

BLOQUE XIII NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

Dirección de Empresa

Fundamentos de Negocios Internacionales

Diseño y Evaluación de Organizaciones

CICLO XIII TRIMESTRE CLAVE LAC-B1301/LAC-B1302/LAC-B1303

OBJETIVO (S) GENERAL (ES) DE LA ASIGNATURA: Al final del curso el alumno conocerá los retos y oportunidades y factores clave en la competencia internacional, con el fin de aplicarlos en la formulación e instrumentación de estrategias administrativas dentro de la empresa.

1.- GENERALIDADES

1.1 Globalización

2.- DIFERENCIAS ENTRE PAÍSES

2.1 Diferencias nacionales en economía política

2.2 Diferencias Culturales

2.3 Ética en los negocios internacionales

3.- EL COMERCIO MUNDIAL Y EL ENTORNO DE LAS INVERSIONES

3.1 Teoría del comercio internacional

3.2 Política económica del comercio internacional

3.3 Inversión extranjera directa

3.4 Integración económica regional

4.- EL SISTEMA MONETARIO GLOBAL

4.1 Mercado extranjero de divisas

4.2 El sistema monetario internacional

4.3 Mercado global de capitales

5.- LA ESTRATEGIA Y ESTRUCTURA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

5.1 La estrategia de los negocios internacionales

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

5.2 Organización de los negocios internacionales

5.3 Estrategia de entrada y alianzas estratégicas

6.- OPERACIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

6.1 Exportación, Importación e intercambio compensado

6.2 Producción global, subcontratación y administración de materiales

6.3 Marketing mundial e investigación y desarrollo

6.4 Administración global de recursos humanos

6.5 Contabilidad en los negocios internacionales

6.6 Administración financiera en los negocios internacionales

EXAMEN Y RETROALIMENTACIÓN DE TRABAJOS Cierre del curso

BIBLIOGRAFÍA: NEGOCIOS INTERNACIONALES Charles W.L. Hill McGrawHill

GLOBALIZACIÓN

La globalización atrae a los empresarios/accionistas/inversionistas para que analicen y apliquen estrategias empresariales para adaptarse a una lucha constante de supervivencia y competitividad del mercado donde destaca en primer lugar: precio, calidad y servicio, aunada del “esfuerzo emprendedor, que nos proporciona: creatividad, pasión, desarrollo y perseverancia tanto la empresa como a la sociedad en donde se desarrolla”. En todo momento, la creación de una empresa intaca de una manera personal la vida del empresario y de su familia.

Los países de economías emergentes, como lo es México, han pasado por varias etapas, desde una sustitución de importaciones, de una industrialización de gran escala y en tercer lugar de una formación de cooperativas, hasta el neoliberalismo como lo tuvimos con Carlos Salinas de Gortari.

El motor de desarrollo económico se basó en el gobierno; sin embargo, el resultado este tipo de políticas y planeación a largo plazo no fueron satisfactorios, especialmente en México.

En la década de los noventas se incrementó la privatización de la economía que se tomó como impulso para el desarrollo de la iniciativa privada.

Ejemplos de lo comentado anteriormente, están: Argentina, Bangladesh, España y por supuesto, México, entre otros muchos países en donde se tomó la decisión de disminuir la participación del gobierno al privatizar ciertos organismos paraestatales y así poder incrementar la participación de la iniciativa privada. Si se promueve el crecimiento de la iniciativa privada, cosa que actualmente ya no se está haciendo en

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

México, también se estaría promoviendo el crecimiento de una nueva generación de emprendedores: micro y pequeños empresarios.

El espíritu emprendedor es indispensable para el funcionamiento de las economías de mercado. Ya que contribuyen a acelerar la creación, divulgación y aplicación de ideas verdaderamente innovadoras.

Con esta actitud se promovería el uso eficiente de los recursos organizacionales, además de dar un crecimiento al Producto Interno Bruto. Los empresarios buscan oportunidades rentables, pero también asumen riesgos en esta búsqueda de crecimiento.

Es verdad que no todos los empresarios tienen éxito, pero existe la flexibilidad para que las oportunidades se aprovechen en el momento indicado.

Por ejemplo, tenemos en Italia a la firma Benneton, en México a la Michoacana (recientemente con cambio de nombre), Taco Inn, La Tablita, por mencionar algunos. No todas las actividades, como se piensa, son de alta tecnología, sino que existe una amplia gama de oportunidades que incluyen enfoques innovadores en todo el organigrama de la empresa, como lo es el departamento de compras, marketing, distribución.

La parte central este comentario, concluido por Japón y Estados Unidos, es que “el entorno dinámico de la actualidad exige que todas las organizaciones y sus gerentes sean capaces de adaptarse y renovarse continuamente para tener éxito con el paso del tiempo”.

El tener un espíritu emprendedor, concepto que se aplica para describir el pensamiento altamente motivado y el esfuerzo en correr riesgos empresariales, dan la posibilidad de crear nuevas oportunidades tanto para los individuos como para las empresas.

Frecuentemente esas oportunidades aparecen en forma de nuevas posibilidades de negocios de empresa como lo fue Dunkin Donuts, Starbucks Coffe, entre otros muchos.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

Los nuevos empresarios toman riesgos, son creativos, pero sobre todo con una gran pasión, diseñan nuevos programas de cómputo, redes sociales a nivel mundial como Facebook, empresarios que ponen en marcha una cadena de pequeñas empresas de alimentos, artesanías, o bien como lo hizo la empresa 3M.

ANTECEDENTES ECONÓMICOS DE MÉXICO EN LA ÉPOCA MODERNA

Para poder entender la importancia del desarrollo económico del país y el por qué los mexicanos tenemos lo que tenemos, hoy por hoy, es necesario recordar para el caso específico de México, cuáles han sido los antecedentes económicos y sociales, por lo tanto, el cuestionamiento sería:

¿Cuáles son los antecedentes económicos y sociales que justifican más que nunca el estudio de la Economía, Derecho, Finanzas, Administración, entre otras disciplinas no menos importantes?

- En las décadas de los 50's y 60's la situación económica era de un ritmo sostenido de crecimiento, con inflación de un dígito, con un tipo de cambio sin movimiento en décadas de 12.50 por cada dólar, con estabilidad en empleo, con seguridad económica a título individual y colectivo, el PIB razonable.

¿Cuál fue el Modelo Económico Mexicano del sexenio 1970-1976?

- Se promovió la producción agrícola y ganadera y se empezaron a cometer errores hacia los 70's como las parcelas, obviamente improductivas, migración del campo a la ciudad en grado más alto,

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

excesivas importaciones y pocas exportaciones con Balanza Comercial negativa.

- Las finanzas públicas se desajustaron, se emitió moneda, se creó inflación, hubo importante déficit gubernamental, el peso mexicano se devaluó al 100%.

- Los planes económicos del sexenio 1970-76 era la de tener un crecimiento económico, es decir, éste se mide por el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y mejorar el nivel de vida, pero obviamente estas buenas intenciones fracasaron.
- Se aumentó el presupuesto de egresos, se incrementó desmedidamente el personal burocrático, originado por dinero no productivo proveniente del excesivo déficit presupuestal con dinero aún no generado por la propia economía mexicana.
- Se estaba gastando lo que no se tenía. Empezó la fuga de capitales a través de la compra de dólares porque se le tenía más confianza a bancos extranjeros.
- La inflación (considerada como la pérdida de poder adquisitivo, entre otros efectos macroeconómicos) pasó de uno a dos dígitos por primera vez en México.

