

# Libros

## Oppenheimer Andrés, (2007), *Cuentos Chinos, el engaño de Washington, la mentira populista y la esperanza de América Latina*, edit. Plaza Janés, México, D.F., 350 pp.

El libro realiza un repaso por diferentes países del mundo. Para iniciar el viaje el autor Andrés Oppenheimer relata su paso por la ciudad de Beijín, en el cual tuvo la oportunidad de entrevistar y conversar con diferentes personalidades del mundo económico y político de esa nación, Oppenheimer argumenta su gran impresión por los cambios que está teniendo China.

El texto permite entender la evolución económica, política, comercial e industrial por la que han pasado algunas potencias mundiales; el libro representa una oportunidad para resolver interrogantes acerca de diferentes países y regiones: China, Irlanda, Polonia, Estados Unidos, Argentina, Brasil, Venezuela, México y América Latina.

El autor del libro es columnista de *The Miami Herald*, analista político de CNN y conductor del programa Oppenheimer presenta. Sus columnas sobre política internacional aparecen en más de 50 periódicos de todo el mundo; sus libros más destacados son: *Estados desunidos de las Américas*; *Ojos vendados: Estados Unidos y el negocio de la corrupción en América Latina*; *México en la frontera del caos*; *Crónicas de héroes y bandidos*; entre otros.

En la lectura de referencia cuyo título es *Cuentos Chinos, el engaño de Washington, la mentira populista y la esperanza de América Latina*, el autor relata dos estudios de procedencia muy diferente, el primero del centro de estudios a largo plazo de

la CIA, el segundo del socialista Rolf Linkohr que es un experto en América Latina. Ambos estudios contradicen la visión de los gobiernos de América Latina, señalan que la región se encamina a un futuro mejor, pero los estudios que realizó la CIA y el eurodiputado alemán Linkohr llegaron a una conclusión: *la región se ha vuelto irrelevante y de seguir así lo será cada vez más*, y esto se debe a que la economía de América Latina no ha crecido y los países Europeos y Asiáticos le llevan una gran ventaja competitiva.

La primera parte del libro se denomina: *el desafío asiático*, el autor argumenta el gran contraste existente entre dos países, China y Venezuela, mientras el primero le abre las puertas a las inversiones extranjeras y gracias a ello crece a pasos agigantados; el segundo le cierra las puertas a empresas extranjeras como Mc Donald's.

A medida que corre el tiempo, China está ganando más mercados y desplazando cada vez más a sus competidores en otras partes del mundo. En 2003 desplazó a México como el segundo mayor exportador a Estados Unidos, lo ha logrado porque mira a su alrededor en lugar de mirar hacia adentro. Si comparamos a la potencia China con otros países subdesarrollados en la década pasada y hacemos lo mismo durante el 2010 observamos la gran asimetría que hoy los divide.

La pobreza, la marginalidad y la delincuencia están erosionando la calidad de vida de todos los Latinoamericanos, incluyendo a los más adinerados. América Latina es actualmente la región más violenta del mundo, resultado de que la mayoría de los crímenes en esta región permanecen impunes, pero la delincuencia se ha desatado principalmente por la pobreza que ha surgido en estos tiempos;

otro problema al que se enfrenta América latina es el surgimiento de las pandillas denominadas “Maras”, que aunque comenzaron en las cárceles de los Estados Unidos, se componen de delincuentes que se están expandiendo por toda América Latina, resultado de lo anterior, los países de América latina pierden a muchos inversionistas que no se quieren arriesgar a invertir en países donde la delincuencia está a la orden del día.

El capítulo dos denominado *China: la fiebre capitalista*. En China hoy en día todo está cambiando tan rápidamente que ni sus propios funcionarios pueden dar crédito a lo que escuchan y ven. *Según el estudio del Consejo Nacional de Inteligencia (CNI), China se está convirtiendo a pasos acelerados en una potencia mundial y será el principal rival económico, político y militar de Estados Unidos en el año 2020.*

En este apartado se describe que Beijing como Nueva York a comienzos del siglo XX, una ciudad que crece por minuto, que se está convirtiendo en el centro del mundo. Todos los días se construyen rascacielos altos y modernos, en China las altas edificaciones son habitadas antes de que sean terminadas, resultado del crecimiento acelerado de las ciudades.

Se argumenta la existencia de 10 mil empresarios chinos que han superado la barrera de 10 millones de dólares cada uno - no se considera la corrupción y la economía informal-, en China se fabrican muchos artículos de piratería que se venden en el mercado negro, esos ingresos no entran en las estadísticas.

En China la mayor parte de las empresas están privatizadas, el autor entrevistó a Zhou Xi-an, un alto funcionario del Ministerio Nacional de Desarrollo y Reforma, el cual le dijo. *El estado chino actualmente controla menos del 30 por ciento del producto bruto nacional, mientras que 60 por ciento está en manos del sector no gubernamental, y 10 por ciento en manos de colectivas*, China actualmente tiene 3.8 millones de empresas privadas que constituyen el principal motor de desarrollo económico, y la fuente de empleos que está creciendo rápidamente.

