelante cada día para que mis anhelos se vieran realizados. Por estar conmigo en las buenas y en las malas, por ello a Dios y a ustedes ¡Gracias!

A mis hermanos (Remedios y Carlos):

Por acompañarme a lo largo de mi vida y por no dejarme caer cuando sentía que ya no podía más.

A mi sobrina Melanie:

Por ser la luz que ilumina mi vida y por llenarme de alegría con su sonrisa.

A mi tía Cruz (†):

Por confiar en mí y por no perder la fe en que lo lograría. Te agradezco tu apoyo y comprensión y aunque ya no estés aquí siempre te llevaré en mi corazón y se que siempre estarás conmigo.

A Alfredo:

Por acompañarme y apoyarme en todo momento, porque nunca dejaste de creer en mí y porque me impulsaste a seguir, gracias por ser mi motivación para seguir adelante; pero sobre todo gracias por estar a mi lado y por ser parte de mi vida.

A la UNAM:

Por su generosa educación que me dio a lo largo de estos años. Por los excelentes profesores que compartieron su cátedra conmigo durante mi estancia en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. De manera especial, agradezco al **Mtro. Juan Palma** por su valiosa colaboración para la conclusión de este trabajo.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1. Las relaciones comerciales México - Alemania	6
1.1. Antecedentes	7
1.2. EL TLCUEM como propulsor de las relaciones comerciales México-Unión Europea.	10
1.2.1. Generalidades del TLCUEM para las relaciones comerciales México-Unión Europea.	11
1.2.2. Comercio de mercancías	17
Capítulo 2. El mercado de las comercializadoras y distribuidoras de cámaras climáticas.	21
2.1. Oferta mundial	22
2.2. Demanda mundial	24
2.3. El mercado mexicano	25
Capítulo 3. International Lab Suppliers de México, S.A. de C.V.	29
3.1. Organización y Estructura Administrativa de INTERLAB	29
3.1.1. Misión, visión y política	32
3.1.2. Generalidades	32
3.2. Descripción de la Fracción Arancelaria	35
3.3. Proceso y beneficios de importación de Cámaras Climáticas en INTERLAB	37
Conclusiones	43
Anexo I	47
Anexo II	49
Anexo III	50
Anexo IV	52
Anexo V	53
Fuentes	56

Introducción

Para adentrarnos en el tema es importante comentar que en 1997, México y los 15 países que conforman la Unión Europea firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación para la negociación de un área de libre comercio. Dicho Acuerdo entró en vigor el 1° de julio del año 2000 para el comercio de bienes y el 1° de marzo del 2001 para el comercio de servicios. Para México, es de gran importancia la relación con la UE ya que le sirve para diversificar sus relaciones económicas exteriores. Por lo que, Europa es, para México, un mercado potencial para sus productos, y por su parte, la UE ve en México un socio comercial estratégicamente importante y busca utilizarlo como un trampolín para entrar a otros mercados. La UE es el mercado más grande del mundo y realiza importaciones anuales por más de 850 mil millones de dólares. Además es nuestro segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa.¹

Alemania es el socio comercial más importante de México entre los países que forman la UE. En 2006, ocupó el cuarto lugar entre los mayores socios comerciales de México. En comparación con el comercio con Estados Unidos (que representa aproximadamente el 75 % del total del comercio exterior mexicano), la participación alemana es relativamente reducida (aproximadamente un 2 %). Los más importantes bienes de exportación alemanes son productos terminados (83 %) de los sectores de vehículos y maquinaria. El intercambio comercial registró un volumen de 12 mil millones de dólares (México importó 9.5 mil millones de dólares y exportó 2.5 mil millones de dólares)².

El monto captado en el primer trimestre de 2007 sumó 8,288 millones. Según el banco central, Estados Unidos se mantuvo como el principal inversor en México al concentrar el 52.2% de la IED del primer semestre, seguido de España con el 20.8%, Canadá ocupó la tercera posición con 8.2%, seguido de Alemania (3.7%) y Holanda (3.4%).³

¹ http://mx.geocities.com/gunnm_dream/tratados_comerciales_mexico.html

² <http://mexiko.ahk.de/index.php?id=82&L=43> (Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria CAMEXA)

³ http://www.elsemanario.com.mx/news/news_display.php?story_id=9694

Las relaciones económicas México-Alemania contemplan una larga y benéfica tradición para ambas partes. Desde la independencia de México, el intercambio comercial entre México y Alemania ha observado un dinámico desarrollo. Varias compañías alemanas mercantiles iniciaron sus actividades en México desde 1823. Los Estados Libres y Hanseáticos de Bremen, Hamburgo y Lübeck firmaron en el año de 1827 un Acuerdo de Amistad, Comercio y Navegación con México.

Durante la primera mitad del siglo XIX, los vínculos comerciales se establecieron rápidamente a través de la firma de tratados de comercio y navegación (el primero en 1823 con Hamburgo) y con la fundación de casas de comercio alemanas en varias regiones de México. En el año 1870 los comerciantes de Hamburgo, Lübeck y Bremen lograron manejar dos terceras partes del comercio exterior mexicano.

En 1895 se fundó el Colegio Alemán en la Ciudad de México. En 1922 inmigraron unos 25000 menonitas - gente de origen alemán y otras regiones de Europa - desde Canadá a México y se establecieron en Chihuahua y Durango. Los centros agrícolas fundados por ellos siguen siendo, hasta hoy, factores económicos importantes en la región.⁴

En el siglo XIX dos terceras partes del comercio exterior mexicano se desarrollaron a través de las Casas Comerciales Hanseáticas en Alemania. Para 1929 se fundó la Cámara Alemana, la cual posteriormente se convirtió en la Cámara México-Alemana de Comercio e Industria (CAMEXA) ubicada en la Ciudad de México.⁵

El eje de esta relación bilateral entre México y la UE ha sido el Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México (TLCUEM). El TLCUEM permite, entre otros productos, la importación de equipo de laboratorio de Alemania con la tecnología más avanzada.

⁴ http://www.mexiko.diplo.de/Vertretung/mexiko/es/03/Bilaterale__Beziehungen/Historia__mex__alem.html

⁵ *Ibidem.*

México históricamente ha sido un maquilador neto de productos químicos en general, debido a la abundancia de ciertas materias primas y a los bajos costos de mano de obra. Debido a que la industria química mexicana no dispone de las economías de escala suficientemente elevadas por la falta de inversión, no ha sido un gran competidor en el desarrollo de tecnología de punta para poder ser competitivo según los parámetros internacionales. De tal forma, aunque México es un maquilador de productos químicos, la tecnología para su producción y análisis provienen del extranjero.

Con los tratados de libre comercio que ha firmado México con Canadá, Estados Unidos y la UE, entre otros, algunas de las importaciones desde esos países y regiones han quedado con arancel igual a cero. De manera recíproca, los aranceles de nación más favorecida en la Organización Mundial de Comercio (OMC), también se encuentran en cero o en niveles ya muy bajos, para la mayoría de los productos del sector. Todo ello ha hecho más rentable para los laboratorios el importar equipos de tecnología de punta que producirlos localmente.

Asimismo, la comercialización de equipo de laboratorio está sujeta a una regulación específica que obliga a los laboratorios y a la industria química al cumplimiento de una serie de normas tanto de calidad y cuidado al medio ambiente como Buenas Prácticas de Manufactura, Registro Farmacéutico Nacional, Registro de Productos Sanitarios, Diseño de Laboratorios, Validación de Procesos de Fabricación, de Métodos Analíticos, Planificación de la Producción,⁶ ISO 9000, ISO 14000 y sus equivalentes en Europa como las normas TÜV, DIN, etc. A pesar de que los costos de la tecnología de punta en nuestro país son elevados, son necesarios para el cumplimiento de normativas nacionales e internacionales.⁷

Aún cuando no son 100% justificables las importaciones de equipo de laboratorio, las empresas globalizadas lo convierten en un estándar para sus operaciones diarias y son conseguidos casi a cualquier costo. Existen casos de empresas farmacéuticas

⁶ Ver: <http://www.educaweb.com>

⁷ De acuerdo a entrevistas con profesionistas de las áreas químicas de Schering Plough, Bic México, COMEX, Novartis y Sanofi-Aventis

europeas establecidas en México que solicitan equipo de Laboratorio de Europa a cualquier precio –casos específicos como Bayer, Novartis, Wyeth. De la misma manera, algunas empresas norteamericanas solicitan equipo exclusivamente de Estados Unidos. Debido a lo anterior, existe, por todos los casos anteriormente mencionados, un mercado latente de equipo de laboratorio de origen extranjero, que ha favorecido el surgimiento de empresas distribuidoras y comercializadoras que se han ido especializando en ofrecer equipo de laboratorio de importación. Dentro de este nicho de mercado se encuentra la empresa International Lab Suppliers de México (Interlab).

Interlab de México, es una empresa mexicana que fue fundada en 1994 con el objetivo de proveer a sus clientes un servicio de distribución de equipo y consumibles químicos para laboratorio.

El objetivo de este estudio será demostrar que tan benéfico ha sido el TLCUEM y como la empresa INTERLAB DE MEXICO se ha visto beneficiada por ofrecer una amplia gama de opciones en productos de importación para los laboratorios o procesos químicos en los mismos, dicha empresa puede surtir desde un vaso de precipitado hasta la instalación completa de un laboratorio químico especializado, y procura garantizar el cumplimiento de sus tiempos de entrega en cualquier parte de la República Mexicana; lo cual le da un plus para seguir subsistiendo en el mercado.

Ahora, en cuanto a la importancia de las Cámaras Climáticas para la empresa, esta radica en que no tiene las mismas características tecnológicas que las nacionales. Esto hace que sea muy competitiva en el mercado mexicano y a su vez es para la empresa un producto redituable, vendible y que ayuda a los procesos internos de los laboratorios con un costo permisible.⁸

Las Cámaras Climáticas son un producto líder para la empresa y puede ayudar a la empresa a desarrollarse en el mercado nacional. Ahora, es importante que el proceso de importación sea ágil para ahorrar costos y tiempo, ya que los tiempos de entrega son muy extensos y nada asegura que los equipos lleguen en buenas condiciones. Es decir,

⁸ NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-073-SSA1-1993, ESTABILIDAD DE MEDICAMENTOS.

sugerir mejoras administrativas para el proceso de importación ya que si bien existe un departamento de tráfico, no funciona como tal. Además, se contratan los servicios de Agentes Aduanales externos, por lo cual considero que sería más benéfico que la empresa creara y controlara su propio departamento de tráfico. De ahí que la presente investigación proponga describir el proceso de importación de las Cámaras Climáticas de Alemania de la marca MMM (Medcenter GMBH).

Esta línea de productos de alta tecnología se basa en conocimientos técnicos acumulados por muchos años y resuelve las demandas y los requisitos de un mercado cambiante y globalizado. A pesar que México produce algunas Cámaras Climáticas con lo necesario para ser utilizadas en los laboratorios, no cuentan con el prestigio de las marcas europeas. Para las exportaciones de medicamentos es necesario, además de cumplir con las normas mexicanas, cumplir con las normas internacionales, de las cuales las europeas son las más estrictas.⁹ Además, los materiales y la tecnología empleados en las Cámaras Climáticas de marcas europeas, son mejores y más avanzados. Esto permite abatir costos de mantenimiento e incrementar el tiempo de vida útil del equipo.

El tema me interesa porque laboro en la empresa desde hace tres años en el área Administrativa realizando funciones de apoyo a ventas por medio de cotizaciones, investigación de información para saber quienes son nuestros competidores en ciertos equipos y saber qué ventajas tenemos sobre ellos, apoyo en el área de importación mediante cartas a la Aduana de la Ciudad de México ó a la Aduana del puerto de Veracruz; por tal motivo tengo la facilidad del manejo de las actividades y puedo aprovechar la información de la Empresa.

⁹ De acuerdo con los puntos 6 y 7 del segundo párrafo del artículo 4 de la Directiva 65/65/CEE

Capítulo 1. Las relaciones comerciales México - Alemania

Las relaciones comerciales entre México y Alemania se remontan a los primeros años de vida independiente de nuestro país. Durante la primera mitad del siglo XIX, México se convirtió para los europeos, y sobre todo para los alemanes, en un nuevo socio comercial interesante. Los vínculos bilaterales se establecieron rápidamente a través de la firma del Tratado de Comercio y Navegación en 1823 con Hamburgo. En 1832 se firmó el primer tratado comercial entre México y las ciudades Hanseáticas alemanas. Ya para 1870 los comerciantes de Hamburgo, Lübeck y Bremen lograron manejar dos terceras partes del comercio exterior mexicano¹.

En el marco de la cooperación al desarrollo germano-mexicana, Alemania ha puesto a disposición de México más de 210 millones de euros desde 1962.² La mitad de esos recursos se ha dedicado a proyectos de la Cooperación Técnica. Los proyectos han sido dirigidos principalmente a la protección del medio ambiente urbano-industrial, las energías renovables, la gestión de residuos, la gestión del agua y la protección de los recursos naturales.

La intensificación gradual de las relaciones económicas entre ambos países permitió la fundación de la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, A.C. (CAMEXA) en 1929, cuya tarea principal ha sido fomentar el comercio entre Alemania y México.

A consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, se interrumpieron las relaciones bilaterales, pero en 1952, se reanudaron los vínculos diplomáticos y, rápidamente, se volvieron a fortalecer las actividades económicas, políticas y culturales. Por ejemplo, la fundación de Volkswagen de México en Puebla en el año 1964 fue la inversión alemana más sobresaliente, caracterizada con el "vocho" como símbolo de Alemania en nuestro país.

¹ *Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México*, José Valero Silva (editor), México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Históricas, v. 1, 1965, p. 135-158.