¿**Cuál fue el Modelo Económico Mexicano del sexenio 1976-1982?**

- En el sexenio 1977-1982 siguió la política de incremento en el Gasto Público, buscando tener mayores tasas de crecimiento económico y fue cuando se hizo público el hallazgo de mantos petrolíferos por lo que México pasó a la abundancia y con más gasto público, los países extranjeros “estaban haciendo fila” para prestarle a México grandes sumas de dólares. Por ello es que PEMEX creció tanto y México se convirtió en monoexportador y por tanto no diversificó su economía.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- La Balanza Comercial (Importaciones menos Exportaciones) fue sumamente deficitaria y con gran peligro macroeconómico. Los precios del barril de petróleo de 30 dólares cayeron a 10 dólares y la deuda externa de 5,000 millones de dólares en 1968 pasó a 90,000 millones en 1982. Los intereses se convirtieron en impagables por lo que se renegociaron.
- En 1982 la inflación fue del 100%, la paridad era de 150 pesos por cada dólar, las empresas con apalancamiento en dólares quebraron, vino la recesión y la quiebra de las finanzas públicas.
- El expresidente López Portillo, heredó al expresidente Miguel De la Madrid Hurtado un país en ruinas. Trató de estabilizar la economía y devolver la confianza en México, reactivó las exportaciones con otros productos no petroleros.
- Posteriormente empezó a manejarse el tema del Tratado General de Aranceles y Comercio. EL precio internacional del petróleo aumentó, al igual que las exportaciones, disminuyeron las importaciones y se dejó un saldo en las arcas nacionales de 15,000 millones de dólares. Después se revirtió esta situación y la inflación llegó al 160% en 1987.
- El poder adquisitivo bajó drásticamente, se cayeron las industrias de la construcción y la automotriz, el endeudamiento externo llegó a los 100,000 millones de dólares, las tasas de interés bancarias llegaron al 170% anual.
- La situación económica de México se deterioró a mediados de los años setenta fundamentalmente por dos razones:
 - Primera**, debido a que la expansión del gasto público no fue acompañada de incrementos en la recaudación, el déficit fiscal creció y con él aumentaron el déficit de cuenta corriente y la tasa de inflación.
 - Segunda**, el incremento en los precios internacionales del petróleo a partir de 1973, constituyeron un choque externo de importancia

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

para México que entonces era un importador neto de petróleo y derivados.

- La recesión que siguió a la crisis de 1976 fue de corta duración.
- El descubrimiento de cuantiosas reservas petroleras eliminó la restricción externa y propició un cambio drástico de la política económica.
- En lugar de ajustarse a la escasez, el gobierno debía ahora “administrar la abundancia”. La postura oficial, ampliamente compartida, era que México podría crecer a tasas sin precedentes a partir de 1978.
- Inicialmente, se pensaba que los ingresos petroleros podían eliminar simultáneamente las restricciones fiscal y externa. La perspectiva de mayores ingresos asociados a las exportaciones petroleras, llevaron a los sectores, tanto Público como Privado, a expandir sus proyectos de inversión a partir de 1978.
- En 1979, ante el aumento del precio internacional del petróleo y nuevos descubrimientos de yacimientos la inversión total se aceleró aún más. Durante los cuatro años que duró el auge petrolero, la estrategia de crecimiento basada en la expansión del gasto público produjo resultados espectaculares.
- Entre 1978 y 1981, el PIB creció a un promedio anual de 8.4% mientras que la inversión total aumentó a 16.2% anual y el empleo urbano se expandió a 5.7% anual. Sin embargo, detrás de este desempeño había serios problemas.
- Como ocurre en la mayoría de los auges basados en la exportación de recursos naturales, el peso se sobrevaluó de forma creciente.
- Las expectativas de un flujo de ingresos públicos elevado y sostenido fomentaron un creciente déficit fiscal que aunado al tipo de cambio sobrevaluado, provocaron un desequilibrio creciente en la balanza de pagos.
- Entre 1978 y 1981, el Déficit Fiscal como proporción del PIB aumentó de 6.7% a un 14.1% y el déficit de cuenta corriente de 2.7

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

miles de millones de dólares a 16.1 miles de millones. Desde mediados de 1981, cuando los precios internacionales del petróleo comenzaron a bajar y las tasas de interés internacionales alcanzaron niveles muy altos, México se volvió más vulnerable, precisamente por depender únicamente del petróleo, así como hay demasiadas empresas que basan su crecimiento en un solo artículo y servicio y de un solo cliente.

- La falta de una Política de Ajuste Económico produjo una gran fuga de capitales que inicialmente se financió con endeudamiento externo de corto plazo.
- Sin embargo, en 1982, *ya no había acreedores dispuestos a seguir prestando dinero* a México y el Gobierno tuvo que declarar una suspensión “involuntaria” de pagos en agosto de ese año, fecha en que comenzó la larga y desafortunada crisis de la deuda.

¿**Cuál fue el Modelo Económico Mexicano del sexenio 1982-1988 y qué fue lo que la caracterizó?**

- De 1982 a 1988 fueron los años del ajuste económico.
- El año de 1982 se caracterizó por grandes devaluaciones del peso, caos en los mercados financieros, y la desaceleración abrupta de la actividad económica.
- La producción total disminuyó en 0.6 %, la inflación aumentó a 98.8 %, y las reservas de divisas bajaron a 1,800 millones de dólares, o sea, el equivalente de apenas un mes de importaciones de mercancías y de servicios en 1982.
- Para afrontar la crisis de 1982, lidiar con los desequilibrios internos y adaptarse a las condiciones externas adversas, México se vio obligado a ajustar el gasto interno, reorientar la producción y encontrar nuevos caminos para impulsar el crecimiento económico.
- Durante casi seis años, la política económica del gobierno mexicano se concentró en restablecer la estabilidad, sobre todo en reducir la inflación y frenar la pérdida de divisas.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- Después de varios intentos fallidos de estabilización, una crisis de balanza de pagos en 1985 y la recesión de 1986 ocasionada por la caída estrepitosa de los precios mundiales del petróleo, el proceso finalmente rindió sus primeros frutos en 1988, cuando la inflación disminuyó de forma marcada por primera vez a pesar de los varios notables esfuerzos de estabilización.
- La inflación bajó gracias a que el Pacto de Solidaridad Económica (nombre del programa de estabilización) incluyó entre sus medidas una política de ingresos concertada. No obstante, en materia de crecimiento económico, los resultados eran prácticamente nulos.
- Los años ochenta fueron años de ajuste en el sentido cabal de la palabra.
- Sin acceso a fuentes de crédito externo por encima del que cubriera sus obligaciones, la economía mexicana no podía superar el estancamiento y la caída en los niveles de vida.
- De 1983 a 1988, el PIB per cápita cayó a un promedio anual de 2.1% y los salarios reales lo hicieron en más del 7 % anual a pesar del esfuerzo fiscal y el lanzamiento de uno de los pilares del programa de reforma a mediados de los ochentas --la liberalización comercial--, la confianza de los inversionistas mexicanos y extranjeros no retornaba.
- México se volvió el ejemplo típico de los estragos del llamado “sobre-endeudamiento” y de la estrategia para lidiar con la crisis de la deuda impulsada por los gobiernos de las instituciones acreedoras. Aún con los ejercicios de reestructuración y la instrumentación de una política económica tomada como modelo por la comunidad externa, la recuperación económica “no daba color”.
- En aquel entonces, dentro de la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, México entró en un período de estabilización de precios y recuperación del crecimiento y del empleo. Entonces hace 13 años se firmó el TLCAN y México fue partícipe de la OCDE (Organización

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la cual tiene ahora como dirigente a un ex - secretario de la SHCP, Gurría).

