

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION
SANTO TOMAS**

SEMINARIO:

**LA GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS
Y EL COMERCIO INTERNACIONAL**

“RELACIONES COMERCIALES”

TRABAJO FINAL:

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE CONTADOR
PÚBLICO**

PRESENTA:

RUBEN GARCIA HERNANDEZ

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LIC EN
RELACIONES COMERCIALES DE ESPECIALIDAD
COMERCIO INTERNACIONAL**

PRESENTA:

MARIA VIANEY SUAREZ HIDALGO



CONDUCTOR: M. EN C. SALVADOR ROMÁN ROMAN

MEXICO, D.F.

JUNIO 2010



ÍNDICE

TEMA: RELACIONES COMERCIALES

Introducción	4
Capítulo 1 Antecedentes Históricos de las Relaciones Comerciales	
1.1 Importancia de las relaciones comerciales en la globalización	7
1.2 Las Relaciones Comerciales. Su origen (comercio)	8
1.3 Mundialización	13
1.4 Globalización	14
Capítulo 2: Factores que influyen para el desarrollo de las Relaciones Comerciales	
2.1 Planeación Estratégica	19
2.2 Competitividad	20
2.3 Productividad	22
2.4 Desarrollo Tecnológico	24
2.5 Ética empresarial	25
Capítulo 3: Organismos y fundamentos que intervienen en las Relaciones Comerciales.	
3.1 Organismos internacionales que regulan las Relaciones Comerciales	28
3.1.1 Organización Mundial del Comercio (OMC)	28
3.1.2 Fondo Monetario Internacional (FMI)	30
3.1.3 Banco Mundial (BM)	32
3.1.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	34
3.2 Organismos nacionales	35
3.2.1 Secretaría de Economía	35
3.2.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	36
3.2.3 Otros organismos y su papel	38
3.2.3.1 Banco de Comercio Exterior (Bancomext)	38
3.2.3.2 Nacional Financiera (Nafinsa)	39
3.3 Términos Internacionales de Comercio (Incoterms)	40



Capítulo 4: La evolución de las relaciones comerciales en México.

4.1 Sectores y ramas de actividad económica	47
4.1.1 Primario	49
4.1.2 Secundario	57
4.1.3 Terciario	68
4.2 Etapas de la función de producción	69
4.2.1 Curva de posibilidades de producción y curva de aprendizaje	69
4.2.2 Economía agro-rural	71
4.2.3 Economía industrial	72
4.2.4 Economía global	74

Capítulo 5: Caso práctico Grupo Modelo

Antecedentes	82
Misión	84
Desarrollo Sustentable	85
Modelo Económico	88
Conclusiones	90
Anexos	92
Glosario de términos	101
Bibliografía	104



Introducción

En la presente investigación se destacan los aspectos fundamentales de las Relaciones Comerciales en el entorno global, las que se describen a lo largo de los capítulos. En el capítulo uno mencionaremos los antecedentes históricos del comercio en general y su evolución a través de los años, cuyo origen se establece cuando el hombre supera las etapas de la caza y la recolección e inicia con el desarrollo de la agricultura, dando paso a otras actividades como la orfebrería y la siderurgia, pasando por etapas como son el trueque, el uso de la moneda y la necesidad de descubrir nuevas rutas comerciales.

En el capítulo 2 hacemos referencia a la planeación estratégica la cual constituye un sistema gerencial que busca concentrarse en aquellos objetivos factibles de lograr, así como en que negocio o área competir en correspondencia con las oportunidades y amenazas que ofrece el entorno y como bien sabemos es utilizada por todas las empresas para el logro de sus objetivos y metas planteadas, cuyos planes puede ser a corto, mediano y largo plazo dependiendo del tamaño de la empresa.

Se analizarán otros factores que influyen en el desarrollo de las relaciones comerciales, tales como la competitividad que se refiere a la capacidad de una organización para mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Otro punto a mencionar en este capítulo es la Productividad ya que dependiendo de qué tan productiva o no sea una empresa podría demostrar el tiempo de vida, de dicha corporación, puntualizando además que actualmente no sólo se trata de la relación producción costo sino que otros factores como la calidad, la oportunidad y el servicio son aspectos importantes que conforman el producto.

En el inciso sobre el Desarrollo Tecnológico veremos la influencia que tiene éste en cuanto al uso y desarrollo de la ciencia y la tecnología ya que ambas se encuentran en una constante evolución y a los que se imputa el crecimiento económico sin precedentes de los países industrializados y el aumento consiguiente de la riqueza material.

Referente a la Ética Empresarial puntualizaremos aspectos como la manera en que una compañía integra valores esenciales tales como honestidad, confianza, respeto y justicia en sus políticas y prácticas así como en la toma de decisiones a todos los niveles lo que le permite establecer buenas relaciones comerciales.

Para mantener un buen manejo en las relaciones comerciales no solo es importante conocer la operación interna de la empresa, sino también en entorno externo tanto nacional como internacional, es por ello que en el capítulo 3 mencionaremos el papel que desarrollan y la forma en las que intervienen algunas de las diferentes



organizaciones, tanto nacionales como internacionales, para el buen funcionamiento de las relaciones comerciales, de entre las cuales podemos mencionar a la Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial (ámbito internacional), Secretaría de Economía y Secretaría de Hacienda y Crédito Público (marco nacional).

En el capítulo 4 se desarrolla el tema de la evolución de las relaciones comerciales en México, por consiguiente estudiaremos como influyen los sectores para el desarrollo en las economías de los países. Por ejemplo los países cuya mayor parte de sus ingresos nacionales son a base de la producción del sector primario son considerados países en desarrollo. Los países con un estadio más avanzado de desarrollo, con ingresos nacionales intermedios, obtienen sus ingresos del sector secundario principalmente. En los países altamente desarrollados con elevados ingresos, el sector terciario domina las salidas totales de la economía.

Con estas y otras bases presentaremos la apertura comercial de México y el desarrollo obtenido a través de los años y de los diferentes esquemas de gobierno.

Por último, en el capítulo 5, presentamos como caso práctico a Grupo Modelo S.A.B de C.V., lo mencionamos como un caso de éxito ya que su marca Corona es una de las marcas de cerveza más reconocidas y vendidas a nivel internacional. Hablaremos de los antecedentes, estrategias, fusiones, oportunidades de mercado y toma de decisiones que la han posicionado dentro de una de las 5 cerveceras más importantes a nivel mundial así como las estrategias para superar la crisis del 2009.



CAPITULO 1

Antecedentes Históricos de las Relaciones Comerciales

Piensa primero en tus antepasados y después en la Posteridad
John Q. Adams



CAPITULO 1

Antecedentes Históricos de las Relaciones Comerciales

1.1 Importancia de las relaciones comerciales en la globalización :

Para el logro del desarrollo integral de las naciones es primordial hoy en día el buen desempeño de las relaciones comerciales tanto en el ámbito económico y político, como en el comercial y el cultural.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aún las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos mundiales suplen dichas necesidades y carencias

La importancia que tienen las relaciones comerciales en el campo político, económico o cultural ha alcanzado un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

Los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos -humanos, industriales, naturales y financieros- que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

La economía nos enseña que podemos beneficiarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan. Dicho simplemente, el principio de la "ventaja comparativa" significa que los países prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos productos por los productos que otros países producen mejor.¹

En base a lo anterior podemos puntualizar que las Relaciones Comerciales en el ámbito internacional son importantes en la medida que contribuyen a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos, riqueza que medimos a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente (PIB). Sobre la base de esta convicción se ha defendido la libertad de comercio como un instrumento que permite lograr un objetivo que podemos considerar universal: la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su distribución.

El enfoque que más ha prevalecido en la historia económica de los últimos tres siglos ha sido el de limitar y regular los flujos de comercio en función de los diferentes intereses económicos, políticos y sociales de los estados. El grado de intervención y

¹ <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>



limitación de los intercambios comerciales ha ido variando a lo largo del tiempo, pero alcanzó su punto álgido en los años treinta cuando la economía internacional experimentó una de sus peores crisis. Precisamente, para evitar que estos episodios de deterioro en las relaciones económicas internacionales se repitieran, el diseño del orden económico internacional de la posguerra apostó, claramente, por una liberalización del comercio internacional como medio para que la producción y el bienestar de todos los países aumentaran. A pesar de ello, este proceso de liberalización del comercio no ha sido automático ni generalizado.

Asimismo, debe considerarse el problema de la distribución de los costes y beneficios del comercio internacional entre los países. Aunque el comercio permite que todos los países aprovechen sus ventajas relativas, no todos tienen las mismas posibilidades para afrontar los costes del ajuste que conlleva este proceso o parten de estructuras productivas menos diversificadas que limitan, también, esta capacidad. Estas dificultades son muy evidentes en muchos países en desarrollo y han dado lugar a un importante debate sobre los vínculos entre el comercio libre y el desarrollo económico.

Frente a esta disyuntiva, ni tan siquiera entre los economistas ha existido consenso entre los partidarios de un comercio internacional sin restricciones y los que defienden la intervención para resolver los problemas del desarrollo económico. De hecho, el modelo económico aplicado, desde los años treinta, por una gran mayoría de los países en desarrollo se ha fundamentado en la industrialización por sustitución de importaciones, cuyo principal pilar es la protección de la industria naciente de la competencia de empresas más maduras de los países ya desarrollados. La necesidad de que transcurra un determinado tiempo para que la nueva empresa adquiera el bagaje necesario para poder competir (aprendizaje) justificaría la protección temporal.

En resumen, la mayoría de los economistas defienden la libertad de comercio en tanto que ésta permite obtener las ganancias de la especialización y potencia la mayor eficiencia económica a través de la competencia, la ampliación del mercado, la innovación y la transferencia de tecnología.²

1.2 Las Relaciones Comerciales. Su origen (comercio)

Se denomina **comercio** a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado, compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.

Los orígenes del comercio se remontan a finales del período Neolítico, cuando se descubrió la agricultura. Al principio, la agricultura que se practicaba era una agricultura de subsistencia, donde las cosechas obtenidas eran las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que iban incorporándose

² http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/ee/esp/ee24_c1_esp.pdf



nuevos desarrollos tecnológicos al día a día de los agricultores, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas obtenidas eran cada vez mayores. Así llegó el momento propicio para el nacimiento del comercio, favorecido por dos factores:

- Las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad.
- Ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos, como la alfarería o la siderurgia.

Por lo tanto, los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse con otros objetos en los que otras comunidades estaban especializadas. Normalmente estos objetos eran elementos para la defensa de la comunidad (armas), depósitos para poder transportar o almacenar los excedentes alimentarios (ánforas, etc.), nuevos utensilios agrícolas (azadas de metal...), o incluso más adelante objetos de lujo (espejos, pendientes, etc).

Este comercio primitivo, no solo supuso un intercambio local de bienes y alimentos, sino también un intercambio global de innovaciones científicas y tecnológicas, entre otros, el trabajo en hierro, el trabajo en bronce, la rueda, el torno, la navegación, la escritura, nuevas formas de urbanismo, y un largo etcétera.

Además del intercambio de innovaciones, el comercio también propició un paulatino cambio de las sociedades. Ahora la riqueza podía almacenarse e intercambiarse. Empezaron a aparecer las primeras sociedades capitalistas tal como las conocemos hoy en día, y también las primeras estratificaciones sociales. En un inicio las clases sociales eran simplemente la gente del poblado y la familia del dirigente. Más adelante aparecieron otras clases sociales más sofisticadas como los guerreros, los artesanos, los comerciantes, etc.

El trueque era la manera en que las antiguas civilizaciones empezaron a comerciar. Se trata de intercambiar mercancías por otras mercancías de igual valor. El principal inconveniente de este tipo de comercio es que las dos partes involucradas en la transacción comercial tenían que coincidir en la necesidad de las mercancías ofertadas por la otra parte. Para solucionar este problema surgieron una serie de intermediarios que almacenaban las mercancías involucradas en las transacciones comerciales. Estos intermediarios muy a menudo añadían un riesgo demasiado elevado en estas transacciones, y por ello este tipo de comercio fue dejado de lado rápidamente cuando apareció la moneda.



Introducción de la moneda

La moneda, o dinero, en una definición más general, es un medio acordado en una comunidad para el intercambio de mercancías y bienes. El dinero, no sólo tiene que servir para el intercambio, sino que también es una unidad de cuenta y una herramienta para almacenar valor. Históricamente ha habido muchos tipos diferentes de dinero, desde cerdos, dientes de ballena, cacao, o determinados tipos de conchas marinas. Sin embargo, el más extendido sin duda a lo largo de la historia es el oro.

El uso del dinero en las transacciones comerciales supuso un gran avance en la economía. Ahora ya no hacía falta que las partes implicadas en la transacción necesitaran las mercancías de la parte opuesta. Civilizaciones más adelantadas, como los romanos, extendieron este concepto y empezaron a acuñar monedas. Las monedas eran objetos especialmente diseñados para este asunto. Aunque estas primitivas monedas, al contrario de las monedas modernas, tenían el valor de la moneda explícito en ella. Es decir, que las monedas estaban hechas de metales como oro o plata y la cantidad de metal que tenían era el valor nominal de la moneda.

El único inconveniente que tenía el dinero era que al ser un acuerdo dentro de una comunidad, podía tener no sentido un dinero fuera de contexto. Por ejemplo, si el elemento de intercambio de una comunidad eran dientes de ballena, aquellos dientes no tenían ningún valor fuera de la comunidad. Por ello un poco más adelante surgió el concepto de divisa. La divisa, ahora sí, es un elemento de intercambio aceptado en una zona mucho más amplia que la propia comunidad. La divisa más habitual era el oro puro, aunque a lo largo de la historia también han aparecido otros, como la sal o la pimienta. Las divisas facilitaron el comercio intercontinental en gran medida.

Las rutas comerciales

A lo largo de la Edad Media, empezaron a surgir unas rutas comerciales transcontinentales que intentaban suplir la alta demanda europea de bienes y mercancías, sobre todo de lujo. Entre las rutas más famosas destaca la Ruta de la Seda, pero también había otros importantes como las rutas de importación de pimienta, de sal o de tintes.

El comercio a través de estas rutas era un comercio directo. La mayor parte de las mercancías cambiaban de propietario cada pocas decenas de kilómetros, hasta llegar a las ricas cortes europeas. A pesar de eso, estas primeras rutas comerciales ya empezaron a hacer plantearse en los estados la regulación de la importación. Incluso hubo momentos que se prohibió el uso de la seda para la vestimenta en el sexo masculino, con el fin de rebajar el consumo de este caro producto.

Las Cruzadas fueron una importante ruta comercial creada de manera indirecta. La ruta que se creó a raíz del movimiento de tropas, suministros, armas, artesanos especializados, botines de guerra, etc. reactivó la economía de muchas regiones



europas. Este mérito se atribuye en parte al rey inglés Ricardo I Corazón de León, que al involucrarse en la Tercera Cruzada consiguió importantes victorias comerciales para Europa, como por ejemplo el restablecimiento de la Ruta de la Seda y la recuperación de las rutas de la pimienta.

Surgimiento de la banca

Hacia finales de la Edad Media y principios del Renacimiento surgió en Europa un nuevo concepto comercial: la banca. Una banca o banco era un establecimiento monetario con una serie de servicios que facilitaban mucho el comercio. Los pioneros en esta área fueron cambistas que actuaban en ferias anuales y básicamente se dedicaban a realizar cambios de moneda cobrando una comisión. Estos cambistas fueron creciendo, hasta el punto que aparecieron las grandes familias de banqueros europeos como los Médicis, los Fugger y los Welser.

Otro de los servicios ofertados por los bancos era el transporte de dinero. Se podía ingresar dinero en un establecimiento y después ir a otro establecimiento del mismo banco y retirarlos, incluso entre países diferentes. Este servicio en particular propició mucho el comercio internacional en ferias, donde los comerciantes podían volver a sus países de origen sin que su dinero corriera el peligro de ser robado por salteadores de caminos.

Más adelante aparecieron otros servicios bancarios que también ayudaron mucho a desarrollar el comercio, como el papel moneda y la letra de cambio.

Era de los descubrimientos

Alrededor del año 1400, la disrupción del Imperio mongol y el crecimiento del Imperio otomano provoca que todas las rutas de comercio europeas con el Este queden bloqueadas. La búsqueda de nuevas rutas, el surgimiento del capitalismo mercante y el deseo de explorar el potencial de una economía global, impulsó en Europa la era de los descubrimientos.

Así pues, Europa se volcó en la búsqueda de nuevas rutas hacia la India con el fin de restablecer la importación de especias. Pero finalmente, fueron Portugal y España los dos países que obtuvieron el monopolio de estas rutas, gracias al trabajo de exploradores como Cristóbal Colón, Vasco da Gama, Fernando de Magallanes o Juan Sebastián El Cano.

El descubrimiento de América por los europeos supuso otro paso en el comercio. El nuevo flujo de oro que obtenían los españoles de manera "casi-gratuita" en América del Sur, saneó y consolidó las redes comerciales y de capital europeas. La banca europea creció de una manera exponencial y empezaron a surgir los grandes bancos europeos, como el Banco de Ámsterdam, el Banco de Suecia o el Banco de Inglaterra.



El dominio español y portugués de las nuevas rutas establecidas, forzó a otras potencias europeas, como Inglaterra y Países Bajos, a buscar rutas alternativas. Estos países se dedicaron a explorar sistemáticamente los océanos Índico y Pacífico. Estas expediciones comerciales fueron el comienzo del Imperio Británico.

Comercio trasatlántico

Antes del siglo XIX las travesías transatlánticas entre América y Europa se hacían en barcos de vela, lo cual era lento y a menudo peligroso. Con los barcos de vapor, las travesías se convirtieron en más rápidas y seguras. Entonces empezaron a surgir grandes compañías oceánicas con travesías muy frecuentes. Pronto, el hecho de construir el mayor trasatlántico, rápido o lujoso, se convirtió en un símbolo nacional.

Desde el siglo XVII en adelante, casi todas las travesías transatlánticas con destino Norteamérica, el puerto de llegada era el de Nueva York. Pronto el comercio trasatlántico convirtió Nueva York en el primer puerto de Norteamérica, y como consecuencia, atrajo la mayor parte de las futuras mercancías transatlánticas y todo el tráfico de pasajeros. Nueva York se convirtió en la capital comercial de los Estados Unidos (EE.UU.) y una de las ciudades más importantes del mundo. Además, la mayor parte de los inmigrantes que iban de Europa a EE.UU., llegaban a Nueva York, con lo que esta ciudad también era el destino de todos los famosos y ricos viajeros en cruceros de lujo, así como de los pobres inmigrantes, que viajaban en las partes inferiores de estos barcos. Por lo tanto, aunque las travesías transatlánticas podían realizarse entre cualquier parte de Europa y América, siempre se asumía que el destino era Nueva York, a menos que no se indicara lo contrario.

Las innovaciones en el transporte

Locomotora de vapor.

Antes de la revolución del transporte del siglo XIX, las mercancías de consumo tenían que ser manufacturadas cerca del lugar de destino. Era económicamente inviable transportar mercancías desde un lugar distante. Junto con la Revolución industrial se llevaron a cabo una serie de innovaciones en el transporte que revitalizaron el comercio. Ahora las mercancías podían ser manufacturadas en cualquier lugar y ser transportadas de una manera muy barata a todos los puntos de consumo.

Una de las primeras aportaciones de la revolución del transporte fue el ferrocarril. Gran Bretaña fue la pionera en este ámbito, y a consecuencia de eso, en la actualidad tiene la red de ferrocarriles más densa del mundo. En España la primera línea de ferrocarril se construyó en 1840 entre las poblaciones de Barcelona y Mataró

En otros lugares de Europa y de EE.UU., también tuvieron mucha importancia el transporte fluvial. Se empezó a ensanchar y a profundizar muchos ríos con el fin de hacerlos navegables. Y un poco más adelante en muchas regiones se empezaron a construir densas redes de canales navegables.



Finalmente, la aparición del automóvil y la construcción sistemática de carreteras, provocó que las mercancías se pudieran transportar justo al punto exacto de su consumo, es lo que se conoce como distribución capilar de mercancías.³

1.3 Mundialización

Se entiende por mundialización la progresiva integración de las sociedades y de las economías nacionales en diferentes partes del mundo. Está impulsada por la interacción de los avances tecnológicos, las reformas en el comercio y la política de inversiones, y las cambiantes estrategias de producción, organización y comercialización de las empresas multinacionales. El ritmo y la profundidad de la mundialización difieren según los países y las regiones, pero los principales aspectos económicos del proceso son básicamente idénticos.

Efectos de la mundialización

- Se ha intensificado la competencia entre empresas en los mercados de exportación y entre países que pretenden atraer y acrecentar la inversión directa extranjera
- Están emergiendo en todo el mundo nuevos centros de producción a medida que las empresas multinacionales internacionalizan su producción y se concentran en la especialización de productos
- Las empresas multinacionales están jugando un papel capital.
- Las transacciones financieras a corto plazo están superando las exportaciones mundiales. En 1989, por ejemplo, el promedio de giro diario en los mercados monetarios de cambio mundiales equivalía a 56 veces el volumen diario de las exportaciones de bienes y servicios. En 1998, según la OIT, ascendía como mínimo a 78 veces esas exportaciones⁴
- La innovación tecnológica, y en especial la convergencia de las tecnologías de información y comunicación, ha transformado los procesos de producción, acortado los ciclos de vida de los productos y revolucionado los servicios haciendo que sean más los que se pueden comercializar

Mundialización: las oportunidades

Se están creando puestos de trabajo a medida que aumentan las oportunidades de las empresas con la reducción de las barreras comerciales y la descentralización de la producción para aprovechar los beneficios específicos derivados de la ubicación de sus instalaciones (por ejemplo, trabajo barato no adiestrado o adiestrado). El caso más llamativo es el de las zonas francas de exportación (ZFE), como se describe en otro lugar.

³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio>

⁴ http://www.cinterfor.org.uy/mujer/doc/cinter/pacto/cue_gen/ret_mun.htm



Otras novedades son la subcontratación de actividades por las empresas, la mayor especialización y nuevas formas de organización del trabajo. Todas tienen algunos efectos positivos sobre el empleo, directos e indirectos. La extensión de la subcontratación ha generado como mínimo 200 millones de empleos en todo el mundo. Las nuevas formas de organización del trabajo han traído consigo un aumento de formas de empleo no estándares, con ventajas para determinados grupos. Trabajadores con responsabilidades familiares, profesionales altamente capacitados, migrantes y adultos enrolados en algún tipo de formación han podido optar por trabajos a tiempo parcial, temporales, desde el propio hogar o por un tiempo determinado.

La mayor especialización y la aplicación generalizada de tecnologías avanzadas han estimulado un aumento de la demanda de mano de obra adiestrada en campos como la tecnología de la información, los servicios financieros (y otros) especializados a las empresas, la ingeniería de materiales y la biotecnología. En conjunto, las oportunidades de empleo para las mujeres en los sectores de alto desarrollo siguen siendo limitadas, principalmente porque no han recibido la formación profesional requerida.⁵

1.4 Globalización

La globalización, desde el punto de vista económico, es una tendencia derivada del neocolonialismo que trata de hacer una zona de libre comercio a nivel internacional. La globalización nace como consecuencia de la necesidad de rebajar costos de producción con el fin de dar la habilidad al productor de ser competitivo en un entorno global.⁶

En otro punto de vista la globalización es un fenómeno esencialmente económico que podría concretarse, en una primera aproximación, como el proceso de integración económica internacional que tiene como rasgos característicos la liberalización de los mercados, fundamentalmente, pero no sólo, el financiero y, en consecuencia, la profunda financiación de la economía. Hasta tal punto esto es así que preferimos hablar de “globalización financiera”, término que designaría la transformación del sistema financiero internacional provocada por la supresión de las fronteras nacionales para los mercados de capitales, así como por la *descompartimentación* de los mercados financieros. Con independencia de ulteriores consideraciones, esta globalización financiera es un hecho incuestionable. Los años 90 han visto un extraordinario incremento de las denominadas inversiones extranjeras directas (IED) y de las inversiones financieras, centrado sobre todo en los fondos de pensiones y en los fondos de inversión norteamericanos. Durante los últimos diez años el volumen de títulos intercambiados mediante inversiones directas ha aumentado un 334%. El crecimiento de las inversiones financieras (acciones, obligaciones, productos derivados, opciones, inversiones en cartera, etcétera) ha sido espectacular y las inversiones institucionales (fondos de pensiones, compañías de seguros, sociedades de inversión) prácticamente han doblado su capacidad financiera en estos diez años. Otro dato absolutamente

⁵ http://www.cinterfor.org.uy/mujer/doc/cinter/pacto/cue_gen/ret_mun.htm

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



significativo es la comparación entre las tasas de crecimiento de la producción y el comercio en los últimos años: en el periodo 2000-2008 la producción se ha incrementado un 2.6%, mientras que el comercio lo ha hecho en un 4.9%⁷. Pero, además, este incremento del comercio se concentra, fundamentalmente, en un puñado de grandes empresas, unas empresas, como rebosante de satisfacción señalaba hace algún tiempo la revista *Fortune*, que “han arrollado fronteras para hacerse con nuevos mercados y tragarse a los competidores locales. Cuantos más países, más beneficios. Las ganancias de las quinientas empresas más grandes del mundo han crecido un 15%, mientras que el crecimiento de sus rentas alcanzaba justo el 11%”⁸. Así, el porcentaje del capital transnacional sobre el PIB mundial pasó del 17% a mediados de los años 60 a más del 49% en el 2008. Desde entonces este proceso ha seguido un curso ascendente marcado por los procesos de fusiones entre estas mismas grandes empresas.