²

Hoy Alemania es el segundo socio comercial de México en el mundo y el mayor dentro de la Unión Europea. Toda la profundidad y cordialidad de las relaciones entre los dos países quedaron demostradas de una manera especial durante la visita del entonces Presidente mexicano Ernesto Zedillo a Alemania en octubre de 1997 donde el ex-secretario de Relaciones Exteriores, José Angel Gurría, señaló que fue "extraordinariamente exitosa, y cumplió de manera efectiva todos los objetivos planeados"³. Además, durante la participación del Presidente Felipe Calderón en la Cumbre del G-8 (Heiligendamm en Junio del 2007), donde México se encuentra dentro del Grupo de los cinco (G-5), México y Alemania buscan una mayor cooperación en temas de desarrollo y medio ambiente (cambio climático), los dos puntos más ambiciosos puestos sobre la mesa de discusión de la Reunión del G-8.⁴

1.1. Antecedentes

Los primeros contactos entre Comunidad Económica Europea (CEE) y México se establecieron a partir de la década de los sesenta cuando los países miembros de la CEE empezaron a interesarse en América Latina y México, para los países europeos. En ese entonces, México era el país latinoamericano más estable en términos políticos y económicos.

Con ese marco histórico, el 15 de julio 1975 la CEE y México firmaron un Acuerdo Marco de Cooperación el cual anunciaba un convenio más ambicioso "Se trataba de acuerdos no preferenciales con el tratamiento de la nación más favorecida, regla general del GATT que disfrutaran todos sus miembros."⁵ Este Convenio, tenía como objetivo principal la expansión comercial bilateral.

El ingreso de México al GATT en 1986 fue visto con buenos ojos por parte de la CEE. La firma del Acta Única Europea en el mismo año modificó el dinamismo de la

³ Comunicado No 495 Hamburgo, Alemania, octubre 10, 1997.

⁴ "La discreta armonía germano-mexicana tiene, además, una lectura política. Por una parte, tanto Alemania como Europa parecen aprovechar la oportunidad que se abrió con el cambio de gobierno en México: mientras que el ex presidente Vicente Fox y su primer canciller Jorge Castañeda concentraron la política exterior mexicana en la relación con Estados Unidos, ahora, con Felipe Calderón, México tiene un régimen más sensibilizado a la relación con Europa." Ver: www.dw-world.de/dw/article/0,2144,3327173,00.html

⁵ <http://www.cidob.org/Castellano/Publicaciones/Afers/ayuso.html>

integración europea y ello contribuyó a la búsqueda de un nuevo marco de las relaciones exteriores de la CEE.

La política comercial externa de México a partir de la apertura económica mejoró los intercambios entre ambas partes. De tal forma, el 26 de abril 1991 ambas partes firmaron en Luxemburgo un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación que cubre aspectos comerciales y de cooperación económica, transferencia de tecnología, desarrollo de la agricultura, telecomunicaciones, protección del medio ambiente, etc.⁶

En general, el acuerdo pretendió “consolidar, ampliar y diversificar el intercambio recíproco; incrementar la cooperación directa entre los agentes económicos en materia de inversiones, comercio, financiamiento y desarrollo tecnológico.”⁷

Los más de 20 años de relaciones institucionalizadas entre México y la Unión Europea (1975-1997), la apertura del proteccionista mercado comunitario a las exportaciones mexicanas y el fundamento democrático de la relación han llevado a la creación del Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea. Este tratado ha sido basado, entre otros elementos, en un Mercado único, una moneda común y una incipiente Política Exterior y de Seguridad Común.⁸

La firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y UE, conocido como Acuerdo Global, que precedió la firma del Tratado de Libre Comercio de México con la UE (TLCUEM) se considera una estrategia del gobierno mexicano de buscar nuevos mercados y atraer nuevos y mayores flujos de inversión hacia nuestro país.

Con ese Acuerdo, la UE se benefició al ser capaz de competir en iguales condiciones con los países con que México ya tenía tratados de libre comercio. El TLCUEM aseguró a los capitales europeos equiparar los privilegios que Estados Unidos alcanzó

⁶ Francisca Méndez, “La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México”, en Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, México, IMRED-SER, Invierno 1995-1996, p. 105.

⁷ Luis de Pablo, “Nuevas estrategias de México frente al continente europeo”, en México y Europa, México, SRE, 1992, p. 222.

⁸ www.ucm.es/info/cecal/encuentr/areas/relint/4ri/sanahuja

en México con el TLCAN. De hecho, el comisario de comercio de la UE, Pascal Lamy ha afirmado que la UE alcanzó con México la paridad con el TLCAN (Nafta Parity)⁹, dado que el TLCUEM no sólo cubre una desgravación arancelaria similar al TLCAN (en muchos casos mayor y más rápida), sino porque incluye capítulos como inversiones, compras gubernamentales, facilidades al comercio, políticas de competencia, y derechos de propiedad intelectual. Aunque la pretensión del TLCUEM era lograr una diversificación no lo ha conseguido. Ahora bien, si nos vamos a las reglas de origen podremos darnos cuenta de que la desgravación es más alta con Europa, el caso más representativo es con la industria automotriz por lo que yo considero que valdría la pena señalar que el TLCAN pretende brindar igualdad de circunstancias al TLCUEM.

Alemania también importa principalmente productos acabados (80 %), sobre todo del sector de vehículos (vehículos, chasis, carrocerías, motores y partes de motores).

Todo el comercio en productos industriales, que es el 93% del comercio bilateral total, ha estado libre de aranceles a partir del 2007, y un monto muy sustancial ya está en régimen de libre comercio. De hecho, la desgravación arancelaria ha sido la más rápida que hayan negociado tanto Europa como México con ningún otro socio, incluso más rápido que el TLCAN. La liberación del comercio de productos agrícolas y pesqueros cubre el 62% de los flujos comerciales en esos sectores. La liberación en los productos agrícolas más sensibles como cereales, lácteos, cárnicos y azúcar no se incluyó sino que tuvo lugar a partir del año 2003. Otros productos agrícolas de interés para México fueron negociados con un acceso limitado a través de cuotas (cítricos, frutas, jugo de naranja congelado, etc.). En el ámbito de los servicios se prevé una liberación más amplia que la acordada en el marco de la OMC en un plazo no superior a 10 años, que cubrirá todos los sectores incluyendo los servicios financieros, las telecomunicaciones, la distribución, la energía, el turismo y el medio ambiente, con las excepciones de servicios audiovisuales, el cabotaje marítimo y el transporte aéreo. En materia de inversión, el acuerdo ha permitido el acceso al sistema mexicano de mercados públicos, habiéndose cubierto sustancialmente las prioridades comunitarias en sectores como el

⁹ Unión Europea, *Lamy welcomes completion of EU-Mexico Free Trade Agreement*, Comunicado de prensa, Bruselas, 27 Febrero 2001.

petroquímico o la electricidad.”¹⁰ Con todo esto se previó la posibilidad de apertura a nuevos mercados.

1.2. EL TLCUEM como propulsor de las relaciones comerciales México-Unión Europea.

En 1997, México y los 15 países que conforman la UE, firmaron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación para la negociación de un área de libre comercio, dicho Acuerdo entró en vigor el 1° de julio del año 2000 para el comercio de bienes y el 1° de Marzo del 2001 para el comercio de servicios. El Tratado de Libre Comercio Unión Europea México (TLCUEM), ha sido después del TLCAN, la iniciativa comercial más importante que ha llevado a cabo nuestro país como parte de su estrategia de pretensión de diversificación comercial (la cual no se ha logrado aún).

El TLCUEM fue estructurado para ofrecer la oportunidad de:

- Garantizar el acceso preferencial y seguro de nuestros productos al mercado más grande del mundo, aun mayor al de EE.UU. (Este es un supuesto ya que en la realidad son los europeos los que tienen el privilegio)
- Diversificar nuestras relaciones económicas tanto por el destino de nuestras exportaciones, como por las fuentes de insumos para nuestras empresas. (Esto es solo una pretensión ya que nuestras importaciones y exportaciones son en su mayoría con E.U.)
- Generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas para promover la transferencia de tecnología.
- Fortalecer nuestra presencia en el exterior y nuestra posición como centro estratégico de negocios, al ser la única economía del mundo con acceso

¹⁰ José Antonio Sahanuja, Asimetrías económicas y concertación política en las relaciones Unión Europea-América Latina: un examen de los problemas comerciales. Versión electrónica disponible en internet en: <http://www.reei.org/reei1/sanahuja.reei.pdf>

preferencial a Europa, EE.UU., Canadá, y a casi todos los países latinoamericanos.¹¹

Reconociendo un trato asimétrico a favor de México, la mayoría de las exportaciones mexicanas estuvieron desgravadas en 2003, mientras que las europeas en 2008. Respecto a los productos industriales mexicanos, se estableció que, a partir del año 2003 el 100% podrán ingresar al mercado comunitario libres de arancel.

Como nos podremos dar cuenta, el TLCUEM es un instrumento esencial de la evolución de la política de globalización, y ha sido una línea estratégica cuyo plan de desarrollo regional original, es aprovechar aquellas oportunidades de negocio o inversión que les ofrecen los gobiernos sedientos de capital.

1.2.1. Generalidades del TLCUEM para las relaciones comerciales México-Unión Europea.

Los códigos de desgravación aplicables a las exportaciones originarias de México son los siguientes:

PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	
Categoría A	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1 de julio de 2000
Categoría B	Significa que se desgravaran en cuatro etapas iguales desde el 1 de julio de 2000, quedando libres de arancel el 1 de enero de 2003

PRODUCTOS AGRICOLAS Y PESQUEROS	
Categoría 1	A la entrada en vigor del Tratado se eliminaron todos los aranceles
Categoría 2	Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "2" se eliminarán de conformidad con los siguientes porcentajes: <ul style="list-style-type: none">▪ 75% al 1 de julio de 2000

¹¹ SECOFI, Política de Negociaciones Comerciales Internacionales de México, Flavio García (Miembro de la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI)), Pág. 17.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 50 % desde el 1 de julio de 2001 ▪ 25% de reducción desde el 1 de julio de 2003, hasta que quedaron eliminados por completo en julio de 2004
Categoría 3	<p>Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "3" han sido reducidos paulatinamente y en ciertos porcentajes de conformidad con el siguiente calendario:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El arancel vigente ha sido reducido a 89% inmediatamente desde el 1 de julio de 2000, ▪ 78% al año siguiente ▪ 67% dos años posteriores ▪ 56% tres años posteriores ▪ 45% al cuarto año ▪ 34% al quinto año ▪ 23% al sexto año ▪ 12% siete años posteriores ▪ 0% al octavo año (1 de julio de 2008)
Categoría 4	<p>Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "4" se eliminarán en un cierto porcentaje de conformidad con un calendario especial partiendo su reducción tres años después de entrada en vigor del tratado (2003). En primera instancia se redujo a 87% el arancel base a base concluyendo la eliminación definitiva 10 años después de la entrada en vigor Del Tratado.</p>
Categoría 4a	<p>Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "4a" han sido eliminados en un cierto porcentaje de conformidad con un calendario especial. El arancel ha sido reducido a 90% una vez entrado en vigor el Tratado y después de 9 años se han eliminado por completo.</p>
Categoría 5	<p>Los productos sujetos a revisión de disminución arancelaria después de un lapso de tres años a partir de la entrada en vigor del TLCUE. Estos productos, listados en la categoría "5" han sido revisados en caso por caso los aranceles aduaneros aplicables a los productos listados en la categoría incluso las reglas de origen pertinentes también han sido revisadas.</p>
Categoría 6	<p>Cupos arancelarios con aranceles reducidos sobre las importaciones a la comunidad de ciertos productos agrícolas y pesqueros aplicables a partir de la entrada en vigor del TLCUE.</p>
Categoría 7	<p>Tasas arancelarias especiales a ciertos productos agrícolas procesados originarios de México.</p>
Fuente: http://www.economia.gob.mx/?P=436	

Algunos de los productos que se encuentran exentos de arancel desde el 1 de julio del año 2000 son:

- *Productos industrializados:* cuarzo, granito, cemento, pinturas y barnices (acrílico y vinílicas), perfumes, productos cosméticos y de limpieza personal (delineadores para ojos, labios, maquillajes, champúes, desodorantes y antitranspirantes, pastas dentífricas, jabones), pegamentos, adhesivos, insecticidas, manufacturas de plástico (carreolas, vasos, platos, cucharas, botellas, persianas, artículos de oficina) artículos o accesorios de piel (portafolios, maletas), papel bond papel higiénico, servilletas, cajas de cartón, manufacturas de vidrio (jarras, vasos, platos), joyería de oro y plata, ciertos aceros, equipos para deporte (esquíes, raquetas, juegos de golf, patines), ciertos productos eléctricos y electrónicos (ciertos teléfonos, reproductores de sonido y video), juguetes, bolígrafos.
- *Productos agroindustriales:* café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya y guayabas.

Algunos de los productos que han quedado libres de arancel desde el 1 de julio de 2003 son:

- *Productos industriales:* artículos o accesorios de piel (guantes, cinturones, carteras, portafolios, maletas) abrigos, chaquetas, sacos, conjuntos, vestidos, faldas, pantalones camisas, blusas, pijamas, ropa interior de algodón, lana, fibra sintéticas, calzado, artículos de cerámica, ciertos aceros, cepillos dentales, ciertos productos eléctricos y electrónicos (ciertos teléfonos, TV. reproductores de sonido),
- *Productos agroindustriales:* limón, toronja y puros.

Certificado de origen: Para que se otorgue trato preferencial en la unión Europea se deben acompañar a cada embarque de exportación el certificado de circulación de mercancías EUR expedido por la SECON.

A efectos de facilitar la circulación de bienes mexicanos en Europa, se acordó implementar el registro de “exportador autorizado”. Para las empresas PITEX¹², alquiladoras, ALTEX¹³ que exporten por lo menos 5,000,000 de dólares estadounidenses anuales; y para aquellas empresas mexicanas que exporten productos

¹² Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación

¹³ Empresas Altamente Exportadoras

perecederos, o artesanales siempre que llenen y presente un cuestionario ante SECON. La ventaja de ser “exportador autorizado” reside en que cada vez que se exporten mercancías a la UE no será necesario elaborar un certificado de circulación EUR.1 y presentarlo a SECON para su validación; en su lugar, sólo se debe asentar en la factura una declaración de origen y el registro de “exportador autorizado”.