El siguiente apartado se titula *El milagro Irlandés*, el autor relata su visita a Dublín, comenta la cita que tenía y a la cual llegó tarde, al estar en el

lugar acordado la persona a la que entrevistaría aún no llegaba, cuando por fin llegó la otra persona, el autor se disculpó por haber llegado tarde, la otra persona le respondió con la siguiente frase *irish time*, que significa tiempo irlandés, en otras palabras quiere decir que para los irlandeses no es tan importante la puntualidad y pueden llegar tarde. El autor comparó a los irlandeses con los latinoamericanos, quería investigar cómo los irlandeses habían logrado su milagro económico.

Hace pocos años Irlanda era uno de los países más pobres de Europa, en los últimos doce años se ha convertido en uno de los países más ricos del mundo, ha sido escogido por The Economist Intelligence Unit como *el mejor país del mundo para vivir*.

El siguiente capítulo denominado: *La nueva Europa*, el autor relata uno de sus viajes que realizó a Polonia. Llegó a dicho país porque quería escribir sobre Europa del este y pensaba que Polonia todavía pertenecía a esa región, pero un alto funcionario polaco le dijo que Polonia ya era parte de Europa central. Le explicó que Polonia, la República Checa, Eslovaquia y Hungría ya no tenían nada que ver con la división de la región que se había hecho posterior a la segunda guerra mundial.

El autor entrevistó a Orłowski, quien le sugirió que no comparara a Polonia con América Latina, porque Polonia y muchos de sus vecinos habían sido países relativamente avanzados en el pasado, con altos niveles educativos y culturales, a diferencia de América Latina.

Para Orłowski existe una enorme diferencia entre la Polonia de hoy y muchos países latinoamericanos, hoy en dicho país se respira un aire de optimismo. La economía polaca está creciendo a un ritmo de casi 6 por ciento anual, esto es resultado de las inversiones extranjeras que han sido atraídas por los bajos costos laborales, los incentivos fiscales y la alta educación de la población. *Tenemos la enorme ventaja comparativa de tener trabajadores muy calificados con salarios más bajos que en Alemania y Francia*, le dijo Orłowski al autor. Los polacos ven a las inversiones extranjeras como una señal clara de que el futuro será aún mejor.

En el apartado titulado *Argentina: el país de los bandazos*, el autor explica la situación de Argentina, menciona que desde hace mucho tiempo Argentina

ha sido el país de los grandes bandazos políticos, cada gobierno culpa a su antecesor de todos los males. El presidente de Argentina -en ese entonces- Kirchner, le concedió una entrevista, trataron temas muy interesantes, hablaron de Cuba y Bolivia.

Andrés Oppenheimer nos informa de cómo Argentina superó su deuda externa, y superó el crecimiento del 8 por ciento durante el año 2004, lo cual fue resultado de varios factores externos: el vigoroso crecimiento de Estados Unidos, el creciente apetito de China por los productos agropecuarios sudamericanos, el aumento de los precios de las materias agrícolas que exportaba el país y, las tasas de interés internacionales que facilitaban el pago de intereses de las deudas comerciales.

En el siguiente apartado denominado *Brasil: el coloso del sur*, el autor escribe lo que representa Brasil para América Latina, Oppenheimer relata la entrevista que le hizo al canciller de Brasil, Celso Amorim.

A partir de la década del noventa y especialmente después de la caída del muro de Berlín, cuando el mundo comenzó a dividirse en varias potencias regionales, Brasil empezó a buscar activamente un rol de liderazgo con América del Sur, como paso indispensable para asentarse como una de las potencias mundiales de segunda línea y buscar un asiento en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

Brasil comenzó a reescribir la historia y a redefinir la geografía de la región, de forma que prácticamente excluía a México y Centroamérica, dejaba a Brasil como líder regional indiscutible de Sudamérica. Creo que si todos los países latinoamericanos se unieran en vez de estar separados, podrían tener una economía más estable.

El autor relata que cuando llegó Lula al poder, éste elevó más sus ambiciones de liderazgo regional. Primero quería crear la Unión Sudamericana, segundo, quería asegurar el ingreso de Brasil en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas en 2005 y 2006. Desde el comienzo de su apertura hacia el resto de Sudamérica, la motivación de Brasil era más política que económica, esto molestaba a sus vecinos argentinos, ellos antes de su derrumbe económico aspiraban a compartir con Brasil el liderazgo sudamericano, querían repetir de alguna manera el ejemplo europeo en el que

Alemania y Francia habían compartido el liderazgo del viejo continente.