- Con el expresidente Carlos Salinas de Gortari, se combatió la inflación con pactos para la reducción de intereses, Acuerdos del Tratados de Libre Comercio, principalmente con EUA y Canadá, disminución del número de personal burócrata, atracción de capitales extranjeros hacia México, hubo más pérdida del poder adquisitivo, se redujo el gasto público, aumentaron fuertemente los impuestos, se le dio más importancia a los problemas externos que a los internos y hubo una gran soberbia gubernamental y hechos lamentables que todos conocemos. Todo iba aparentemente muy bien, pero a finales de 1994 sobrevino una **devaluación**, que provocó una **recesión aguda**.

¿Cuál fue el Modelo Económico Mexicano del sexenio 1994-2000?

Un sexenio después, en un escenario de transición política y de mayor confianza en las instituciones nacionales no se repitieron los problemas sexenales, que ya parecían crónicos, devaluación, inflación, desempleo y deterioro del salario real.

- Con Zedillo 1994-2000 no hubo nada extraordinario, aunque si aumentó el PIB, salario siguió deteriorándose, se le dio apoyo a las Maquiladoras, aumentaron los pobres con 42 millones de mexicanos en extrema pobreza, muchos de ellos con tan solo 2 dólares de ingresos al día, el 75% de los asegurados en el IMSS percibían menos de 4 salarios mínimos, hubo gran rezago educativo, no se alcanzó la paz en Chiapas.
- Se incrementó la economía informal en más del 40% de la actividad económica, un tipo de cambio sobrevaluado, se volvió a depender en su mayor parte del petróleo, hubo inseguridad social, jurídica y fiscal, inflación con bases endeblas, hubo democratización pero con agitación política y partidista.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- En cambio, en el 2000 se registraron altas tasas de crecimiento del PIB y estabilidad de precios.
- **¿Cuál fue el Modelo Económico Mexicano que caracterizó al sexenio 2001-2006?**
- Con Fox la situación no cambió, hubo desempleo generalizado, pérdida parcial de poder adquisitivo, se incrementó la economía informal, se controló de alguna manera la devaluación del peso mexicano, existió democracia y todo lo anterior, fueron objetivos heredados de administraciones anteriores.
- En el 2001 siguió el crecimiento económico con estabilidad, aunque con tasas menores en el PIB por el ajuste importante de la economía de EUA, la caída del NASDAQ y la dependencia de nuestra economía de la de los Estados Unidos.

- Sin embargo, la recuperación del crecimiento y el control de la inflación de FOX no dio mejores condiciones de vida para la mayoría de la población mexicana, la distribución del ingreso estuvo concentrada, tanto la pobreza y la pobreza extrema no fueron abatidos y por otra parte, el equilibrio externo fue débil y las finanzas públicas no tuvieron la fortaleza deseada. Sin embargo, cumplió con el pago de la deuda externa e interna y se controló la inflación y tasas de interés.
- Con Felipe Calderón Hinojosa se mantuvo un control sobre la inflación, tasas de interés y paridad cambiaria, y se vio un ligero pero insuficiente crecimiento en el empleo; fue un caos en materia de seguridad; existió un gran problema con el Agro debido a la liberación de aranceles para productos básicos que llegaron del extranjero, como lo fue el maíz y México no se preparó a pesar de haber sido advertidos desde hace 27 años.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

El mundo se hace cada vez más complejo y con relaciones internacionales, cada vez más intrincadas, donde los efectos “tequila”, “samba”, y “dragón” cambiaron las relaciones y los equilibrios internacionales en corto tiempo, alternado al final las condiciones de vida de cada uno de los habitantes, aun de los países más lejanos.

Por lo anterior, las relaciones económicas son tan amplias, que involucran desde las condiciones de vida de cada uno de nosotros como individuos, familias, empresas, instituciones sociales, Estados, naciones, hasta las relaciones internacionales.

A manera de opinión personal, vierto a continuación los siguientes comentarios:

- ☞ Una de las realidades que deben ser consideradas en México, cuando se tratan aspectos **fiscales, financieros, contables, administrativos, legales y económicos**, es la conformación del entorno empresarial.
- ☞ Como se sabe, en nuestro país el **95% de las empresas son micro, pequeñas y medianas**, de las cuales el 100% son del tipo personal, unifamiliar o bifamiliar. Por esta razón la **empresa** mexicana y sus **accionistas** son prácticamente lo mismo, es decir, la Persona Moral y sus propietarios se funden en un solo ente económico, en el que se desconoce en donde inicia la empresa y dónde su propietario-fundador.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- ☞ Si pensamos que aún cuando en México la frontera entre la empresa y el accionista es difusa, es necesario diferenciar entre los objetivos de los dueños y los de la organización como tal.
- ☞ Si el accionista es financieramente poderoso, entonces la empresa podría tener por sinergia, **poder económico**, pero si es lo contrario, como en la mayoría de los casos, entonces la empresa sería débil, en tanto no pueda generar su propia fuerza monetaria a través de difíciles años de esfuerzo para conseguir su potencial económico.
- ☞ Cuando, las aportaciones de Capital se consideran como una fuente externa de recursos, otros la consideran como **una fuente de financiamiento interna**. Será **externa** cuando provenga de otros accionistas distintos al propietario de la empresa, dada su característica privada, no pública. Será **interna** cuando ese nuevo capital sea aportado por su fundador-propietario.
- ☞ Casi sin excepción, los inversionistas ponen en riesgo su dinero en una empresa con el objetivo de obtener utilidades y rendimientos superiores a los que obtendrían en algún otro medio de inversión, haciéndose válido que dicho objetivo, lógico y justo, sea el rendimiento óptimo de su inversión, independientemente de cumplir con otros objetivos de tipo social.
- ☞ Dicho objetivo no debe ser necesariamente el de ganar dinero como tal, sino la satisfacción de una necesidad social, de producción de satisfactores, bienes o servicios, que la sociedad en donde se desenvuelve necesite. Si una empresa logra estos objetivos, las utilidades y rendimientos de la inversión se crearán por sí mismos, siempre que la administración sea llevada en forma correcta y profesional.
- ☞ Es sin duda la preocupación de los accionistas el posible impedimento de no recuperar su inversión original y esto sin mencionar la posibilidad en ocasiones de generar ganancias que satisfagan el capital que ponen en riesgo; lo que lleva al empresario mexicano desde hace ya varios sexenios a dudar sobre la decisión

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

de invertir en la constitución de una empresa o mejor decidir invertir su dinero en instrumentos financieros. Debería disminuirse aún más el Gasto Público, aumentar la base de gravable (en cuanto a incluir a ciudadanos que actualmente no pagan ISR).