En caso de pequeñas exportaciones que no superen la cantidad de 6,000 euros, los exportadores pueden extender una declaración en la factura de exportación asumiendo que el bien cumple con las reglas de origen del TLCUE, la cual debe ser firmada por el exportador sin necesidad de presentar un cuestionario ante la SECON para que selle la factura.

Esta declaración debe expresar lo siguiente: “ El exportador de los productos incluidos en el presente documento (indicar no. de “exportador autorizado” o en dejar en blanco según corresponda) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial por ser originarias de México.....(lugar y fecha),.....(firma, nombre y los apellidos del exportador que firma)”¹⁴

Asimismo, cualquier empresa necesita una serie de documentos para importar de Alemania a México. Los requisitos en general para Importar son los siguientes:

Documentación fiscal Importador:

- Acta Constitutiva de la empresa
- Alta de Hacienda (R1), en caso de haber manifestado algún cambio, requerimos también copia del formato (R2)
- Poder notarial del representante legal
- Cédula de Identificación Fiscal
- Comprobante de domicilio fiscal, vigente
- Última verificación domiciliaria realizada por la SHCP con croquis de ubicación (requisito muy importante)
- Identificación oficial del representante legal.

¹⁴ Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México Europa en México No. 3 primer semestre 2001 p. 9

- CURP del representante legal.
- Cédula de Identificación Fiscal del representante legal.

Información de la mercancía

- Catálogos
- Fichas Técnicas
- Lista de Productos Frecuentes (del cliente)

Documentación

- Factura Comercial (solicitar que incluya el incoterm¹⁵ y que venga certificada con sello, firma, nombre del responsable y el origen de la mercancía).
- Lista de Empaque (solicitar al proveedor que en cada paquete mencione lo que viene dentro de cada uno pegando una etiqueta)
- Traducción de Factura.
- Certificado de Origen (solicitar al proveedor que nos emitan uno por año considerando toda la mercancía que se importa)
- Guía Aérea o Marítima
- Carta o factura de Incrementables (confirmar con el proveedor el Incoterm)

El Objetivo General del TLCUEM es:

Crear un espacio comercial en un contexto de integración multinacional a través del establecimiento de una Zona de Libre Comercio para la apertura de oportunidades externas de desarrollo.

Objetivos Específicos:

- 🌐 Fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios.
- 🌐 Liberalizar preferencial, progresiva y recíprocamente el comercio de bienes y servicios.
- 🌐 Dinamizar la actividad comercial y económica.
- 🌐 Atraer insumos y tecnología para la empresa mexicana.

¹⁵ Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

- Generar mayores empleos.
- Promover la inversión directa.
- Incrementar las oportunidades y alianzas estratégicas para la empresa mexicana.¹⁶

La UE es la segunda fuente de inversión extranjera directa para nuestro país; es importante señalar que en el TLCUEM, el 95% de las exportaciones mexicanas tienen trato preferencial, lo que redundará en la generación de empleos, aumento de inversiones y la apertura de nuevas oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.

Los productos contemplados en sectores: textil, confección, cuero y calzado, electrónico, eléctrico y electrodoméstico, siderúrgico, agricultura, agroindustrial, ganadería y pesca, plástico, alimentos y bebidas, artículos para decoración y regalo, automotriz, autopartes y otros vehículos, imprenta e industria editorial, industrias metálicas, maquinaria y equipo, materiales de construcción, minería, muebles, químico y farmacéutico, se identifican como productos con trato preferencial.¹⁷

Estos productos tendrán acceso al comercio de bienes con los siguientes beneficios:

- Acceso preferencial y seguro al mercado más grande del mundo.
- Diversificación de las relaciones económicas (el problema del comercio exterior mexicano es que no es diversificado).
- Generación de mayor flujo de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas empresariales.
- Fortalecimiento de la presencia y posición estratégica de México en el mundo.
- Eliminación gradual y recíproca de aranceles a la importación.
- Desgravación diferenciada para distintos sectores.

¹⁶ <http://www.economia.gob.mx/?P=2117>

¹⁷ *Ibidem*

- Eliminación de prohibiciones y restricciones cuantitativas, conservando el derecho de adoptar medidas necesarias para la protección de la vida, salud humana, animal y vegetal, medio ambiente y moral pública.¹⁸

A partir de estas generalidades podemos dar entrada al comercio de mercancías, ya que la sólida situación macroeconómica mundial contribuyó a una vigorosa expansión del comercio internacional.

1.2.2. Comercio de mercancías

Una dificultad al analizar las relaciones comerciales de México con la Unión Europea deriva en que ambos han experimentado cambios estructurales durante los últimos decenios. Podemos decir que la economía de México es hoy en día una de las más abiertas del mundo.

En 1995 México y la Unión Europea iniciaron rondas de negociación para establecer un tratado que debería incluir el dialogo político, la cooperación amplia y la liberalización comercial bilateral en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)¹⁹ abarca el comercio internacional de mercancías. El funcionamiento del Acuerdo General es responsabilidad del Consejo del Comercio de Mercancías (CCM) que está integrado por representantes de todos los países Miembros de la OMC. La OMC cuenta con 152 miembros al 16 de Mayo del 2008. México es Miembro de la OMC desde el 1° de enero de 1995, en cuanto a Alemania, esta es miembro de la OMC desde el 1° de enero de 1995.

¹⁸ *Ibidem*

¹⁹ “Fue creado en la Conferencia de la Habana en 1947, firmado en 1948, por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias y está considerado como el precursor de Organización Mundial de Comercio (OMC). El GATT era parte del plan de regulación de la economía mundial tras la Segunda Guerra Mundial, que incluía la reducción de aranceles y otras barreras al Comercio Internacional”

Fuente: http://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdo_General_sobre_Aranceles_y_Comercio

A pesar de que teóricamente el libre comercio no figura entre sus objetivos, en la práctica, la OMC es un foro donde los Estados miembros buscan acuerdos para la reducción de aranceles y, por ende, para la liberalización del comercio, y donde se resuelve cualquier disputa comercial que pudiera surgir entre sus miembros con respecto a los acuerdos alcanzados.

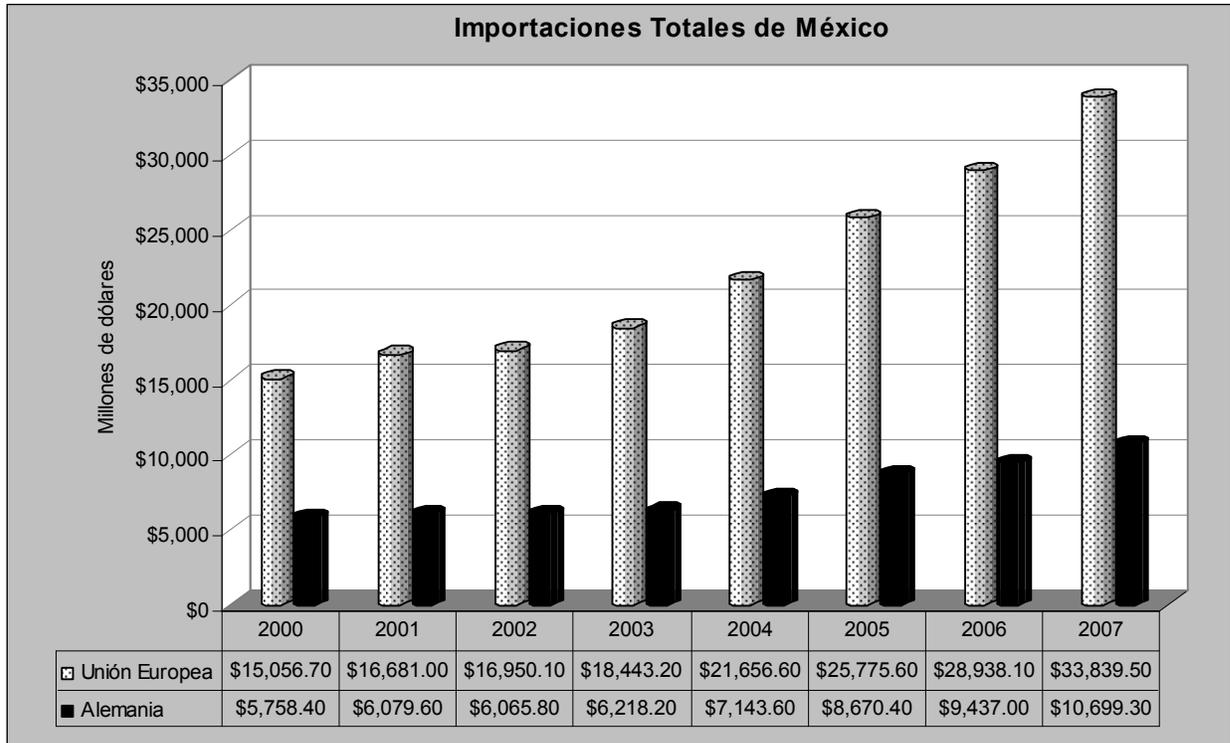
La relación al interior de la OMC entre México y Alemania tiene como creciente importancia en la economía mundial ya que consideran que el comercio es un instrumento esencial para el desarrollo; y aunque a pesar de que las opiniones y preocupaciones son diferentes ya que México es un país en vías de desarrollo y Alemania es un país desarrollado tratan de llegar a acuerdos especiales.

Se debe entender a la OMC como un sistema de normas destinadas a lograr un comercio más abierto, leal, competitivo exento de distorsiones. Esta organización ve el Comercio como motor del desarrollo económico: Mediante la concesión a los países en desarrollo de más tiempo para adaptarse al sistema. Esto mediante el Trato Especial y Diferenciado para países en desarrollo, que da mayor flexibilidad y privilegios especiales en concreto para los países más pobres.

En cuanto a las importaciones totales a México de la UE y en específico al país que nos interesa (Alemania), podemos darnos cuenta en el cuadro 1.1 que desde que entro en vigor el TLCUEM (2000) al 2007 estas han incrementado para la UE aproximadamente un 10.71% anual y un 7.01% para Alemania, estas seguirán aumentando ya que a partir de 2007 todas las importaciones de bienes industriales provenientes de la UE entran a México libres de arancel, lo cual hace notar que la productividad de la UE es cinco veces la de México.²⁰ La UE y México han mostrado tasas de crecimiento bajas en el último decenio, en 2007 el PIB (Producto Interno Bruto) para la Alemania fue de 2.6%, mientras que para México fue del 3.0%. Por lo tanto, mientras las exportaciones mexicanas se encarecieron para la zona del euro, las importaciones mexicanas desde Europa se abarataron.

²⁰ <http://www.indexmundi.com/map/?v=66&l=es>

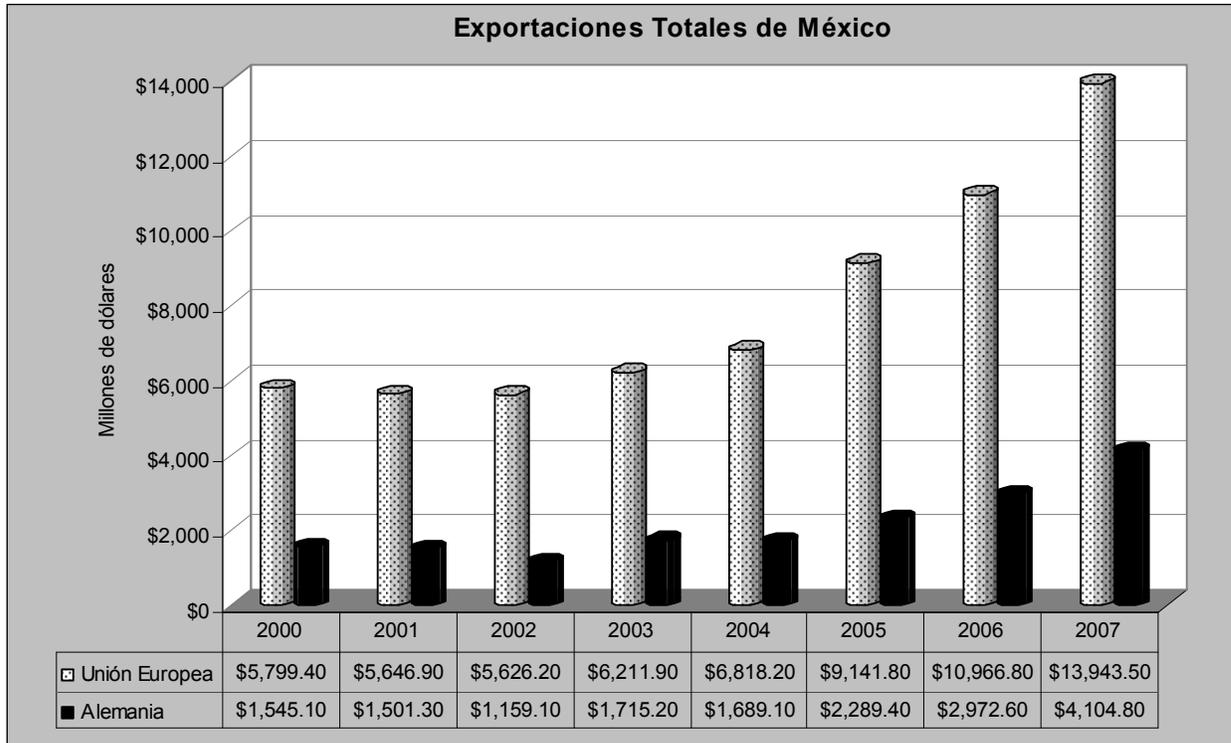
CUADRO 1.1



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales,
Ver en: <http://www.economia.gob.mx/?P=5400>