La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistentes en un determinado país. Es fácil para estas empresas simplemente trasladar sus centros de producción a lugares en los cuales se les del máximo de facilidades. Es también un desafío a los proyectos de desarrollo de los países, especialmente para aquellos que están en vías de desarrollo, pues no sólo considera cualquier intervención estatal como inimica a los intereses de esas empresas (en la medida que tales planes implican regulaciones y demandan impuestos y otros recursos) sino que además asevera que la idea misma del desarrollo social como meta y objetivo gubernamental o estatal precluye la libertad individual y distorsiona tanto la sociedad como el mercado

Estas fueron las pautas de un primer momento en esta nueva relación socio-económica. Se puede observar, como ejemplo, que los altos costes de producción en los países desarrollados, que confluyendo con una apertura de los países del este oriental, especialmente China e India, a los mercados de capitales y su inclusión como miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), resultó en el traslado masivo de la producción industrial desde Europa y EEUU a esos u otros países que ofrecían condiciones más favorables al incremento de las ganancias de esas empresas internacionales.

A nivel cultural, el incremento de la intercomunicación física y virtual, han incrementado y facilitado este proceso. La interconexión física se basa en la masificación del transporte. La interconexión virtual se basa exclusivamente en la tecnología, por ejemplo, Internet. Esto ha llevado a dos resultados contradictorios: por un lado la

⁷ Estadística extraída de la pagina web de la OMC actualizada a 2008
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/appendix_e/a01a.xlsDato publicado en

⁸ *Fortune* New York, 5 de agosto de 1996. Recogido en F. Clairmont *Doscientas sociedades controlan el mundo* en I. Ramonet (ed) *Pensamiento crítico versus pensamiento único* Ed. Debate: Madrid, 1998 pág. 41



centralización del control administrativo y político a niveles gubernamentales y corporativos se ha visto facilitada enormemente. Por otro, se ha facilitado de manera igualmente enorme la diseminación de ideas críticas y la comunicación a nivel de ciudadanos comunes y corrientes, que anteriormente estaban para su información a merced de los Medios establecidos o no podían responder rápida y efectivamente a decisiones que los afectaban.

Un último punto de interés es el crecimiento económico a nivel mundial desde la introducción del proceso. Según datos del FMI, todos los países desarrollados y muchos de los que se encuentran en vías de desarrollo, han experimentado un crecimiento sostenido de sus economías, lo que ha y está permitiendo la incorporación de cientos de millones de habitantes a las economías modernas. Esta es generalmente la justificación más usada en favor de la globalización.⁹

Sin embargo existen también numerosos grupos pacifistas y ecologistas protestan en contra de esta tendencia, a favor de otras políticas más proteccionistas. Otros grupos sindicalistas también se muestran fuertemente opuestos a la globalización, pues las multinacionales trasladan puestos de trabajo desde los países desarrollados hasta países del Tercer Mundo, con sueldos mucho más bajos.¹⁰

⁹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Globalizaci%C3%B3n>

¹⁰ Existen diversas formas de pensar respecto a la conveniencia de la globalización, en mi opinión ésta es conveniente conforme a las políticas que cada país establece para su crecimiento. En particular en México no se han hecho grandes esfuerzos por alcanzar un nivel de desarrollo alto que le permita competir a nivel global.



CAPITULO 2

Factores que influyen para el desarrollo de las Relaciones Comerciales

Quisiera saber que es la eficiencia y la eficacia, para poder ser eficiente y lograr la efectividad.
Engelberth Freites



CAPITULO 2:

Factores que influyen para el desarrollo de las Relaciones comerciales

2.1 Planeación Estratégica

La planeación estratégica es un conjunto de acciones que deben ser desarrolladas para lograr los objetivos estratégicos, lo que implica definir y priorizar los problemas a resolver, plantear soluciones, determinar los responsables para realizarlos, asignar recursos para llevarlos a cabo y establecer la forma y periodicidad para medir los avances.¹¹

La planeación estratégica es una herramienta que consiste en la búsqueda de una o más ventajas competitivas de la organización o empresa y la formulación y puesta en marcha de estrategias para crear o preservar ventajas, todo esto en función de la Misión, objetivos y metas, del medio ambiente y de los recursos disponibles.

Es el proceso por el cual los dirigentes ordenan sus objetivos y sus acciones en el tiempo, es decir, es proceso de comunicación y de determinación de decisiones en el cual intervienen todos los niveles estratégicos de la empresa y tiene por finalidad producir cambios en el que hacer de las estructuras de la organización y por lo tanto en la cultura interna

La expresión planeación estratégica se caracteriza fundamentalmente por orientar y propiciar la racionalización de la toma de decisiones, se basa en la eficiencia institucional e integra la visión de largo plazo (filosofía de gestión), mediano plazo (planes estratégicos funcionales) y corto plazo (planes operativos).

La planificación estratégica no es sólo una herramienta clave para el directivo, implica un proceso interactivo de arriba-abajo y de abajo-arriba en la organización; la dirección general marca lineamientos generales para la organización o empresa y establece prioridades; las unidades inferiores determinan planes y presupuestos para el período; esos presupuestos son consolidados y analizados por las unidades superiores, que vuelven a enviarlos hacia abajo, para los ajustes o corrección que correspondan, etc. Como consecuencia, el establecimiento de un sistema formal de planificación estratégica hace descender la preocupación estratégica a todos los niveles de la organización y es la organización o empresa la que desarrolla la planeación estratégica que considera más adecuado para alcanzar sus objetivos.¹²

¹¹ <http://www.eumed.net/libros/2006c/219/0.htm> definición de Alfredo Acle Tomasini

¹² <http://guanajuato.inea.gob.mx/Soporte/Manuales/PlaneacionEstrategica.pps#15>



Existen cuatro fases definidas en la planeación estratégica, se trata de las siguientes:

- Formulación o planeación estratégica como proceso
- Análisis de las fortalezas y debilidades de la organización o empresa, como cuestión interna;
- Análisis del entorno externo o de las oportunidades y amenazas;
- Formulación de alternativas estratégicas.

La planeación estratégica es un proceso administrativo a desarrollar para mantener una relación entre los objetivos-recursos de la organización o empresa y las cambiantes oportunidades del medio ambiente. El objetivo de la planeación estratégica es modelar y remodelar las actividades, productos o servicios de la organización o empresa, de manera que se combinen para producir un desarrollo y utilidades satisfactorios.

La planificación estratégica proporciona la dirección que guiará la misión, los objetivos, las metas y las estrategias de la empresa, pues facilita el desarrollo de planes para cada una de sus áreas funcionales. Un plan estratégico completo guía cada una de las áreas en la dirección que la organización o empresa desea seguir y les permite desarrollar objetivos, estrategias y programas adecuados a las metas. La relación entre la planificación estratégica y la de operaciones es parte importante de las tareas de la gerencia.

La planeación, para que sea práctica y eficaz, debe tomar en cuenta y adaptarse a las reacciones externas o a quienes afecta.

La “estrategia” serán los cursos de acción que se implantan después de haber tomado en consideración contingencias imprevisibles respecto de las cuales se dispone de información fragmentada, y sobre todo la conducta de los demás. Ésta tiene una dimensión en el tiempo. Unas decisiones son irreversibles, mientras otras cambian cuando se presenta la oportunidad o necesidad de que así sea.

Los objetivos y las estrategias en el Plan Estratégico se convierten en objetivos y estrategias operativos y por medio de la planeación estratégica, la organización o empresa consolida su acción en su desarrollo y cumplimiento de sus tareas.¹³

¹³ <http://guanajuato.inea.gob.mx/Soporte/Manuales/PlaneacionEstrategica.pps#15>



2.2 Competitividad

Entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud autoprotectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.¹⁴

En el mundo de la globalización de los mercados y la apertura a la competencia internacional, la ventaja competitiva básica reside en la capacidad de lograr mejoras en costo, calidad y servicio integral al cliente. El punto de referencia en costo y calidad es el mercado global, pues el interno ha dejado de estar aislado o protegido; mantener esta perspectiva es condición básica para sobrevivir. En la carrera de la hipercompetencia este tipo de ventaja es necesaria sólo para tener acceso al mercado, no garantiza la permanencia en éste.

El modelo de competitividad sistémica, se basa en un nuevo enfoque, en que el objetivo no sólo es medir los índices de competitividad sino identificar los obstáculos y formular las políticas para la mejora y sustentabilidad de la competitividad: los índices de competitividad; el análisis de los obstáculos para la competitividad de las empresas, y la identificación de las políticas públicas necesarias para superarlos.

Este enfoque va más allá al definir y analizar los obstáculos y las políticas públicas para mejorar la competitividad, en una perspectiva de desarrollo e inserción activa en la globalización y la nueva era del conocimiento.¹⁵

La competitividad industrial es el producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional, que son los siguientes: El nivel micro, de las empresas, las que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua; el nivel meso correspondiente al Estado y los actores sociales, que

¹⁴ <http://guanajuato.inea.gob.mx/Soporte/Manuales/PlaneacionEstrategica.pps#15>

¹⁵ <http://www.eclac.org/ddpe/agenda/7/8367/VillarrealRamos.pdf>



desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad; el nivel macro, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño; y, por último, el que se llama nivel meta, que se estructura con sólidos patrones básicos de organización jurídica, política y económica, suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica. Al respecto, la competitividad de una empresa se basa en el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto y por tanto es sistémica¹⁶

A continuación se muestra la tabla para el proceso microeconómico en busca de una mayor competitividad sistemática, en ella se consideran algunos de los puntos en los que hay que trabajar a fin de lograr una mayor competitividad.

Proceso Microeconómico en Busca de una Mayor Competitividad Sistémica¹⁶

FACTORES SOBRE LOS CUALES SE DEBE TRABAJAR	METODOLOGÍA GENERAL	HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO
Precios /costo Calidad Diseño Servicio al Cliente Oportunidad Adecuación a las reglas de la competencia internacional: ambientales, laborales, subsidios y estímulos. Volúmenes Estrategia Competitiva Flexibilidad	Creación de ventajas comparativas dinámicas Aprendizaje y Mejora Continuos Disposición al cambio Introducción de innovaciones técnicas y de organización Establecer un nuevo patrón de eficiencia	Implantar sistemas de autoevaluación cualitativa y de autoevaluación cuantitativa para promover el cambio estructural al interior de la empresa. Acceder a información y utilizar guías para mejorar la gestión de los negocios. Llevar a cabo contactos internacionales para lograr el conocimiento de los mercados internacionales. Aprovechar todos los programas de apoyo a la modernización y desarrollo productivo y empresarial

¹⁶ <http://www.contactopyme.gob.mx/benchmarking/conceptos/competitividad.asp>



2.3 Productividad

La **productividad** es la razón entre la producción obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. En realidad la productividad debe ser definida como el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de producto utilizado con la cantidad de producción obtenida.¹⁷

Si analizamos la palabra **productividad**, la podremos descomponer en los dos términos que la componen: **producción y actividad**. Esto es lo que ha conllevado durante muchos años a la creencia de que este concepto está asociado únicamente a la actividad productiva de la empresa y ha limitado su utilización en otras áreas que no clasifican como tal.

Productividad = Producción = Resultados Logrados / Insumos Recursos Empleados

De esta forma se puede ver la productividad no como una medida de la producción, ni de la cantidad que se ha fabricado, sino como una medida de lo bien que se han combinado y utilizado los recursos para cumplir los resultados específicos logrados.

Esta definición de productividad se asocia con el logro de un producto eficiente, enfocando la atención específicamente en la relación del producto con el insumo utilizado para obtenerlo.

La productividad evalúa la capacidad del sistema para elaborar productos que son requeridos (que se adecuan al uso) y a la vez el grado en que se aprovechan los recursos utilizados, es decir el valor agregado.

Para poder incrementar el Valor Agregado se hace necesario producir lo que el mercado (cliente) valora y hacerlo con el menor consumo de recursos, todo lo cual nos permitirá reducir los costos y por ende incrementar los beneficios, haciendo a nuestra organización más productiva.¹⁸

Indicadores asociados a la productividad y la calidad

Existen tres criterios comúnmente utilizados en la evaluación del desempeño de un sistema, los cuáles están muy relacionados con la calidad y la productividad: eficiencia, efectividad y eficacia. Sin embargo a veces, se les mal interpreta, mal utiliza o se consideran sinónimos; por lo que consideramos conveniente puntualizar sus definiciones y su relación con la calidad y la productividad

¹⁷ <http://es.wikipedia.org/wiki/Productividad>

¹⁸ http://www.elprisma.com/apuntes/ingenieria_industrial/productividadconceptos/



Eficiencia: Se le utiliza para dar cuenta del uso de los recursos o cumplimiento de actividades con dos acepciones: la primera, como la “relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos estimados o programados”; la segunda, como “grado en el que se aprovechan los recursos utilizados transformándose en productos”.

Cómo se puede observar ambas definiciones están vinculados a la vertiente de la productividad más difundida en la literatura; pero si sólo utilizáramos este indicador como medición de la productividad únicamente asociaríamos la productividad al uso de los recursos; sólo se tomaría en cuenta la cantidad y no la calidad de lo producido, pondríamos un énfasis mayor “hacia adentro” de la organización, buscando a toda costa ser mas eficiente y pudiendo obtener un estilo eficaz para toda la organización que se materializaría en un análisis y control riguroso del cumplimiento de los presupuestos de gastos, el uso de las horas disponibles, etc.

No obstante las limitaciones, el concepto de eficiencia nos lleva a tener siempre presente la idea del costo, a través del uso que hagamos de los recursos

Efectividad: Es la relación entre los resultados logrados y los resultados propuestos, o sea nos permite medir el grado de cumplimiento de los objetivos planificados.

Cuando se considera la cantidad como único criterio se cae en estilos efectivistas, aquellos donde lo importante es el resultado, no importa a qué costo. La efectividad se vincula con la productividad a través de impactar en el logro de mayores y mejores productos (según el objetivo); sin embargo, adolece de la noción del uso de recursos.

Cuántas organizaciones se vanaglorian con reflejar sus logros productivos en murales y hasta en anuncios de prensa, “Este año se sobre cumplió el plan de”. Pero nunca nos dicen cuánto costó ese resultado y si el mismo respondía a las necesidades de los clientes.

No obstante, este indicador nos sirve para medir determinados parámetros de calidad que toda organización debe preestablecer y también para poder controlar los desperdicios del proceso y aumentar el valor agregado.

Eficacia: Valora el impacto de lo que hacemos, del producto o servicio que prestamos. No basta con producir con 100% de efectividad el servicio o producto que nos fijamos, tanto en cantidad y calidad, sino que es necesario que el mismo sea el adecuado; aquel que logrará realmente satisfacer al cliente o impactar en el mercado.

Como puede deducirse, la eficacia es un criterio muy relacionado con lo que hemos definido como calidad (adecuación al uso, satisfacción del cliente), sin embargo considerando ésta en su sentido amplio: calidad del sistema.



Del análisis de estos tres indicadores se desprende que no pueden ser considerados ninguno de ellos de forma independiente, ya que cada uno brinda una medición parcial de los resultados. Es por ello que deben ser considerados como un Sistema de Indicadores que sirven para medir de forma integral la productividad.¹⁹

2.4 Desarrollo Tecnológico

El Desarrollo Tecnológico. Consiste en trabajos sistemáticos basados en conocimientos existentes, obtenidos mediante investigación y/o experiencia práctica, que se dirigen a la fabricación de nuevos materiales, productos o dispositivos; a establecer nuevos procesos, sistemas y servicios; o a la mejora sustancial de los ya existentes.²⁰

La ciencia y la tecnología han sido las fuerzas que durante el siglo XX, y más concretamente a mediados de la segunda mitad del mismo con la era espacial, propiciaron el desarrollo de nuestras sociedades hasta el estado en que se encuentran hoy día. Por ello es que nada de lo que nos rodea en esta era global, hubiese sido posible sin las computadoras, como equipos representativos de los avances científicos y tecnológicos desarrollados por hombres de carne y hueso que se atrevieron a pensar.

No hay duda que el desarrollo científico de los últimos años de la segunda mitad del siglo pasado, fue excepcional comparado con toda la producción científica y tecnológica de las décadas anteriores. Esta excepcionalidad se fundamenta en el hecho de que fue durante estos años posteriores a la segunda guerra mundial, cuando se desarrollaron de manera embrionaria y con fundamento electromecánico, las primeras máquinas computadoras mediante las cuales, se podían procesar miles de datos en poco tiempo, a diferencia del proceso manual anterior que requería de más gente y mayor lapso de tiempo.²¹

Los beneficios que trae consigo el desarrollo tecnológico son muy numerosos y ampliamente conocidos. Una mayor productividad proporciona a un empresa excedentes que pueden ser comercializados fuera de su territorio en un ámbito internacional y que le permite a su vez participar en la globalización, trayendo mayores beneficios tanto económicos como culturales. Dispensar la educación y, de hecho, proseguir la propia labor científica.

La tecnología se encuentra en una constante evolución y los objetos que no se adaptan simplemente desaparecen, es decir, a medida que las necesidades son mayores o digamos más complicadas se necesita crear un objeto que pueda llenar el vacío, el cual llega a reemplazar el anterior. Se imputa a la tecnología el crecimiento económico sin

¹⁹ http://www.elprisma.com/apuntes/ingenieria_industrial/productividadconceptos/

²⁰

<http://www.ucol.mx/acerca/coordinaciones/cgic/cgic/Ejeinvestigacion/Bibliografia/Definiciones%20de%20ciencia.pdf>

²¹ <http://www.observatorio.org/colaboraciones/melendrez4.html>



precedentes de los países industrializados y el aumento consiguiente de la riqueza material.²²

2.5 Ética empresarial

La ética empresarial es una rama de la ética aplicada. Se ocupa del estudio de las cuestiones normativas de naturaleza moral que se plantean en el mundo de los negocios: la gestión empresarial, la organización de una corporación, las conductas en el mercado, las decisiones comerciales, etc.²³

Podemos definir **ética empresarial** como la manera en que una compañía integra valores esenciales como honestidad, confianza, respeto y justicia en sus políticas y prácticas así como en la toma de decisiones a todos los niveles.

Los ámbitos en la ética empresarial se han expandido, porque ya no sólo abarcan la acción de una compañía respecto de cómo obedecer a la ley o tratar a sus empleados, sino además determinan la naturaleza y calidad de la relación que establece con sus inversionistas, clientes aislados, comerciales, proveedores, la comunidad, el medio ambiente e incluso las generaciones futuras

Domenech Melé hace referencia a los siguientes puntos para la aplicación de la ética empresarial

- **Motivación para el trabajo:** sin duda alguna, depende en gran medida del grado de satisfacción del trabajador, junto con el clima laboral, además de estar condicionada por la calidad humana de directivos y compañeros. Esta puede deteriorarse con la habladuría de compañeros y colaboradores, más que conocidos son los efectos negativos de: murmuraciones, críticas negativas, propagación de rumores falsos o pocos fundados, calumnias, desprecios, etc.
- **Sabiduría Práctica** se hace referencia a la prudencia en la toma de decisiones empresariales, acompañada de madurez de carácter, iniciativa y sentido de responsabilidad ante los acontecimientos y situaciones que se presentan. En los servicios, es deseable que todos los que trabajan sean un poco directivos y ello requiere de todas estas cualidades que hemos mencionado
- **Cultura empresarial** comprende conocimientos, experiencias, prácticas o modos de hacer habituales en quienes pertenecen a la empresa, sustentados en determinados valores y convicciones, por quienes la forman.

El autor destaca que la cultura empresarial incide en el modo de tomar decisiones y en el modo de actuar, o sea, que es algo dinámico, donde cada uno con su conducta induce cambios culturales.

²² <http://www.monografias.com/trabajos5/cienteysoc/cienteysoc.shtml>

²³ http://html.rincondelvago.com/etica-empresarial_4.html



- **La reputación o buena imagen ética** para la captación de clientes. Según este mismo autor, el profesor D. Melé, es muy importante que exista la profunda convicción de que: ..."una buena reputación de lealtad y honradez en los negocios es uno de los principales activos empresariales, que todos los trabajadores deben fomentar con el máximo cuidado". Hay que tener bien claro que cuando una empresa actúa mal, ya sea incumpliendo sus promesas y pagos, no dando la calidad ofrecida de un producto, o simplemente dando un mal servicio, aparecen quejas, se crea mala reputación y caen las ventas.
- **Generación de confianza** es mucho más que advertir una buena reputación; las grandes operaciones económicas, siempre requieren de cierta confianza, pues en algunos sectores quebrar esa confianza podría significar incluso quedar excluido del negocio.

Cualquier iniciativa para reforzar la conciencia valiosa, en cualquier etapa de la vida, no es nunca extemporánea. Sin duda, invertir en que los futuros profesionales y ejecutivos tengan más claros los conceptos y los límites entre lo que es y lo que no es correcto, es relevante para asegurar liderazgos capaces de predicar con el ejemplo. Más que nunca, los hombres de empresa se ven enfrentados a tomar decisiones en escenarios que cambian vertiginosamente y en que se superponen visiones culturales que a veces parecen irreconciliables. Abordar esos desafíos con responsabilidad moral no es tarea fácil y requiere preparación.

Ciertamente, los valores éticos deberían enseñarse desde los primeros estadios educativos y en el ámbito familiar. La sociedad toda debería jerarquizarlos y cultivarlos; haberlo hecho así es parte de la explicación principal de por qué un país como Finlandia no tiene corrupción y es el líder mundial de la tabla de Transparencia Internacional, lo mismo sucede con el bloque de países nórdicos (Noruega, Suecia, Dinamarca e Islandia); esto no quiere decir que la responsabilidad de las escuelas o facultades donde se preparan gerentes no sean claves para la formación de estos valores éticos.²⁴

²⁴ <http://www.monografias.com/trabajos29/etica-empresarial/etica-empresarial.shtml>



CAPITULO 3:

Organismos y fundamentos que intervienen en las Relaciones Comerciales.

No se pueden alimentar hambrientos con estadísticas
David Lloyd George



CAPITULO 3:

Organismos y fundamentos que intervienen en las Relaciones Comerciales.

3.1 Organismos internacionales que regulan las Relaciones Comerciales

En este capítulo se abordarán los organismos internacionales que regulan las relaciones comerciales y que influyen en el desarrollo económico como una parte del progreso a que aspira el hombre, ya que el verdadero progreso requiere de un ambiente adecuado para que el hombre pueda satisfacer sus aspiraciones tanto materiales como espirituales.

El proceso de desarrollo se sustenta en cuatro fuerzas básicas:

- a. la población;
- b. la formación de capital;
- c. la tecnología y,
- d. los recursos naturales.

De la combinación y aprovechamiento que se haga de estas cuatro fuerzas, dependerá el éxito del proceso y constituyen, en su conjunto, el equilibrio para impulsar el crecimiento económico de un país que busca colocarse entre los adelantados

Los países en desarrollo, y en particular los planes de mejoramiento destinados al aprovechamiento de los recursos naturales con la ayuda de la tecnología, deberán elaborarse para resolver los problemas que los lleven al progreso sin afectar los patrones de vida, difíciles de desarraigar en poco tiempo.

Para ayudar a los países menos desarrollados se fundó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial que son instituciones internacionales que prestan dinero para proyectos de desarrollo.²⁵

3.1.1 Organismo Mundial del Comercio (OMC)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsión y libertad posible.

La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí, el entorno económico mundial se vuelve más próspero, tranquilo y fiable. En la OMC las decisiones suelen

²⁵ <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>



adoptarse por consenso entre todos los países Miembros para después ser ratificadas por los respectivos parlamentos. Las fricciones comerciales se canalizan a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, centrado en la interpretación de los acuerdos y compromisos, que tiene por objeto garantizar que las políticas comerciales de los distintos países se ajusten a éstos. De ese modo, se reduce el riesgo de que las controversias desemboquen en conflictos políticos o militares.²⁶

La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones y todo lo que hace es el resultado de negociaciones. La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 — la llamada Ronda Uruguay — y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio. Pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades. Asimismo a continuación se resaltan 10 ventajas del sistema de comercio en la OMC.