- ☞ Reactivar la economía.
- ☞ Generar empleo.
- ☞ Liquidar la deuda interna y externa gradualmente con renegociaciones.
- ☞ Reducir o eliminar subsidios.
- ☞ Eliminar paraestatales.
- ☞ Reducir el circulante.
- ☞ Primordialmente se debe tener una **REFORMA FISCAL INTEGRAL**, que durante cuando menos cuatro sexenios no ha existido. Se prometió con Calderón una verdadera reforma fiscal desde el 2007, pero hasta el 2021 no ha existido y es muy difícil que se lleve a cabo en este sexenio. En aquél entonces nacieron nuevas leyes del IETU y el IDE propuestas por Carstens (Ex -titular de la SHCP, ahora Gobernador de Banxico y candidato a dirigir el FMI).
- ☞ La industria mexicana se vio en peligro con el TLCAN, con presiones sindicales y laborales. Empresas de más de **30 años de antigüedad han desaparecido junto con su fuerza de trabajo.**
- ☞ Desde mi punto de vista personal, es el momento más difícil de la historia de México, debiéndose minimizar la inflación y por hacerlo, el Sector Público está a punto de llegar a una recesión (***lo que actualmente se está haciendo es liquidando a los burócratas gradualmente y volviéndolos a contratar por honorarios, para que este gasto público se “disfrace” y se diluya en otras partidas presupuestales.***).
- ☞ Promover el crecimiento económico mexicano. Nuestros competidores extranjeros nos están destrozando con su tecnología y gente mejor preparada (*eso nos incluye a todos, debemos*

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

prepararnos mejor con maestrías, doctorados y dominio de varios idiomas adicionales al español).

- ☞ Es inconcebible como profesionistas “ya consolidados” aún ni siquiera dominan el idioma Inglés.
- ☞ Debemos entender que ya se inició hace muchos años la globalización y aquellos profesionistas, de cualquier disciplina, que no se preparen a nivel y con calidad internacional están destinados a la mediocridad. No me gusta mencionarlo, ya que éste no debiera ser tema de conversación como área de oportunidad, pero desafortunadamente hay que hacer énfasis en mejor tecnología, mejor calidad en productos y servicios, profesionistas como más talento para poder sobrevivir entre sus competidores internacionales, manejo de información que es poder.
- ☞ Considero que debe enfocarse el trabajo más hacia lo intelectual que hacia lo físico.
- ☞ Debemos ser innovadores y proactivos.
- ☞ Debemos crear nuevas formas de valor agregado.
- ☞ Debemos utilizar más planeación estratégica.
- ☞ Es imprescindible pasar de un mercado cerrado al mercado abierto.
- ☞ Debemos mejorar los sistemas de calidad, de mejora continua y valores éticos.
- ☞ Tenemos que crear cadenas eficientes de suministro y producción.
- ☞ Hacer simplificaciones administrativas, contables y financieras.
- ☞ Dar mayor enfoque al Cliente como nuevo centro de cultura de negocios.
- ☞ Debemos ser, en pocas palabras, mejores profesionistas, pero ahora con un grado de nivel internacional.
- ☞ Por todo lo anterior, como comentario a título personal, el dominar un idioma adicional (Inglés) no basta, lo mínimo deben ser dos idiomas adicionales certificados por los países de origen, como lo es el idioma Alemán o bien el Mandarín o Cantonés o bien el Japonés.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- Un aspecto puntual que deseo destacar ante ustedes, es que un posgrado no es suficiente, ahora se necesitan Maestrías y quizá Doctorados, experiencia internacional, creatividad, inteligencia, pero sobre todo ser proactivos.
- Si lo anteriormente comentado se entiende en sus raíces más profundas, se deberá entender también el porqué, entre otras disciplinas, deben estudiarse con seriedad y mantenerse actualizados en: Idiomas, Finanzas, Derecho Internacional y Financiero, Impuestos, Administración a nivel de MBA, Aspectos Legales de toda índole, Economía, Sistemas, Comercio Exterior, Calidad, Producción, Auditoría, Recursos Humanos o Ciencias del Comportamiento Humano, entre otras muchas disciplinas profesionales.
- El que no conozca Idiomas, Derecho, Administración, Economía, Finanzas, Contabilidad, Impuestos, Sistemas avanzados de cómputo, está destinado a ser mediocre o desaparecer como profesionista.

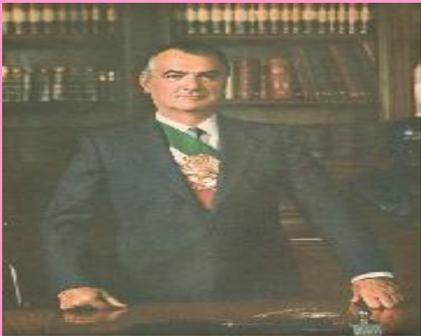
En el cuadro siguiente se pueden observar los niveles inflacionarios que al País y a las empresas ha afectado y es el siguiente:

Comparativo de Porcentajes de Inflación por Sexenios

Comparativo de Porcentajes de Inflación por Sexenios

Presidente	Año	Porcentaje de Inflación

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

<p>Luis Echeverría Álvarez</p> 	<p>1971 1972 1973 1974 1975 1976</p>	<p>4.98 5.50 21.37 20.64 11.31 27.23</p>
<p>José López Portillo</p> 	<p>1977 1978 1979 1980 1981 1982</p>	<p>20.66 16.14 20.02 29.84 28.70 98.84</p>
<p>Miguel de la Madrid Hurtado</p> 	<p>1983 1984 1985 1986 1987 1988</p>	<p>80.77 59.16 63.75 105.75 159.17 51.66</p>
<p>Carlos Salinas de Gortar</p>	<p>1989 1990 1991 1992</p>	<p>19.70 29.93 18.79 11.94</p>

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

	<p>1993 1994</p>	<p>8.01 7.05</p>
<p>Ernesto Zedillo Ponce de León</p> 	<p>1995 1996 1997 1998 1999 2000</p>	<p>51.97 27.70 15.72 18.61 12.31 8.95</p>

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

<p>Vicente Fox Quesada</p> 	<p>2001 2002 2003 2004 2005 2006</p>	<p>4.40 5.70 3.98 5.19 4.50 4.05</p>
<p>Felipe Calderón Hinojosa</p> 	<p>2007 2008 2009 2010 2011 2012</p>	<p>3.76 6.53 6.04 4.40 3.78 3.50</p>
	<p>2013 2014 2015 2016 2017 2018</p>	<p>3.97 4.08 2.13 3.36 6.04 4.83</p>

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN



INFLACIÓN 2019	2.83%
INFLACIÓN 2020	3.15%
INFLACIÓN 2021	3.95% ESTIMADA
PIB 2019	-0.1
PIB 2020	-12.8
PIB 2021	4.53 ESTIMADO

En todo este contexto tan complejo, surgen preguntas relevantes para efectos económico-financieros:

- ¿Qué es la economía y las finanzas?
- ¿Cómo funcionan?
- ¿Por qué tienen tanta importancia?
- ¿Por qué nos afecta a todos de una u otra forma?

ASPECTOS GENERALES DE LA GLOBALIZACIÓN

La Planeación de la Empresa Multinacional.

No se puede hablar de una empresa multinacional sin antes observar los efectos de la Globalización en la cual está inmersa la empresa multinacional. Primero debe la empresa nacer y desarrollarse en forma nacional en su país de origen y una vez adquirida la experiencia local, incursionar en ofrecer productos y servicios a otros países, ya con los buenos resultados locales y atendiendo a la cultura, forma de pensar, clima y ambiente político del (de los) país(es) a los cuales se piensa exportar e inclusive abrir sucursales.

¿Qué es la Globalización Económica?