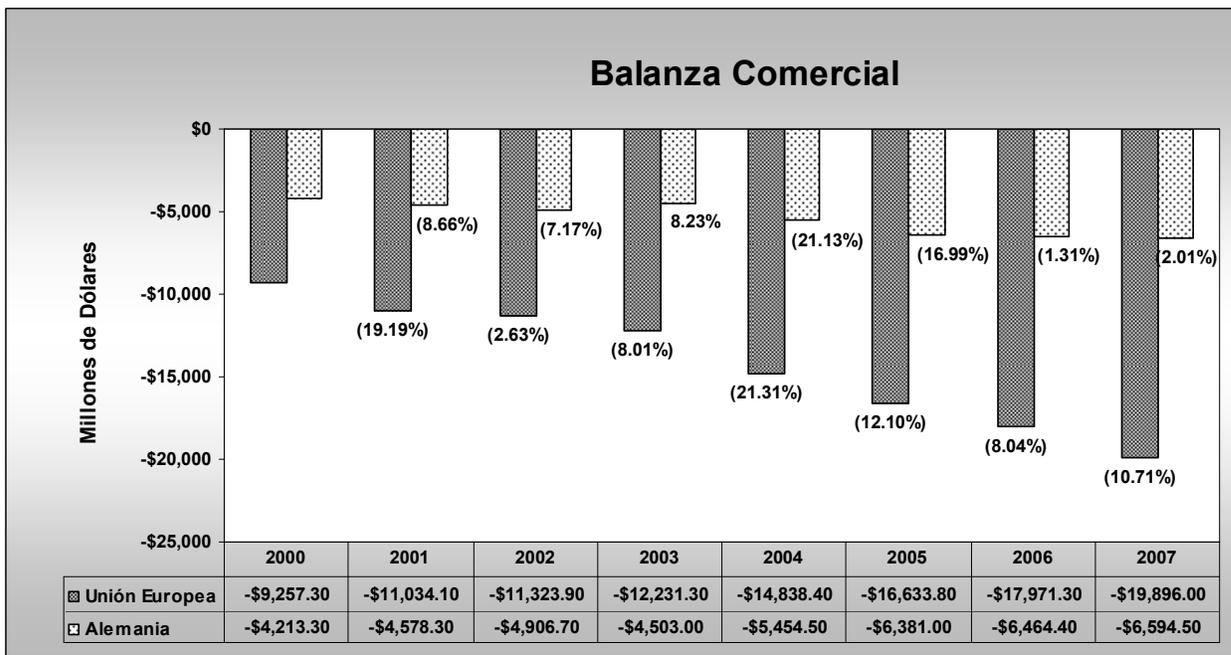
Con respecto a las exportaciones totales de México a la UE y a Alemania, podemos ver en el cuadro 1.2 que estas han decrecido, hacia la UE un 14.05% aproximadamente y hacia a Alemania un 17.76%, con estas cifras la balanza comercial de México es negativa (cuadro 1.3); Se puede notar que las exportaciones de México son poco importantes para los países de la UE. Los resultados muestran que el crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia la UE y de las importaciones mexicanas desde la UE se promueve por el incremento del PIB (Producto Interno Bruto) en las dos regiones, respectivamente, con una mayor elasticidad PIB para las exportaciones mexicanas. México y la UE son dependientes uno del otro, sin embargo, México es quizá más dependiente de la UE, esta dependencia proviene del tipo de bienes que México compra a la UE (productos y maquinaria metálica y eléctrica, principalmente); co esto se refuerza la idea de que México tiene mayores desequilibrios con otras partes del mundo (como Estados Unidos) que co Europa.

CUADRO 1.2



Fuente: Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales,
Ver en: <http://www.economia.gob.mx/?P=5400>

CUADRO 1.3



Fuente: Creación propia con datos de las gráficas del cuadro 1.1 y 1.2

Capítulo 2. El mercado de las comercializadoras y distribuidoras de cámaras climáticas.

Para introducirnos en el tema conoceremos que son las Cámaras Climáticas y para qué sirven. Empecemos por el hecho de que las Cámaras se utilizan para simular climas o condiciones ambientales (temperatura, humedad, radiación solar y lluvia) para determinado producto ó material.

Las cámaras climáticas son un instrumento valiosísimo para la investigación de los cambios estructurales de la materia en función del tiempo. Sus aplicaciones son: el acondicionamiento de muestras en temperatura y humedad, simulación de climas extremos para los materiales, identificación de microorganismos y degradación estructural.

En este sentido, el gobierno de cada país impone el cumplimiento de unos requerimientos cada vez más exigentes, en el caso de México, los podemos encontrar en la Norma Oficial Mexicana NOM-073-SSA1-2005, Estabilidad de Fármacos y Medicamentos.¹ Esta Norma Oficial Mexicana se emite con el objeto de establecer los requisitos de los estudios de estabilidad que deben de efectuarse a los fármacos y medicamentos que se comercialicen en México. El objetivo de los estudios de estabilidad², es proporcionar evidencia documentada de cómo la calidad de un fármaco o un medicamento varía con el tiempo, bajo la influencia de factores ambientales como: temperatura, humedad o luz. Los estudios permiten establecer las condiciones de almacenamiento, periodos de reanálisis, vida útil.³

Las pruebas físicas, fisicoquímicas, químicas, microbiológicas y biológicas que se deben efectuar durante un estudio de estabilidad y que estén incluidas en la

¹ Secretaría de Salud.- México: *Diario Oficial de la Federación*, 4 de enero del 2006 ya con modificaciones.

² La estabilidad se define como el tiempo en el cual un dispositivo médico retiene sus especificaciones, durante su vida de anaquel (caducidad). Durante este tiempo, el dispositivo médico debe conservar las mismas propiedades y características que poseía en el momento en que fueron manufacturados. Es decir, en el caso de los medicamentos, se debe conservar la efectividad del principio activo y, al mismo tiempo, debe evitarse la degradación química de los componentes. Otro tipo de dispositivo médico puede ser el material estéril, el cual debe permanecer en las mismas condiciones de su empaque. Los principales factores que afectan la disponibilidad son los cambios de temperatura, exposición a la luz, atmósfera con alto contenido de humedad.

³ Reglamento de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios.- México: *Diario Oficial de la Federación*, 13 de abril de 2004.

Farmacopea⁴ de los Estados Unidos Mexicanos y sus Suplementos. Cuando en ésta no aparezca la información, podrá recurrirse a farmacopeas de otros países cuyos procedimientos de análisis se realicen conforme a especificaciones de organismos especializados u otra bibliografía científica reconocida internacionalmente.⁵

2.1. Oferta mundial

La oferta es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes.⁶

De aquí podemos decir que existen muchos proveedores de Cámaras Climáticas en el mundo como WT BINDER (Alemania), MEMMERT (Alemania), CARBOLITE (Inglaterra), SALVIS (Suecia), BLUE M (Estados Unidos), LAB LINE (Estados Unidos) y SHELLAB (Estados Unidos) enfrentan una alta oferta del producto, por lo que se genera una lucha intensa en el mercado.

La mayoría de estos proveedores cuentan con un respaldo de varios años en el mercado, un nivel de tecnología y ciertas características que los ayudan a conseguir consumidores:

CARACTERISTICAS QUE OFERTAN LOS PRINCIPALES DISTRIBUIDORES DE CÁMARAS CLIMATICAS EN EL MUNDO	
WT BINDER (Alemania)⁷	<ul style="list-style-type: none"> • Más de 20 años en el mercado • Alto nivel de tecnología • Interior de acero inoxidable que ayuda a que no haya corrosión y recordemos que en ningún metal se crean hongos • Gráficas para segmentos • Diseño exterior color rojo para atraer la atención del cliente
MMM GROUP (Alemania)⁸	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de humedad controlado por microprocesador • Cámara interior: acero inoxidable DIN 1.4301 (AISI 304) el cual ayuda a que no haya corrosión y recordemos que en ningún metal se crean hongos • Sistema de tarjetas "Chip" que permiten un número ilimitado de

⁴ La farmacopea es una guía descriptiva de medicamentos

⁵ *Drug Stability: Principles and Practices*, Carstensen and Rhodes, Third Edition, USA 2000.

⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

⁷ <http://www.ibtsl.com/binder.htm>

⁸ <http://www.mmmgroup.com>

	<p>programas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interfaz RS 232 para conexión de impresora o PC • Alarma sonora: la cual avisa al usuario de algún desperfecto en la Cámara. • Termóstato digital de protección clase 3 • Programación de los segmentos de tiempo del programa que ayuda a que el usuario no tenga que estar a todo momento a lado de la Cámara. • Ajuste digital de la velocidad del ventilador del 10 al 100 %
MEMMERT (Alemania)⁹	<ul style="list-style-type: none"> • Más de 50 años en el mercado • Alto nivel de tecnología • Interior de acero inoxidable • Diseño ergonómico, es decir, que esta diseñado para ocupar poco espacio en el laboratorio. • Programa para 9 segmentos • Bandejas de metal • Tiene como opción un sistema de tarjeta con chip para guardar información • Display rojo
CARBOLITE (Inglaterra)¹⁰	<ul style="list-style-type: none"> • Fundada en 1938 • Bajo costo de producción • Todos los modelos son de 1 puerta • Controlador de solo un programa • Determinado rango de opción
SALVIS (Suiza)¹¹	<ul style="list-style-type: none"> • Ventilador en la puerta • Económica • Racks desmontables • Termohomogeneidad y puerta con sellador • Diseño económico y calidad en la producción
BLUE M (Estados Unidos)¹²	<ul style="list-style-type: none"> • Las Cámaras funcionan como estufas • Temperatura normal 350°C, alta 750°C • Buena Termohomogeneidad • Cuenta con puerto RS232 • Para uso industrial
HOTPACK's Grieves (Estados Unidos)¹³	<ul style="list-style-type: none"> • Un programa • Convección mecánica: es solo un ventilador • Cámara interior de acero inoxidable • Diseño industrial • Tecnología de humidificación mediante generador de vapor • Control de temperatura

⁹ <http://www.memmert.com>

¹⁰ <http://www.carbolite.com/index.asp>

¹¹ <http://www.labexchange.com>

¹² www.coleparmer.com

¹³ <http://www.hotpack.com>

SHELLAB (Estados Unidos)¹⁴	<ul style="list-style-type: none"> • Manejan estufas e incubadoras • Calidad en la producción • Control de temperatura análogo y digital • Cuenta con varias medidas • Competitivo
<i>Elaboración propia</i>	

Dentro de este cuadro podemos observar a los mayores productores de Cámaras Climáticas con las características que ofrecen cada una de las marcas. Aquí debemos destacar que están en orden de importancia iniciando por el mejor y como podrán darse cuenta MMM esta en segundo lugar. Por otro lado, todos los productos deben de llenar los más altos requisitos ecológicos de selección de materiales, de fabricación y de operación. Para que de esta forma, se respete el grado máximo de la responsabilidad de la salud y la vida en el campo médico.

Para que podamos entender mejor sería conveniente analizar el siguiente cuadro de importaciones y exportaciones

2.2. Demanda mundial

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo. La curva de demanda representa la cantidad de bienes que los compradores están dispuestos a adquirir a determinados precios. La curva de demanda es por lo general decreciente, es decir, a mayor precio, los consumidores comprarán menos.¹⁵

Los usuarios necesitan cumplir con ciertas normas, las cuales tienen por objeto establecer los requisitos mínimos de seguridad y funcionamiento que deben cumplir las Cámaras Climáticas, las cuales se utilizan para la simulación de climas principalmente por el control de la temperatura y del aire en un espacio cerrado.

¹⁴ <http://www.shellab.com>

¹⁵ *Ibidem*

Las Cámaras climáticas deben de cumplir por lo menos con 3 de las siguientes normas y certificaciones:

- ✓ Certificado de Sistema de Gestión de Calidad según norma EN ISO 9001 (Que es un sistema de calidad estándar a nivel mundial)
- ✓ Certificado de Sistema de Gestión de Calidad según norma EN 46001 (Que son estándares de calidad para dispositivos y equipo médico)
- ✓ CE Conformity (en conformidad con normas y directivas europeas)
- ✓ IQ/OQ/PQ documentación de soporte (documentación de protocolos para FDA que es la entidad encargada de regular los medicamentos y alimentos en E.U.)
- ✓ Certificados de termohomogeneidad (es la calibración de estabilidad de temperatura en toda la Cámara)
- ✓ Certificados de calidad de los componentes y materiales
- ✓ Protocolo de verificación de temperatura (documentación para la calibración y detección de fallas de temperatura)

2.3. El mercado mexicano

Con las cámaras climáticas se garantiza la presentación, calidad e, incluso, la seguridad de los productos. De otra forma, la industria en general tendría una enorme cantidad de reclamaciones, devoluciones e, incluso, problemas legales que pondrían en riesgo sus operaciones. Se puede decir que las Cámaras Climáticas simulan las condiciones extremas futuras a las que puede ser sometido un producto. A partir de estos estudios de simulación, la industria hace las adecuaciones necesarias, establece límites de garantía y recomendaciones para el uso, transportación y almacenaje de sus productos.

Las cámaras climáticas también son equipos necesarios e indispensables para el Comercio Internacional. Cuando un producto viaja de un país a otro, es sometido a una serie de condiciones físicas que pueden modificarlo. Después, el producto tiene un tiempo de almacenaje en las respectivas aduanas de cada país. El producto, entonces, es sometido a otras condiciones de transportación de las aduanas a los almacenes del importador. Y, finalmente, el importador almacena el producto bajo otras condiciones.

De tal forma, que un producto puede llegar al consumidor final con condiciones diferentes a las que salió de la planta productiva. Incluso, el consumidor final puede someter al producto a sus propias condiciones de almacenamiento.