1. El sistema contribuye a promover la paz
2. Las diferencias se tratan de forma constructiva
3. Las normas facilitan la vida a todos
4. La mayor libertad de comercio redundará en un menor costo de vida
5. Ofrece más posibilidades de elegir productos y características
6. El comercio incrementa los ingresos
7. El comercio estimula el crecimiento económico
8. Los principios básicos dan más eficacia al sistema
9. La protección de los gobiernos frente a los grupos de presión es mayor
10. El sistema promueve el buen gobierno

Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.²⁷

²⁶ http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr00_s.htm

²⁷ http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm



El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, — siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables, — porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.²⁷

En resumen podemos mencionar que la Organización Mundial del Comercio (OMC) representa el principal foro internacional de negociaciones comerciales y que en el marco de esta organización se definen normas y estándares que rigen el comercio internacional, al 23 de julio de 2008 esta organización cuenta con 153 países miembros.

3.1.2 Fondo Monetario Internacional (FMI)

Se trata de una institución de cooperación en la cual han ingresado voluntariamente una gran cantidad de países porque reconocen las ventajas de poder consultar con los demás países en el foro del fondo a fin de mantener un sistema estable de compra y venta de sus respectivas monedas.

Los países miembros del fondo están convencidos de que, en lugar de mantener en secreto las medidas de política económica que pretenden adoptar y que pueden incidir sobre el libre cambio de una moneda por otra, es en beneficio de todos mantener informados a los demás países. También consideran que una modificación de las medidas políticas, cuando los demás países coinciden en que esto beneficia a todos, fomenta el crecimiento del comercio internacional y genera más empleos mejor remunerados, en una economía mundial en expansión.

El fondo concede préstamos a las naciones miembros que tienen dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras externas, pero sólo a condición de que emprendan reformas económicas capaces de eliminar dichas dificultades, por su propio bien y el de todos los demás.

Actualmente los objetivos perseguidos por el organismo son facilitar la cooperación internacional, promover la estabilidad cambiaria y regímenes de cambios ordenados, ayudar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos y a la eliminación de las restricciones cambiarias y ayudar a sus miembros al proporcionar temporalmente recursos financieros para que corrijan desajustes de sus balanzas de pagos. Los intercambios de moneda son condición imprescindible para el comercio mundial. Cada una de las monedas que se utiliza en algún país del mundo, sea el dólar americano, el dirham marroquí o la gorda haitiana, tiene un valor en términos de las demás monedas.



Objetivos del Fondo Monetario:

La Carta Constituyente del FMI le asigna los siguientes fines:

- Promover la cooperación monetaria internacional
- Facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional
- Promover la estabilidad en los intercambios de divisas
- Facilitar el establecimiento de un sistema multilateral de pagos
- Realizar préstamos ocasionales a los miembros que tengan dificultades en su balanza de pagos
- Acortar la duración y disminuir el grado de desequilibrio en las balanzas de pagos de los miembros.

Operaciones del Fondo Monetario:

Al ingresar como miembro, todo país queda obligado a mantener informado a los demás del régimen mediante el cual se establecerá el valor de su moneda en relación con los demás países, a abstenerse de imponer restricciones al cambio de su moneda por moneda extranjera y a adoptar políticas económicas capaces de incrementar en forma ordenada y constructiva su propia riqueza nacional la de todos los países miembros.

Asistencia Financiera del Fondo Monetario:

El Fondo sólo otorga préstamos a los países miembros con problemas de pagos, es decir que no reciben la cantidad suficiente de divisas para pagar lo que adquieren en el extranjero.

Estos países, pueden gastar más de lo que reciben y compensar la diferencia durante un tiempo por medio de préstamos hasta que se agota el crédito, cosa que siempre sucede, tarde o temprano. Cuando esto ocurre, el país debe enfrentarse a una realidad desagradable, y uno de los aspectos más frecuentes de esa realidad es la pérdida del poder adquisitivo de su moneda y una contracción forzosa de las importaciones. El país que se encuentra en esta situación puede recurrir al fondo para que le preste, durante un tiempo determinado, la cantidad suficiente de divisas para corregir los errores económicos que haya cometido, siempre con miras a que establezca su moneda y mejore su comercio exterior.



3.1.3 Banco Mundial (BM)

El Banco Mundial es una fuente de asistencia financiera y técnica para los países en desarrollo de todo el mundo. Su misión es combatir la pobreza para obtener resultados duraderos, y ayudar a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en los sectores público y privado.

Esta organización internacional fue fundada en 1944, es propiedad de 186 países miembros y está formada por cinco instituciones de desarrollo:

El **Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)**, centra sus actividades en los países de ingreso mediano y los países pobres con capacidad crediticia. Su objetivo es reducir la pobreza en los países de ingreso mediano y los países pobres con capacidad crediticia mediante la promoción del desarrollo sostenible con préstamos, garantías, productos de gestión de riesgos y servicios analíticos y de asesoramiento. Cuenta con 186 países miembros.²⁸

La **Asociación Internacional de Fomento (AIF)**, es la entidad del Banco Mundial que brinda ayuda a los países más pobres del mundo. Tiene como objetivo reducir la pobreza otorgando créditos sin interés y donaciones para programas que fomenten el crecimiento económico, reduzcan las desigualdades y mejoren las condiciones de vida de la población.²⁹

Corporación Financiera Internacional (IFC), se ocupa del sector privado y otorga préstamos, capital accionario, financiamiento estructurado e instrumentos de gestión de riesgos, y presta servicios de asesoría para fortalecer el sector privado en los países en desarrollo. La conforman 182 países.³⁰

Organismo Internacional de Garantía de Inversiones (MIGA), promueve la inversión extranjera mediante el abastecimiento de información a inversionistas para la toma de decisiones en inversiones en el extranjero. Así como asistencia técnica a los gobiernos e intermediarios involucrados en la promoción de inversiones para mejorar su habilidad en respuesta a las necesidades de los inversionistas.³¹

Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Es una institución autónoma internacional establecida bajo la Convención en el Establecimiento de Disputas de Inversión entre los Estados y Naciones de otros

²⁸

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/EXTBIRFSPANISH/0,,menuPK:4399435~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:4399255,00.html>

²⁹

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/EXTIDASPANISH/0,,menuPK:1261992~pagePK:118644~piPK:51236156~theSitePK:1261939,00.html>

³⁰ <http://www.ifc.org/spanish>

³¹ http://www.miga.org/services/index_sv.cfm



Estados cuyo propósito principal es proveer instancias para la conciliación y arbitraje de querrelas de inversión internacionales.³²

Para todos sus clientes, el Banco subraya la necesidad de:

- Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación.
- Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza
- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente.
- Proteger el medio ambiente .
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo.
- Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo.

El Banco Mundial, pone énfasis en las reformas económicas estructurales. La razón, es que están convencidos que la piedra angular del desarrollo sostenible y reducción de la pobreza, es redefinir el rol del Estado y promover la competencia y los mecanismos de mercado.

El Banco Mundial está ayudando a los países a reforzar y mantener las condiciones fundamentales que necesitan para atraer inversiones privadas y retenerlas. Con el apoyo del Banco Mundial - financiero y no financiero - los gobiernos están reformando sus economías en general y fortaleciendo los sistemas bancarios. Están invirtiendo en recursos humanos, infraestructura y protección ambiental, lo que intensifica el atractivo y la productividad de la inversión privada.³³

La reconstrucción sigue siendo un elemento importante en la labor del Banco Mundial. Sin embargo, los desafíos mundiales los obligan a concentrarnos en:

- la reducción de la pobreza y el crecimiento sostenible en los países más pobres, especialmente en África;
- las soluciones a los desafíos especiales que enfrentan los países que salen de un conflicto y los Estados frágiles;
- soluciones en términos de desarrollo mediante servicios adaptados a las necesidades específicas de los clientes y financiamiento para los países de ingreso mediano;
- cuestiones mundiales y regionales que trascienden las fronteras nacionales: el cambio climático, las enfermedades infecciosas y el comercio;
- mayores niveles de crecimiento y mejores oportunidades en el mundo árabe;
- el acopio de los mejores conocimientos mundiales para respaldar el desarrollo.

³² <http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>

³³ <http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer2.shtml>



En el Banco Mundial de hoy, la reducción de la pobreza en el contexto de una globalización incluyente y sostenible sigue siendo el objetivo predominante de su labor.
³⁴

3.1.4 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

La organización es un foro único en donde los gobiernos pueden comparar sus experiencias, buscar respuestas a problemas comunes, identificar las mejores prácticas y trabajar para coordinar políticas económicas y sociales tanto a nivel nacional como internacional.

Fundada en 1961, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos agrupa a 31 países miembros comprometidos con la democracia y una economía de mercado, cuya finalidad es:

- Apoyar el desarrollo económico sostenible
- Incrementar el empleo
- Elevar los niveles de vida
- Mantener la estabilidad financiera
- Apoyar el desarrollo económico de otros países
- Contribuir al crecimiento del comercio mundial.

Por más de 40 años, la OCDE ha sido una de las más grandes y confiables fuentes de información estadística comparable y de datos económicos y sociales. La OCDE monitorea tendencias, análisis y proyecciones del desarrollo económico e investiga sobre cambios sociales o patrones de desarrollo en el comercio, el medio ambiente, la agricultura, la tecnología, los impuestos y mucho más.³⁵

La organización proporciona un espacio donde los gobiernos pueden intercambiar sus experiencias políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y coordinar políticas locales e internacionales. Es un foro donde la presión que ejercen entre sí los países miembros, puede actuar como un incentivo poderoso para mejorar las políticas e implementar “leyes flexibles” – instrumentos no obligatorios como los principios de gobernabilidad corporativa de la OCDE – y puede en ocasiones conducir a acuerdos formales o negociaciones.

Los intercambios entre los gobiernos de la OCDE emanan de la información y el análisis proporcionado por el secretariado en París. Éste recoge datos, estudia las tendencias, analiza y provee previsiones económicas. También investiga los cambios sociales y desarrolla modelos de comercio, medio ambiente, agricultura, tecnología y asuntos fiscales, entre otros.

³⁴

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20143048~menuPK:60001943~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>

³⁵ http://www.oecd.org/pages/0,3417,es_36288966_36288120_1_1_1_1_1,00.html



La OCDE ayuda a los gobiernos a fomentar la prosperidad y a luchar contra la pobreza a través del desarrollo económico, la estabilidad financiera, el comercio, la inversión, la tecnología, la innovación y la cooperación para el desarrollo. Esto está ayudando a asegurar que el crecimiento económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente se realicen conjuntamente. Otros propósitos incluyen la creación de empleo, la igualdad social, la transparencia y efectividad en la gobernación.

La OCDE está al frente de los esfuerzos para entender y para ayudar a los gobiernos a responder a los nuevos acontecimientos e inquietudes que se presenten. Esto incluye temas como el comercio, las reformas estructurales, la seguridad en línea y los desafíos relacionados con la disminución de la pobreza en el mundo en desarrollo.

La globalización ha conducido el trabajo de la OCDE al análisis de las políticas de sus países miembros y al de países no miembros para establecer políticas comunes. Esto se refleja por ejemplo en el trabajo realizado en temas como el desarrollo sustentable, que reúne las preocupaciones medioambientales, económicas y sociales más allá de las fronteras de cada país para comprender mejor los problemas y buscar soluciones conjuntas.

En una economía globalizada que cambia rápidamente, la OCDE también está cambiando. La organización está reestructurando su gerencia en aspectos complejos como la gestión de su presupuesto, las reglas en la toma de decisiones y la expansión de su membresía. Así mismo está renovando sus instalaciones en París, incluyendo la construcción de un nuevo centro de conferencias. Todos estos esfuerzos se están haciendo con el propósito de que la OCDE se convierta en un instrumento más efectivo en materia de cooperación internacional.³⁶

3.2 Organismos nacionales

3.2.1 Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía de México es la Secretaría de Estado a la que según Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 34 le corresponde el despacho de las siguientes funciones:

- Formular y conducir, regular y controlar las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal.
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país.

³⁶ http://www.oecd.org/document/7/0,3343,es_36288966_36288120_36954951_1_1_1_1,00.html



- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.
- Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.
- Establecer la política de precios, y con el auxilio y participación de las autoridades locales, vigilar su estricto cumplimiento, particularmente en lo que se refiere a artículos de consumo y uso popular, y establecer las tarifas para la prestación de aquellos servicios de interés público que considere necesarios, con la exclusión de los precios y tarifas de los bienes y servicios de la Administración Pública Federal; y definir el uso preferente que deba darse a determinadas mercancías.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor.
- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.
- Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales, entre otras funciones.³⁷

3.2.2 Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

La **Secretaría de Hacienda y Crédito Público** de México es la Secretaría de Estado a la que según Ley Orgánica de la Administración Pública Federal en su Artículo 31 le corresponde el despacho de las siguientes funciones:

- Proyectar y calcular los ingresos de la Federación, del Departamento del Distrito Federal y de las entidades paraestatales, considerando las necesidades del gasto público federal, la utilización razonable del crédito público y la sanidad financiera de la administración pública federal.
- Manejar la deuda pública de la Federación.

³⁷ [http://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Econom%C3%ADa_\(M%C3%A9xico\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Econom%C3%ADa_(M%C3%A9xico))



- Realizar o autorizar todas las operaciones en que se haga uso del crédito público.
- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país que comprende al Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar el servicio de banca y crédito.
- Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales, escuchando para ello a las dependencias responsables de los sectores correspondientes y administrar su aplicación en los casos en que no competa a otra Secretaría.
- Cobrar los impuestos, contribuciones de mejoras, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de las leyes aplicables y vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales.
- Organizar y dirigir los servicios aduanales y de inspección, así como la Unidad de Apoyo para la Inspección Fiscal y Aduanera.
- Proyectar y calcular los egresos del Gobierno Federal y de la administración pública paraestatal, haciéndolos compatibles con la disponibilidad de recursos y en atención a las necesidades y políticas del desarrollo nacional.
- Ejercer el control presupuestal de los servicios personales y establecer normas y lineamientos en materia de control del gasto en ese rubro.

Para llevar acabo dichas funciones la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público** cuenta con las siguientes unidades:

- Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público
- Subsecretaría de Ingresos
- Subsecretaría de Egresos
- Procuraduría Fiscal de la Federación
- Tesorería de la Federación
- Servicio de Administración Tributaria (SAT)³⁸

El **Servicio de Administración Tributaria (SAT)** es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, que tiene la responsabilidad de aplicar la legislación fiscal y aduanera, con el fin de que las personas físicas y morales contribuyan proporcional y equitativamente al gasto público, de fiscalizar a los contribuyentes para que cumplan con las disposiciones tributarias y aduaneras, de

³⁸

[http://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Hacienda_y_Cr%C3%A9dito_P%C3%BAblico_\(M%C3%A9xico\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Secretar%C3%ADa_de_Hacienda_y_Cr%C3%A9dito_P%C3%BAblico_(M%C3%A9xico))



facilitar e incentivar el cumplimiento voluntario y de generar y proporcionar la información necesaria para el diseño y la evaluación de la política tributaria.

Su misión es recaudar las contribuciones federales y controlar la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, garantizando la correcta aplicación de la legislación y promoviendo el cumplimiento voluntario y oportuno.³⁹

3.2.3 Otros organismos y su papel

3.2.3.1 Banco de Comercio Exterior (Bancomext).

Bancomext es una institución de banca de desarrollo constituida para fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos del país

- Impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora
- Financiar la actividad exportadora
- Ser una institución con operación eficiente y rentable
- Garantizar una operación transparente y de mejora continua
- Mantener niveles de satisfacción a clientes
- Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.⁴⁰

Presta sus servicios a:

- Empresas exportadoras de manera directa, especialmente las pequeñas y medianas (Pymex)
- Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras
- Personas físicas con actividad empresarial relacionadas con el comercio exterior
- Empresas relacionadas con la sustitución eficiente de importaciones.

Bancomext pone a disposición de la comunidad empresarial una gama integral de productos de crédito y servicios financieros adecuados a las necesidades de cada cliente atendiéndolos directamente, a través de oficinas regionales, a través de intermediarios bancarios y no bancarios y mediante el portal Bancomext, atención telefónica y correo electrónico para que las empresas y personas físicas:

- Puedan competir exitosamente en los mercados internacionales.
- Eleven su nivel de competitividad, propiciando con ello, una mayor presencia de sus productos y servicios en el extranjero, la creación de empleos y la generación de divisas.

³⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio_de_Administraci%C3%B3n_Tributaria

⁴⁰ <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3597&document=3556>



- Para promover su fortalecimiento e incorporación a redes de proveeduría que faciliten la integración o mejora de la cadena cliente-proveedor, a fin de incrementar el valor agregado nacional de sus productos, sustituir importaciones y favorecer el desarrollo regional.
- Para incrementar las exportaciones de productos y servicios no petroleros.
- Para apoyar su internacionalización.⁴¹

3.2.3.2 Nacional Financiera (Nafinsa)

Nacional Financiera (Nafinsa) es una institución financiera de desarrollo de carácter público (sociedad nacional de crédito) con sede principal en la Ciudad de México. Fue fundada en 1934 y entre sus funciones principales se encuentra el otorgamiento de crédito a fin de fomentar el desarrollo del país y la industria en general. Este financiamiento es distribuido a través de una red de intermediarios financieros de tipo:

a) Bancarios: *Banamex, Bancomer, Banorte, HSBC, etc.*

b) No bancarios: Uniones de crédito, arrendadoras, entidades de fomento, empresas de factoraje, fideicomisos.⁴²

Desde 1989, Nafinsa otorga recursos financieros y garantías, principalmente como Banco de Segundo Piso, además de ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico; así como ofreciendo servicios fiduciarios a los sectores público y privado.

Nacional Financiera es un banco estatal en México encargado de apoyar con financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas, parte fundamental de las economías de todos los países del orbe, al generar una gran proporción del Producto Interno Bruto y del empleo.⁴³

También realiza el papel de agente financiero del Gobierno Federal; colaborando con diversas dependencias y entidades del sector público como la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Petróleos Mexicanos (PEMEX), la Secretaría de Economía (SE), la Secretaría de Educación Pública (SEP), la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), por mencionar algunas; donde *Nafinsa* contrata líneas de crédito en el mercado internacional de capitales en condiciones ventajosas para el desarrollo del país. La institución es la administradora de los recursos otorgados a las distintas entidades y dependencias del Gobierno Federal que actúan como ejecutoras de los diversos programas y proyectos de desarrollo sectorial.

⁴¹ <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=6&category=3597&document=3557>

⁴² <http://innova.fox.presidencia.gob.mx/ciudadanos/practicas/intragob/index.php?contenido=1506&pagina=1>

⁴³ [http://es.wikipedia.org/wiki/Nacional_Financiera_\(M%C3%A9xico\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Nacional_Financiera_(M%C3%A9xico))



Otra actividad de la institución es la fiduciaria, con el propósito de constituir y administrar fondos públicos o privados relacionados al fomento del desarrollo del país. Esta actividad inició en 1953 y en este campo se han realizado importantes actividades en favor de áreas y agentes productivos considerados estratégicos para el Gobierno mexicano.

Al mismo tiempo, *Nafinsa* contribuye al fortalecimiento de los mercados financieros ya que para su desarrollo, opera en los mercados de cambios, capitales, dinero y sus derivados. Su participación en los mercados también busca apoyar a pequeñas y medianas empresas (Pymes) para que operen en el mercado bursátil. La institución tiene así una mayor penetración en el sistema financiero y desempeña su papel preponderante de impulsar la economía nacional.

Nafinsa desarrolla e impulsa constantemente novedosos programas para cumplir adecuadamente con la función de banca de desarrollo que tiene asignada, particularmente en apoyar a las Pymes.

De ahí que el Gobierno Federal mexicano ha convertido a Nacional Financiera en el principal detonador del financiamiento y servicios de apoyo destinados a este segmento del aparato productivo nacional.

Por otro lado, la institución ha firmado convenios de colaboración y alianzas con diversos organismos públicos y privados, nacionales e internacionales como la *Organización de las Naciones Unidas (ONU)*, la *Unión Europea (UE)*, la *Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE)*, cámaras y agrupaciones empresariales, instituciones financieras de desarrollo de Estados Unidos, Brasil, Chile, Venezuela, Uruguay, entre otras.

Nafinsa cuenta con direcciones regionales y oficinas estatales en todo el país y tiene una presencia directa en los principales centros financieros del mundo, ya que cuenta con una sucursal en Londres, una subsidiaria en Nueva York y una oficina de representación en Washington.⁴²

3.3 Términos Internacionales de Comercio (Incoterms)

Incoterms (International Commercial Terms) Términos Internacionales de Comercio

En el entorno del comercio exterior actual sería difícil realizar operaciones de importación y exportación sin reglas aceptadas en el ámbito internacional, que señalen las obligaciones y los derechos del comprador y del vendedor. Actualmente se utilizan los **Incoterms**, abreviación de *International Commerce Terms* de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).



El objetivo principal de los **Incoterms** es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa internacional.

Con los **Incoterms**, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

Asimismo, los **Incoterms** constituyen una base para regular las transacciones comerciales, delimitando a detalle los derechos, las responsabilidades y las obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía.

En cuanto a este último punto, los **Incoterms** regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega:

- Transferencia de riesgos entre comprador y vendedor,
- Costos a cuenta del comprador y vendedor, y
- Documentación, trámites y gestión ante autoridades gubernamentales (por ejemplo: aduanas) y agentes privados (por ejemplo: aseguradoras, transportistas, maniobristas, alijadores, etc.)

El uso de los **Incoterms** no implica la transferencia de la propiedad de las mercancías; también si así lo acuerden las partes, se pueden aplicar al mercado doméstico.

Los **Incoterms** se clasifican en dos formas: por grupos y por tipo de transporte que se utilizará:

Por Grupos. Esta clasificación se conoce por la primera letra de las siglas del **Incoterms** que pueden ser

E = *Exit* (en punto de salida u origen)

F = *Free* (libre de flete principal)

C = *Cost* (costo de flete principal incluido)

D = *Delivered* (entregado en destino).



Los términos que inician con las letras E y F son entregados en el país de origen, y los que inician con C y D son entregados en el país de destino.

Categoría E: EXW	Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
Categoría F: FCA, FAS y FOB	Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.
Categoría C: CFR, CIF, CPT y CIP	El vendedor contrata el transporte a sus expensas, sin asumir algún riesgo ni responsabilidad sobre la mercancía una vez que ésta ha sido embarcada. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de embarque.
Categoría D: DAF, DES, DEQ, DDU Y DDP.	El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar de destino acordado. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de entrega en destino.

Por **Tipo de Transporte**. Los modos de transporte apropiados para el uso de los **Incoterms** 2000 se clasifican de la siguiente manera:

Grupo	Sigla	Inglés	Español	Transporte
“E” Salida	EXW	1. Ex Works (named place)	– En Fábrica (lugar acordado)	Otro ⁴⁴
“F” Transporte Principal no pagado	FCA	2. Free Carrier (named place)	– Libre de porte (lugar acordado)	Otro
	FAS	3. Free Alongside Ship (named port of shipment)	– Libre al costado del buque (puerto de embarque acordado)	Marítimo
	FOB	4. Free on Board (named port of shipment)	– Libre (franco) a bordo (puerto de embarque acordado)	Marítimo

⁴⁴ Otro se refiere a que puede ser transporte Terrestre o Aéreo



“C” Transporte principal pagado	CFR	5. Cost & Freight (named port of destination)	– Costo y flete (puerto de destino acordado)	Marítimo
	CIF	6. Cost Insurance & Freight (named port of destination)	– Costo, seguro y flete (puerto de destino acordado)	Marítimo
	CPT	7. Carriage Paid To (named place of destination)	– Flete/porte pagado hasta (lugar de destino acordado)	Otro
	CIP	8. Carriage & Insurance Paid To (named place of destination)	– Flete/porte y seguro hasta (lugar de destino acordado)	Otro
“D” Destino o llegada	DAF	9. Delivered at Frontier (named place)	– Entregado en frontera (lugar acordado)	Otro Terrestre
	DES	10. Delivered Ex Ship (named port of destination)	– Libre en el buque (puerto de destino acordado)	Marítimo
	DEQ	11. Delivered Ex Quay (named port of destination)	– Entrega en el muelle (puerto de destino acordado)	Marítimo
	DDU	12. Delivered Duty Unpaid (named place of destination)	– Entregado aranceles sin pagar (lugar de destino acordado)	Otro
	DDP	13. Delivered Duty Paid (named place of destination)	– Entregado con aranceles pagados (lugar de destino acordado)	Otro

45

⁴⁵ Libro como usar bien los incoterms, Editorial Marge Books, 1ª Edición (2005), 218 pags.