La globalización económica es el proceso de interdependencia económica entre el conjunto de países e incluye el volumen de las transacciones de bienes y servicios, flujos de capital, mano de obra, difusión acelerada y generalizada de la tecnología, como lo es el caso de Alemania, Japón, China, Medio Oriente (Dubái, por ejemplo), entre otros muchos países

La globalización económica afecta al ámbito económico y a otras dimensiones y efectos, como el conocimiento, aspectos culturales, políticos o medioambientales. Está originada por fenómenos económicos; geopolíticos, como el fin del comunismo, o la aparición de nuevos competidores; fenómenos demográficos, como el envejecimiento de la población que es el caso de Europa (Francia, por ejemplo), transformación de las estructuras familiares.

En el proceso de globalización económica intervienen las grandes empresas multinacionales, financieras y no financieras; los gobiernos nacionales, con los cambios normativos liberalizadores; los organismos internacionales y las economías domésticas.

Rasgos diferenciadores de la globalización económica en la actualidad

La globalización no es un fenómeno reciente. No obstante, presenta rasgos diferenciadores en el presente, ya que:

- **Está implicada la mayor parte de los países del mundo.**
- **El grado de movilidad de la mano de obra es menor.**
- **Hay una distinta canalización de los recursos financieros.**
- **Flujos financieros internacionales de capital móviles.**
- **Este proceso recibe mayores críticas.**

La globalización, pensamiento global, y la localización, actuación local, dan lugar a lo que se ha denominado como “*glocalización*”.

Efectos de la globalización económica

La globalización económica tiene múltiples efectos sobre las economías nacionales:

- ***Igualamiento de las condiciones de producción.*** Esto implica:
 - Internacionalización de la competencia.
 - Cooperación inter-empresarial.
 - Recolocación fácil de las empresas en cualquier parte del mundo.
- ***Beneficios de la globalización desigualmente repartidos.***
- ***Trabajo vs contra el capital.*** Es más fácil comerciar en el caso del capital que en el del trabajo.
- ***Países periféricos vs. países centrales.*** Es más fácil que un país central se vea en este proceso globalizador.
- ***Disminución de protagonismo de gobiernos nacionales, en beneficio de los mercados financieros.***
- ***Movimiento especulativo de flujos financieros, que conlleva inestabilidad monetaria.***
- ***Calentamiento global y deterioro de la capa de ozono.***

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

La Globalización Económica, **es un fenómeno que sin duda** pasará a los libros de historia, como lo fue la Revolución Industrial, **entre otros. Nos encontramos ante una globalización que trata de unir esfuerzos, intereses y deseos para generar un mercado único.** Se sustenta en tres ideas básicas:

La especialización de la productividad: la red económica mundial permite a los países aprovechar las capacidades productivas de cada país, pero también incorporarlos de manera eficiente a la hora de potenciar las mejoras y especialización de los sistemas de producción local.

- **Competitividad de los mercados:** la red de mercado permite a los países exportar aquellos productos en los que se ha especializado y produce a un costo menor que otros países y que, por tanto, lo hacen económicamente competitivos.
- **Productos a un precio atractivo:** los beneficios obtenidos a través de la exportación, permiten a las naciones importar a un precio menor aquellos productos para los cuales no tienen capacidad de producir a bajo costo.

ESTRATEGIAS DE UN MERCADO GLOBALIZADO

Las estrategias que se siguen dentro de un mercado globalizado son variadas y cada una habría que analizarla por separado, vamos a estudiar las más importantes.

- **Promulgación y aplicación de leyes** que favorecen la integración de los países a través de la libre circulación de sus capitales, bienes, materias primas y productos finales a nivel mundial.
- **Formación de bloques comerciales:** con moneda común y la unión de fronteras se han creado bloques comerciales como el Mercosur y la Unión Europea, por ejemplo.

Como podemos observar, la Globalización Económica es la suma de muchos factores, pero sobre todo se basa en la idea de que la unión hace la fuerza. Las carencias de un país, son suplantadas por otro, y viceversa, de tal modo que se genera una red global de producción casi imposible de superar.

IMPLICACIONES DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

¿Cuáles serían las implicaciones que este fenómeno produce en la humanidad, su desarrollo y proyección?

- **Procesos productivos internacionales:** aunque la identificación de origen de un producto es un requisito para integrar la red de mercado global en rubros como el tecnológico y **automotriz**, los procesos productivos están distribuidos en unidades de producción localizadas en varias partes del mundo.
- **Liberalización del comercio:** la apertura y la integración de los mercados locales al mercado mundial implica la supresión parcial o total de barreras arancelarias, culturales, políticas, migratorias y sociales de igual manera significa la adopción de avances tecnológicos e industriales.
- **Especialización:** al unir fuerzas e ideas, se genera una especialización que favorece principalmente al consumidor, creando productos cada vez más avanzados y también atractivos en cuanto a su valor económico.

DESVENTAJAS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Las **desventajas de la Globalización Económica** también son variadas. Al mismo tiempo que hemos visto los enormes beneficios que conlleva este tipo de globalización, también existen otros puntos a tener en cuenta que ensombrecen este fenómeno.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- **Estimula el consumismo** como forma de vida, haciéndonos más dependientes a un tipo de mercado casi idéntico en muchos países.
- **La supresión de tasas arancelarias y otros impuestos** podría significar la reducción en los beneficios de los menos favorecidos.
- **Los mayores beneficios los obtienen los grandes conglomerados y los países ricos** en materias primas codiciadas.
- **Estimula una estrategia de negocios que no es compatible** con la preservación del medio ambiente.
- **En algunos casos, se degrada la cultura e estilos de vida** de determinadas poblaciones, haciéndolas cada vez más parecidas a los poderosos grandes países.

Los **beneficios y riesgos dependen también de cada país** y situación en concreto, por lo que en una balanza sería muy difícil posicionarnos en qué tiene más valor y qué no. Lo que si es cierto, es que se han creado más oportunidades en países en vías de desarrollo que antes del efecto de la Globalización. Estos efectos son el resultado de la Globalización.

Uno de los **cambios más profundos** que podemos observar en la Globalización Económica, lo podemos sentir en nuestra **forma de comunicarnos**. Nunca en la historia de la humanidad hemos estado tan interconectados como ahora, y esto se debe en parte a la Globalización.

La Globalización, ha permitido que la gente una esfuerzos para conseguir objetivos muy parecidos. Por ejemplo, **la especialización de algún trabajo "globalizado" te puede permitir tener una facilidad de empleo en otros países**, al mismo tiempo nos encontramos con una sociedad que comparte gustos e ideas y gracias a los grandes medios (como las redes sociales) poco a poco vamos pareciéndonos todos en gustos e ideas, los que tiene sus beneficios y sus riesgos.

Aunque los efectos de la Globalización puedan tener sus puntos oscuros, lo que si es cierto es que ha permitido que países sin oportunidades económicas puedan ahora tener una nueva visión del mundo, y "unirse" a los nuevos movimientos que está generando la sociedad.

¿Qué es el Comercio Internacional de bienes y servicios?

El C. Exterior se encuentra ligado con las transacciones físicas de mercancías y productos, pero evidentemente incluye servicios y transacciones de tecnologías, que en la mayoría de los casos son más importantes que los bienes tangibles. De la modernidad tecnológica nacen operaciones tales como compraventas internacionales de bienes y servicios, arrendamientos entre residentes de dos o más países, licencias, franquicias, entre otros.