Ejemplos de aplicación de las Cámaras Climáticas¹⁶	
1. Empresa:	INDELPA S.A. de C.V.
Ubicación:	Toluca, Estado de México.
Productos que exporta:	Pañales para bebe y adulto, toallas sanitarias y toallitas húmedas.
Países o zonas de exportación:	Centroamérica y Sudamérica.
Problemática:	Indelpa ha recibido reclamaciones por la apariencia de sus empaques, debido a que en los puntos de venta, los colores de sus empaques se ven atenuados y degradados lo cual aparenta que el producto es de mala calidad o ha estado almacenado por muchos años.
Aplicación de las Cámaras Climáticas:	Indelpa planea hacer pruebas de envejecimiento con una Cámara Climática que simule las temperaturas extremas a las que se somete el contenedor y bajo luz UV para simular la exposición a la luz del sol. Con los resultados que obtenga, ajustará las especificaciones del empaque del producto y cambiará la preparación del cargamento a exportación.
2. Empresa:	Grünenthal de México S.A. de C.V.
Ubicación:	Iztapalapa, Distrito Federal.
Productos que exporta:	Compuestos activos para la elaboración de medicamentos.
Países o zonas de exportación:	Alemania
Problemática:	Grünenthal es filial de una empresa farmacéutica alemana y necesita tener registros de pruebas de estabilidad para poder exportar sus productos. Más aún, su casa matriz le pide apegarse al procedimiento implementado en Alemania.
Aplicación de las Cámaras Climáticas:	Grünenthal usará Cámaras Climáticas con las características técnicas que usa su casa matriz, adecuará sus procedimientos y realizará las pruebas de estabilidad

¹⁶ Con información de Account Managers de Interational Lab Suppliers de México S.A. de C.V.

	cumpliendo con las normas mexicanas e internacionales para poder exportar sus productos.
3. Empresa:	No Sabe Fallar S.A. de C.V. (Bic México)
Ubicación:	Cuautitlán Izcalli, Estado de México.
Productos que exporta:	Bolígrafos e insumos para la producción de bolígrafos.
Países o zonas de exportación:	Todo el continente americano, China, Japón y Australia.
Problemática:	Bic México ha recibido reclamaciones sobre sus bolígrafos en el sentido de que dejan de escribir repentinamente. Además, las propiedades físicas de las tintas que se exportan difieren de certificado de calidad.
Aplicación de las Cámaras Climáticas:	Bic México ha hecho pruebas, mediante cámaras climáticas a temperatura y humedad controlada, para elaborar recomendaciones sobre el almacenaje de sus bolígrafos. Además, ha cambiado el empaque de sus tintas para evitar degradación química durante su transportación.

El cuadro anterior ejemplifica, claramente, que las cámaras climáticas tienen una cantidad ilimitada de aplicaciones en todo tipo de industrias. Las cámaras climáticas pueden ser utilizadas en productos de consumo final, productos intermedios y materias primas. Pueden ser utilizadas en industrias tan diversas y contrastantes como la industria de artículos de papelería, industria farmacéutica o de productos de cuidado personal. En los ejemplos que citamos, el común denominador entre estas empresas es que utilizan las cámaras climáticas para fines de comercio exterior (exportaciones de productos de cuidado personal a Centroamérica y Sudamérica; intermedios farmacéuticos a Europa y artículos de papelería a América, Asia y Oceanía).

MERCADO MEXICANO	
Industria:	Química, Petrolera, Farmacéutica, Plásticos, Alimenticia, Cosmética
Institutos de Investigación:	Universidades Públicas o Privadas, Colegios, Tecnológicos Estatales, Hospitales, Clínicas Privadas.
Otros:	Laboratorios de calidad, Institutos Agrarios
<i>Elaboración propia</i>	

Las cámaras climatizadas de la línea CLIMACELL brindan todas las condiciones para una simulación precisa y reproducible de diversas condiciones climáticas. Por ejemplo para los tests de estabilidad de piezas, envases de alimentos o materias químicas. Investigación de gérmenes, culturas vegetales o de tejidos e insectos. Estos aparatos ofrecen una alternativa interesante a las cámaras de prueba caras y locales de pruebas. Un sistema de humidificación y deshumidificación controlado por microprocesador junto con un sistema de iluminación altamente eficaz garantizan parámetros homogéneos excelentes para las pruebas y las condiciones del crecimiento.

Capítulo 3. International Lab Suppliers de México, S.A. de C.V.

International Lab Suppliers de México (INTERLAB), es una empresa mexicana que fue fundada en 1994¹ con el objetivo de proveer a sus clientes de equipo y consumibles químicos para laboratorio.

Después de algunos años de constante esfuerzo, la empresa detectó la necesidad de complementarse con el suministro de un servicio técnico de calidad. La creciente demanda por parte de sus clientes, la necesidad de globalización y el ambiente de competencia la llevó a la constante tarea de buscar satisfacer cabalmente todas las especificaciones de calidad, servicio y entrega por medio del esfuerzo y desarrollo máximo de las habilidades personales y empresariales de su personal dentro del marco de honestidad y compromiso, buscando con este fin alcanzar la excelencia en atención a sus clientes.

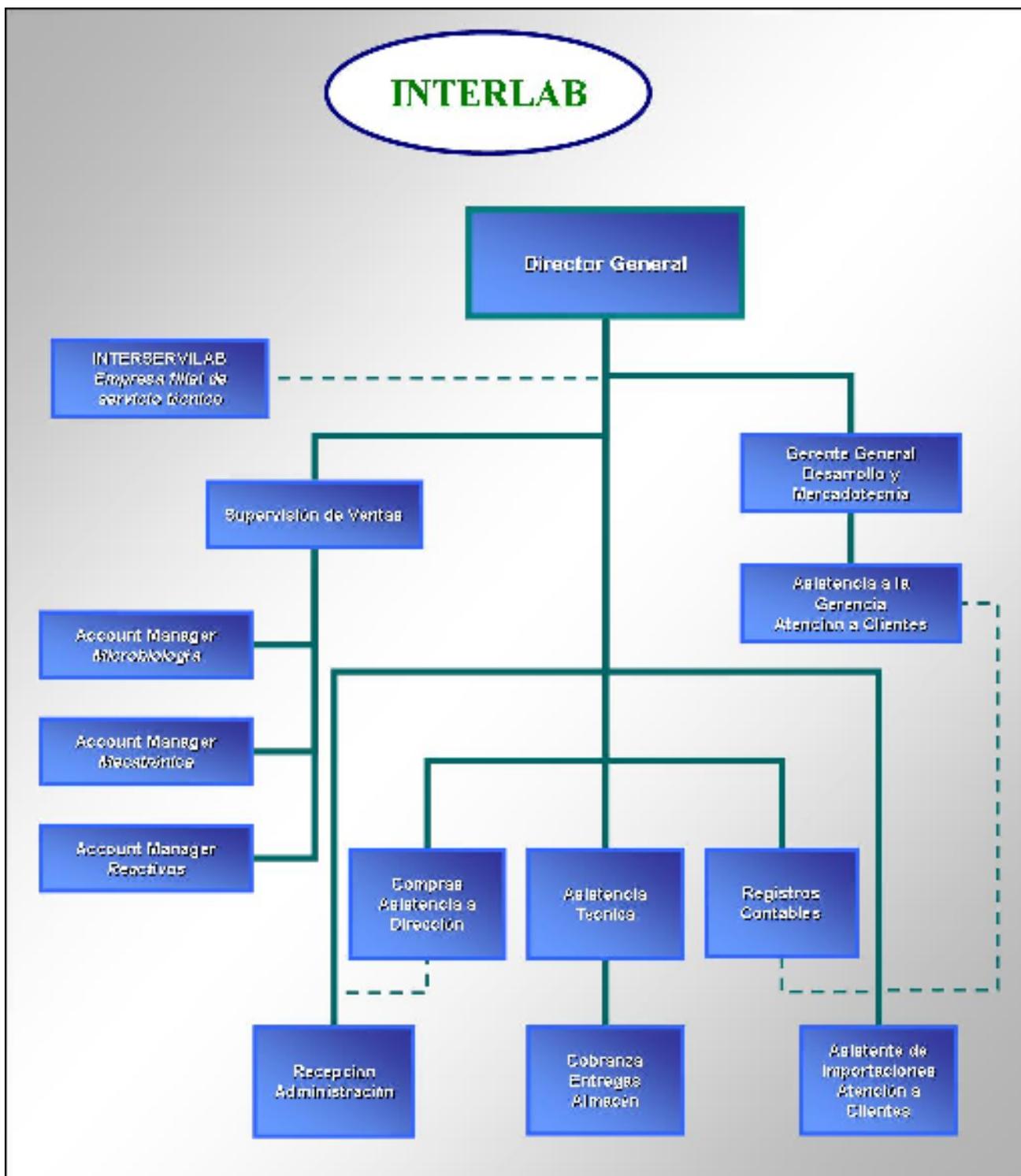
La empresa INTERLAB ofrece una amplia gama de opciones en productos nacionales y de importación para los laboratorios o procesos químicos en los mismos. Puede surtir desde un vaso de precipitado hasta la instalación completa de un laboratorio químico especializado, garantizando el cumplimiento de sus tiempos de entrega en cualquier parte de la República Mexicana.

Organización y Estructura Administrativa de INTERLAB

INTERLAB es una empresa que cuenta con 14 años de experiencia en el área de comercialización de equipo para la industria Química, control de calidad, Investigación y desarrollo para la empresa privada e instituciones de enseñanza.

¹ De acuerdo con la página web oficial de la Empresa

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE INTERNATIONAL LAB SUPLIERS DE MEXICO, S.A. DE C.V.²



² Archivo interno, presentación en Power Point

La compañía atiende entre otras áreas a:

1. Industria Privada

- Área farmacéutica
- Bebidas
- Química

2. Gobierno

- Escuelas
- Laboratorios de Investigación

3. Proyectos

- Industria de Alimentos
- Industria Automotriz
- Hospitales

El departamento de ventas cuenta con personal altamente capacitado, preocupado para guiar al usuario en la correcta selección de equipo y material para uso específico, también cuenta con un departamento de soporte técnico, lo que le permite ofrecer a los clientes servicio de mantenimiento preventivo o correctivo mediante planes de extensión de garantía o adecuados a sus necesidades.

Con la finalidad de controlar las importaciones INTERLAB decidió insertar el departamento de tráfico dentro de su estructura; esto se llevo a cabo en el 2002. El departamento de tráfico se estableció en sus inicios bajo la supervisión directa de la Gerencia General; sin embargo, debido a la importancia de mantener un claro control de las importaciones y exportaciones en términos contables, la empresa decidió establecer el nuevo departamento bajo la supervisión de la Gerencia de Administración.³

En esta empresa, el valor máximo es el recurso humano, cada integrante es importante y es único. Esto la hace una “gran empresa” no una empresa grande.

³ Presentación en Power Point “Introducción a la empresa INTERLAB” de archivo interno.

Además, cada integrante trabaja con una cultura organizacional basada en la honestidad e integridad, administrando los recursos como si fueran propios, manejando con respeto y responsabilidad la información de la compañía, actuando de manera congruente y consistente y hablando con la verdad y abiertamente.

3.1.1. Misión, visión y política

Misión: En la búsqueda continua para ofrecer un servicio de excelencia a nuestros clientes, trabajamos en equipo con compromiso para proporcionar una atención individualizada que satisfaga las expectativas de éstos y permita una mejora continua en sus áreas de trabajo. Esto nos llevará a maximizar la riqueza material de la organización, el desarrollo humano de nuestro personal, en un marco de cabal cumplimiento y responsabilidad social.

Visión: Ser el mejor distribuidor de equipos de alta precisión en México y América Latina proveyendo un servicio capaz y confiable, distinguido por su excelencia en atención y la calidad de su gente.

Política: Asegurar la atención a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes ofreciéndoles un servicio de calidad, productos que cubran con sus especificaciones a nivel mundial y la mejora en tiempos de entrega mediante el esfuerzo conjunto.

3.1.2. Generalidades

En 1996 INTERLAB inicio sus importaciones trabajando desde el principio con marcas y catálogos nuevos. En 2002 se integra en la gerencia general el Sr. Nico Vinju (holandés) e implementa cambios administrativos importantes, con su experiencia internacional se inicia la búsqueda de marcas líderes en Europa para representarlas en México.

Esto se logra asistiendo a ferias internacionales, negociando con fabricantes y exponiendo el curriculum de la empresa se logran las representaciones deseadas. Dentro de estas marcas de prestigio podemos encontrar la marca MMM (Fabricación alemana) que es a la que nos vamos a enfocar por tener las Cámaras Climáticas de las

cuales hemos estado hablando y son el objeto de estudio, es decir, la importación de estas Cámaras.

Cabe destacar que la empresa realiza importaciones de distintos proveedores del mundo por lo que se cuenta con el apoyo de agentes aduanales externos quienes se encargan de hacer la liberación de la mercancía⁴ para lo cual se dan las siguientes definiciones:

- a) **Consignatario:** Es la persona que el documento de transporte establece como destinatario de la mercancía o aquél que adquiere esta calidad por endoso.

- b) **Documento de Transporte:** Es el documento que da cuenta de la existencia del contrato de transporte, emitido por el transportista o por un agente de transporte. Los principales documentos de transporte son: el conocimiento de embarque o B/L (Bill of Lading), la carta de porte, la guía aérea y otros.

- c) **Desconsolidación de Carga:** Acto mediante el cual, se reciben en un mismo medio de transporte mercancías destinadas a diferentes importadores o consignatarios.

El siguiente paso es que le corresponde a la Empresa es hacer una declaración de mercancías del régimen de importación la cual contiene la siguiente información:

- a) Identificación y registro tributario del importador y/o exportador;
- b) Identificación del agente aduanero o apoderado especial aduanero cuando corresponda;
- c) Identificación del transportista y del medio de transporte;
- d) Régimen Aduanero que se solicita;
- e) País de origen, procedencia y destino de la mercancía;
- f) Número de manifiesto de carga;
- g) Características de los bultos, tales como: cantidad y clase;

⁴ Se entiende por liberación el proceso que se realiza en aduana para entregar la mercancía al importador, es decir, que el Agente aduanal se encarga de hacer todo lo necesario para entregar la mercancía a su destinatario.

- h) Peso bruto en kilogramos de la mercancía;
- i) Código arancelario y descripción comercial de la mercancía;
- j) Valor en aduana de la mercancía ⁵

Dentro de los documentos que sustentan la declaración de mercancías se encuentran entre otros:

- a) Factura comercial,
- b) Documentos de transporte, tales como: conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea u otro documento equivalente,
- c) Declaración del valor en aduana de la mercancía, en su caso;
- d) Certificado de origen de la mercancía, cuando proceda;

Los documentos anteriormente relacionados deben adjuntarse a la declaración de mercancías en original.

La recopilación y análisis de información consiste en recabar los documentos y los datos en general que dan soporte al procedimiento sujeto de estudio. Para ello, es necesario acudir a la información que rige el funcionamiento y actividad de la misma; y con el personal, tanto directivo como operativo, que es el responsable de la ejecución de las operaciones.