Los **Incoterms** , no son leyes, son usos y reglas, por lo tanto una versión nueva no deroga las anteriores, debido a esto cuando se especifique el nombre del **Incoterms** hay que indicar a que versión se refiere (ejem: Exworks 2000).^{46 47}

Los **Incoterms** regulan la entrega de la mercancía⁴⁸ y determinan:

- El alcance del precio
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador
- El lugar de entrega de la mercancía
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo

Los **Incoterms** contienen un total de trece términos. En el apartado siguiente se presenta un resumen del contenido de cada uno de éstos,

Grupo E.

- **EXW. Ex Works (lugar determinado):** el vendedor hace la mercancía disponible en sus instalaciones y las entrega en sus instalaciones. El coste del flete corre por responsabilidad del comprador desde las instalaciones del vendedor hasta el destino final.

Grupo F – Transporte principal no pagado:

- **FCA. Free Carrier (lugar determinado):** el vendedor cede la mercancía, lista para ser exportada, a la empresa transportista (determinada por el comprador) en el lugar acordado. Este término es válido para todo tipo de transporte incluyendo transporte por aire, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.
- **FAS. Free Alongside Ship (puerto determinado):** el vendedor debe suministrar la mercancía junto al barco en el puerto acordado. El vendedor debe ocuparse de los trámites para el transporte; esto cambió en la versión del 2000 de los Incoterms. Sólo se aplica al transporte marítimo.
- **FOB. Free On Board (puerto determinado):** el vendedor debe cargar la mercancía en el barco determinado por el comprador; costes y riesgos se dividen en el rail del barco. El vendedor debe ocuparse de los trámites de exportación. Solo es aplicable para transporte marítimo.

⁴⁶ <http://www.cai.es/paginas/paginafinal.asp?idNodo=1568>

⁴⁷ También se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del incoterm influye sobre el costo del contrato

⁴⁸ No hay que confundir entrega con posesión. Momento de transmisión de los riesgos sobre la mercancía, del vendedor al comprador. Distribución de los gastos inherentes a la importación-exportación. Trámites de los documentos de aduana.



Grupo C – Transporte principal pagado:

- **CFR. Cost and Freight (puerto determinado):** el vendedor se hace cargo de los costes de transporte para traer la mercancía al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento que la mercancía pasa el rail del barco. Solo es aplicable para transporte marítimo.
- **CIF. Cost, Insurance and Freight (puerto determinado):** exactamente el mismo que CFR excepto porque el vendedor ha de organizar y pagar el seguro al comprador. Sólo es aplicable para transporte marítimo.
- **CPT. Carriage Paid To (destino determinado):** es el equivalente general/en containers/multimodal de CFR. El vendedor paga por el transporte al punto de destino acordado, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías se transfieren al primer transportista.
- **CIP. Carriage and Insurance Paid to (destino determinado):** es el equivalente general/en containers/multimodal de CIF. El vendedor paga por el transporte y el seguro hasta el punto de destino, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías son transferidas al primer transportista.

Grupo D - Llegada:

- **DAF. Delivered At Frontier (lugar determinado):** entrega en frontera o "A mitad de Puente" (definiendo la frontera en cuestión).
- **DES. Delivered Ex Ship (puerto determinado):** entrega sobre buque (indicando el puerto de destino convenido).
- **DEQ. Delivered Ex Quay (puerto determinado):** entrega en muelle de destino con los derechos pagados (indicando puerto de destino).
- **DDU. Delivered Duty Unpaid (destino determinado sin gastos portuarios):** El vendedor corre por los gastos de coste y flete hasta el destino final, excluyendo cargos portuarios en el lugar de destino. En algunas ocasiones incluye gastos de entrega final, como desde el puerto de destino a las instalaciones del comprador.
- **DDP. Delivered Duty Paid (destino determinado con gastos portuarios pagados):** El vendedor corre por los gastos de coste y flete hasta el destino final, incluyendo cargos portuarios de entrega en el lugar de destino.⁴⁹

⁴⁹ http://www.cargainfo.com/front_content.php?idcat=1229&idart=2733



CAPITULO 4:

La evolución de las Relaciones Comerciales en México.

Entre las dificultades se esconde la oportunidad.
Albert Einstein



CAPITULO 4:

La evolución de las relaciones comerciales en México.

4.1 Sectores y ramas de actividad económica

El término **sector económico** hace a referencia a cualquiera de las partes de la actividad económica de un Estado o territorio, dependiendo del tipo de proceso productivo del que se trate.

Los tres **sectores de la producción** también llamados *sectores de ocupación* que a su vez pueden subdividirse en sectores parciales por actividad:

sector primario: el que obtiene productos directamente de la naturaleza

sector secundario: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados

sector terciario o sector servicios el que no produce bienes, sino servicios

La Hipótesis de los tres sectores fue desarrollada por Colin Clark y Jean Fourastié. De acuerdo con esta teoría el principal objeto de la actividad de una economía varía desde el primario, a través del secundario hasta llegar al sector terciario. Fourastié vio el concepto como esencialmente positivo, y en la *La Gran Esperanza del Siglo XX* escribe sobre el aumento de la calidad de vida, la seguridad social, el florecimiento de la educación y la cultura, una mayor cualificación, la humanización del trabajo y el evitar el desempleo.⁵⁰

Colin Clark, en su libro *las condiciones del progreso económico* (publicado en 1940 y revisado en 1957) llegó a la conclusión de que una de las formas en que se manifiesta el progreso económico es en la continua transferencia de trabajo del sector primario al secundario, y de éste al terciario.

El peso de cada uno de los sectores económicos dentro de un país suele expresarse por los porcentajes de población activa empleada en cada uno de ellos o su participación en el producto nacional⁵¹

Los países con una baja renta per cápita están en un estadio temprano de desarrollo; la mayor parte de sus ingresos nacionales son a base de la producción del sector primario. Los países con un estadio más avanzado de desarrollo, con ingresos

⁵⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Hip%C3%B3tesis_de_los_tres_sectores

⁵¹ <http://www.ecobachillerato.com/recursoseco/sectores.htm>

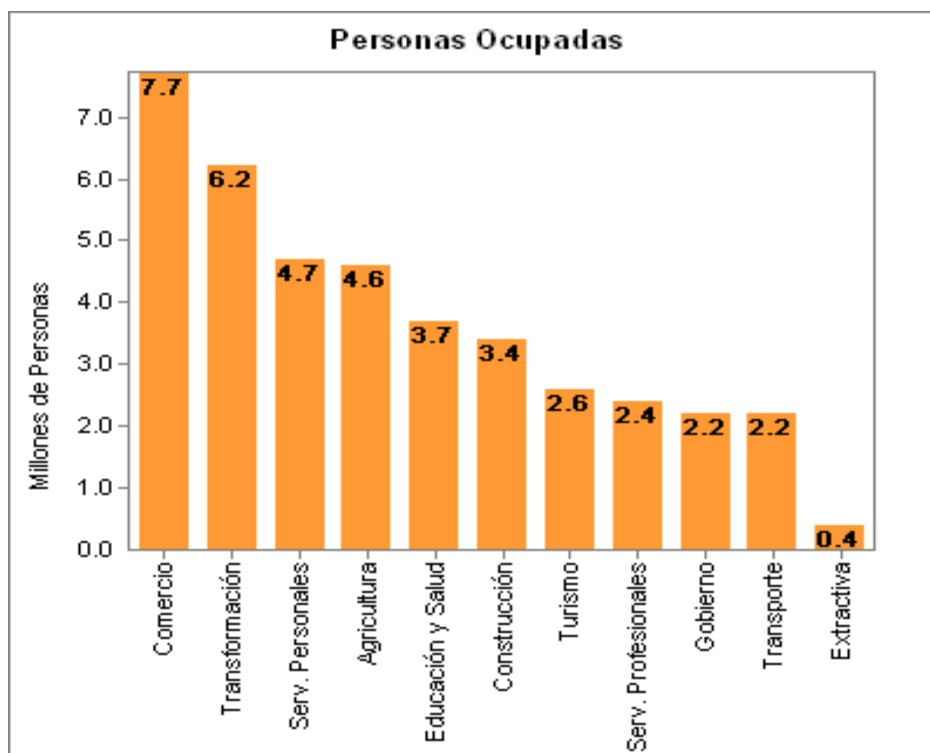


nacionales intermedios, obtienen sus ingresos del sector secundario principalmente. En los países altamente desarrollados con elevados ingresos, el sector terciario domina las salidas totales de la economía.⁵²

En lo que respecta a los sectores económicos en México a continuación se presenta información sobre las tendencias y características de las personas ocupadas en el país, distribuidas en 11 sectores de actividad económica: Agropecuario, Comercio, Construcción, Educación y Salud, Extractiva, Gobierno, Servicios Personales, Servicios Profesionales, Transformación, Transporte y Turismo.

Cifras al cuarto trimestre de 2009, muestran que los sectores de actividad económica que concentran al mayor número de personas ocupadas en el país son: Comercio (7.7 millones de personas), Transformación (6.2 millones), Servicios Personales (4.7 millones) y el sector Agropecuario (4.6 millones), sin embargo, este último ha disminuido su número de ocupados en los últimos cinco años.

Por su parte, los sectores de actividad económica con mayor crecimiento en la ocupación en los últimos cinco años fueron: Servicios Profesionales con un incremento del 31.1%, Transporte con un 10.8% y Extractivas con un 3.6%.



⁵² http://es.wikipedia.org/wiki/Hip%C3%B3tesis_de_los_tres_sectores



Comercio es el sector que concentra el mayor número de personas ocupadas en el país (7.7 millones de personas), de los cuales 65.3% cuentan con escolaridad hasta el nivel secundaria y 44% tienen entre 16 y 34 años de edad. En contraste, el menor número de ocupados se concentra en la rama Extractiva, con sólo 405 mil 100 ocupados^{53 54}

4.1.1 Sector Primario

Incluye todas las actividades donde los recursos naturales se aprovechan tal como se obtienen de la naturaleza, ya sea para alimento o para generar materias primas.

El **sector primario** o agropecuario está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Por lo usual, los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la acuicultura, la caza y la pesca.

Los procesos industriales que se limitan a empacar, preparar o purificar los recursos naturales suelen ser considerados parte del sector primario también, especialmente si dicho producto es difícil de ser transportado en condiciones normales a grandes distancias.

Como referencia del desarrollo del sector primario en México podemos mencionar que durante 2008 se cultivaron diversos productos agrícolas en un área de 21,902,573 hectáreas de las cuales se obtuvo una cosecha de un área de 20,502,834 hectáreas con un valor por cosecha de 305,950,646 miles de pesos 52% más que el valor de la cosecha de 2005. Asimismo durante 2007 se reportó un PIB total de 8,359,944 millones de pesos cifra que rebasó en 17% el PIB de 2003 y 9% la cifra de 2005.¹⁸

- **Sector Agrícola** (origen vegetal)

En ella se engloban los diferentes trabajos de tratamiento del suelo y cultivo de vegetales. Comprende todo un conjunto de acciones humanas que transforma el medio ambiente natural, con el fin de hacerlo más apto para el crecimiento de las siembras.

Todas las actividades económicas que abarca dicho sector tienen su fundamento en la explotación de los recursos que la tierra origina, favorecida por la acción del hombre: alimentos vegetales como cereales, frutas, hortalizas, pastos cultivados y forrajes; fibras utilizadas por la industria textil; cultivos energéticos; etc.

⁵³ http://www.observatoriolaboral.gob.mx/wb/ola/ola_la_ocupacion_por_sectores_economicos

⁵⁴ Como vemos a pesar de la gran variedad de recursos naturales con que cuenta México a actividad preponderante es el comercio.



Es una actividad de gran importancia estratégica como base fundamental para el desarrollo autosuficiente y riqueza de las naciones.⁵⁵

Gracias a la diversidad de climas en México se cultiva una gran variedad de especies, como dato podemos mencionar que en el año 2007, se produjeron en el país 72,708,876 toneladas de los siguientes productos: Caña de azúcar, maíz, plátano, sorgo, naranja, trigo, jitomate, limón, chile verde, papa, mango, café cereza, aguacate, frijol, cebada, manzana, uva, arroz, durazno, fresa, cártamo, soya y ajonjolí con un valor de producción de \$604,541 millones de pesos.⁵⁶

- **Sector Ganadero** (origen animal)

La **ganadería** es una actividad económica de origen muy antiguo que consiste en la crianza de animales para su aprovechamiento. Dependiendo de la especie ganadera, se obtienen diversos productos derivados, como la carne, la leche, los huevos, los cueros, la lana y la miel, entre otros.

Los ganados más importantes en número a nivel mundial son los relacionados con la ganadería bovina, la ovina y la porcina. Sin embargo, en algunas regiones del planeta otros tipos de ganado tienen mayor importancia, como el caprino y el equino, como así también la cunicultura, la avicultura y la apicultura.

La ganadería está muy relacionada con la agricultura, ya que en una granja ambas pueden estar relacionadas. En estos casos el ganado aporta el estiércol, que es utilizado como abono, y los cultivos aportan el alimento para los animales.⁵⁷

La ganadería puede ser:

Extensiva: Se realiza en terrenos grandes, ya que los animales pastan. En algunos terrenos es importante considerar el cultivo de pastizales. Este tipo de ganadería predomina en Veracruz, Tabasco, Quintana Roo y Campeche.

Intensiva: Es donde los animales reciben alimento procesado en establos, donde se aplica tecnología para tener mayor producción. Predomina en Sonora, Sinaloa y Chihuahua.

Autoconsumo: Como su nombre lo indica, se refiere a la cría de animales por una familia para obtener productos como leche, carne o huevos.

⁵⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Sector_econ%C3%B3mico

⁵⁶ Fuente INEGI, el sector alimentario.

⁵⁷ Bloque 5. Geografía Económica», *La Enciclopedia del Estudiante* (vol. 8. Geografía General) (en español). [Santillana](#) - [La Nación](#), p. 150.



En México lo que más se cría son Aves reportando un total para 2006 de 481,421,241 cabezas. Sobre este respecto durante 2008 Veracruz ocupó el primer lugar en la producción de aves con un total de 288,528 toneladas; el segundo lugar lo ocupó Jalisco con 269,633 toneladas y en tercer lugar estuvo Durango con 236,091 toneladas.

Asimismo como segundo lugar de producción ganadera, está la cría de cerdos con un total de 15,257,386 cabezas durante 2006. Sonora fue el estado con el primer lugar de producción porcina durante 2008 con un total 22,356 toneladas, Jalisco obtuvo el segundo lugar con un total de 216,800 toneladas y en tercer lugar Guanajuato con un total de 103,657 toneladas.⁵⁸

Además de aves y porcinos en México también se cuenta en el sector ganadero con bovinos, caprinos y ovinos; produciendo además huevos, leche y miel. Ubicándose a nivel mundial en 6° lugar como productor de miel, en 5° lugar como productor de huevo y en 13° lugar como productor de leche.²⁰

▪ **Sector Pesquero** (del mar)

La **pesca** es la captura y extracción de los peces u otras especies animales acuáticos de su medio natural como invertebrados como crustáceos y moluscos, además de mamíferos en el caso de culturas orientales. Ancestralmente, la pesca ha consistido una de las actividades económicas más tempranas de muchos pueblos del mundo; de acuerdo con estadísticas de la FAO, el número total de pescadores y piscicultores se estima cercano de 38 millones.⁵⁹

La mayor producción proviene del mar, donde cada país tiene una zona económica exclusiva para navegar y pescar, de 370.4 km (200 millas náuticas) de extensión de la costa hacia mar adentro. Fuera de ese límite, la captura de especies marinas es libre, pues se consideran aguas internacionales.

México tiene **11 122 kilómetros de litorales**, que significan un gran potencial de recursos pesqueros; sin embargo, la actividad pesquera no está lo suficientemente desarrollada, ocupando el 4° lugar en el continente americano en volumen de pesca.⁶⁰

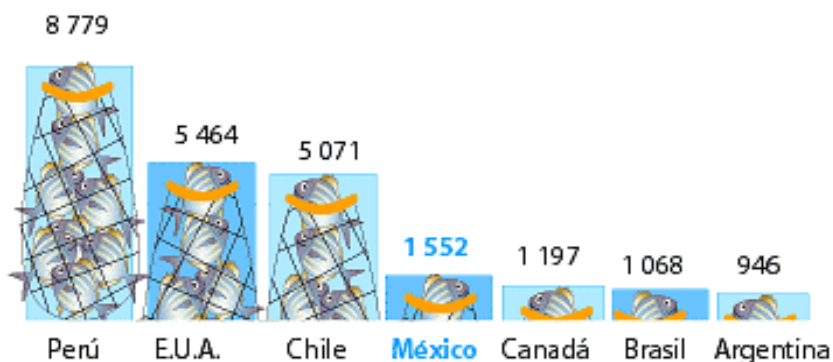
⁵⁸ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/primarias/gana/default.aspx?tema=E>

⁵⁹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Pesca>

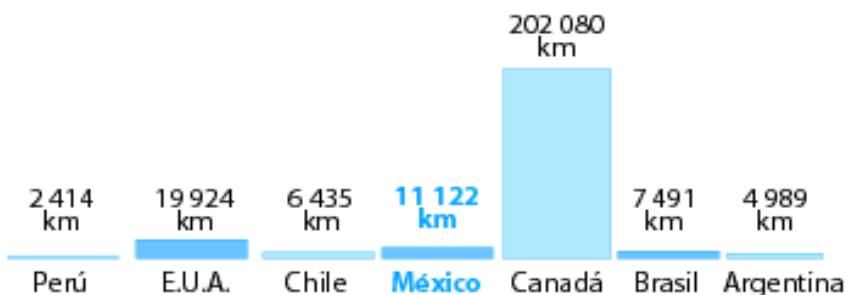
⁶⁰ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/primarias/pesca/default.aspx?tema=E>

En el continente americano los países con mayor volumen de pesca son:

Volumen de pesca en toneladas (año 2007)



Extensión de litorales (km)



Las cinco principales especies que más se pescaron en México durante 2007 fueron: Sardinas 686,060 toneladas extraídas, Atún (bonito y barrilete) 139,036 toneladas extraídas; Camarón 184,695 toneladas, Mojarra 85,071 toneladas y Ostión 50,264 toneladas.

La pesca en ríos, lagos, lagunas, presas y esteros es menos representativa que la de mar, pero de gran valor para algunas regiones de México por su aportación alimenticia y económica.

Muchas veces, para aumentar la productividad en estos cuerpos de agua interiores se siembran peces u otros organismos acuáticos (como trucha, lobina, bagre, camarón y langostino), que se producen mediante la acuicultura, actividad que destaca en Veracruz, Hidalgo, Sonora y Tabasco.⁶¹

⁶¹ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/primarias/pesca/default.aspx?tema=E>



Sector Minero (de las minas)

La **minería** es la obtención selectiva de los minerales y otros materiales de la corteza terrestre. También se denomina así a la actividad económica primaria relacionada con la extracción de elementos de los cuales se puede obtener un beneficio económico. Dependiendo del tipo de material a extraer la minería se divide en metálica y no metálica.⁶²

Existe una amplia variedad de **minerales en la Tierra**. Los hay **sólidos** (oro y níquel), **líquidos** (mercurio o el petróleo), **quebradizos** (yeso o cal) y **gaseosos** (gas natural). La naturaleza los presenta acumulados en lugares conocidos como yacimientos, los cuales se encuentran al aire libre o en el subsuelo a diferentes niveles de profundidad.

Otra manera de clasificar a los minerales, se basa en si requieren o no permiso del gobierno para ser explotados. Dicha clasificación consiste en:

Minerales concesibles:

Son los minerales que, de acuerdo con la Ley de minería, sólo pueden ser explotados con el permiso o concesión otorgada por la Secretaría de Economía; por ejemplo: oro, plata, plomo, cobre, zinc, carbón, coque, fierro, manganeso, azufre, barita, caolín, celestita, diatomita, dolomita, fluorita, feldespato, fosforita, grafito, sal, sulfato de sodio, sulfato de manganeso, wollastonita y yeso, entre otros

Minerales No concesibles:

No requieren de un permiso por parte del gobierno para ser explotados; básicamente son los que se utilizan para la construcción como arena, mármol, tezontle y cantera, entre otros.

Otros minerales que se consideran no concesibles (porque sólo el gobierno puede explotarlos) son los hidrocarburos (petróleo) y los minerales radiactivos (uranio).

Nuestro país, en la actualidad, ocupa el segundo lugar a nivel mundial en la producción de plata, bismuto y fluorita; destaca en la producción de arsénico, plomo, cadmio, antimonio, zinc, barita, grafito y yeso, entre otros, según se muestra en la siguiente tabla:⁶³

⁶² <http://es.wikipedia.org/wiki/Miner%C3%ADa>

⁶³ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/secundario/mineria/default.aspx?tema=E>

México en la producción mundial de minerales, 2006⁶⁴

Minerales metálicos	Producción (kilogramos)	Lugar mundial
Plata	2 970	2°
Oro	38 961	9°

	Producción (miles de toneladas)	Lugar mundial
Bismuto	1 186	2°
Arsénico	1 595	5°
Plomo	135	5°
Cadmio	1 399	6°
Antimonio	778	6°
Zinc	479	6°
Molibdeno	2 519	8°
Manganeso	124	8°
Cobre	334	12°
Fierro	7	13°

Minerales no metálicos	Producción (miles de toneladas)	Lugar mundial
Fluorita	936	2°
Barita	200	6°
Grafito	12	6°
Yeso	5 951	7°
Feldespato	459	9°
Azufre	1 074	13°

⁶⁴ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/secundario/mineria/default.aspx?tema=E>



- **Sector Forestal** (del bosque)

La **silvicultura** (del latín *silva*, selva, bosque, y *cultura*, cultivo; sinónimo **selvicultura**) es el cuidado de los bosques o montes y también, por extensión, la ciencia que trata de este cultivo; es decir, de las técnicas que se aplican a las masas forestales para obtener de ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios demandados por la sociedad. Estas técnicas se pueden definir como tratamientos selvícolas, cuyo objetivo es garantizar dos principios básicos: la persistencia y mejora de la masa (continuidad en el tiempo y aumento de su calidad) y su uso múltiple. El selvicultor emplea diferentes tratamientos selvícolas en función del aprovechamiento de que quiera obtener, como madera, leña, frutos, calidad ambiental. Por ello, la silvicultura siempre ha estado orientada a la conservación del medio ambiente y de la naturaleza, a la protección de cuencas hidrográficas, al mantenimiento de pastos para el ganado y a la fruición pública de los bosques. La silvicultura origina una producción diversa (diferencia clara con la agricultura), siendo necesaria la compatibilidad de todas las producciones y externalizaciones que produce. Será el principio de preferencia quien rijas el orden de éstas, mediante listas de preferencias jerarquizadas.⁶⁵

Es una actividad del sector primario que consiste en aprovechar los recursos naturales maderables y no maderables de la superficie forestal del país que incluye bosques, selvas y matorrales

Bosques (casi 18% del territorio nacional). Los más grandes se encuentran en Durango, Chihuahua, Michoacán, Oaxaca y Jalisco. Están constituidos principalmente por pinos, aunque también hay encinos, cedros blancos y oyameles. Aportan más de 80% de la producción del país para la fabricación de papel, madera y muebles.

Selvas (un poco más de 16 % del territorio nacional). Las principales selvas, se encuentran en Campeche, Quintana Roo, Tabasco y Chiapas. Ahí hay árboles como el cedro rojo y la caoba, también llamados de maderas preciosas, que se utilizan en la fabricación de muebles finos.

Matorrales (un poco más de 30 % del territorio nacional). Proporcionan recursos no maderables como fibras, extractos y frutos, entre ellos: lechuguilla (con la que se fabrican estropajos y lazos) que se encuentra en San Luis Potosí; candelilla (de donde se obtiene cera) que crece en el desierto de Chihuahua, y la jojoba (utilizada en productos de belleza), que se extrae principalmente en Sonora y Baja California.

⁶⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Silvicultura>



Explotación de los recursos forestales

La silvicultura nos enseña cómo cuidar los recursos forestales. Se enfoca al aprovechamiento racional de los bosques y las selvas para mejorar su regeneración (mediante el cultivo de nuevas especies que reemplacen las extraídas), composición y desarrollo, así como a adaptar sus beneficios a las necesidades del hombre.