El COMERCIO EXTERIOR constituye aquella parte del sector externo de la economía que regula los intercambios de bienes y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o más territorios aduanero y/o países distintos, cuyas operaciones se registran estadísticamente en su balanza comercial.

La disciplina que regula el intercambio del comercio exterior es la política comercial externa o política económica internacional, sector, que junto a las demás políticas sectoriales, conforma a la Política Económica de un país. Constituye el objetivo de la política comercial, misma que, puede orientarse a finalidades proteccionistas, liberales o neoliberales y estadistas según el sistema económico aplicable.

¿Cuáles son los orígenes del comercio exterior?

Desde que la tecnología perfeccionó los medios de comunicación, el comercio se fue ampliando y evolucionando desde el primitivo comercio de la antigüedad hasta el desarrollado comercio actual. Dicha evolución significó la ampliación del comercio en el volumen de intercambios y extensión de la zona geográfica de influencia de dichos intercambios.

Cuando la zona de intercambios traspasó la frontera nacional, apareció como una necesidad natural el **COMERCIO INTERNACIONAL** y este se incrementa a medida en que surgen nuevas necesidades entre los países que buscan nuevas formas de desarrollo económico.

Como **antecedente**, podemos decir que el intercambio de bienes y servicios tuvo como causa la desigualdad en la distribución de los recursos naturales, las diferencias étnicas, diferencias en habilidades, división y especialización del trabajo. Por ello **el primer tipo de comercio** que existió fue el terrestre, fluvial y marítimo y debido a su complejidad han surgido un sinnúmero de instituciones jurídicas marítimas que son válidas hasta nuestros días.

¿Qué es la integración económica entre los países?

Son varias las etapas implícitas que se dan entre los países que celebran acuerdos comerciales, a fin de lograr mayor cooperación y acercamiento en los aspectos relacionados en el comercio y según el grado de integración habrá cuestiones monetarias, fiscales, de seguridad social, entre otras. Dichas etapas de integración económica, reguladas necesariamente por la Organización Mundial de Comercio (OMC), son entre otras:

1) Zonas de libre comercio

- 2) Uniones Aduaneras
- 3) Mercados Comunes
- 4) Uniones económicas

¿Cuáles son las principales formas de integración comercial?

1) **COOPERACIÓN:** Es un acuerdo bilateral o multilateral mediante el cual los estados miembros se comprometen a cumplir recíprocamente asuntos de interés común sin que los mismos menoscaben su libertad o soberanía.

2) **SISTEMA DE PREFERENCIAS ADUANERAS:** Es el conjunto de territorios aduaneros en el cual se conceden entre sí una serie de ventajas no extendibles a terceros. EUA con Puerto Rico y las Islas Vírgenes, y la Commonwealth Británica integrada por Inglaterra, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, India, entre otros países, son algunos ejemplos de este tipo de integración de preferencias aduaneras.

3) **A) ZONAS DE LIBRE COMERCIO Y B) UNIONES ADUANERAS:** Este tipo de integraciones permite a las partes contratantes formar bloques regionales comerciales sin que sus miembros hagan extensivas las concesiones que se otorgan entre ellos a los otros miembros de la OMC que no sean parte del grupo de integración. Esto va en contra a principio de la NO discriminación, especialmente la cláusula de nación más favorecida del propio GATT.

a) La **ZONA LIBRE DE COMERCIO** existe cuando hay una eliminación de las restricciones comerciales entre ellos, pero cada Gobierno Miembro mantiene una política comercial y un arancel propio frente a terceros países no miembros, o sea, la eliminación de barreras comerciales es solo interior de la zona libre. Por ejemplo lo que fue el TLCAN; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Zona Australia-Nueva Zelanda, entre otros.

b) La **UNIÓN ADUANERA** se forma cuando los Estados Miembros eliminan las trabas de comercio entre ellos y establecen un arancel unificado frente al exterior;

existiendo una sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno solo.

Su **característica principal** es la formación de un arancel aduanero común frente a terceros países a la unión. Esta forma de integración económica es de mayor grado que las zonas de libre comercio. Como ejemplos tenemos a las uniones conformadas por Bélgica, Holanda y Luxemburgo y la Comunidad Económica del África del Oeste (CEAO)

- 4) **MERCADO COMÚN**.- Es un grado de integración más alto y complejo, ya que establece un sistema que permite la libre circulación de mercancías, servicios, personas, tecnología y capitales, en combinación con la supresión de los derechos de aduana y de restricciones cuantitativas a la entrada y salida de mercancías y cualesquiera otra medida de efecto equivalente, así como el establecimiento de una sola nomenclatura arancelaria y política comercial común para los países miembros y de éstos en sus relaciones con terceros. Se supone la creación de un territorio sin fronteras y a la vez un ente supranacional con personalidad propia cuyas resoluciones emitidas por sus órganos, son obligatorios para sus miembros.

¿**Cuáles son las etapas para formar un Mercado Común?**

El **procedimiento para formar un Mercado Común**, que es la unificación económica, social y política implica varias etapas:

- a) La formación de la Unión Aduanera
- b) La integración económica
- c) La unificación política

Como ejemplo de lo comentado anteriormente es la Comunidad Económica Europea (CEE), actualmente

llamado Unión Europea (UE) o llamado también Mercado Común Europeo.

- 5) **UNIFICACIÓN** Es la forma más elevada de integración entre dos o más países, quienes solo se reservan algunos atributos de soberanía, quedando los asuntos más importantes bajo la competencia de la Unión, con lo cual se da paso a un **NUEVO ESTADO**. Las resoluciones de la **UNION** son obligatorias para sus asociados.

¿Qué son los bloques regionales? Se había fijado en el artículo XXIV del GATT, como excepción al principio de no discriminación, la autorización del establecimiento de bloques regionales comerciales sin que sus socios hicieran extensivas las concesiones que se otorgan entre ellos a los demás países miembros de la OMC. Por lo mencionado anteriormente, las Uniones Aduaneras y las Zonas de Libre Comercio constituyen formas de integración económica como ya se comentó, basadas conforme a acuerdos o tratados comerciales internacionales que pasan a ser parte del sistema jurídico de cada país suscriptor. Tal es el caso de México y sus tratados comerciales internacionales.

Si hablamos de una regionalización de los mercados es contradictorio con la globalización de la producción, el comercio y los flujos de capital en el contexto mundial, ya que cada bloque regional crea sus propias reglas de integración internamente, lo cual va en contra del multilateralismo comercial internacional.

¿Cuáles son los bloques regionales que afectan al Comercio de México?

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- a) La CEE o bien llamada UE**
- b) La Cuenca del Pacífico, la cual actualmente es el tercer mercado para los productos mexicanos después de EUA y la UE.**
- c) La Zona de Libre Comercio de América del Norte, en la cual está incluido México.**

¿Qué es el Territorio Aduanero?

Es aquel que está delimitado por las fronteras aduaneras dentro del cual resulta de aplicación un único sistema tributario aduanero (o sean derechos de importación y derechos de exportación) y de prohibición a la introducción y a la salida de mercancías.

Desde el punto de vista de la Ley Aduanera Mexicana considera como territorio aduanero para efectos fiscales, con base en el artículo 8 del CFF, de aplicación supletoria a la Ley Aduanera, entendiéndose como tal, México, país y territorio nacional, que conforme a nuestra Constitución Política integra el territorio nacional y zona económica exclusiva situada fuera del mar territorial.