Esta guía puede operar a manera de marco de trabajo para que, al término de la misma, se pueda verificar si se ha obtenido la información requerida.

Información documental: Son todas aquellas fuentes escritas que existan referentes al procedimiento y que de alguna manera indiquen cuáles son o cómo deben ser las actividades o las funciones de la Unidad.

Observación directa: Implica contemplar la forma en que se realizan cada una de las actividades paso a paso, y por consiguiente se podrá identificar algunos errores de secuencia o de pérdida de tiempo que conlleve a la mala eficiencia de la actividad.

⁵<http://www.camarasal.com/leyespdf/INSTRUCTIVO%20MERCADERIA%20PROVENIENTE%20DE%20ZONA%20FRANCA.pdf>

Una vez que se cuenta con la información del área involucrada en el estudio, se deberá ordenar y sistematizar los datos a efecto de poder preparar su análisis.

Esta etapa tiene el propósito de corregir las ineficiencias que se encontraron en la forma, en que hasta ese momento, se desarrollan las actividades dentro del área.

Se estudió y analizó a detalle la información recopilada para identificar los siguientes aspectos:

- Los objetivos de los procedimientos
- Las normas que regirán el procedimiento
- Las políticas que serán la base de cada procedimiento
- Detectar las omisiones, como por ejemplo, las personas a las que sería pertinente informar de la actividad, entre otras.
- Actividades innecesarias que sólo generen pérdida de tiempo.
- Duplicidad de tareas.

El procedimiento se presentará ante el Director general para que realice las observaciones que este juzgue pertinentes, a demás de verificar, de acuerdo a su experiencia, la consistencia entre el trabajo final y lo que ocurre en el trabajo, para lograr una concordancia entre lo que se espera y la manera en que se deben realizar las tareas.

Si se diera el caso de alguna contradicción, falla u omisión de algún detalle que la Dirección General considere, se realizarán los ajustes finales.

3.2. Descripción de la Fracción Arancelaria

Adentrándonos a la importación de las cámaras climáticas, podemos destacar que estas se importan con la siguiente fracción arancelaria: 84.1989.99, la cual se describe a continuación:

84 Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos.

8419 Aparatos y dispositivos, aunque se calienten eléctricamente (excepto los hornos y demás aparatos de la partida 85.14), para el tratamiento de materias mediante operaciones que impliquen un cambio de temperatura, tales como calentamiento, cocción, torrefacción, destilación, rectificación, esterilización, pasteurización, baño de vapor de agua, secado, evaporación, vaporización, condensación o enfriamiento, excepto los aparatos domésticos; calentadores de agua de calentamiento instantáneo o de acumulación, excepto los eléctricos.

Los demás aparatos y dispositivos

841989 Los demás

84198999 Los demás

El arancel que se aplica a este producto es del 10%; pero cuando es socio comercial como es el caso de la UE el producto entra exento de arancel.

Según la Secretaría de Economía hay una relación de las Empresas que Exportan o Importan a través de la subpartida 841989, esta lista arroja 82 empresas exportadoras y 359 importadoras al 2007. Las empresas que aparecen en dicha lista son aquellas que representan 80% del comercio (como referencia, las empresas de este directorio realizaron una o varias operaciones de comercio exterior en dos años consecutivos.

En cuanto a las modificaciones que ha tenido la fracción arancelaria 84198999 podemos destacar las siguientes:

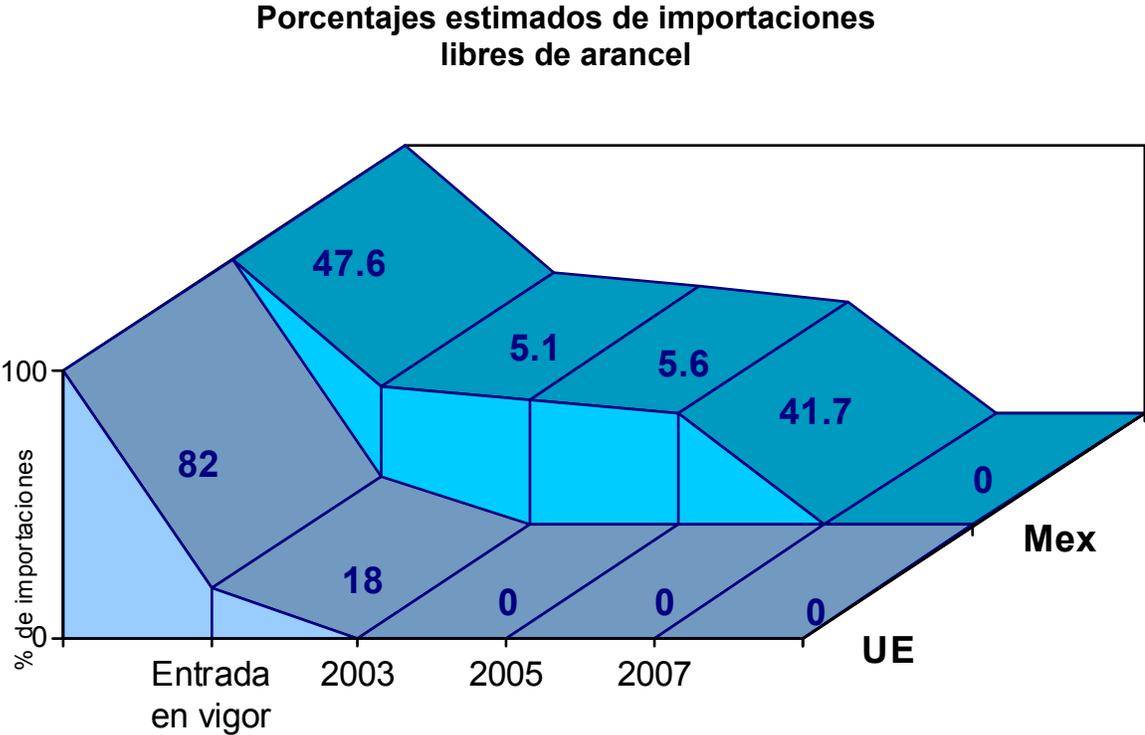
CAMBIO	UM	TEXTO	AI	AE	publicación	Entrada en vigor
Se crea fracción	Pza	Los demás.	13	Ex.	18ene2002	1abr2002
Cambio de arancel de importación	Pza	Los demás.	10	Ex.	30dic2004	31dic2004

UM = Unidad de medida

AI = Arancel de importación

AE= Arancel de Exportación

Por otro lado, cabe destacar que la desgravación arancelaria concluyó en el 2007 por lo que se eliminaron las prohibiciones y restricciones cuantitativas; gracias a esto los productos industriales entran libres de arancel a México.



3.3. Proceso y beneficios de importación de Cámaras Climáticas en INTERLAB

Este procedimiento de importación tiene como finalidad facilitar al lector como se lleva a cabo una importación a través de los formatos más comunes utilizados en el comercio exterior y es solo un ejemplo de las actividades de comercio exterior que se llevan a cabo en INTERLAB. De cualquier manera debemos darnos cuenta de que toda operación se puede mejorar y cada uno en su rama puede ser pionero de cambios para mejorar en su empresa y destacar las ventajas y beneficios que traerán consigo las nuevas ideas frescas de las nuevas generaciones.

En este caso veremos la importación definitiva de las Cámaras Climáticas utilizadas en el laboratorio de la Industria farmacéutica. Dicho equipo proviene de Alemania, miembro de la Comunidad Europea.

Los trámites necesarios para realizar la importación de esta mercancía parecen sencillos y de alguna manera lo son cuando se tienen los conocimientos necesarios o básicos, es por eso que a partir de este conocimiento adquirido en la práctica podemos desarrollar el siguiente procedimiento.

Las Cámaras Climáticas procedentes de países miembros de la Unión Europea (Alemania) requieren de documentación que acredite la propiedad del equipo (por ejemplo, factura de compra) y documentación que acredite la fecha de entrada del equipo en nuestro país (por ejemplo, factura de la empresa de transporte). La factura debe de traer la leyenda “The exporter of the products covered by this document, customs or competent governmental authorization DE/7600/ZA0889, declare that, except where otherwise clearly indicated, these products are of CE preferential origin” **(Anexo I)** para poder exentar el Impuesto General de Importación (IGI).

Se debe presentar ante la aduana y por conducto del agente aduanal la siguiente documentación:

- Copia de la Factura Comercial (La cual trae el nombre del consignatario que es la empresa que envía la mercancía y el destinatario que es a quien se debe de entregar el envío, asimismo cuenta con un valor monetario para efectos de aduana)
 - Original del conocimiento de embarque o en su caso guía aérea (AIR WAYBILL) **(Anexo II)**
 - Pedimento de importación **(Anexo III)**
 - Carta encomienda (ya que esta se entrega por evento)
1. Al recibir la orden de compra de la Cámara Climática, se contacta vía correo electrónico⁶ (medio más utilizado debido su facilidad de comunicación además de que funciona como un respaldo de información) con el proveedor para

⁶ El uso del correo electrónico es una herramienta indispensable para INTERLAB debido a su rapidez y facilidad de conservar la información.

confirmar fecha, forma de envío (vía aérea ó marítima) así como los datos del mismo (No. de guía, en este caso *Air WayBill*) y archivo en PDF de la factura del equipo.

2. Se confirma con el proveedor así como con el agente aduanal por el que se realizará la importación el medio por el que llegará la mercancía para que este al pendiente de la notificación de arribo del buque.
3. Una vez que el departamento de tráfico ha recibido la copia de la factura del proveedor, solicita una cotización⁷ al agente aduanal para solicitar la autorización de los gastos relacionados con la importación. El Agente Aduanal deberá ser informado sobre la mercancía a importar, la vía y región por la que llegará la mercancía, ya sea vía aérea – Ciudad de México ó marítima por Veracruz.
4. Recopilada la información se le da seguimiento al envío de la mercancía por medio del número de guía que nos proporciona el proveedor⁸ y se envía al Agente Aduanal copia de la factura, carta encomienda, copia de las características físicas del equipo y cuando corresponde el conocimiento de embarque ó guía aérea, posteriormente se confirmará la recepción de esta información, ya sea telefónicamente, por fax o correo electrónico.
5. Ya arribada la mercancía a la Aduana de la ciudad de México ó al puerto de Veracruz, el transportista notifica el arribo del buque que trae la mercancía, cuando llega vía marítima y la compañía aérea cuando llega por avión.
6. El Agente Aduanal es quien realiza a nombre del importador (INTERLAB), el pedimento trámites y demás gastos en aduana relacionados con la importación,

⁷ Esta cotización ayuda para que el departamento de contabilidad prevenga los gastos y esta relación de contabilidad-agente aduanal ayuda a una buena relación ya que cuando falta algún gasto lo cubre la agencia aduanal y posteriormente se lo cobra a la Empresa para que no se compliquen los trámites.

⁸ Puede ser un reconocimiento marítimo o en su defecto Air Waybill. El Air Waybill o denominado también "Carta de Porte Aéreo", es el documento principal utilizado en el transporte de mercancías por avión.

es decir, que la Agencia aduanal correrá con los gastos del flete terrestre y aéreo, maniobras, montacargas, validación⁹ y reconocimiento previo¹⁰.

La empresa esta obligada a presentar en la aduana un pedimento, el cual deberá ser tramitado por el agente o apoderado aduanal una vez reunida la documentación necesaria, y deben declarar, entre otros datos, los siguientes:

- El régimen aduanero al que se pretendan destinar las mercancías
- Los datos suficientes para la determinación y pago de los impuestos al comercio exterior y, en su caso, de las cuotas compensatorias
- Los datos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias (permisos o autorizaciones o normas oficiales), el origen de la mercancía, el peso o volumen y la identificación individual, como lo son el número de serie, parte, marca, modelo o especificaciones técnicas
- El código de barras, número confidencial o firma electrónica que determinen el despacho por el agente aduanal¹¹

Para tales efectos, el agente aduanal puede verificar previamente la mercancía con objeto de cerciorarse de que los datos asentados en el pedimento de importación son correctos. Esta acción comúnmente se conoce como previo.

En el caso de estas mercancías, se identifican individualmente por medio de los números de serie, parte, marca, modelo o, en su defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar dichas mercancías. Esta información podrá ponerse en el pedimento y deberá ser firmada por el agente aduanal.¹²

7. El Agente Aduanal se encargará de trasladar la mercancía hasta el almacén de INTERLAB.

⁹ Registro electrónico de los datos asentados en el pedimento, generándose un acuse electrónico de información el cual es necesario imprimir en el pedimento. Con ésta validación se permite proceder al pago de contribuciones y presentarse al módulo de selección automatizado. Ver:

http://wikiaduanas.com/wikipedia/index.php/Validaci%C3%B3n_Electr%C3%B3nica

¹⁰ Facultad del consignatario o sus comitentes de realizar en presencia del depositario la constatación y verificación de la situación y condición de la mercancía sin intervención de la autoridad aduanera. Ver:

www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/glosario/nvglosario.jsp?seccion=182&tema=6-67k

¹¹ http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/Descargas/Guia_Importacion/GI04_06.pdf

¹² *Ibidem*

8. Una vez recibida la mercancía en el almacén, previo aviso del Agente Aduanal, se revisa que el pedimento y la mercancía hayan llegado de acuerdo a lo especificado. En los casos esporádicos en los que no coincida el número de serie, número de piezas o calcularan mal el flete en el pedimento, se solicita al Agente Aduanal una rectificación del mismo.

Es importante que la mercancía se revise en cuanto llegue al almacén para corroborar que esta se encuentra completa y en buenas condiciones. De no ser así se le indicará al Agente aduanal sobre el faltante o daños al equipo para que este responda por ello en tiempo y forma. Por lo anterior, la importancia de una comunicación fluida y la atención personalizada son necesarias para que los involucrados logren una eficiencia en este proceso.