En México se han cortado más árboles de los que se han sembrado, los bosques no se han recuperado y existen especies que están en peligro de extinción como el oyamel y el ciprés en el caso de los bosques; y en las selvas la caoba y el ébano.

Los bosques y las selvas también nos brindan productos no maderables, como son:

- **Chicle**, cuyos principales productores son Campeche y Quintana Roo.
- **Chocolate**, proviene del cacao que se produce especialmente en Oaxaca, Tabasco, Chiapas y Quintana Roo.
- **Vainilla**, que se produce principalmente en Veracruz, Oaxaca, Tabasco, Chiapas y Quintana Roo.

Cabe mencionar que durante 2004 México ocupó el 9° lugar de producción de cacao a nivel internacional según se muestra en la siguiente tabla.⁶⁶

**Producción mundial de cacao
(año 2004)**

Lugar	País	Toneladas
1	Costa de Marfil	1 331 500
2	Ghana	737 000
3	Indonesia	601 300
4	Nigeria	366 000
5	Brasil	196 000
6	Camerún	166 800
7	Ecuador	123 600
8	Colombia	50 700
9	México	48 400
10	República Dominicana	47 300

⁶⁶ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/primarias/forestal/default.aspx?tema=E>



4.1.2 Sector Secundario

El sector secundario es el conjunto de actividades que implican transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos. Normalmente se incluyen en este sector siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, el hardware informático, etc.

Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación de industrias de alimentos y otros tipos de bienes o mercancías. Forma parte de la actividad económica. Los distintos procesos, son cada vez más automatizados. El sector secundario comprende también el secundo que es una manera vulgar de llamarlo. Como pueden ser los trabajos de mecánico, electricista etc.. Entre otros. Ahora ocupa el segundo lugar de los sectores más utilizados, por debajo del terciario y el cuaternario⁶⁷

Se caracteriza por el uso predominante de maquinaria y de procesos cada vez más automatizados para transformar las materias primas que se obtienen del sector primario. Incluye las fábricas, talleres y laboratorios de todos los tipos de industrias. De acuerdo a lo que producen, sus grandes divisiones son.⁶⁸

Sector de la Construcción

En los campos de la Arquitectura e ingeniería, la construcción es al arte o técnica de fabricar edificios e infraestructuras. En un sentido más amplio, se denomina *construcción* a todo aquello que exige, antes de hacerse, tener o disponer de un proyecto o plan predeterminado, o que se hace uniendo diversos componentes según un orden determinado.

Cuando hablamos de construcción, nos referimos a diversas formas y combinaciones de cómo hacer o crear varios tipos de estructuras. La construcción se dirige hacia el terreno donde la mano de obra se trabaja con aparatos superiores y más integrados; y así dejando atrás la mano de obra tradicional. Además, la construcción actual se complementa o se integra, aun mas en la coordinación de las dimensiones, por lo tanto, es por esto que diseñamos las edificaciones y los aparatos se elaboran en una diversidad de patrones estándar, lo que disminuye los errores y las malas edificaciones en la construcción, y así evitamos tener que romper paredes, tapar huecos, etc, una vez se ha realizado. Y por esta gran habilidad que las contricciones ha ido creciendo y mejorando, llegando así a construir grandes complejos y estructuras, como ciudades y sectores enteros, los centros comerciales, ciudades dormitorio, campos universitarios, etc.

⁶⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Sector_secundario

⁶⁸ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/default.aspx?tema=e>



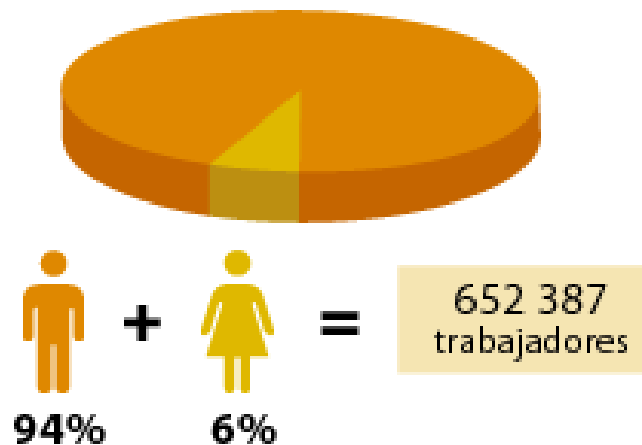
También se denomina construcción u obra a la edificación o infraestructura en proceso de realización, y a toda la zona adyacente usada en la ejecución de la misma.⁶⁹

Este sector es muy importante en el desarrollo de un país ya que proporciona elementos de bienestar básicos en una sociedad al construir puentes, carreteras, puertos, vías férreas, presas, plantas generadoras de energía eléctrica, industrias, así como viviendas, escuelas, hospitales, y lugares para el esparcimiento y la diversión como los cines, parques, hoteles, teatros, entre otros.

El sector de la construcción utiliza insumos provenientes de otras industrias como el acero, hierro, cemento, arena, cal, madera, aluminio, etc., por este motivo es uno de los principales motores de la economía del país ya que beneficia a 66 ramas de actividad a nivel nacional.

Conforme se muestra en la gráfica siguiente, al año 2003, en México hay 652 387 trabajadores en este sector, de los cuales 94% son hombres y 6% mujeres.

Hombres y mujeres en la construcción, 2003



PIB de la construcción en México

El Producto Interno Bruto indica el valor de la producción de bienes y servicios de un país, durante un determinado periodo de tiempo, generalmente un año, para México se puede expresar en pesos o en dólares (cuando se requiere compararlo con otros países).

Es prácticamente la suma del valor de todos los bienes y servicios que se hicieron en el año: los juguetes, los dulces, las frutas, los alimentos, los zapatos, los viajes, los precios

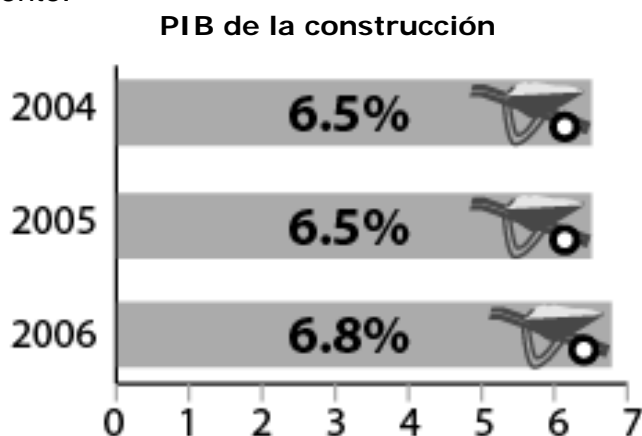
⁶⁹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Construcci%C3%B3n>



de los boletos de los conciertos, todo lo que se haya producido en el año, descontando el consumo de materiales y lo que se utilizó para llevar a cabo la producción, forma parte del PIB.

Por ejemplo, el sector de la construcción incluye el valor de las casas, edificios, estadios, construcción de obras de ingeniería, presas, pozos petroleros, entre otros, restando el consumo de materiales de construcción y el valor de los terrenos en las que estas obras se realizaron.

Por lo tanto, si observamos la gráfica, podemos ver que el PIB de este sector en 2004 fue de 6.5%, al siguiente año se mantuvo en el mismo porcentaje y en 2006 se incrementó 0.3 por ciento.⁷⁰



Sector Energético (Electricidad, gas y agua)

En tecnología y economía, una fuente de energía es un recurso natural, así como la tecnología asociada para explotarla y hacer un uso industrial y económico del mismo. La energía en sí misma nunca es un bien para el consumo final sino un bien intermedio para satisfacer otras necesidades en la producción de bienes y servicios. Al ser un bien escaso, la energía es fuente de conflictos para el control de los recursos energéticos.⁷¹

Electricidad

La electricidad nos proporciona grandes beneficios: es la fuente de energía que mueve ciertos medios de transporte (tranvías, el metro y algunos automóviles); en la industria es indispensable para que funcionen máquinas de todo tipo.

La energía eléctrica se produce en plantas generadoras de diferentes tipos, según los insumos que se utilizan para producirla, en la tabla siguiente podemos observar algunos de ellos.

⁷⁰ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/secundario/construccion/default.aspx?tema=E>

⁷¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Energ%C3%ADa#La_energ.C3.ADa_como_recurso_natural



Tipo de planta generadora	Utiliza	Número de plantas en México	% de participación en la producción nacional
Hidroeléctricas	Fuerza del agua	12	30.4
Termoeléctrica	Combustión de hidrocarburos (petróleo, gas y diesel)	22	55.6
Carboeléctrica	Combustión de carbón mineral	2	7.2
Nucleoeléctrica	Uranio (material radioactivo)	1	3.8
Geotérmica	Vapor del subsuelo	2	2.6
Eoloeléctrica	Fuerza del viento	2	0.2

Otro tipo de plantas son las fotoeléctricas, las cuales producen energía eléctrica a partir de energía solar, pero en México no existen.

En relación con la central nucleoeléctrica de Laguna Verde, en el estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, cumple con las normas internacionales de seguridad.

Algunas clasificaciones en el sector Electricidad:

A este sector lo forman dos clases de actividad económica:

Código	Clase de actividad	Unidades económicas
221110	Generación y transmisión de energía eléctrica	50
221120	Suministro de energía eléctrica	7

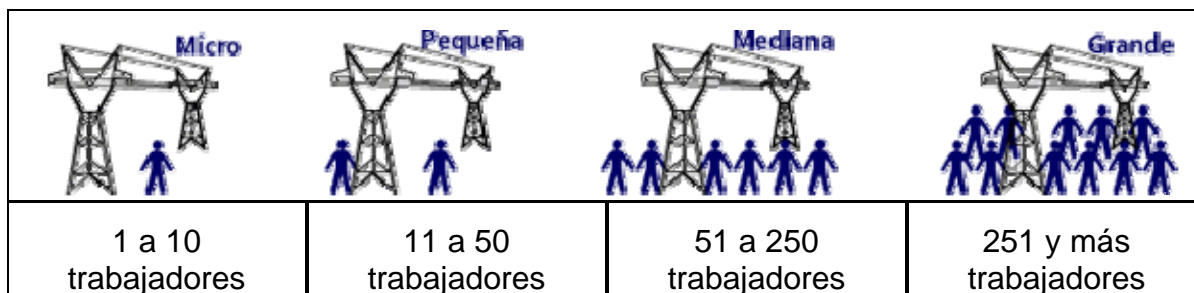
Cuando clasificamos cosas en grupos, es conveniente utilizar claves o códigos, que nos permitan identificarlos de manera única.

En ocasiones, varias organizaciones se ponen de acuerdo para utilizar los mismos códigos o claves y así poder comparar e intercambiar datos sin problemas de interpretación. En México se usa el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) para clasificar la información de las actividades económicas, el cual es muy útil pues unifica datos, evita problemas de interpretación y facilita comparativos entre municipios y entidades federativas de México o con Estados Unidos de América y Canadá.



Por el número de trabajadores que ocupa

De acuerdo con el número de trabajadores que se emplean en este sector, las unidades económicas se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes.



El sector Electricidad según su tamaño (número de trabajadores)

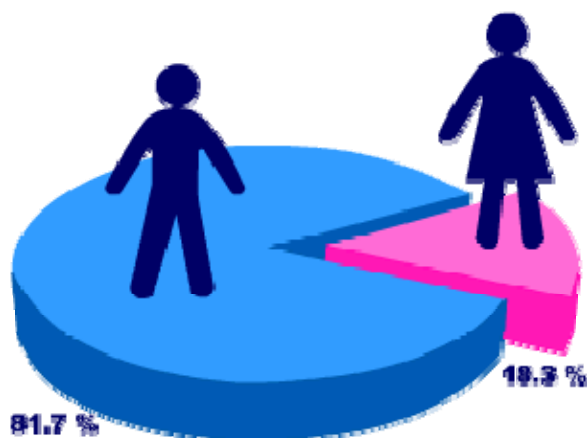
Tamaño de empresa				
	%	%	%	%
Micro, pequeña y mediana	35.1	0.7	N.S	9.5
Grande	64.9	99.3	100	90.5

NS No significativo

En esta actividad, las empresas de tamaño pequeño y mediano generalmente trabajan con personal subcontratado de otra empresa, por ello no reportan remuneraciones, y es por eso que en la tabla se usa el NS, mientras las empresas que ocupan más personal (grandes), son las que realizan la contratación directa del personal y sí reportan remuneraciones.

En la gráfica de arriba observamos que la mayor parte de los trabajadores se ubican en las empresas grandes. La producción en las empresas micro, pequeñas y medianas alcanza 9.5 por ciento.

Conforme lo muestra la gráfica siguiente. En el 2004, en el sector electricidad había 118 476 trabajadores de los cuales 81.7% eran hombres y 18.3%, mujeres



En México hay 57 unidades económicas donde laboran 118 476 personas dedicadas a la generación, transmisión, distribución y comercialización de la energía eléctrica.⁷²

Agua

El agua es un recurso indispensable para la vida. Se utiliza en agricultura, ganadería, minería, industria y en la generación de energía eléctrica. Asimismo, es necesaria para el consumo humano y el uso doméstico.

Es un bien escaso, ya que del total que existe en el planeta, sólo 2.5% es dulce y la mayor parte de ésta se encuentra en forma de hielo o en depósitos subterráneos de difícil acceso. Es así que el volumen disponible para las actividades humanas se reduce a sólo el 0.01 por ciento.

Cuando hablamos de la captación de agua nos referimos a la recolección del vital líquido que proviene de depósitos naturales (ríos, lagos, mantos acuíferos subterráneos, etc.) o artificiales (presas). El agua que se obtiene recibe un tratamiento especial según el uso que se le dará, si es para el consumo humano, se potabiliza, o desinfecta, para que se pueda beber sin causar enfermedades.

Para regar sembradíos o en la industria, se pueden utilizar aguas residuales que han pasado por un proceso de purificación y se almacena como agua tratada. El suministro se refiere a las redes que distribuyen el líquido a los usuarios.

Durante los Censos Económicos se captó información de 864 plantas potabilizadoras de agua y 632 plantas tratadoras.

⁷² <http://cuentame.inegi.gob.mx>- ::PE Electricidad



Algunas clasificaciones en la captación, tratamiento y suministro de agua

Cuando clasificamos, buscamos semejanzas en las cosas para agruparlas. De esta manera, podemos entenderlas, estudiarlas y recordarlas con mayor facilidad. Algunas clasificaciones del sector Agua son:

Por el tipo de actividad

El sector Captación, tratamiento y suministro de agua se divide en dos clases de actividad:

Clase de actividad	Código
Captación, tratamiento y suministro de agua realizados por el sector público	222111
Captación, tratamiento y suministro de agua realizados por el sector privado	222112

En los censos económicos, las actividades se identifican mediante claves o códigos del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN); de esta forma, no hay confusión de conceptos y las cifras de México, Estados Unidos y Canadá son comparables.

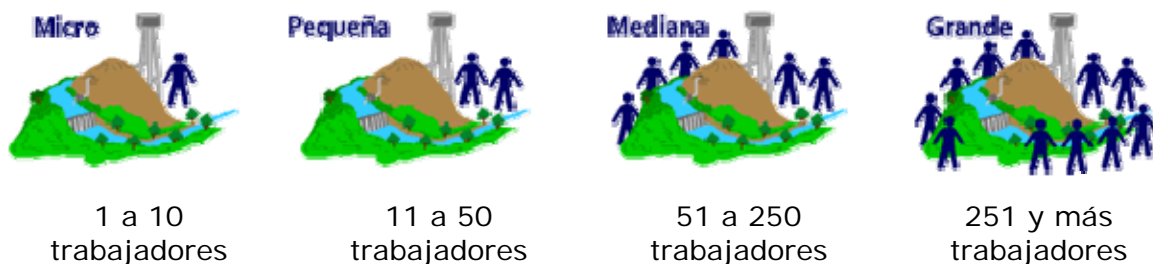
Por operadores más numerosos en el sector

Debido a la importancia de este recurso en nuestra vida cotidiana, han surgido en nuestro país, empresas especializadas privadas que se dedican a la captación, tratamiento y suministro de agua.

Clase de actividad	Unidades económicas
Captación, tratamiento y suministro de agua realizados por el sector público	2 335
Captación, tratamiento y suministro de agua realizados por el sector privado	31

Como se observa en la tabla, las unidades económicas más numerosas pertenecen al sector público.

Según el número de trabajadores que emplean, las empresas dedicadas a esta actividad se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes



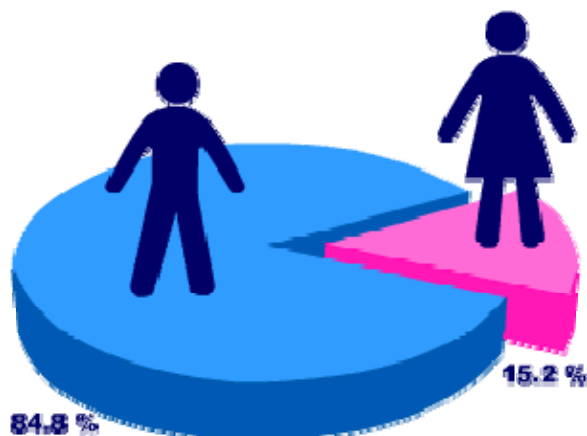
En la tabla siguiente se puede comparar el sector Agua según su tamaño (número de trabajadores)

Tamaño de la unidad económica				
	%	%	%	%
Micro	68.6	7.4	2.3	7.4
Pequeña	21.7	11.5	6.2	7.4
Mediana	6.7	17.0	13.6	9.2
Grande	2.8	63.8	77.9	76.2

Si observamos la tabla, veremos que en este sector los microestablecimientos representan casi 69% del total de las unidades económicas, los cuales dan empleo a 7.4% del personal ocupado del país.

En contraste, las empresas grandes de este sector sólo representan 2.8%, pero dan empleo a 63.8% de los trabajadores dedicados a esta actividad económica y concentran el 76.2% del valor de producción.

De las 96 803 personas que laboran en el sector, 84.8% son hombres y 15.2%, mujeres, como se muestra en la siguiente gráfica.



Las funciones que realizan los trabajadores son de mantenimiento a las redes de distribución de agua, control de calidad del agua potable, estudios de impacto en medio ambiente, emisión y cobro de recibos, así como diversos trabajos administrativos y contables.

En nuestro país hay 2 366 unidades económicas y 96 803 trabajadores dedicados a este sector.⁷³

Sector Industrial (Industria manufacturera)

La **industria** es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados, de forma masiva. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican. Por ejemplo, la industria alimenticia se dedica a la elaboración de productos destinados a la alimentación, como el queso, los embutidos, las conservas, las bebidas, etc. Para su funcionamiento, la industria necesita materias primas y maquinarias y equipos para transformarlas.

Desde el origen del hombre, este ha tenido la necesidad de transformar los elementos de la naturaleza para poder aprovecharse de ellos, en sentido estricto ya existía la industria, pero es hacia finales del siglo XVIII, y durante el siglo XIX cuando el proceso de transformación de los Recursos de la naturaleza sufre un cambio radical, que se conoce como revolución industrial.

Este cambio se basa, básicamente, en la disminución del tiempo de trabajo necesario para transformar un recurso en un producto útil, gracias a la utilización de en modo de producción capitalista, que pretende la consecución de un beneficio aumentando los ingresos y disminuyendo los gastos. Con la revolución industrial el capitalismo adquiere

⁷³ <http://cuentame.inegi.gob.mx> - ::PE Agua



una nueva dimensión, y la transformación de la naturaleza alcanza límites insospechados hasta entonces.

Gracias a la revolución industrial las regiones se pueden especializar, sobre todo, debido a la creación de medios de transporte eficaces, en un mercado nacional y otro mercado internacional, lo más libre posible de trabas arancelarias y burocráticas. Algunas regiones se van a especializar en la producción industrial, conformando lo que conoceremos como regiones industriales.

Una nueva estructura económica, y la destrucción de la sociedad tradicional, garantizaron la disponibilidad de suficiente fuerza de trabajo asalariada y voluntaria ⁷⁴

El sector industrial se refiere a la actividad económica que transforma una gran diversidad de materias primas en diferentes artículos para el consumo. Está constituido por empresas desde muy pequeñas (tortillerías, panaderías y molinos, entre otras) hasta grandes conglomerados (armadoras de automóviles, embotelladoras de refrescos, empacadoras de alimentos, laboratorios farmacéuticos y fábricas de juguetes, por ejemplo). De acuerdo con los productos que se elaboran en ellas, la industria manufacturera en México se clasifica en nueve divisiones de actividad:

- 1) Productos alimenticios, bebidas y tabaco;
- 2) Textiles, prendas de vestir e industria del cuero;
- 3) Industria de la madera y productos de madera;
- 4) Papel, productos del papel, imprentas y editoriales;
- 5) Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos;
- 6) Productos de minerales no metálicos, exceptuando derivados del petróleo y carbón;
- 7) Industrias metálicas básicas
- 8) Productos metálicos, maquinaria y equipo
- 9) Otras industrias manufactureras. ⁷⁵

La industria manufacturera en México

Al año 2003, las actividades de la industria manufacturera que contribuyen con el mayor porcentaje al producto interno bruto (PIB) de las manufacturas en México son:

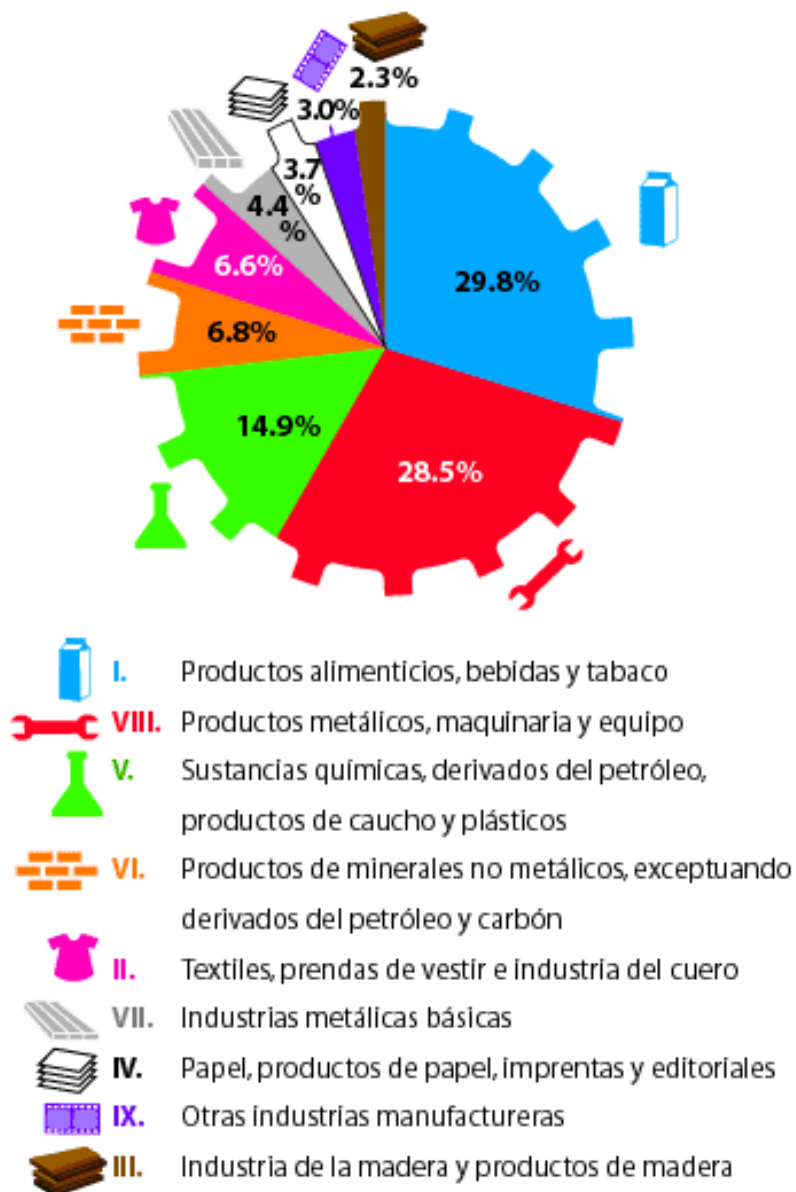
⁷⁴ <http://es.wikipedia.org/wiki/Industria>

⁷⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Industria>



La actividad 1) *Productos alimenticios, bebidas y tabaco* con 29.8%, la actividad 8) *Productos metálicos, maquinaria y equipo* con 28.5% y en tercer lugar la actividad 5) *Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos* con 14.9%

Según se muestra en la tabla siguiente:





Maquiladora de exportación

Una parte importante de la Industria Manufacturera está formada por las maquiladoras de exportación; que son fábricas donde se producen o ensamblan una gran variedad de productos (como equipos electrónicos o autopartes) que se van al extranjero.⁷⁶

4.1.3 Sector Terciario

El sector terciario es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los preste el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia), etc.

Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). Aunque se lo considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo.

El predominio del sector terciario frente a los otros dos en las economías más desarrolladas permite hablar del proceso de terciarización.⁷⁷

Tan solo en México, el 54 % de la población se dedica a las actividades económicas terciarias y podemos mencionar que el sector de los servicios contribuye con el 65%⁷⁸ del PIB y emplea al 62.9%⁴¹ de la población económicamente activa (est. 2009). Este sector incluye el transporte, comercio, almacenamiento, hoteles y restaurantes, artes y entretenimiento, salud, educación, la banca y las empresas financieras, telecomunicaciones, la administración pública y defensa. El sector de los servicios de México se ha mantenido fuerte convirtiéndose en el 2o sector de servicios más grande de Latinoamérica medido en dólares.

El turismo es una de las industrias más importantes de México relacionada al sector de los servicios. El turismo es la cuarta fuente de ingreso para el país. México es el octavo país más visitado del mundo (con más de 20 millones de turistas al año).

El sector financiero y bancario es dominado en su mayoría por compañías extranjeras o por fusiones de instituciones mexicanas y extranjeras, con la notable excepción de Banorte. La fusión de Banamex, una de las instituciones financieras más antiguas, con

⁷⁶ <http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/secundario/manufacturera/default.aspx?tema=E>

⁷⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Sector_terciario

⁷⁸ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html?countryName=&countryCode=®ionCode=@>



Citigroup fue la adquisición corporativa binacional (EEUU-México) más grande de la historia en 12,500 millones de USD. Banamex genera aproximadamente tres veces más ingresos que las 16 subsidiarias de Citibank en el resto de Latinoamérica. Sin embargo, la institución financiera más grande del país es Bancomer, asociada a la española BBVA.⁷⁹

4.2 Etapas de la función de producción

En microeconomía, la **función de producción** es la relación existente entre los factores o insumos utilizados en un proceso productivo (inputs), y el producto obtenido (outputs), dada una cierta tecnología. La función de producción asocia a cada conjunto de insumos (servicios de los factores por período) el máximo nivel de producción por período alcanzable de acuerdo a las posibilidades técnicas.⁸⁰

Las curvas de aprendizaje o, como se llaman algunas veces, las curvas de experiencia, se basan en la premisa de que las organizaciones, lo mismo que las personas, hacen mejor sus trabajos a medida que estos se van repitiendo. Una gráfica de curva de aprendizaje, de horas de mano de obra por unidad versus el número de unidades producidas, normalmente tiene la forma de la distribución exponencial negativa

4.2.1 Curva de posibilidades de producción y curva de aprendizaje

La Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) refleja las opciones que se le ofrecen a la sociedad y la necesidad de elegir entre ellas. Es decir, la FPP señala el límite entre las combinaciones de bienes y servicios que es posible producir y las que no.

Una economía está situada sobre la FPP cuando todos los factores de que dispone se están utilizando para la producción de bienes y servicios.

Un sistema productivo es eficiente, en términos económicos, cuando no se puede incrementar la producción de un bien sin disminuir la de otro.

Si todos los recursos están siendo plena y eficientemente utilizados, producir una cantidad mayor de un bien, exigirá necesariamente producir menos de otro, esto es, tendrá un costo de oportunidad.

Al moverse dentro de una curva de posibilidades de producción de un punto a otro, la sociedad está transformando un bien en otro, lo que refleja que los recursos son susceptibles de emplearse en distintos usos.

Aunque la Frontera de Posibilidades de Producción FPP define el límite entre lo que es alcanzable y lo que es inalcanzable, ese límite no es estático; cambia constantemente. Algunas veces la FPP se desplaza *hacia adentro*, reduciendo las posibilidades de

⁷⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico

⁸⁰ <http://www.zonaeconomica.com/funcion-de-produccion>



producción (por ejemplo, las sequías y otras condiciones climatológicas desplazan la frontera hacia adentro). En ocasiones, la frontera se desplaza *hacia afuera* (por ejemplo, condiciones excelentes de cultivo y cosecha ideas nuevas).⁸¹

Una curva de aprendizaje, no es más que una línea que muestra la relación existente entre el tiempo (o costo) de producción por unidad y el número de unidades de producción consecutivas. También pueden tomarse en consideración la cantidad de fallas o errores, o bien el número de accidentes en función del número de unidades producidas. La curva de aprendizaje es, literalmente, un registro gráfico de las mejoras que se producen en los costes a medida que los productores ganan experiencia y aumenta el número total de automóviles, aparatos de televisión, aparatos de vídeo o aviones que sus fábricas y líneas de montaje producen.

Las curvas de aprendizaje se pueden aplicar tanto a individuos como a organizaciones. El “aprendizaje individual” es la mejora que se obtiene cuando las personas repiten un proceso y adquieren habilidad, eficiencia o practicidad a partir de su propia experiencia. El “aprendizaje de la organización” también es el resultado de la práctica, pero proviene de cambios en la administración, los equipos, y diseños de productos y procesos. Se espera que en una empresa se presenten al mismo tiempo ambos tipos de aprendizaje, y con frecuencia se describe el efecto combinado como una sola curva de aprendizaje.

Reconocer los errores y corregirlos es una de las tareas más básicas y más difíciles de toda empresa. De ahí la importancia de examinar cuidadosamente los errores y adoptar medidas para eliminarlos. Aquí es pues donde empieza a verse con total claridad la importancia de los sistemas y herramientas que conforman el Kaizen.

Las “curvas de aprendizaje”, y sus parientes cercanas, las “curvas de experiencia” (llamadas también curvas de aprendizaje organizacional), muestran la reducción de costes marginales y medios en forma de aumentos acumulados de la producción. Las curvas de aprendizaje ponen de manifiesto la manera en que los costes variables medios (por unidad) varían en función de la experiencia. Las curvas de la experiencia incluyen también los costes fijos y representan los cambios de costes medios cuando se tienen en cuenta todos los factores. Ambos se muestran en relación con la producción acumulada durante toda la vida del producto. Son una expresión concreta de la manera en que los trabajadores de línea, los supervisores y la alta dirección aprenden a hacer mejor las cosas. Las curvas de aprendizaje dependen de la capacidad, y de la dedicación, de la organización para hacer las cosas mejor con cada lote de producción.

Se trata de instrumentos prácticos que incorporan un principio viejo pero importante: a medida que se hace una mayor cantidad de algo, se adquiere más destreza en su producción.⁸²

⁸¹ <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/lafuncionproduccion/default2.asp>

⁸² http://www.wikilearning.com/curso_gratis/kaizen_y_la_curva_de_aprendizaje-curva_de_aprendizaje_definicion_conceptos_tipos/11408-2



4.2.2 Economía agro-rural

Después de la Revolución mexicana (1910-1917) se implementó en México una reforma agraria basada en el artículo 27 de la constitución que incluía la transferencia o distribución gratuita de tierra a los campesinos bajo el concepto del ejido. Este programa se expandió durante la administración de Lázaro Cárdenas durante la década de 1930 y continuó hasta la década de 1960. Esta reforma agraria corporativa, que les garantizaba un medio de subsistencia a los campesinos, también causó la fragmentación de la tierra y falta de inversión en capital, dado que la tierra comunal no podía ser usada como aval. Para incrementar la productividad rural y los estándares de vida, este artículo constitucional va ser enmendado en 1992 para permitir la transferencia de los derechos de propiedad de las tierras comunales a los campesinos que las cultivaban. Con la posibilidad de rentar o vender la tierra se abrió una puerta para la posibilidad de la creación de grandes granjas que pudieran aprovechar de las ventajas de la economía de escala. Hoy en día existen granjas altamente mecanizadas en los estados nordoccidentales (principalmente en Sinaloa, considerado el granero de México). Sin embargo, la privatización de los ejidos aún se ha llevado a cabo de manera muy lenta en los estados del centro y del sur, donde se necesita mayor ayuda económica para la compra de maquinaria.⁸³

Hasta la década de 1990 el gobierno estimulaba la producción de granos básicos, principalmente el maíz y los frijoles estableciendo precios fijos y controlando la importación a través de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). Con la liberalización del comercio, Conasupo fue eliminada gradualmente a la vez que dos nuevos mecanismos fueron implementados: Procampo y Alianza para el Campo. Alianza para el Campo es un sistema de transferencia de ingresos a los campesinos e incentivos para la mecanización y la instalación de sistemas avanzados de riego. Procampo es un subsidio a los campesinos basado en el número de hectáreas de siembra, del cual dependen aproximadamente 3.5 millones de campesinos en el país, es decir, el 64% de todos los agricultores. El subsidio se incrementó considerablemente durante la administración de Fox, principalmente para ayudar a los productores de maíz blanco y reducir las importaciones de los Estados Unidos. Este programa fue relativamente exitoso, ya que en el 2004 sólo 15% de todas las importaciones del maíz fueron de maíz blanco (el que se utiliza para consumo humano y el que más se produce en México), mientras que el resto fue de maíz amarillo (el que se utiliza para alimentar ganado que casi no se produce en México).⁸⁴

La agricultura, como porcentaje del PIB, ha decrecido constantemente y juega un papel cada vez menor en la economía. El 2009, la agricultura representó tan sólo el 4% del PIB, mientras que en 1980 era el 7%, y en 1970 el 25%. Sin embargo, por la estructura de los ejidos, la agricultura aún emplea a un porcentaje alto de la fuerza laboral: 13.7% el 2005, la mayoría de los cuales cultivan para subsistencia, mientras que en las

⁸³ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico#cite_note-82

⁸⁴ [U.S.-Mexico Corn Trade During the NAFTA Era: New Twists to an Old Story](#)



naciones industrializadas el porcentaje de fuerza laboral en la agricultura es del 2-5%, la cual es altamente mecanizada.

A pesar de que es un elemento básico en la dieta de los mexicanos, el maíz no es el producto en el que México tiene ventaja comparativa, sino en la horticultura y en la producción de frutas tropicales y verduras. Durante las negociaciones del NAFTA se esperaba que a través de la liberalización y la mecanización de la agricultura, dos terceras partes de los de maíz se incorporarían de forma natural a la producción de la horticultura y de otros cultivos intensos en mano de obra como las frutas, vegetales, nueces, café y la caña de azúcar, o al sector industrial.⁶¹ Sin embargo, aunque la horticultura ha crecido exponencialmente desde que entró en vigor el NAFTA, no ha absorbido a los trabajadores desplazados de la producción de maíz (que se estima fueron 600,000). Incluso, la producción de maíz ha permanecido constante (en 20 productores millones de toneladas métricas anuales), y no ha decrecido, probablemente como resultado del incremento de los subsidios a los agricultores, o a que los negociadores minimizaron la importancia de una tradición milenaria en México: no sólo se ha cultivado el maíz en México por milenios, sino que éste se originó en su territorio en tiempos prehispánicos. Hoy en día, México aún es el cuarto productor mundial de maíz del mundo.⁸⁵

4.2.3 Economía industrial

Actualmente, México es el país que atrae mayor inversión en el ramo de manufactura, superando a algunas de las principales potencias del sector. Con respecto a la inversión destinada al incremento de las capacidades de investigación y desarrollo, México ocupa la sexta posición a nivel mundial.⁸⁶

A causa de los elevados requisitos de componentes del continente norteamericano en la industria automotriz, según las estipulaciones del NAFTA, muchas industrias de autopartes y logística se han instalado en México. Tan sólo en Puebla, 70 compañías de autopartes operan en el corredor industrial cercano a Volkswagen, el único productor del New Beetle en el mundo.

maquiladoras ha crecido con mayor rapidez. Esto no debería ser sorprendente ya que los productos de las maquiladoras fronterizas podían entrar a los Estados Unidos libres de Otras industrias importantes de México son Cemex, el primer conglomerado de cemento más grande del mundo, las industrias de las bebidas, que incluyen al Grupo Modelo, y el conglomerado FEMSA, la segunda embotelladora de Coca-Cola más grande del mundo; la compañía Gruma, el productor de harina y tortilla más grande del mundo con operaciones en China; y otras como Bimbo, Telmex y Televisa. La industria maquiladora se ha convertido en el sector industrial más conocido del comercio de México. La industria maquiladora se ha beneficiado también del NAFTA, ya que el salario real del sector se incrementó 15.5% desde 1994, aunque el salario real del resto

⁸⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico#cite_note-82

⁸⁶ <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/aeroespacial>



de las industrias no impuestos desde el acuerdo industrial de 1960. Ahora, otros sectores se han beneficiado del libre comercio, y el porcentaje de exportaciones provenientes de estados no fronterizos se ha incrementado en los últimos 5 años, mientras que el porcentaje de exportaciones de la zona maquiladora fronteriza ha decrecido.⁴⁹

Industria Automotriz

Históricamente, la industria automotriz ha sido un sector estratégico para el desarrollo de México. Su participación en la economía nacional la posiciona como la segunda industria más importante de México, tan sólo precedida por el sector petrolero.

Con una vasta infraestructura y más de 1,000 empresas de autopartes, el sector automotriz mexicano se constituye como el décimo productor de vehículos en el mundo, y como una importante plataforma para la manufactura de productos globales con los más altos estándares de calidad y seguridad.

1 de cada 8 automóviles que se venden en Estados Unidos está hecho en México (Bureau of Economic Statistics).

En el 2008, México produjo 2'102,801 automóviles, un aumento del 4% respecto al 2007, y exportó 1'661,406 automóviles, 3% más que el año anterior. Estos incrementos son notables si se comparan con la vertiginosa caída de ventas del 18% registrada por la industria automotriz estadounidense.

En 2008, las exportaciones de vehículos del sector automotriz mexicano se elevaron gracias a una mayor diversificación del mercado. La exportación de unidades a Europa se incrementó un 9.8%, mientras que las ventas a Asia y América Latina crecieron en el mismo periodo 2.2% y 7.3%, respectivamente.

El sector automotriz mexicano se enfoca tanto al mercado de inversión como al de exportación. Los principales vehículos que se fabrican en México para el mundo son: el Lincoln MKZ, el Volkswagen Beetle, el Nissan Tiida, el Honda CR-V, el Dodge Journey y el BMW X5 Blindado. Los maquinados de precisión, moldes para inyección de plástico, fundición de aluminio, hierro nodular, forja fría y caliente, así como el estampado de lámina, representan una ventana de oportunidad para el sector.

La consultora CSM Auto pronostica que, en México, la producción de automóviles alcanzará los 3.1 millones de unidades en 2013, el doble del nivel del 2008.

El estudio "Competitive Alternatives KPMGs Guide to International Business Location 2008 Edition", de la consultora KPMG, en coordinación con Mercer, Colliers



International, Economic Research Institute y Decisio, coloca a México como el país número 1 para la manufactura de autopartes⁸⁷

Otras industrias

- Las exportaciones de la industria aeroespacial mexicana crecieron 140% en los últimos cinco años (Secretaría de Economía). En 2008, México se ubicó como el sexto proveedor de productos aeroespaciales de la Unión Europea (Eurostat) y el noveno de Estados Unidos (U.S. Census Bureau).
- En 2008, México se ubicó como el sexto exportador mundial de instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología y veterinaria (Global Trade Atlas).
- En 2008, México fue el segundo mayor exportador de televisores del mundo (Global Trade Atlas).
- México es el primer productor de café orgánico en el mundo (SAGARPA-SICDE).
- El potencial que posee México para la generación de energía eólica es de 40 mil MW anuales, que sería suficiente para iluminar Panamá durante 40 años (Laboratorio de Energía Renovable de EU).
- México es el tercer productor de plata en el mundo y representa alrededor del 16% de la producción mundial de este metal (Anuario Estadístico de la Minería Mexicana).
- Por segundo año consecutivo (2007 y 2008), México fue catalogado como el mejor país para el retiro (de un total de 29 países), con base en el Índice Anual de Retiro 2008 de "International Living".
- Dos empresas mexicanas lideran la lista de las principales firmas de TI en Latinoamérica, publicadas por Global Services de AT Kearney.⁸⁸

4.2.4 Economía global

Después de cinco décadas de turbulencia política tras la independencia de México, las cuatro administraciones consecutivas del presidente Porfirio Díaz, durante el último cuarto del siglo XIX produjeron un crecimiento económico sin precedentes acompañado de inversión e inmigración extranjera, así como el desarrollo de un sistema ferroviario eficiente y la explotación de los recursos naturales del país. El Producto interno bruto (PIB) per capita a principios de la década de 1900 estaba a la par del de Argentina y

⁸⁷ <http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/automotriz>

⁸⁸ http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico/sectores_productivos



Uruguay, casi tres veces más que el de Brasil y Venezuela. El crecimiento económico anual promedio entre 1876 y 1910 fue de 3,3%. Sin embargo, la represión política y el fraude, así como la enorme desigualdad del ingreso exacerbada por el sistema de la distribución de la tierra en grandes latifundios y haciendas donde trabajaban millones de campesinos en condiciones precarias fueron las principales causas que motivaron la Revolución mexicana (1910-1917) un conflicto armado que transformó radicalmente la estructura política, económica, social y cultural del país durante el siglo XX, bajo una premisa de socialdemocracia.

El periodo de 1930 a 1970 fue denominado por los historiadores económicos como el "Milagro Económico", una etapa de crecimiento económico acelerado estimulado por el modelo industrialización con la substitución de importaciones (ISI) el cual protegía y promovía el desarrollo de la industria nacional. A través del modelo ISI, el país experimentó un auge económico en el que las industrias expandieron rápidamente su producción. Algunos cambios importantes en la estructura económica incluyeron la distribución gratuita de la tierra a campesinos bajo el concepto del ejido, la nacionalización de las industrias petrolera y ferroviaria, la incorporación de los derechos sociales en la constitución, el nacimiento de los grandes sindicatos de obreros y la modernización de la infraestructura. El PIB en 1970 era seis veces superior al de 1940, mientras que la población sólo se duplicó en el mismo periodo. Para proteger la balanza de pagos el gobierno ejerció políticas proteccionistas; además aumentó el crédito privado a la industria a través de *Nacional Financiera* (NAFINSA).⁸⁹

El modelo ISI llegó a su última expansión a finales de la década de 1960, culminando en el reconocimiento del desarrollo mexicano en la selección de la ciudad de México como sede de los juegos olímpicos de verano. Frente a una posible recesión económica, y al tratar de dar una respuesta a las demandas sociales de la población, durante la década de 1970 las administraciones de Echeverría y López Portillo trataron de reavivar la economía a la vez que introducían el desarrollo social en sus políticas lo cual requería un mayor gasto público. En los 1970's se formaron instituciones financieras del gobierno para apoyar a los trabajadores, como INFONAVIT y FONACOT. Con el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros cuando los precios del petróleo se encontraban en máximos históricos y las tasas de interés en mínimos - incluso negativas- el gobierno aceptó préstamos de los mercados internacionales para invertir en la compañía estatal petrolera, la cual parecía proveer un ingreso de largo plazo para financiar el bienestar social en un plan que nombró *plan de desarrollo compartido*. De hecho, este método produjo un aumento considerable del gasto social, y el presidente López Portillo anunció que había llegado el tiempo para "administrar la prosperidad". El plan, sin embargo, fue muy ineficiente y su administración estuvo acompañada de un manejo inadecuado de los recursos y de inflación⁹⁰

⁸⁹ Crandall R (2004). "Mexico's Domestic Economy", in *Mexico's Democracy at Work: Political and Economic Dynamics*, Crandall, Paz and Roett (editors) Lynne Reiner Publishers, United States

⁴⁹ Crandall R (2004). "Mexico's Domestic Economy", in *Mexico's Democracy at Work: Political and Economic Dynamics*, Crandall, Paz and Roett (editors) Lynne Reiner Publishers, United States

⁹⁰ Retos y perspectivas de la Economía Mexicana en el Siglo XXI presentación PPT de la Universidad Veracruzana



En 1981 el panorama internacional cambió abruptamente: los precios del petróleo se desplomaron y las tasas de interés se incrementaron. En 1982, el presidente López Portillo, antes de terminar su administración suspendió los pagos de la deuda externa, devaluó el peso mexicano y nacionalizó el sistema bancario junto con otras industrias afectadas por la crisis. Aunque el modelo ISI había producido el crecimiento industrial en décadas anteriores, había sobreprotegido al sector, haciéndolo poco competitivo, poco rentable y poco productivo.⁴⁹

El presidente de la Madrid fue el primero en implementar una serie de reformas de carácter neoliberal. Después de la crisis de 1982 pocas organizaciones internacionales estaban dispuestas a conceder préstamos a México, de modo que para mantener el balance de cuenta corriente ajustado, el gobierno recurrió a continuas devaluaciones, lo cual produjo altos índices de inflación, que llegaron hasta el 159,7% anual en 1987. Algunos efectos de las políticas de su administración fueron un incremento en el déficit público y el crédito interno.⁴⁹

El primer paso hacia la liberalización del comercio fue la admisión de México al GATT en 1986. Durante la administración del presidente Salinas, la mayoría de las empresas nacionalizadas fueron privatizadas con la notable excepción de la industria petrolera y energética (protegidas constitucionalmente). En 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos, Canadá y México, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994. Salinas también introdujo controles de incrementos de precio estrictos y negoció aumentos salariales muy pequeños, con el fin de reducir la inflación. Aunque la estrategia sí redujo la inflación a un solo dígito, el crecimiento económico anual tan sólo promedió 2,8% y la desigualdad del ingreso se incrementó. Con una política de tasa de cambio fija, el peso se sobrevaloró a la vez que el consumo aumentó rápidamente, provocando un déficit en la cuenta corriente del 7% del PIB en 1994. La deuda pública incluyó un nuevo mecanismo denominado *tesobonos*, que aseguraba el pago en dólares. El levantamiento armado en Chiapas, el asesinato del candidato presidencial del partido oficialista, así como del procurador de justicia encargado del caso, mandaron señales negativas a los inversores, los cuales vendieron rápidamente los *tesobonos* vaciando las reservas del Banco Central, y la inversión en cartera, que representaba el 90% de los flujos totales de inversión, salió del país tan rápido como había entrado. Esta situación insostenible forzó al presidente entrante a abandonar la tasa de cambio fija, en aquello que su predecesor llamó el "error de diciembre". El peso se devaluó rápidamente, y el país entró en recesión en 1995. El crecimiento acelerado de las exportaciones aunado al paquete de emergencia aprobado por el presidente norteamericano Bill Clinton, amortiguaron la crisis. En menos de 18 meses la economía estaba creciendo nuevamente, y el crecimiento promedio anual del PIB fue de 5,1% entre 1995 y el 2000. No obstante, los drásticos efectos de la crisis, en el poder adquisitivo, y en el sistema bancario, durarían por muchos años más, ya que las tasas de interés superaron el 100% durante los primeros seis meses de la crisis.



Los presidentes Zedillo y Vicente Fox continuaron con la liberalización comercial y durante sus administraciones se firmaron diversos TLCs con países latinoamericanos y europeos, con Japón e Israel, y mantuvieron la estabilidad macroeconómica, aunque poco redujeron la desigualdad del ingreso y la brecha entre los estados ricos del norte y el sur, la clase urbana y la rural.

México se ha vuelto uno de los países más abiertos al libre comercio y la base económica se ha reconfigurado en consecuencia. El comercio con los Estados Unidos se triplicó desde la firma del TLC. La inversión extranjera ahora es en su mayoría inversión extranjera directa.

En 2004, bajo la presión de grandes corporaciones, particularmente las multinacionales, el gobierno federal procuró tomar una medida enérgica sobre el crimen pero encontró una fuerte resistencia de manifestantes que exigían trabajos legítimos. Para proteger sus intereses, y animar a la gente que colaborara en el pago de impuestos de los sectores económicos, el sector inconforme ha comenzado a formar asociaciones de autoayuda como la Alianza para un México Legal.