Esto significa que no siempre las fronteras aduaneras coinciden con las fronteras políticas de los diferentes Estados. Por ello existe un territorio político y un territorio aduanero como territorios diferentes. Puede haber coincidencias. Por otro lado pueden existir varios territorios aduaneros en coexistencia o bien que un territorio aduanero abarque el territorio nacional de comprenda a varios Estados, o bien que en un territorio aduanero existan zonas libres que no formen parte de aquél.

¿A qué se considera como mercancías en el comercio internacional?

La definición la encontramos en la Ley Aduanera (Art. 2do.F-III): “Son los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular”.

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

Sin embargo, no todos los bienes tangibles son mercancías para efectos aduanales, ya que las Reglas Complementarias de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE) establece que no se gravarán los siguientes:

- a) Ataúdes y urnas**
- b) Piezas postales (correspondencia)**
- c) Importaciones vía postal hasta cierto monto.**
- d) Las muestras y muestrarios sin valor comercial**

Por otra parte, se entiende que no tienen valor comercial:

- a) Los que han sido privados de dicho valor por inutilización que eviten ser comercializados.**
- b) Los que, por su cantidad, peso, volumen u otras condiciones de presentación indiquen sin duda que solo pueden servir de muestras o muestrarios.**

En ambos casos se exige documentación comercial, bancaria, consular o aduanera, que demuestre que dichas muestras carecen de valor alguno.

La **conclusión es que la ley aduanera mexicana considera mercancía a todos los bienes tangibles, excluyendo a los servicios y derechos de propiedad intelectual, los cuales tienen un tratamiento especial tanto en la legislación nacional como internacional, así como aquellos que por razones humanitarias y convencionales no tienen valor comercial.**

Obligaciones administrativas y fiscales en Importaciones y Exportaciones

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

El CFF aplicable en materia aduanera establece que las autoridades proporcionarán asistencia gratuita a los contribuyentes. Sin embargo, debido a la influencia de los tratados internacionales, la parte jurídica se ha vuelto cada vez más compleja, como lo es el caso de la nomenclatura arancelaria, cuotas compensatorias, cupos máximos, permisos previos, certificados de origen y medidas de salvaguarda, entre otras.

¿Entre otros aspectos, que alternativas establece la Ley Aduanera en materia de Comercio Exterior?

Adicionalmente, la Ley Aduanera y la Ley de Comercio Exterior establecen algunas alternativas como por ejemplo en los regímenes aduaneros, entre los que se encuentran el depósito fiscal, importaciones temporales y definitivas, entre otras, que obligan o bien liberan a los importadores y exportadores del compromiso de cumplir con diferentes obligaciones en materia de importaciones y exportaciones.

¿Cuáles son en términos generales, en materia de Comercio Exterior, que tipo de sanciones se establecen en la Ley Aduanera y la Ley de Comercio Exterior, cuando se incurren en irregularidades?

En materia de sanciones, éstas van desde la pérdida de las mercancías hasta la pérdida de la libertad, y en medio existen multas excesivas que no necesariamente se aplican con detallada legalidad debido a la mala interpretación, a veces dolosa o ignorante de las propias autoridades aduaneras.

ASPECTOS GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

Obligaciones Administrativas y fiscales en materia de importaciones y exportaciones

Con base en el artículo 73-XXIX de la CPEUM indica que el Congreso de la Unión tiene la facultad de establecer contribuciones y expedición de normas de naturaleza estrictamente administrativa sobre el Comercio Exterior que permitan proteger la economía mexicana, incluyendo la producción nacional, como lo son las medidas de regulación y restricción no arancelarias entre las que se encuentran los permisos previos, cupos máximos, marcado de país de origen y sus correspondientes certificaciones, así como medidas de salvaguarda como lo son los aranceles específicos y ad valorem, entre otros.

¿En materia de Comercio Exterior, cuáles son las funciones básicas del Poder Ejecutivo?

En casos excepcionales el Poder Ejecutivo en casos de urgencia también puede intervenir en materia de regulación de Comercio Exterior, al igual que el Congreso de la Unión, basado en el artículo 131 de la CPEUM. Al mismo tiempo el Ejecutivo, basado en el artículo 89-I, tiene entre otras facultades las de promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión.

Los ingresos que percibe el Estado como lo son Impuestos, Derechos, Productos, Aprovechamientos, Contribuciones de Seguridad Social, no solo provienen de obligaciones tributarias, sino que también pueden provenir de Obligaciones Administrativas.

¿Entre otras, qué Secretarías de Estado intervienen en materia de CE, en base a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal?

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- 1) SEDENA:** Por la importación y exportación de toda clase de armas de fuego, municiones, explosivos, productos químicos agresivos, artificios y material estratégico. (Art. 26 LOAPF)
- 2) SHCP:** Le corresponde cobrar Impuestos, Contribuciones de mejoras, Derechos, Productos, Aprovechamientos Federales y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales, así como “dirigir los Servicios Aduanales y de Inspección y la Unidad de apoyo para la inspección fiscal y aduanera. (Art. 31 LOAPF)
- 3) SEMARNAT:** Le corresponde imponer restricciones que establezcan las disposiciones aplicables sobre la circulación o tránsito en territorio nacional de especies de Flora y Fauna silvestres procedentes del o destinados al extranjero y promover ante la SE las medidas de regulación o restricción de importación o exportación, cuando se requiera para su conservación o aprovechamiento.
- 4) SE:** Le corresponda formular y conducir las políticas generales de industria y comercio exterior; así como estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la SHCP, estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación; establecimiento de estímulos al Comercio Exterior, incluyendo subsidios sobre impuestos de importación y exportación y vigilar y evaluar los resultados.
- 5) S. de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación:** Le corresponde proponer el establecimiento de políticas en materia de asuntos internacionales y de comercio exterior agropecuarios.
- 6) S. Salud:** Le corresponde ejecutar el control sobre la preparación, posesión, uso, suministro, importación, exportación y distribución de drogas y productos medicinales, a

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

excepción de las de uso veterinarios que no estén comprendidos en la Convención de Ginebra.

¿Cuál es el papel de las Secretarías de Estado que intervienen en materia de Comercio Exterior?

De todo lo mencionado anteriormente, si bien es cierto que tienen dichas Secretarías de Estado ciertas atribuciones en su favor, entre las que podemos mencionar las facultades para establecer y expedir Reglas Generales y Disposiciones de Carácter Administrativo, deben entenderse referidas a la ejecución y aplicación de las leyes previamente expedidas por el Congreso de la Unión o bien por el Poder Ejecutivo, pero no se faculta a dichos servidores públicos a legislar. Es decir la facultad para crear, modificar y suprimir aranceles corresponde solo al Congreso (73 CPEUM) y por excepción al Ejecutivo (131 CPEUM).

LAS MERCANCÍAS COMO OBJETO DE COMERCIO EXTERIOR

¿Cómo define la Ley Aduanera a las “mercancías”? La LA artículo 2-II establece que mercancías son: “Los productos, artículos, efectos y cualesquier otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables e irreductibles a propiedad particular”

¿Cuál es la problemática jurídica al establecer la Ley Aduanera, dentro de la definición de Mercancías, la palabra “inalienables”?

Inalienable significa que un bien no se puede enajenar, es decir, en otras palabras que pertenecen a la colectividad. Entonces las mercancías son enajenables y los bienes inalienables no lo

son. Pero una incongruencia es que por sentido común y para la generalidad de las personas, las mercancías las constituyen todos los bienes que se pueden comprar y vender, es decir que sean objetos de comercio (no necesariamente enajenar - comentar).