9. Una vez revisada la mercancía se le informa al encargado de almacén y a partir de este momento el control de dicha mercancía depende de ese departamento, así como movilización o traslado del mismo.
10. La información de esta importación se archiva en una base de datos interna para poder llevar un control de las importaciones y exportaciones. Asimismo se saca una copia del pedimento y se guarda en una carpeta por orden cronológico, dicha carpeta contiene todos los pedimentos de las importaciones que se han hecho en el transcurso del año.
11. Una semana después se recibe la factura del agente aduanal (**Anexo IV**) y se revisa que los gastos coincidan con los comprobantes y que la documentación este completa con su respectiva manifestación de valor (la cual será revisada y firmada por el Representante Legal de la Empresa) y hoja de cálculo, así como la copia del pedimento.
12. El departamento de contabilidad se encargará de guardar todos los documentos relacionados con la importación ya que estos forman un respaldo y nos sirven como documentos comprobatorios.

13. Con ello, la importación queda concluida

Procedimiento de importación **(ANEXO V)**

Proyectándonos hacia el futuro los cambios serán positivos ya que cualquier persona podrá tener la noción de cómo hacer una importación, así mismo se podrá observar la centralización de la información en una sola área.

Además, a través de la creación de un archivo electrónico actualizado a partir del 2005 será fácil determinar la cantidad, valor y fechas de vencimiento de las mercancías (pedimentos temporales) y también se podrá crear una relación de los productos y proveedores de los que más importamos ya que de esta manera la empresa podrá identificar que producto es más vendible y que anomalías presenta en el proceso de importación para que estas puedan ser corregidas.

Al identificar las mercancías que se encuentra con un régimen temporal, podrán ser corregidas ya sea siendo retornadas a su país de origen o importándolas de manera definitiva, ya que si llegan a ser requeridas (solicitadas para aclaración) por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se tendrían que pagar multas muy elevadas (impuestos, actualizaciones y recargos) por lo que es más conveniente llevar un control de las mismas.

Por otro lado, por la rapidez y poca planeación con la que se tiene que liberar la mercancía causa gastos innecesarios de los cuales muchas veces la compañía no es conciente y el costo que produce cada importación debe ser verificado y no enfocarse en que la prioridad es obtener el producto como sea.

Con el reporte de las importaciones y exportaciones realizadas a lo largo de cada mes los gastos de las mismas podrán ser más controlados, lo cual genera más ahorros a la empresa.

Con esto concluimos que las empresas deben de estar concientes de que las operaciones internacionales tienden al cambio y hay que recurrir a la ayuda de profesionales así como también deben allegarse de las herramientas necesarias para

facilitar este proceso ya que si hoy en día las empresas no se facilitan el camino, cambian y se actualizan tienden a desaparecer. Esto es porque muchas veces las compañías llegan a cerrar debido a que las multas que se generan son millonarias y no las pueden pagar.

Conclusiones

Vivimos en un mundo globalizado y la apertura comercial de México permite que se inserte en la economía mundial a través de los tratados internacionales y la reducción de aranceles. Asimismo la Inversión Extranjera Directa (IED) es uno de los principales motores de nuestra economía.

Aunque la liberalización de nuestra economía beneficia más a los países desarrollados no podemos dejar de lado nuestra introducción a la globalización. Dentro de nuestro estudio, se describe históricamente las relaciones comerciales que han existido entre México y Alemania, así como la entrada en vigor del TLCUEM. También se describen los principios aplicables en la OMC y el comercio de mercancías. La finalidad de esta descripción es ubicar el objeto de estudio cronológicamente.

Con el TLCUEM se pretendía un crecimiento estable y sostenido y éste ha sido poco, heterogéneo y no sostenido. Asimismo ha habido poco crecimiento de la economía mexicana ya que se concentra en pocas grandes empresas, por lo que el TLCUEM desde el punto de vista macroeconómico no ha sido un éxito como dice el gobierno y los empresarios beneficiados por él.

Este tratado implica una supresión acelerada y total de los aranceles y barreras no arancelarias en los productos industriales, aunque México ha dispuesto de un periodo más amplio para dismantelar su sistema arancelario. Podemos darnos cuenta que ninguno de los países miembro de la UE tiene una productividad menor que la de México, por lo que se hace evidente que las exportaciones mexicanas hacia la zona del euro se han encarecido, y las importaciones mexicanas de la zona del euro se han abaratado.

Como un análisis del grupo en el cual se concentra el comercio exterior de México (máquinas, aparatos y material eléctrico, automóviles, tractores, partes y accesorios de vehículos, combustibles minerales, aceites minerales y reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), se deduce que éste depende de materias

primas importadas y maquinaria para poder exportar. México es quizá más dependiente de la UE debido al tipo de bienes que compra. Por lo que las importaciones de México desde la UE son mucho más importantes como el porcentaje del PIB de México, que las exportaciones de éste hacia la UE en el PIB de la UE y sus países. México tiene un déficit comercial acumulado y una ventaja comercial negativa con la UE. Cabe destacar que Alemania tiene la participación principal de las importaciones mexicanas.

Resumiendo, las relaciones comerciales México – UE no son las más importantes ni las más dinámicas para México, además de que acentúan ciertas características del comportamiento de las dos regiones, por un lado podemos decir que el déficit a favor de la UE continúa creciendo, por otro lado, la participación de Europa en las exportaciones totales de México sigue cayendo y por último la participación de las importaciones provenientes de la UE continúa creciendo.

Con respecto a la expectativa que México tenía de que se mantuviera un comercio equilibrado con la UE es incompatible con la dependencia que se tiene hacia Estados Unidos ya que se les otorgan facilidades a los capitales europeos para que contribuyan a incrementar las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos.

Por otro lado, refiriéndonos al caso específico de INTERLAB, se destaca que ha llevado a cabo el intercambio de mercancías con el extranjero, ofreciendo la tecnología de punta que el país no produce y tiene como ventaja ofrecer una amplia gama de equipo de laboratorio, lo que le da mayor competitividad. En este contexto, podemos ubicar a las cámaras climáticas como un equipo de alta importancia a nivel mundial y los motivos por los cuales se importa a nuestro país. Se relacionan directamente a las ventajas y desventajas de la importación de cámaras climáticas desde enfoques tecnológicos y económicos. El proceso de importación del equipo de laboratorio (Cámaras Climáticas) hacia México procedentes de Alemania, se ve beneficiado gracias a las ventajas que ofrece el TLCUEM; además de que este equipo es demandado por las empresas europeas que ya conocen su implementación en el viejo continente y desean instalar sus laboratorios como en Europa, situación que deja en desventaja a los productores nacionales.

Como un enfoque pragmático de este trabajo, se establece un procedimiento de importación para la empresa INTERLAB como un caso de estudio. Este procedimiento beneficiará a la empresa (ahorrará dinero y tiempo) y servirá como un estándar de capacitación para nuevos integrantes dentro de las actividades de importación de equipos. Por medio de la retroalimentación, el procedimiento puede ser actualizado para adecuarse a las necesidades de la empresa, así como para enfrentar cambios futuros en las reglas de importaciones. El procedimiento es específico para la importación de cámaras climáticas, pero a su vez puede ser utilizado como modelo para efectuar importaciones de otros equipos.

Otro de los objetivos fundamentales de redactar un documento de este tipo, es subrayar la importancia de contar con un instrumento de apoyo para los empleados, a efecto de ayudar a mejorar la eficiencia y eficacia de las labores que ya se venían desarrollando en la empresa y específicamente en el Departamento de tráfico, para que con este procedimiento cualquier persona que se interese en elaborar otro para otra área, cuente con los elementos básicos e indispensables para tal proyecto.

Este procedimiento tiene por objetivo simplificar los pasos a seguir para la importación de las cámaras climáticas lo cual nos puede dar una idea o noción de cómo se podrían llevar a cabo la importación de otros productos. El procedimiento puede ser modificado cada año por el área de importaciones la cual se encargará de enriquecerlo o de quitarlo.

El trabajo diario me ha enseñado que es importante tener las nociones de que es lo que se tiene que hacer cuando la aduana le reporta a la Empresa que arribo el barco que trae la mercancía ya que si no se libera rápidamente se tiene que pagar un almacenaje de la mercancía que muchas veces sale más caro que lo que cuesta el equipo; así que por esta razón considero que esta pequeña aportación puede ser de utilidad para la Empresa.

Aunque no se ha agotado el tema hasta un punto exhaustivo, los análisis planteados son un punto de partida y una idea sólida sobre la importancia de los Procedimientos que ayuden a la formalización de la organización, aunque INTERLAB, no cuente con un procedimiento de importación no quiere decir que no exista formalización en las actividades que desarrolla pero si no se hace uso de él, no servirá de nada.

Anexo I



1044 Huterle, Landf. Upper Austria, Postfach 11 24, D-4046 Paderborn

Invoice

No. _____

Our order no.: _____
 Your order no.: _____
 Your order no.: _____
 Our supplier no.: _____
 Our VAT-ID: _____
 Your VAT-ID: _____
 Written to: _____
 Telephone: _____
 Munich.

Delivery address:

Pos. Ar. no	Description	Quantity	S-Price	T-Price EUR
1	<p>Climacell 707</p> <p>delivery date:</p> <p>Climatic chamber with controlled humidity and ventilation Temperature range: 0.0 °C-99,9 °C Humidity range: 10 to 90% Volume: 707 liters</p> <p>Multi-functional mikroprocessor controller</p> <p>Dimensions (width): -inner: 940x520x1410 mm -outer: 1490x790x1910 mm</p> <p>Equipped with two doors</p> <p>Weight: 280.00 kg / Weight Brutto: 465.00 kg</p>	1		

20/01/2014

Page of Invoice No. from

Pos.	Art.-No	Description	Quantity	S-Price	T-Price EUR
6		Certificate of Origin delivery date:	1		
7		Interior light-FC/CLC-707 delivery date: Additional: inner lamp with separate switch	1		

The exporter of the products covered by this document, customs or competent governmental authorization DE/7000/2010/119, declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of EC preferential origin

Total Weight Netto:	
Value of goods:	Total amount EUR:
Terms of delivery:	
Terms of payment:	

20/01/2014 10:10:10
PLUMBO

Anexo III

PEQUEÑOS EXPORTADORES										Página 1 de 2	
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER.		CVE. PEDIMENTO:		RECIMEN:		CÓDIGO DE ASESORES			
DESTINO/ÓRGEN:		MFG. CAYIBO:		PESO BRUTO:		VALOR MON. FIS:		**PAGO ELECTRONICO** BBVA BANCOMER			
MEDIOS DE TRANSPORTE:		SALIDA:		VALOR DOLARES:		VALOR ADUANA:					
ENTRADA/VAL. IVA:		ARRIBO:		PRECIO PAGO/VALOR COMERCIAL:		VALOR DOLARES:					
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR											
III C. NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:											
CUIP:											
DOMICILIO:											
VAL. SEGUROS		SEGUROS		FLETES		BASES A.P.S.		OTROS INSTRUMENTALES			
ACUSE ELECTRONICO DE VALUACION:						CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DENOMINACION:					
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BILLYOS:											
ENTRADA PAGO		FECHAS		TASA DE CANCELAMIENTO		TASA					
				CONTINUA DTA PRV		CVE. Y TASA		TASA		IVA DNC	
SUMARIO DE VALUACION											
CONCEPTO		EP.		IMPORTE		CONCEPTO		EP.		IMPORTE	
IVA		C		PRV		D		EFFECTIVO		TOTAL	
IVA		C		PRV		D		OTROS		TOTAL	
DATOS DEL BROTEADOR O COLABORADOR											
D. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:		DOMICILIO:		MUNICIPIO:					
NUM. FACILERA		FECHA		MONEDA FACT		VAL. MON. FACT		FACILITADOR FACT		VAL. DOLARES	
VALORES Y MONEDAS											
CLAVE/COMPL. IDENTIFICADOR		COMPLEMENTO 1		COMPLEMENTO 2		COMPLEMENTO 3					
OBSERVACIONES											

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE N. MACLA NOMBRE/ RAZ. SOC.: _____ RFC: _____ CURP: _____		DECLARO BAJO PROMESA DE HONORAR, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA, PATENTE O AUTORIZACION:	
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO _____ FIRMA ELECTRONICA AVALUADOR _____		FIRMA AGENTE/A _____	
SEGUNDA COPIA: AGENTADOR EXPORTADOR		PRIMERA COPIA: INTERIOR DEL PAIS	

CÓDIGO DEL PEDIMENTO										Página 2 de 2				
NUM. PEDIMENTO:			MTO OPER:			CVE PEDIM:			RFL:					
									CURP:					
STO	TRADICION	SUBD.	VINC.	MET	VAL	UMC	CANTIDAD	UMC	UMT	CANTIDAD	UMT	P. VAL	P. VAL	P. VAL
DESCRIPCION														
VAL ADUADO		IMP. PRECIO PAC.		IMP. CIO UNIT. :		VAL AGRES.								
NAIGA				MODELO		CODIGO PRODUCTO								
001	8412990													
CAMARA ULTRALIGA CON 2 B. POCESOCOS														
COMPL.		COMPLEMENTO 1			COMPLEMENTO 2			COMPLEMENTO 2						
OBSERVACIONES EN ESTE PEDIMENTO														
FIN DE PEDIMENTO					NUM. TOTAL DE PARTIDAS:					CLAVE PREVILADOR: 010				

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC. RFC: _____ CURP: _____	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 31 DEL C. F. Y ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION
NOMBRE DEL SERVIDOR CERTIFICADO FIRMA ELECTRONICA AVANZADA	FIRMA ELECTRONICA
REGISTRA COPIA, IMPORTADOR? EXPORTADOR?	DESTINO/ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS

Anexo IV



Agencia Aduanal

AGENCIA ADUANAL GUILLEMIN Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.

Av. 609 Nú. 27 - Col. San Juan de Aragón Sa. Benito

Deleg. Gustavo A. Madero C.P. 07970 México, D.F.

Tel: 5766-3767 5766-4151 5766-2963 5551-5407 2657-3311

RFC:

ADUANA EN EL AEROPUERTO INTERNACIONAL DE LA CD. DE MEXICO

CUENTA

No.