Debido a los continuos problemas financieros del gobierno no se puede subsidiar adecuadamente las universidades (o la investigación básica que proporcione el empleo completo para científicos e ingenieros mexicanos, y que en última instancia se mejore la economía nacional). El Colegio del la Frontera Norte en Tijuana hizo una evaluación que estimaba que más de 100,000 de los inmigrantes ilegales que entran a los Estados Unidos cada año tienen un grado universitario.⁹¹

México tiene una economía de libre mercado orientada a las exportaciones. Es la 2ª más grande de América Latina, y es la 4ª economía en tamaño de toda América después de la de los Estados Unidos , Brasil y Canadá. Además, es integrante de BRIMCs (Brasil, Rusia, India, México y China), países considerados superpotencias emergentes. Según datos del FMI, en 2006 el Producto interior bruto, medido en paridad de poder adquisitivo superior al billón de dólares, convirtió a la economía mexicana en la 13ª más grande del mundo —aunque en 2001 había sido la novena—. Además, se ha establecido como un país de renta media alta. Desde la crisis de 1994 las administraciones presidenciales han mejorado los cimientos macroeconómicos. La nación no fue influida por las crisis sudamericanas y ha mantenido tasas de crecimiento positivas, aunque bajas, después del estancamiento económico del 2001. Las corporaciones Moody's y Fitch IBCA le han otorgado grados de inversión a la deuda soberana de México. A pesar de su estabilidad macroeconómica que ha reducido la inflación y las tasas de interés a mínimos históricos y que ha incrementado el ingreso per capita, existen grandes brechas entre ricos y pobres, los estados del norte y los del sur, y entre la población urbana y rural. Algunos de los retos del gobierno siguen siendo mejorar la infraestructura, modernizar el sistema tributario y las leyes laborales así como reducir la desigualdad del ingreso.

⁹¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico#cite_note-Crandall-16



La economía contiene una mezcla de industrias y sistemas agrícolas modernos y antiguos, ambos dominados cada vez más por el sector privado. Los gobiernos recientes han expandido la competencia en puertos marítimos, telecomunicaciones, la generación de la electricidad, la distribución del gas natural para modernizar la infraestructura. Siendo una economía orientada a las exportaciones, más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en tratados de libre comercio (TLC) con más de 40 países, incluyendo a la Unión Europea, Japón, Israel y varios países de la América Central y la América del Sur. El TLC más influyente es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), firmado en 1992 por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, el cual entraría en vigor en 1994. El 2006 el comercio de México con sus socios norteamericanos representaba cerca del 90% de sus exportaciones y el 55% de sus importaciones.

En los ochenta, México tuvo que enfrentar la disyuntiva más complicada y difícil de su historia. Por muchas décadas, el país había seguido su propio camino, desarrollando una industria propia y buscando la mejoría de su población a través de una fuerte presencia del gobierno en la sociedad y en la actividad productiva. Por años los resultados fueron muy favorables, pero luego vinieron lustros de estancamiento. Un endeudamiento excesivo y el intento de postergar un esquema económico que ya no funcionaba fue lo que llevó al país a la inflación y a las sucesivas devaluaciones que se dieron a partir de 1976.

A finales de los setenta y sobre todo a principios de los ochenta, empezó a resultar evidente que el camino de una economía cerrada y protegida no llevaría al desarrollo y, peor, que estaba conduciendo al país a la ruina. Para 1982, como consecuencia de un fuerte endeudamiento y de la pésima administración de la economía, el gobierno se vio incapacitado para hacer frente a sus compromisos de pago por servicio de la deuda. Se registraban altas tasas de inflación, con lo cual muchos sectores de la población dejaron de tener acceso a fuentes de empleo permanentes y muchos más vieron disminuir su poder adquisitivo en forma dramática. Todos estos fenómenos provocaron que se diera una pérdida de confianza en el gobierno debido al mal manejo de la economía. El deterioro era creciente y se vio agravado por la decisión de expropiar a los bancos para convertirlos en los chivos expiatorios de las malas decisiones del gobierno.

Ante este panorama, la administración que inició en 1982 emprendió un proceso de reestructuración de todo el aparato productivo. Se sanearon las finanzas del sector público al incrementar la recaudación fiscal y al elevar el precio de los bienes y servicios que éste proporcionaba. Además, se eliminaron subsidios y se comenzó el proceso de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales que el gobierno no consideraba prioritarias para el desarrollo.

Algunos años después se buscó diversificar las exportaciones para fortalecer la balanza de pagos y hacer menos dependientes las importaciones de los ingresos petroleros. Poco a poco (y con muchos vaivenes) la reforma económica fue cobrando forma, hasta



llegar a su clímax en 1991, cuando en las elecciones federales los votantes confirieron un claro mandato a Carlos Salinas para seguir adelante con su proyecto de modernización.⁹²

Actualmente, México es una economía orientada a las exportaciones. Es uno de los países más abiertos al comercio, y una potencia comercial según el valor de las mercancías, y el país con el mayor número de tratados de libre comercio. En el 2005, México fue el decimoquinto exportador y el duodécimo importador más grande del mundo, con un incremento del 12% anual. De hecho, de 1991 a 2005 el comercio mexicano se quintuplicó.

En el 2005 México exportó 213.700 millones USD, el equivalente a todas las exportaciones de Argentina, Venezuela, Uruguay y Paraguay juntas.⁸⁰ Sin embargo, el comercio mexicano está integrado con el de sus socios norteamericanos: casi el 90% de las exportaciones y el 55% de las importaciones se dirigen o provienen de los Estados Unidos y el Canadá. A pesar de eso, NAFTA no ha producido una simple relocalización del comercio.²³ Aunque el comercio con los Estados Unidos se incrementó 183% de 1993 al 2002 y el de Canadá 165%, otros tratados comerciales han mostrado resultados aún más significativos: el comercio con Chile creció 285% (Aunque se ha acrecentado brecha a casi 2:1 a favor de Chile, el único país de Latinoamérica con quien México tiene una Balanza Negativa), con Costa Rica 528%, con Honduras, 420% y con la Unión Europea 105% en el mismo periodo.⁹³

México se unió al GATT en 1986 y hoy día es un participante activo y constructivo de la Organización Mundial del Comercio. La administración de Fox promovió la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y la ciudad de Puebla fue sede interina de las negociaciones. México ha firmado 12 tratados de libre comercio (TLC) con 43 países:

- TLCAN (1994) con los Estados Unidos y Canadá;
- Grupo de los tres o G-3 (1995) con Colombia y Venezuela⁹⁴;
- TLC con Costa Rica (1995);
- TLC con Bolivia (1995);
- TLC con Nicaragua (1998);
- TLC con Chile (1999);
- TLC con la Unión Europea (2000);
- TLC con Israel (2000);
- TN (2001), con Guatemala, El Salvador y Honduras;
- AELC, Asociación Europea de Libre Comercio, (2001) con Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza;

⁹² <http://www.cidac.org/vnm/libroscidac/Como-va-afectar-el%20TLC/Mexico-TLC-completo.PDF>

⁹³ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico#cite_note-Crandall-16

⁹⁴ Venezuela terminó el acuerdo en 2006; México anunció su intención de invitar a Ecuador, Perú o Panamá en su lugar;



- TLC con Uruguay (2004); y
- TLC con Japón (2005)

A continuación se presenta una tabla con las exportaciones petroleras y no petroleras desde 1991 a 2009.

Exportaciones Petroleras y No Petroleras en millones de dolares(1993-2009)

Año	Total	Exportaciones Petroleras	Exportaciones No Petroleras	% Exportaciones Petroleras	% Exportaciones No Petroleras
1993	51,885.969	7,684.977	44,200.992	14.81	85.19
1994	60,882.199	7,619.484	53,262.715	12.52	87.48
1995	79,541.554	8,637.823	70,903.732	10.86	89.14
1996	95,999.740	11,816.911	84,182.829	12.31	87.69
1997	85,333.107	8,491.762	76,841.345	9.95	90.05
1998	117,539.294	7,295.765	110,243.530	6.21	93.79
1999	136,361.816	9,959.483	126,402.334	7.30	92.70
2000	166,120.737	16,124.312	149,996.427	9.71	90.29
2001	158,779.733	13,190.963	145,588.770	8.31	91.69
2002	161,045.980	14,823.464	146,222.517	9.20	90.80
2003	164,766.436	18,597.225	146,169.213	11.29	88.71
2004	187,998.555	23,663.079	164,335.478	12.59	87.41
2005	214,232.956	31,888.572	182,344.385	14.88	85.12
2006	249,925.144	39,016.849	210,908.296	15.61	84.39
2007	271,875.312	43,013.838	228,861.474	17.87	82.13
2008	291,342.595	50,635.372	240,707.223	17.38	82.62
2009	229,707.486	30,882.919	198,824.568	13.44	86.56

México es miembro observador del Mercosur y ha mostrado su interés en ser miembro asociado del organismo, iniciando negociaciones para establecer un TLC con Brasil, Argentina y Paraguay. También se han iniciado negociaciones que se espera concluyan el 2007 para un TLC con Corea del Sur, Singapur y Perú. Recientemente República Dominicana ha expresado su intención de firmar un Tratado de Libre Comercio con México. El parlamento australiano ha mostrado interés en un TLC con México.⁹⁵

⁹⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_M%C3%A9xico#cite_note-Crandall-16



CAPITULO 5:

Caso práctico Grupo Modelo S.A.B. de C.V.

El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización.

J. P. Sergent



CAPITULO 5:

Caso práctico

Grupo Modelo S.A.B. de C.V.

Durante la década de los veinte, existían en México muchas cervecerías pequeñas, sobre todo en el norte del país. Se trataba de compañías con presencia local y regional, con la capacidad suficiente para satisfacer la demanda del mercado.

Cervecería Modelo S.A. se inauguró en la ciudad de México el día 25 de octubre de 1925 por el Sr. Braulio Iriarte en compañía del presidente Calles y cuya marca mejor conocida es Corona.

Poco después el Sr. Pablo Diez siendo accionista mayoritario tomó el cargo de Director General y llevó a cabo una importante política de expansión a través de asociaciones estratégicas, adquisición de fabricas de malta y de otras plantas cerveceras.

Dichas plantas estaban ubicadas en diversas zonas de la Republica Mexicana, como es el caso de Cervecería de Toluca y México (1935) productora de la marca Victoria; Cervecería Estrella (1954); Cervecería del Pacífico (1954) con la marca Pacífico; Cervecería Modelo del Noroeste (1960) y Cervecería Modelo de Torreón (1966).

Bajo la dirección de Don Pablo y utilizando la mejor maquinaria, tecnología sistemas y capital humano, Grupo Modelo se convirtió en el líder del mercado nacional durante la década de los 50.

Para 1971 se nombra Presidente del Consejo de Administración y Director General a Don Antonino Fernández quien conserva la filosofía del fundador basadas en la fabricación, distribución y venta de cerveza de calidad a un precio competitivo, optimizando recursos y rebasando las expectativas del cliente, además de contribuir al desarrollo económico y social del país. Asimismo continuó con la expansión del Grupo, siendo el responsable de la construcción de dos de las plantas más grandes que tiene Grupo Modelo actualmente Cervecería Modelo de Guadalajara y Cervecería del Trópico.

A mediados de los años ochenta Grupo Modelo perdió el liderazgo debido a la fusión de dos grandes grupos cerveceros, sin embargo recupero este liderazgo en 1991 y lo ha mantenido hasta la fecha.

En junio de 1993 Grupo Modelo celebra un contrato de inversión con la empresa Anheuserbusch, adquiriendo ésta última una participación minoritaria en las acciones de Grupo Modelo y de su subsidiaria Diblo, S.A. de C.V. Para febrero de 1994 Grupo Modelo se convierte en una empresa pública con un 13% de su capital en la Bolsa Mexicana de Valores.



Grupo Modelo mantiene una constante inversión en el desarrollo y optimización de sus plantas con el fin de que sus productos continúen satisfaciendo los requerimientos y exigencias de calidad en los mercados doméstico e internacional, así como las preferencias de los consumidores.

En 1997, el Ing. Carlos Fernández fue nombrado Director General sustituyendo a Don Antonino Fernández, quien hasta la fecha, permanece como Presidente del Consejo de Administración de Grupo Modelo.

Actualmente Grupo Modelo es el principal productor y distribuidor de cerveza en México. Cuenta con 8 cervecerías en operación y produce trece marcas: Corona Extra, Modelo Especial, Victoria, Pacífico, Negra Modelo, Modelo Light, León, Montejo, Estrella, Barrilito, Corona Light, Tropical Light y Pacífico Light

Grupo Modelo exporta cinco de sus marcas: Corona Extra, Corona Light, Modelo Especial, Negra Modelo, y Pacífico logrando tener presencia en 160 países

Es el importador en México de las cervezas estadounidenses Budweiser, Bud Light y O'Doul's. Además importa las cervezas china Tsingtao y danesa Carlsberg.

A través de una alianza estratégica con Nestlé Waters, produce y distribuye en México las marcas de agua embotellada Sta. María y Nestlé Pureza Vital. Además, distribuye las marcas importadas San Pellegrino, Perrier y Acqua Panna.

Grupo Modelo, es líder en la elaboración, distribución y venta de cerveza en México, con una participación de mercado total (nacional y exportación) al 31 de diciembre de 2009 del 63.3%. Cuenta con una capacidad instalada de 60 millones de hectolitros anuales de cerveza.

Grupo Modelo mantiene su compromiso con el desarrollo sustentable de la empresa y de las comunidades en donde opera. Mediante la realización de actividades productivas con rentabilidad, visión de largo plazo y con apego a los principios que dieron origen a nuestra empresa en México, nuestra filosofía sigue las bases de la misión, la visión y valores del grupo, como son:



Misión

Crecer como competidor multinacional en el mercado de bebidas inspirando orgullo, pasión y compromiso, generando valor para nuestros grupos de interés

Visión

Para el 2015 lograr que más de la mitad de nuestros ingresos provengan del área internacional e incrementar consistentemente el liderazgo en el mercado nacional, manteniendo nuestra rentabilidad

Valores

Honestidad: Actuamos con rectitud e integridad, manteniendo un trato equitativo con todos nuestros semejantes

Lealtad: Formamos parte de la "Familia Modelo", conduciéndonos de acuerdo a los valores y objetivo empresarial de la organización.

Respeto: Guardamos en todo momento la debida consideración a la dignidad humana y a su entorno

Responsabilidad: Cumplimos nuestro deber, haciendo nuestras las políticas y disposiciones de la empresa.

Confianza : Nos desempeñamos con exactitud, puntualidad, y fidelidad para fortalecer nuestro ambiente laboral.

Responsabilidad social

Para Grupo Modelo la Responsabilidad Social es un concepto clave de nuestra filosofía y de nuestra estrategia de negocios, que se expresa en la realización de actividades productivas con rentabilidad y crecimiento, bajo una visión de largo plazo y conscientes de los impactos de nuestras actividades en las esferas económica, ambiental y social.⁹⁶

⁹⁶ <http://www.gmodelo.com.mx/index-6.asp>



Implementa iniciativas con un enfoque de prevención ambiental en sus actividades, al interior de la empresa, como; actividades de prevención, conservación y desarrollo sustentable en el ámbito externo.



Genera valor que se distribuye entre sus diferentes grupos de interés como: colaboradores, clientes, gobierno, accionistas, proveedores y comunidad.

Dirige sus negocios de manera responsable, buscando su mejora y transformación continua para beneficio de la comunidad y del país.

Desarrollo sustentable

Grupo Modelo mantiene su compromiso con el desarrollo sustentable de la empresa y de las comunidades en donde opera. Mediante la realización de actividades productivas con rentabilidad, visión de largo plazo y con apego a los principios que dieron origen a nuestra empresa en México hace casi 85 años, Grupo Modelo continúa avanzando en el camino de la sustentabilidad.

Entorno

En Grupo Modelo concluimos con orgullo el 2009, un año que seguramente será recordado como uno de los más retadores de la historia reciente.

El haber enfrentado problemas tan serios en todos los órdenes, desde los económicos hasta los relacionados con la sociedad y su poder adquisitivo, hicieron de nuestra empresa una organización incluso más fuerte, que pudo no sólo sortear los problemas sino generar grandes oportunidades. Gracias a nuestro modelo especial de negocio, logramos afianzar nuestro liderazgo en México y, al mismo tiempo, fortalecer nuestra presencia internacional. El 2009 presentaba un panorama difícil e incierto, pero hoy podemos afirmar que le hemos hecho frente: logramos alcanzar buenos resultados y vivir todos los días una cultura en la que tenemos objetivos claros, el gran compromiso de nuestros equipos de trabajo y una clara ejecución en las tareas que emprendemos.

Nuestra visión de largo plazo nos ha permitido focalizar nuestro trabajo en seguir avanzando con paso firme en la búsqueda constante de liderazgo y excelencia. Nos ocupamos de aquellos temas que están bajo nuestro control y en los que podemos influir para actuar, ejecutar y conquistar. En Grupo Modelo entendemos que el liderazgo



es una condición de las acciones diarias y de la excelencia, todo resultado de la mejora continua.

En el primer semestre del año, México vivió una emergencia sanitaria por la amenaza de la epidemia de la influenza AH1N1, que afectó de manera importante las ventas de nuestros productos. Grupo Modelo delineó una estrategia que se basó en el cumplimiento de las disposiciones gubernamentales y reglas sanitarias con el fin de cuidar la salud de nuestros colaboradores y clientes. Entre las medidas adoptadas se incluyeron campañas de prevención y esquemas de trabajo flexibles durante la contingencia. Por otra parte, durante 2009, Grupo Modelo tuvo que tomar medidas difíciles pero necesarias para conservar su nivel de eficiencia y su competitividad dentro de la industria global cervecera, prescindiendo de algunos puestos de trabajo.

Logros

Nos sentimos particularmente orgullosos de ser hoy la empresa cervecera líder en México y, como empresa mexicana que somos, también sentimos un gran orgullo por mantener la séptima posición dentro de la industria cervecera mundial y por contar en nuestro portafolio con la quinta marca más relevante en la industria cervecera: Corona Extra. Estamos también muy satisfechos -aunque no conformes por ocupar la segunda posición dentro de la industria, con base en el número de países en donde nuestros productos se hacen presentes.

En la esfera internacional, Grupo Modelo ha podido enfrentar con firmeza y ventaja los retos y oportunidades que planteó la crisis, gracias a las importantes alianzas estratégicas que mantiene con distintos importadores y distribuidores alrededor del mundo, lo que le permite posicionar con éxito sus productos en 160 países.

Hoy nos enfrentamos a un mundo cuya única constante es el cambio; dentro de esa constante la consolidación, concentración y globalización de nuestra industria se han hecho patentes. A pesar de ello, en 2009 nuestras ventas netas alcanzaron una cifra histórica de 81,862 millones de pesos, lo que representa un crecimiento de 8.6% con respecto al año anterior, impulsado por mayores ingresos en los mercados doméstico y de exportación. Asimismo, logramos avances importantes en la rentabilidad como resultado de las eficiencias operativas alcanzadas y la contención de gastos de administración.

En 2009 concluimos la implementación del Modelo de Atención comercial (MAC) y redefinimos la forma en que nuestros centros de distribución dan atención a los clientes, mediante una óptima segmentación por canal, zona, producto y precio, un eficiente control de inventarios con base en nuevas herramientas tecnológicas y procesos definidos específicamente para atender las distintas condiciones comerciales que presenta el mercado que atendemos.



Asimismo, dimos impulso al despliegue del programa Modelo Empresarial de Transformación Administrativa (META) que facilitará la transformación de la empresa hacia la administración por procesos soportado por la plataforma tecnológica SAP.

Además, continuamos con la implementación de iniciativas como Ruta Modelo y Refrigeradores Bajo Cero. El objetivo de Ruta Modelo es reestructurar los territorios de distribución, optimizando la programación de visitas, mejorando la atención a los clientes, y diferenciando los procesos de venta entre la preventa y la autoventa, con lo cual se contribuye además, a reducir las emisiones a la atmósfera por un menor uso de combustibles. Refrigeradores Bajo Cero, asegura la disponibilidad de producto con calidad y presentación óptimas y contribuye a optimizar el uso de energía. Hoy a 3 años de haber iniciado su introducción en todo el país, ya contamos con unidades de este tipo en todo el territorio nacional.

Este año, mientras otros bajaron su nivel de inversión, nosotros mantuvimos nuestro compromiso con el largo plazo e invertimos 6,504 millones de pesos en la actualización de maquinaria y equipo en todas nuestras instalaciones productivas, en robustecer nuestra infraestructura de ventas y en la nueva cervecería en el norte del estado de Coahuila. Otra inversión importante fue la de la nueva agencia de distribución en el estado de Puebla que atenderá su mercado natural y parte del estado de Tlaxcala.

Por otro lado, gracias a los proyectos diseñados para cuidar el medio ambiente, hoy un porcentaje importante de la energía total de Grupo Modelo proviene de fuentes alternas, lo que nos coloca entre los principales grupos cerveceros en el mundo con mayor utilización de este tipo de energía.

En el rubro de inversión social, durante 2009 Grupo Modelo concretó dos proyectos de enorme trascendencia en México: la inauguración del Museo Modelo de Ciencia e Industria (MUMCI) en la ciudad de Toluca, Estado de México, en el centro de la república mexicana, y el nuevo Estadio Corona en el Territorio Santos Modelo, centro deportivo, cultural y social sin igual en América Latina, ubicado en Torreón, Coahuila, región norte del país.

En resumen, hemos fortalecido nuestra posición competitiva en la industria global gracias a nuestro modelo especial de negocios, que nos ha permitido afianzar el liderazgo en México y al mismo tiempo fortalecer nuestra presencia internacional, lo que nos permitirá seguir haciendo contribuciones positivas en los ámbitos económico, ambiental y social.

Otros retos y logros están expuestos a lo largo de esta memoria, que constituye un recuento de las acciones de mayor importancia en temas de responsabilidad social y sustentabilidad empresarial, y que son ocasión para revisar el estado que guardan los temas importantes para nuestra empresa y para las partes relacionadas vinculadas a ésta, así como para identificar nuevas áreas de oportunidad en las que habrá que seguir trabajando en el largo camino hacia la sustentabilidad.



Con la presentación del Informe de Sustentabilidad 2009, Grupo Modelo refrenda su compromiso de desempeño responsable y transparencia frente a las partes interesadas en su operación. Este informe se realiza por tercer año consecutivo, siguiendo los lineamientos del Global Reporting Initiative (GRI) e incluye indicadores de desempeño en los ámbitos económico, social y ambiental.

A nuestros accionistas, proveedores, clientes, consumidores, instituciones gubernamentales y organizaciones de la sociedad civil, agradecemos su confianza y apoyo y renovamos nuestro compromiso de continuar trabajando por una sociedad mejor, a partir de la realización de actividades productivas con rentabilidad, responsabilidad y visión de largo plazo, con el fin de coadyuvar en el esfuerzo de preservar para las generaciones futuras un entorno equilibrado y viable en el que puedan aprovechar nuevas y mejores oportunidades.

Aprovecho la ocasión para reconocer la entrega y dedicación de cada uno de los colaboradores de Grupo Modelo, quienes han hecho posible el cumplimiento de las metas establecidas, la obtención de muy buenos resultados y la consecución de los objetivos empresariales planteados, aún durante momentos difíciles como los que vivimos en 2009.

Modelo Económico

Modelo reconoce que el incremento del valor económico de sus actividades en forma sostenible, está íntimamente ligado al desarrollo sustentable del negocio.

La empresa continúa contribuyendo positivamente a la sociedad, mediante proyectos de trascendencia. Durante 2008 dio continuidad a proyectos de largo alcance iniciados años atrás entre los que destaca la construcción del complejo denominado Territorio Santos Modelo, que comenzó a funcionar en noviembre de 2009; la construcción del Museo Modelo de Ciencias e Industria (mumci), inaugurado en junio de 2009, y la construcción de la octava cervecería del Grupo en el municipio de Nava, Coahuila, que empezará a operar en el primer trimestre de 2010.

Clientes y consumidores

Encauzamos nuestro esfuerzo hacia la ejecución de acciones estratégicas para alcanzar las metas de largo plazo que nos permitirán consolidar el liderazgo en México y fortalecer la plataforma de negocios para ser cada vez más competitivos. Actualmente nos enfocamos en tres programas clave que garanticen el servicio y atención a nuestros clientes y consumidores



Modelo de Atención Comercial (MAC)

Nuevo esquema operativo que busca redefinir la forma en que atendemos a nuestros clientes, tomando como punto de partida la segmentación de los mismos según sus necesidades, características y expectativas de servicio, que se aplicará en todas las agencias de distribución.

Ruta Modelo

Optimización de rutas de auto-venta al esquema de preventa, con el que un número cada vez mayor de las rutas se trabajan en preventa, lo que trae como beneficio la reducción en el uso de combustible y de los gastos de mantenimiento. Con esta iniciativa se fortalece la plataforma de operaciones de distribución de Grupo Modelo.