En conclusión, debe eliminarse la expresión de inalienables, ya que ni las propias autoridades se encuentran posibilitadas a distinguir los bienes que tienen la característica de mercancías, de los bienes que no tienen estos atributos. (Discusión en clase)

(Código Civil: Artículos 765,767,768 y 770)

¿Cuál es la problemática jurídica al establecer la Ley Aduanera, dentro de la definición de Mercancías, la frase “cualquier otro bien”?

Los contribuyentes ignorar la clase de bienes a los que la ley se refiere, aumentando aún más la incertidumbre, ya que dichos bienes pueden tener múltiples características, como por ejemplo “muebles” por su naturaleza o por disposición legal, incluyéndose entre otros acciones de tengan socios de empresa, derechos de autor.

¿Cuál es la problemática jurídica de establecer dentro de la definición de Mercancías el concepto de “bienes irreductibles a propiedad particular”?

Irreductibles en este contexto de Comercio, significa mercancías que están fuera del comercio, ya sea por su propia naturaleza o por disposición expresa de la ley.

Por lo tanto, esta clase de bienes no pueden ser denominados “mercancías” y por consiguiente debería suprimirse de la Ley Aduanera, ya que de lo contrario solamente conduciría a confusiones no justificables.

¿Cuál es la problemática jurídica de establecer dentro del Artículo segundo de las Reglas Generales para la aplicación de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, al señalar que “cualquier alusión a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales de artículo completo o terminado, o bien cuando se presente desmontado”?

Las Reglas Complementarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación en su artículo 8 inciso a) señala que son artículos completos o terminados, aunque no tengan las características esenciales de los mismos, las mercancías que se importen en una o más remesas por una o varias aduanas por parte de empresas con registro aprobado por la SE.

El problema que se presenta es que se omite especificar y definir en primer lugar por parte del legislador lo que debe entenderse por características esenciales de los productos y los supuestos en los que dichas características esenciales resultan indispensables para determinar la integración de cualquier producto. Lo anterior provoca confusión para efectos del pago de las contribuciones correspondientes.

Si se desea determinar si una mercancía está terminada o no, completa o no, deben conocerse todas las características del producto como lo es: Finalidad, función, destino o propósito y no únicamente su montaje, armado o simple aspecto de presentación física. Lo anterior provoca inconsistencia, ineficacia para el pago de las contribuciones.

¿Cuál es la problemática jurídica al establecerse el concepto de “Mercancías Mezcladas o Compuestas”?

De igual manera en las Reglas Generales y Complementarias para la aplicación de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, irresponsablemente el Legislador no indica en ninguna disposición legal lo que debe entenderse por mercancías o productos compuestos, por consecuencia, se atenta contra las garantías de legalidad y seguridad jurídica de los artículos 14 y 16 de la CPEUM, por lo que se está expuesto a pagar contribuciones indebidas y excesivas que no corresponden a los productos en cuestión.

¿Cuál es la problemática jurídica al establecerse el concepto de “Mercancías Idénticas o Similares”?

Idénticas y similares tienen diferentes significados, sin embargo se les da la connotación de sinónimos.

El manejo equivocado e irresponsable y reiterado de la clase de expresiones comentadas en puntos anteriores en diferentes ordenamientos legales que regulan las importaciones y exportaciones, ha dado lugar a que continuamente se lleguen a confundir y a interpretar como sinónimos, siendo que de que lo que se trata es de diferenciar aspectos entre sí y establecer claridad y transparencia e identidad.

¿Cuáles son los servicios que son considerados como mercancías?

Es complejo entender cuáles son los bienes que tienen la calidad de mercaderías, y esto se magnifica si nos remitimos a la Ley del IVA nos indica que “importación de bienes y servicios” son:

1. Introducción al país de bienes

- 2. Adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.**
- 3. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país.**
- 4. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.**
- 5. El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país. Esta fracción no es aplicable al transporte internacional.**

Cuando un bien exportado temporalmente retorna al país habiéndosele agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o por cualquier otro concepto que implique un valor adicional, se considerará importación de bienes o servicios y deberá pagar el impuesto por dicho valor en los términos del artículo 27 de esta ley.

Por su parte, también la LIVA dice que “para efectos de esta Ley, se considera prestación de servicios independientes”:

- 1) La prestación de obligaciones de hacer que realice una persona a favor de otra, cualquiera que sea el acto que le dé origen y el nombre o clasificación que a dicho acto le den otras leyes.**
- 2) El transporte de personas y bienes.**
- 3) El seguro, reaseguro, el afianzamiento y el reafianzamiento.**
- 4) El mandato, la comisión, la mediación, la agencia, la representación, la correduría, la consignación y la distribución.**
- 5) La Asistencia Técnica y la Transferencia de Tecnología**

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- 6) Toda otra obligación de dar, de NO hacer o de permitir, asumida por una persona en beneficio de otra, siempre que no esté considerada por esta ley como enajenación o uso o goce temporal de bienes.**
- 7) Los servicios subordinados no son servicios independientes**
- 8) Los Servicios independientes tienen la característica de personal, cuando se trate de las actividades señaladas en este artículo que no tengan la naturaleza de actividad empresarial.**

Se menciona que se considera exportación de bienes y servicios:

- a) La que tenga el carácter de definitiva, en los términos de la legislación aduanera.**
- b) La enajenación de bienes intangibles realizada por persona residente en el país a quien resida en el extranjero.**
- c) El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país.**
- d) El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país, por concepto de:**
 - 1. Asistencia Técnica, servicios técnicos relacionados con ésta e informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.**
 - 2. Operaciones de maquila para exportación en los términos de la legislación aduanera.**
 - 3. Publicidad**
 - 4. Comisiones y mediaciones.**
 - 5. Seguros y reaseguros, como afianzamientos y reafianzamientos.**
 - 6. Operaciones de Financiamiento**

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y DIRECCIÓN

- e) La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país y los servicios portuarios de carga, descarga, alijo, almacenaje, custodia, estiba y acarreo dentro de los puertos e instalaciones portuarias siempre que se presten en maniobras para la exportación de mercancías.
- f) La transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país, por la parte del servicio que en los términos del último párrafo del artículo 16 no se considera prestada en territorio nacional.
- g) La enajenación de bienes importados temporalmente que hagan las empresas catalogadas como maquiladoras de exportación a otras empresas, también catalogadas como maquiladoras de exportación, siempre que dichos bienes no cambien de régimen aduanero.

POR TODO LO COMENTADO ANTERIORMENTE, SE CONCLUYE QUE TODA ESTA RELACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS QUE QUEDAN CONCEPTUADOS POR LAS LEYES COMO MERCANCÍAS, ORIGINAN CONFUSIONES QUE NOS IMPIDEN DISTINGUIR CON CLARIDAD LOS OBJETOS QUE TIENEN LAS CUALIDADES DE MERCANCÍAS, DE LAS QUE NO TIENEN ESOS ATRIBUTOS, OBSCURIDAD QUE COBRA IMPORTANCIA EN EL MOMENTO EN QUE LOS PARTICULARES LLEVAN EL PAGO DE LAS CONTRIBUCIONES CORRESPONDIENTES, A LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, LO QUE PROVOCA CAOS E INJUSTICIAS EN LA INTERPRETACIÓN DE LAS NORMAS FISCALES.