CLIENTE:
INTERNATIONAL VAN SUTHERS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

Fecha:
Retención:
Factura Cliente:
Edificio No.:

R.F.C.:

Operación:

IMP:

USP: 0.00 **Por. de Impuestos:**

BASE IMP: 0

IMPUESTOS SEGUN REGIMEN DE IMPUTACION	0.00
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	
VALOR PROPIEDAD RUC. 00	0.00
VALOR ALIENAC. RUC.	.
MONTARREAG. RUC. 00	.
MONTARREAG. RUC. 00	.
SUBTOTAL DE GASTOS COMPLEMENTARIOS	.
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**	
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	0.00
TRANSACCION	0.00
TRONCOTRANSMISION TELEFONICA	0.00
SUBTOTAL DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	0.00

VALOR EN MONEDA	
IMPUESTOS Y GASTOS COMPLEMENTARIOS	
IMPUESTOS SUJETIVADOS O DEDUCTIBLES	
BASE CALCULO IMPUESTOS	MONEDAS
TASAS PARA CALCULO IVA	IVA
	TOTAL
IMPORTE ESTIMADO (IVA. 14)	
A SU CARGO:	PAGAR



TRANSACCION:

"IMPUESTOS IGUALES AL PAGO"
"PAGO IMPORTE DE UNA SOLA DEDUCCION"

GUILLEMIN

Anexo V

	"Importación de Cámaras Climáticas"	P.01.01
		Rev. 0
<p>1. OBJETIVO</p> <p style="padding-left: 40px;">Establecer los lineamientos generales para llevar a cabo una importación.</p> <p>2. ALCANCE</p> <p style="padding-left: 40px;">Este procedimiento aplica al departamento de tráfico y contabilidad. Es responsabilidad del encargado de los registros contables apearse a este procedimiento. Es responsabilidad del representante legal de la empresa el hacer cumplir este procedimiento.</p> <p>3. DEFINICIONES</p> <ul style="list-style-type: none">• Importación:• Agente Aduanal:• AIR WAYBILL:• Validación:• Reconocimiento previo: <p>4. REQUISITOS</p> <ul style="list-style-type: none">• Factura original del proveedor.• Original del conocimiento de embarque ó en su defecto guía aérea (AIR WAYBILL)• Pedimento de importación• Carta Encomienda (si se requiere) <p>5. OPERACIÓN</p> <ol style="list-style-type: none">1. Al recibir la orden de compra de la Cámara Climática, se contacta vía correo electrónico (medio más utilizado debido su facilidad de comunicación además de que funciona como un respaldo de información) con el proveedor para confirmar fecha, forma de envío (vía aérea ó marítima) así como los datos del mismo (No. de guía, en este caso Air WayBill) y archivo en PDF de la factura del equipo.2. Se confirma con el proveedor así como con el agente aduanal por el que se realizará la importación el medio por el que llegará la mercancía para que este al pendiente de la notificación de arribo del buque.3. Una vez que el departamento de tráfico ha recibido la copia de la factura del proveedor, solicita una cotización al agente aduanal para solicitar la autorización de los gastos relacionados con la importación. El Agente Aduanal deberá ser informado sobre la mercancía a importar, la vía y región por la que llegará la mercancía, ya sea vía aérea – Ciudad de México ó marítima por Veracruz.4. Recopilada la información se le da seguimiento al envío de la mercancía por		

medio del número de guía que nos proporciona el proveedor y se envía al Agente Aduanal copia de la factura, carta encomienda, copia de las características físicas del equipo y cuando corresponde el conocimiento de embarque ó guía aérea, posteriormente se confirmará la recepción de esta información, ya sea telefónicamente, por fax o correo electrónico.

5. Ya arribada la mercancía a la Aduana de la ciudad de México ó al puerto de Veracruz, el transportista notifica el arribo del buque que trae la mercancía, cuando llega vía marítima y la compañía aérea cuando llega por avión.

6. El Agente Aduanal es quien realiza a nombre del importador (INTERLAB), el pedimento trámites y demás gastos en aduana relacionados con la importación, es decir, que la Agencia aduanal correrá con los gastos del flete terrestre y aéreo, maniobras, montacargas, validación y reconocimiento previo.

7. El Agente Aduanal se encargará de trasladar la mercancía hasta el almacén de INTERLAB.

8. Una vez recibida la mercancía en el almacén, previo aviso del Agente Aduanal, se revisa que el pedimento y la mercancía hayan llegado de acuerdo a lo especificado. En los casos esporádicos en los que no coincida el número de serie, número de piezas o calcularan mal el flete en el pedimento, se solicita al Agente Aduanal una rectificación del mismo.

9. Una vez revisada la mercancía se le informa al encargado de almacén y a partir de este momento el control de dicha mercancía depende de ese departamento, así como movilización o traslado del mismo.

10. La información de esta importación se archiva en una base de datos interna para poder llevar un control de las importaciones y exportaciones. Asimismo se saca una copia del pedimento y se guarda en una carpeta por orden cronológico, dicha carpeta contiene todos los pedimentos de las importaciones que se han hecho en el transcurso del año.

11. Una semana después se recibe la factura del agente aduanal (Anexo IV) y se revisa que los gastos coincidan con los comprobantes y que la documentación este completa con su respectiva manifestación de valor (la cual será revisada y firmada por el Representante Legal de la Empresa) y hoja de cálculo, así como la copia del pedimento.

12. El departamento de contabilidad se encargará de guardar todos los documentos relacionados con la importación ya que estos forman un respaldo y nos sirven como documentos comprobatorios.

Con ello, la importación queda concluida.

6. REFERENCIAS

- Carta de instrucciones para agencia aduanal.
- Formato para elaboración de órdenes de compra.
- Formato de registro de importaciones mensual.
- Base de datos electrónica sobre productos importados.

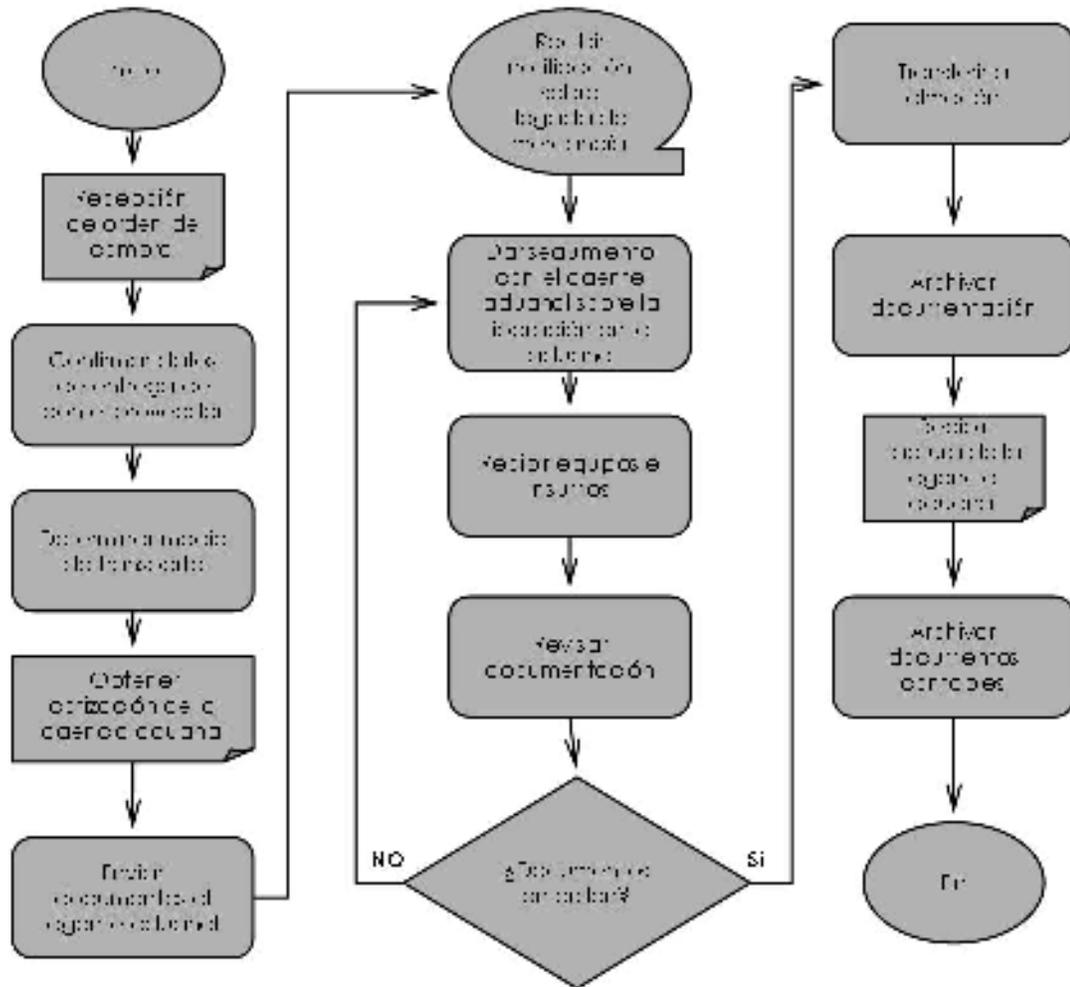
7. REVISIONES

No. de Revisión	Control de Cambios	Realizó
0	Emisión del documento	AVGL

8. DISTRIBUCIÓN

- Departamento de Tráfico
- Departamento de Contabilidad y Finanzas
- Gerencia General
- Departamento de Compras

9. DIAGRAMA DE FLUJO



Elaboró [Firma]	Revisó [Firma]	Autorizó [Firma]	Fecha de Emisión	Fecha de Próxima Revisión
Arlette Verónica García López (Coordinador de Tráfico)	Juan García Ruiz (Departamento de Contabilidad y Finanzas)	Nico Vinju (Gerente General)		

Fuentes

Bibliografía

- De Pablo, Luis. *“Nuevas estrategias de México frente al continente europeo”*, en México y Europa, México, SRE, 1992, p. 222.
- González Ávalos, Yanet Gisela. *“La Importancia del Departamento de Tráfico dentro de la Estructura Organizacional de las Empresas Transnacionales: El Caso de Racal Survey Mexicana S.A. de C.V.”* UNAM, TESINA FCPyS. 2004. Págs. 86
- Valero Silva, José (editor). *“Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México.”* UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas. México 1965 v. 1, Pág. 258
- Vega Galindo, Griselda. *“La Operación Aduanera y sus Efectos sobre el Comercio Exterior de México (1995 - 2003) (Una posición analítica).”* UNAM, TESIS FCPyS. 2004. Págs. 146
- Velázquez Flores, Rafael y Domínguez Rivera, Roberto. *“Relaciones México-Unión Europea: Una Evaluación 2000 – 2004.”* UNAM, CCE. México 2005. Págs. 23

Hemerografía

- Anima Puentes Santiago y Mendoza Pichardo Gabriel, *“Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio”*, Revista de Comercio Exterior, Vol. 57, número 4, abril de 2007, Pág. 324-337.
- Rozo Carlos A. *“El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital”*, Revista de Comercio Exterior, Vol. 54, número 3, marzo de 2004, Pág. 246-257.
- Diario Oficial de la Federación, 4 de enero del 2006
- Francisca Méndez, *“La política de la Unión Europea hacia América Latina: el caso de México”*, en Revista Mexicana de Política Exterior, No. 49, México, IMRED-SER, Invierno 1995-1996, p. 105.
- Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México Europa en México No. 3 primer semestre 2001 p. 9

- Unión Europea, Lamy welcomes completion of EU-Mexico Free Trade Agreement, Comunicado de prensa, Bruselas, 27 Febrero 2001.

Documentos

- Comunicado No 495 Hamburgo, Alemania, octubre 10, 1997.
- Directiva 65/65/CEE, puntos 6 y 7 del segundo párrafo del artículo 4.
- Drug Stability: Principles and Practices, Carstensen and Rhodes, Third Edition, USA 2000.
- NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-073-SSA1-1993, ESTABILIDAD DE MEDICAMENTOS.
- Reglamento de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios.- México: Diario Oficial de la Federación, 13 de abril de 2004.

Ciberografía

- <http://books.google.com.mx/books?id=045Vaaaamaaj>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdo_General_sobre_Aranceles_y_Comercio
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>
- <http://foro.univision.com/univision/board/message?board.id=americalatina&message.id=1288>
- <http://iih.unam.mx/moderna/ehmc/ehmc01/005a.html>
- <http://mexiko.ahk.de/index.php?id=82&L=43>
- http://mx.geocities.com/gunnm_dream/tratados_comerciales_mexico.html
- http://wikiaduanas.com/wikipedia/index.php/Validaci%C3%B3n_Electr%C3%B3nica
- http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/Descargas/Guia_Importacion/GI04_06.pdf
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/glosario/nvglosario.jsp?seccion=182&tema=6> - 67k

- <http://www.camarasal.com/leyespdf/INSTRUCTIVO%20MERCADERIA%20PROVENIENTE%20DE%20ZONA%20FRANCA.pdf>
- <http://www.carbolite.com/index.asp>
- <http://www.cidob.org/Castellano/Publicaciones/Afers/ayuso.html>
- <http://www.coleparmer.com>
- <http://www.dw-world.de/dw/article/0,2144,3327173,00.html>
- <http://www.economia.gob.mx/?P=2117>
- <http://www.educaweb.com>
- http://www.elsemanario.com.mx/news/news_display.php?story_id=9694
- <http://www.hotpack.com>
- <http://www.ibtsl.com/binder.htm>
- <http://www.labexchange.com>
- <http://www.memmert.com>
- http://www.mexiko.diplo.de/Vertretung/mexiko/es/03/Bilaterale__Beziehungen/Historia__mex__alem.html
- <http://www.mmmgroup.com>
- <http://www.reei.org/reei1/sanahuja.reei.pdf> SECOFI
- <http://www.rlc.fao.org/prior/segalim/animal/intro.htm>
- <http://www.shellab.com>
- <http://www.ucm.es/info/cecal/encuentr/areas/relint/4ri/sanahuja>
- http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/organigram_s.pdf
- http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm
- http://www.wto.org/spanish/tratop_s/markacc_s/markacc_s.htm
- http://www.wto.org/spanish/tratop_s/schedules_s/goods_schedules_s.htm
- <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/giras/euro97/c495.html>