Refrigeradores Bajo Cero

Para asegurar la disponibilidad de producto con calidad y presentación óptimas, se han sustituido 140,000 refrigeradores convencionales por refrigeradores con tecnología Cero Grados, logrando una eficiencia energética de más del 25% que se traduce en beneficios económicos y ambientales para nuestros clientes

Grupo Modelo cuenta con el centro de atención nacional “Modelo Amigo” que constituye un canal de comunicación con nuestros clientes y consumidores para escucharlos y atenderlos, midiendo en tiempo real, a través de indicadores, la situación respecto a la calidad del servicio y de esta forma contribuir a mantener relaciones estrechas de largo plazo. Las encuestas se aplican desde el proceso de ventas, a través del sistema Modelo Amigo, hasta la fase post venta y son administradas por las áreas de estudio de mercado para identificar, atender y satisfacer sus necesidades y requerimientos.

Relación e integración de proveedores

En un entorno cada vez más complejo donde los precios se mueven constantemente y los mercados y la consolidación de competidores a nivel global exigen mayor competitividad a las empresas, la relación con proveedores es un tema estratégico. En ese contexto y para alcanzar los objetivos del Grupo, se establecen iniciativas para asegurar la calidad, precio, disponibilidad y tiempo de entrega de bienes y servicios, así como el adecuado desempeño ambiental, factores fundamentales en el proceso de negociación y compra. Durante el 2008 Grupo Modelo diseñó el programa “Desarrollo de Proveedores” que dio inicio con proveedores de botella de vidrio y empaques de cartón con el objeto de encontrar áreas de oportunidad de mejora tanto del lado del proveedor como del lado de Grupo Modelo. El programa no sólo persigue aumentar la base de proveeduría, sino trabajar estrechamente con ellos para que, en conjunto, se lleven a cabo los procesos de una manera más eficiente.



CONCLUSIONES:

Es tal la importancia que tienen las relaciones comerciales en el campo político, económico o cultural que ha alcanzado un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo de un intercambio de bienes sino es necesario hablar de programas de integración.

Nos percatamos que desde el inicio de los tiempos la primera condición para que exista intercambio de bienes es la capacidad de producir excedentes, una vez que éstos existen se pueden intercambiar por algún producto que posea otra sociedad. En ocasiones eran necesarios muchos intercambios intermedios para conseguir satisfacer las necesidades propias. Esto, junto con el crecimiento de los asentamientos y la expansión de las redes comerciales, facilitó la aparición primero del trueque y posteriormente de la moneda

A lo largo de la historia, los datos demuestran que existe una relación estadística indudable entre un comercio más libre y el crecimiento económico. La teoría económica señala convincentes razones para esa relación. Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

México en la actualidad cuenta con una economía que contiene una mezcla de industrias y sistemas agrícolas modernos y antiguos, ambos dominados cada vez más por el sector privado. Los gobiernos recientes han expandido la competencia en puertos marítimos, telecomunicaciones, la generación de la electricidad, la distribución del gas natural para modernizar la infraestructura. Siendo una economía orientada a las exportaciones donde más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en tratados de libre comercio. Es uno de los países más abiertos al comercio (TLC) con más de 40 países y una potencia comercial según el valor de las mercancías.



Asimismo podemos concluir que de los sectores de la economía mexicana que han tenido un mayor desarrollo es el de la transformación en la rama del sector manufactura.

También podemos observar que con la modernización se ha mejorado en el país el sector de los servicios como son las telecomunicaciones y de la transportación aérea, marítima y terrestre.

Como producto del seminario aprendimos que las últimas crisis económicas se han serenado por faltas de políticas que regulen y supervisen los organismos financieros tanto nacionales como internacionales. Son necesarias mejores políticas de regularización.



ANEXOS:

Cuestionario N° 1: RELACIONES COMERCIALES

1.- ¿Cuál es la clasificación de las relaciones de comercio que existen?

En principio se define a las relaciones comerciales como la conexión entre 2 o más entidades para el intercambio de algo a cambio de otra cosa de igual valor ya sean bienes o servicios.

Estas relaciones comerciales se clasifican en:

Bilaterales: Cuando se realizan entre dos partes cada una de las cuales posee la capacidad para celebrar tratados entre los cuales se pueden fijar o establecer volúmenes de comercio, acordar precios, establecer forma de pago y plazos.

Exteriores: Cuando se efectúan entre un país y otro estableciendo o determinando factores como son el tipo de cambio, los aranceles y el costo de los transportes.

Interiores: Cuando se realiza entre personas que se hallan presentes en el mismo país, sujetos a la misma jurisdicción y representa una rama económica del sector servicios que contribuye a la formación del producto interno bruto del país (PIB).

Internacional: Cuando se unen las opiniones o puntos de vista de sujetos de orden jurídico internacional sobre cuestiones o problemas que surgen en sus relaciones internacionales, se realizan con la finalidad de producir efectos jurídicos, los sujetos se comprometen recíprocamente a cumplir las obligaciones y respetar los derechos contenidos en un instrumento escrito o establecido verbalmente, pueden incluir entre otros volumen de importaciones/exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte, etc.

Multilateral: Cuando tres o más partes establecen relaciones comerciales y cada una ellas posee la capacidad de celebrar tratados. Un ejemplo de ello son los países miembros del GATT, cuya base principal es eliminar el proteccionismo comercial y facilitar las importaciones y exportaciones de mercancías y servicios sin restricciones.

2.- ¿Cuál es la Relación Comercial que ha adoptado México en esta era de la globalización?

En México se han adoptado estrategias comerciales basándose en la búsqueda de la ampliación y la diversificación de los mercados externos, el objetivo a alcanzar es la creación de los mecanismos adecuados que faciliten y ayuden a incrementar el intercambio comercial con otros países, de forma especial con los del continente americano para aprovechar al máximo las ventajas comparativas de los mismos.



De esta forma, México ha suscrito convenios internacionales con países aislados y de integración geográfica.

Hace ya más de un decenio que México inició una profunda transformación económica para integrarse en el concierto económico mundial, ingresando en el GATT (1986), en la APEC (1993) y en la OCDE (1994). En los últimos años, además, se han multiplicado los lazos comerciales poniendo en marcha los tratados de libre comercio firmados con Chile (1992), con Estados Unidos y Canadá (1994) y con Bolivia, Costa Rica y Colombia y Venezuela, firmados en 1995; a finales del tercer trimestre de 1997 se concluyeron las negociaciones con Nicaragua. México se encuentra en vías de negociación para llegar a un acuerdo transitorio que sustituya a los acuerdos bilaterales existentes.

Por otra parte, el país compite por captar la inversión extranjera directa con otras como son las del este asiático, europeo, África y América latina, lo que implica aún un mayor esfuerzo en la desregulación económica en materia de inversión extranjera, y congelamiento del salario. La mejor oferta del país es un régimen institucional desregularizado y liberalizado, y una abundante y medianamente calificada fuerza de trabajo, muy barata.

3.- ¿Cuál es la importancia de la Relación comercial de México con el resto del mundo?

Que México logre incrementar la participación de mercancías nacionales en los mercados del extranjero y así mantener una economía equilibrada, tener desarrollo tanto económico, tecnológico y cultural y estar al tanto de la vanguardia científica y tecnológica.

4.- Describa las ventajas y las desventajas de las relaciones comerciales de México en esta era de los TLC'S.

Como ventajas podemos establecer en principio la apertura del mercado mexicano estableciendo el acceso a bienes de consumo internacionales, acceso a la información universal, uso generalizado de las tecnologías de punta, incremento de la inversión extranjera en México.

Desventajas: Existe una mayor competitividad a nivel mundial en la que México no cuenta con la infraestructura, la educación y la política industrial y agropecuaria que le permita estar al nivel de las empresas extranjeras de los países en desarrollo. El sistema financiero está en manos de extranjeros, la productividad en México es baja y su crecimiento ha ido disminuyendo, sin contar con el estancamiento económico de 22 años.

Se ha tenido la idea que la estabilidad macroeconómica es suficiente para crecer, que el mercado externo y la inversión extranjera son suficientes para asegurar el crecimiento y



la modernidad y que el libre comercio aumenta por sí mismo la productividad y la competitividad de los países.

5.- ¿Qué pasaría sino hubieran relaciones comerciales?

No habría crecimiento y enriquecimiento económico, cultural, tecnológico y científico de las naciones, se estaría al margen de los avances tecnológicos y científicos.

6.- ¿Con que concepto se relaciona el desarrollo tecnológico?

Desarrollo tecnológico, consiste en trabajos sistemáticos basados en conocimientos existentes, obtenidos mediante la investigación y/o experiencia práctica, que se dirigen a la fabricación de nuevos materiales, productos o dispositivos; a establecer nuevos procesos, sistemas y servicios o a la mejora sustancial de los ya existentes. En otras palabras a mejorar la productividad, la competitividad, a modernizar a generar un crecimiento económico o a la innovación de tecnología y de productos.

7.- ¿Cuál es el porcentaje del PIB que recomienda la OCDE para invertir en Ciencia y Tecnología?

La OCDE recomienda a los países en desarrollo de una inversión de mínimo el 1% en ciencia y tecnología.

8.- ¿Cuánto del PIB invierte México en Ciencia y Tecnología?

México ocupa el lugar 67 de un total de 82 naciones en la inversión del PIB en ciencia y tecnología, lo cual corresponde al 0.36% en 2006 y 0.35% en 2007 ⁽¹⁾.

9.- Describa el concepto de productividad

Productividad es el indicador de eficiencia que relaciona la cantidad de producto utilizado con la cantidad de producción obtenida

Es la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlo, cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema.

El progreso de un país está ligado con su crecimiento económico determinado en gran parte por su grado de productividad.

10.- Explique en que consta el proceso de competitividad

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores.



La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. Se puede lograr una mejor competitividad a través de una mayor productividad, esto es mediante procesos productivos avanzados y una comercialización penetrante orientada hacia el consumo. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país.

Questionario No. 2: COMERCIO INTERNACIONAL

1.- ¿Cuál es la importancia del comercio exterior?

Se llama comercio exterior al intercambio que existe entre dos naciones al exportar (vender), e importar (comprar) sus productos, ya que ningún país es autosuficiente por ende, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que carece y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la población

El comercio exterior es importante ya que a través de él se puede lograr el mejoramiento de la competitividad, promover las cadenas productivas, fortalecer la pequeña y mediana industria, desarrollar actividades relacionadas con la conservación, defensa y protección ambiental. Todo esto genera bienestar y calidad de vida.

2.- Describa las ventajas del comercio exterior entre países de iguales estructuras productivas

Cuando dos o más naciones intercambian sus bienes y servicios, se producen innumerables ventajas entre otras:

1. Impulso del bienestar económico y social
2. Estabilidad de los precios
3. Disminución de la tasa de desempleo
4. Aumento de la productividad y competitividad
5. Menor riesgo de pérdidas económicas.

3.- Describa las desventajas del comercio exterior entre países de estructuras productivas diferentes.

Cuando hay comercio exterior entre países de estructuras diferentes podemos mencionar como desventaja:

El país con mayor desarrollo o mejor estructura puede fácilmente impactar en el mercado del país con menor estructura y puede introducir en este último sus productos a precios más bajos obteniendo una ventaja de mercado para sí.



El país con menor estructura tendrá que realizar grandes esfuerzos para ser productivo.

La rivalidad para posicionar productos en el mercado es mayor

4.- ¿Cuáles son las ventajas de la división internacional del trabajo?

La división del trabajo lleva a que cada nación se concentre en la elaboración de productos específicos. Así hay naciones que se especializan en la producción de ciertos bienes manufactureros, productos primarios o tecnologías en las que poseen una ventaja comparativa frente al resto de los productores internacionales.

Se da paso a la especialización, la actualización, capacitación, innovación y cambio

Se tiene acceso a la tecnología de punta, la cual permite también el desarrollo interno de tecnologías.

5.- Explique la teoría de las ventajas comparativas.

Una ventaja comparativa es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su costo en el otro país.

Si un país no tiene ventaja absoluta en la producción de ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor.

6.- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la especialización en el comercio internacional?

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia las siguientes ventajas:

1. Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
2. Los precios tienden a ser más estables.
3. Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
4. Hace posible la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados. (Exportaciones)
5. Equilibrio entre la escasez y el exceso.
6. Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.



7. Por medio de la balanza de pago se informa que tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado

Entre las desventajas podemos mencionar.

1. Los recursos económicos totales son estáticos y por tanto la cuestión es obtener la mayor parte posible de ellos.
2. Lo que gana un Estado lo pierde otro.
3. En lo que respecta a la balanza comercial una nación sólo puede ganar mediante el comercio exterior sí tiene una balanza favorable, o un exceso del valor de las exportaciones sobre el de las importaciones.
4. la participación de los países y regiones en el comercio internacional se caracteriza, por la excesiva concentración de los países desarrollados. No solo hay concentración entre los sujetos que realizan el comercio internacional, sino que más de 2/3 partes de esas acciones comerciales la realizan empresas de las naciones más desarrolladas. Los países en desarrollo a penas participan en el comercio internacional

7. - Describa en qué consiste la competitividad

La competitividad se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible.

La competitividad depende especialmente de la calidad e innovación del producto; del nivel de precios que depende de la productividad y de la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la calidad del producto, la cualidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor.

8.- ¿Cuáles son las ventajas competitivas de las empresas globales?

La competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas de producir bienes y servicios en forma eficiente (con costos declinantes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes.

Dentro de las ventajas que podemos mencionar en las empresas globales está la existencia, en cada país, de un ambiente institucional y macroeconómico estable, que transmita confianza, atraiga capitales y tecnología, y un ambiente nacional (productivo y humano) que permita a las empresas absorber, transformar y reproducir tecnología, adaptarse a los cambios en el contexto internacional y exportar productos con mayor agregado tecnológico. Tal condición necesaria ha caracterizado a los países que, a su vez, han demostrado ser los más dinámicos en los mercados mundiales



9.- ¿Cuáles son las empresas transnacionales?

Las empresas transnacionales son aquéllas cuyos centros de producción y venta se encuentran en varios países, y su control y dirección provienen básicamente de uno. Algunas de ellas son: Bayer AG, Sony, BASF, Nokia, Hitachi, Volvo, General Electric.

10.- ¿Cuáles son las empresas globales?

Logran ventajas comparativas en costos mediante la centralización de sus operaciones. Conciben el mundo entero como un solo mercado y deben adaptarse a las necesidades nacionales, locales e internacionales.

11.- ¿Cuáles son las características de innovación tecnológica de las TIC's?

La utilización de las TIC abre nuevas oportunidades de negocios que redundaran en una serie de beneficios económicos, los cuales van desde el mejoramiento y la facilitación de la comunicación entre las empresas, hasta el manejo más eficiente de los recursos de la firma. En tal sentido las tecnologías deberían ser utilizadas por el sector en las diferentes etapas de la cadena de valor como son:

Los procesos centrados en la producción, en esta etapa las TIC pueden utilizarse para diseñar y probar nuevos productos, procesos de pagos, sistemas de gestión automática de stocks, diferentes tipos de links electrónicos con proveedores, sistemas de control y procesos más relacionados con la producción, entre otros.

Los procesos internos referente a la administración de personal, entrenamiento, reclutamiento interno, compartir y diseminar información de la compañía vía electrónica, etc.

Los procesos de compra on-line: Acceso a vendedores y catálogos de productos, compras y pagos electrónicos, utilización de marketplaces electrónicos, administración de inventarios, etc.

Los procesos centrados en el cliente: Marketing, solicitudes y sistemas de pagos, seguimiento y atención al cliente. El comercio electrónico es parte fundamental de esta categoría, esencial para la venta y la post-venta. Este proceso abre nuevas posibilidades de ganancia ampliando el acceso, la promoción y las ventas, mediante la reducción de las barreras geográficas. Surge también la posibilidad de enviar las mercaderías en forma electrónica, en el caso de productos digitales (tales como software, música, libros, asesoría, servicios digitales, entre otros



12.- ¿Cuáles son las características de producción de los bienes y servicios elaborados con la nueva tecnología?

Se elabora mayor cantidad de productos con la mejor calidad
Hay desarrollo/innovación de productos a través de softwares
Se tiene un mayor control de los productos y servicios en cuanto a inventarios en programas especiales.
Se tiene una mayor precisión en maquinaria

13.- Describe las ventajas del desarrollo en la ciencia y tecnología

Se fabrican más productos a un menor costo (fabricación en serie)
Desarrollo de software, maquinaria, equipo especializados
Hay mejora en la calidad de vida.

14.- Describe las desventajas del desarrollo de la ciencia y la tecnología

Hay suplantación del recurso humano por maquinaria.
Los países pobres que no tienen acceso o recursos para acceder a la ciencia y la tecnología se vuelven más pobres.

15.- Explique el concepto de crecimiento económico y sus características.

El concepto de crecimiento económico se refiere al incremento porcentual del Producto Interno Bruto de una economía en un periodo de tiempo.

Los valores suelen estar expresados en términos per cápita y en términos reales para tener en cuenta los efectos de las variaciones en los niveles de precios.

A grandes rasgos el crecimiento económico se refiere al incremento de ciertos indicadores, como la producción de bienes y servicios, el mayor consumo de energía, el ahorro, la inversión, una Balanza comercial favorable, el aumento de consumo de calorías per cápita, etc. El mejoramiento de estos indicadores debería llevar teóricamente a un alza en los estándares de vida de la población.

16.- Explique el concepto de desarrollo económico y sus características

Desarrollo económico es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover o mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes

En la actualidad, el concepto de "desarrollo económico" forma parte del de "desarrollo sostenible". Una comunidad o una nación realizan un proceso de "desarrollo sostenible" si el "desarrollo económico" va acompañado del "humano" -o social- y del ambiental



(preservación de los recursos naturales y culturales y despliegue de acciones de control de los impactos negativos de las actividades humanas).

Algunos analistas consideran que el desarrollo económico tiene dos dimensiones: el crecimiento económico y la calidad de vida (satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como espirituales).

Sin embargo, es comprensible incluir el tema de la calidad de vida dentro del "desarrollo humano", con lo cual reducimos el "desarrollo económico" a las consideraciones sobre la generación de riqueza o, lo que es lo mismo, sobre el incremento de la producción de bienes y servicios. Si el ámbito geográfico de análisis es lo local -o municipal-, hablamos de desarrollo económico local

17.- Describa en qué consiste la ética empresarial

La ética empresarial es una rama de la ética aplicada. Se ocupa del estudio de las cuestiones normativas de naturaleza moral que se plantean en el mundo de los negocios, la gestión empresarial, la organización de una corporación, las conductas en el mercado, las decisiones comerciales, etc.

La ética empresarial como disciplina académica suele abarcar uno o más de los siguientes temas: el estudio de los principios morales aplicables a la vida económica y empresarial; el estudio y crítica de los valores efectivamente dominantes en el ámbito económico en general y en cada una de las organizaciones, el análisis de casos reales que ejemplifican la responsabilidad de las organizaciones y de sus diversos constituyentes; el desarrollo de cuerpos normativos voluntarios o procedimientos estandarizados de gestión basados en principios y valores éticos; el seguimiento y descripción de la importación de estos códigos y procedimientos en organizaciones concretas, así como la observación de sus efectos en las propias organizaciones y su entorno. También se ocupa con frecuencia la ética empresarial del estudio de las virtudes personales que han de estar presente en el mundo de los negocios. Se trata de mostrar que tales virtudes forman parte de la correcta comprensión de lo que es una buena vida para un directivo, para el grupo de personas que forman una organización o para la sociedad más amplia en que la organización misma se integra.



GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Bagaje: Conjunto de conocimientos o noticias de que dispone una persona.

Activo: Conjunto de bienes tangibles o intangibles que posee una empresa. Se considera activo a aquellos bienes que tienen una alta probabilidad de generar un beneficio económico a futuro y se pueda gozar de los beneficios económicos que el bien otorga.

Aduana: Oficina pública de ejecución fiscal establecida generalmente en costas y fronteras con el fin de registrar el tráfico internacional de mercancías que se importan o exportan en y desde un país concreto y cobrar los impuestos que establezcan las aduanas

Álgido: Punto / momento culminante

Ámbito: Espacio comprendido dentro de unos límites determinados

Aranceles: Impuesto o gravamen que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes

Balanza de pagos: Es un documento contable en el que se registran las operaciones comerciales, de servicios y de movimientos de capitales llevadas a cabo por los residentes en un país con el resto del mundo durante un período determinado, normalmente un año.

Convergencia: Es la acción de dirigir algo hacia un mismo punto.

Costo / Coste: Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación un de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión.

Cruzadas: Las cruzadas fueron una serie de campañas militares comúnmente sostenidas por motivos religiosos llevadas a cabo por gran parte de la Europa latina cristiana.

Disyuntiva: Situación en la que hay que elegir entre dos cosas o soluciones diferentes.

Divisas: La divisa es el dinero en moneda de otros países en depósitos bancarios.

Energía: Nucleoeléctrica Es la energía que se produce en las centrales nucleares por la conversión de energía nuclear en energía eléctrica.

Exportación: Salida de mercancía de territorio nacional hacia otro país



Financiar: Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes funciones

Importación: Ingreso de mercancía a territorio nacional proveniente de otro país.

Inímica: Hostil

Inviabile: Que no tiene posibilidades de llevarse a cabo

Maquiladora: Una maquiladora en México, país en el que resurgió el término, es una empresa que importa materiales sin pagar aranceles, siendo su producto uno que no se va a comercializar en el país.

Neocolonialismo: Es el control indirecto que ejercen las antiguas potencias coloniales sobre sus antiguas colonias o, en sentido amplio, los Estados hegemónicos sobre los subdesarrollados. Estos países no disfrutaban de una independencia plena, sino que están sometidos a los dictados culturales, políticos, lingüísticos y, especialmente, económicos de otro.

PIB (Producto Interno Bruto): Es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período (normalmente es un trimestre o un año). El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal

Precluye: Caducar, limitar.

Sector privado: En economía es aquella parte de la economía que busca el ánimo de lucro en su actividad y que no está controlada por el Estado.

Siderurgia: Técnica del tratamiento del mineral de hierro para obtener diferentes tipos de éste o de sus aleaciones.

Silvicultura: (Del latín silva = selva y cultura = cultivo) Es la ciencia que se encarga del cuidado de los bosques o montes.

Sustentabilidad: Sostenible

Transporte fluvial: Consiste en el traslado de productos o pasajeros de unos lugares a otros a través de ríos con una profundidad adecuada.



SIGLAS:

AIF	Asociación Internacional de Fomento
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
Bancomext	Banco de Comercio Exterior
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
BM	Banco Mundial
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General de aranceles y comercio. (General Agreement on Tariff and Trade)
IFC	Corporación Financiera Internacional
INCOTERMS	Términos Internacionales de Comercio (International Commerce Terms)
MIGA	Organismo Internacional de Garantía de Inversiones
NAFINSA	Nacional Financiera
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América Latina (North America Free Trade Agreement)
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PYMES	Pequeña y mediana empresas
SCIAN	Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte
SE	Secretaría de Economía
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEP	Secretaría de Educación Pública



BIBLIOGRAFÍA

Libros y publicaciones consultadas.

Bloque 5. Geografía Económica», *La Enciclopedia del Estudiante* (vol. 8. Geografía General) (en español). Santillana - La Nación, p. 150.

Libro como usar bien los incoterms, Editorial Marge Books, 1ª Edición (2005), 218 pags. Autores: Palmes, Combalia, Remigi

Political and Economic Dynamics, Crandall, Paz and Roett (editors) Lynne Reiner Publishers, United States

Crandall R (2004). "Mexico's Domestic Economy", in Mexico's Democracy at Work: Political and Economic Dynamics, Crandall, Paz and Roett (editors) Lynne Reiner Publishers, United States

Fortune New York, 5 de agosto de 1996. Recogido en F. Clairmont *Doscientas sociedades controlan el mundo* en I. Ramonet (ed) *Pensamiento crítico versus pensamiento único* Ed. Debate: Madrid, 1998 pág. 41

Retos y perspectivas de la Economía Mexicana en el Siglo XXI presentación PPT de la Universidad Veracruzana.

Paginas web consultadas.

<http://www.monografias.com/trabajos13/comer/comer.shtml>

http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/ee/esp/ee24_c1_esp.pdf

<http://es.wikipedia.org>

<http://www.cinterfor.org.uy/> <http://www.wto.org/i>

<http://guanajuato.inea.gob.mx/>

<http://www.eclac.org>

<http://www.contactopyme.gob.mx>

<http://www.elprisma.com/apuntes>

<http://www.observatorio.org/>

<http://html.rincondelvago.com>

<http://www.monografias.com>

<http://www.ifc.org/spanish>

http://www.miga.org/services/index_sv.cfm

<http://www.oecd.org>

<http://www.bancomext.com>

<http://cuentame.inegi.gob.mx/economia/primarias/gana/default.aspx?tema=E>

<https://www.cia.gov/library/>

<http://www.zonaeconomica.com/funcion-de-produccion>

<http://www.promexico.gob.mx/wb/Promexico>

<http://www.gmodelo.com.mx/index-6.asp>