En el siguiente apartado se hace alusión a otro país sudamericano: *Venezuela: el proyecto narcisista-leninista*. El autor describe la situación económica y política de Venezuela con el gobierno de Hugo Chávez, relata su viaje a Caracas, él tenía mucho interés por conocer una ciudad como las de Cuba, pero cuando llegó describe que se encontró con un Beirut de los años ochenta, es decir, una ciudad dividida geográfica y políticamente en dos mitades, donde los habitantes de una parte rara vez se aventuraban a entrar a la otra. Había un Caracas del Este y un Caracas del Oeste. La división que el autor señala la ha propiciado el gobierno que actualmente tiene Venezuela. Se menciona que a diferencia de lo que había ocurrido en Cuba, Chávez no había logrado crear un apartado partidario o militar para controlar a la población. No es que no quisiera; entre otras cosas había formado grupos vecinales de control político que había denominado *círculos bolivarianos*, a semejanza de los comités de defensa de la revolución cubana.

Después de que el autor entrevistó a varias personalidades de Venezuela, algunos coincidían en que la revolución que pretende Chávez es un proceso paulatino, rigurosamente planeado y asesorado de cerca por Castro. Tras ganar las elecciones de 1998 Chávez había aprovechado su capital político para cambiar la constitución y crear un sistema de gobierno que le facilitaría ganar futuras elecciones. Después hizo aprobar leyes estatistas de tierras, hidrocarburos y bancos que provocaron protestas masivas de la oposición.

El autor tuvo la oportunidad de entrevistar a Miquilena, un mentor político y viejo amigo de Chávez, Oppenheimer en la conversación le pidió que describiera al presidente Venezolano Hugo Chávez y lo describió de la siguiente manera: *un hombre intelectualmente limitado, compulsivo, temperamental, rodeado de obsecuentes, increíblemente desordenado en todos los aspectos de la vida, impuntual, absolutamente negado para las finanzas, amante del lujo y errático. No entiendo como una persona con esos atributos o defectos puede gobernar un país, por eso Venezuela está tan mal política y económicamente.*

El apartado siguiente se titula *México: el país que se quedó dormido*, en esta parte el autor describe la economía mexicana, un poco de su pasado y sobre todo de los políticos y de lo que hicieron durante sus gobiernos y campañas electorales de años atrás.

El autor comienza describiendo que cuando fueron las campañas para presidente de la República en 2006, los candidatos a la presidencia eran Andrés Manuel López Obrador (AMLO) y Vicente Fox Quesada, durante la campaña AMLO tenía un enorme desprestigio ante los empresarios, porque mucha gente decía que si él llegaba a la presidencia su gobierno sería igual o peor que el de Hugo Chávez; al respecto AMLO hizo una carta confidencial dirigida a los empresarios, donde les afirmó que su gobierno no iba a ser igual que el de los años setenta, cuando gobernó José López Portillo y Luis Echeverría.

Se explica que cuando Fox llegó a la presidencia de México realmente no hizo mucho por mejorar la competitividad del país, la nación había avanzado a 10 kilómetros por hora, mientras que China, India y otras potencias emergentes lo estaban haciendo a 100 kilómetros por hora. En casi todos los índices de competitividad mundial, México se había quedado atrás durante el sexenio de Fox.

Todo este apartado se centró en los partidos políticos y en los candidatos de México para ser jefes de gobierno, hubiese sido más interesante que el autor tratara el tema de México bajo otro enfoque, por ejemplo que reflexionara de las posibilidades que tiene el país de competir con los bloques comerciales o con las potencias mundiales.

En el último apartado denominado *América latina en el siglo del conocimiento*, el autor describe la situación actual de América Latina, particularmente en tecnología y conocimientos, la compara con otros países del mundo. Explica que las materias primas no sólo dejaron de ser una garantía de progreso, si no que en muchos casos son una condena al fracaso. Muchos países con enormes recursos naturales están viviendo en la pobreza, mientras que otros que no los tienen se encuentran entre los más prósperos, éstos países han apostado a la educación, la ciencia y la tecnología. Un claro ejemplo es Luxemburgo, este país encabeza a los países con el índice per cápita más alto, un territorio minúsculo y no vende materia prima alguna.

El autor menciona un ejemplo muy claro de cómo funcionan las economías hoy en día: América Latina debería ser el primer productor mundial de flores porque tiene mano de obra barata, un enorme territorio, mucho sol, grandes reservas de agua y una gran variedad de flora, sin embargo el primer productor mundial de flores es Holanda, es uno de los países con menos sol, territorio pequeño y mano de obra de la más cara del mundo. Lo importante en la industria de las flores es la ingeniería genética, la capacidad de distribución y el marketing.

El autor menciona que los países que más patentes registran son los que más invierten en ciencia y tecnología. En esta categoría están Estados Unidos, que invierte 36 por ciento del total mundial destinado a investigación y desarrollo, la Unión Europea 23 por ciento y Japón con 13 por ciento. Los países latinoamericanos y caribeños invierten únicamente 2.9 por ciento del total mundial destinado a investigación y desarrollo.

Es interesante la forma como el autor relata las experiencias vividas en diferentes países, presenta un cúmulo de experiencias y conocimientos acerca de diferentes países del mundo. El libro tiene una lectura ágil y una redacción adecuada para los no especialistas en estudios internacionales. Aunque el texto es un libro interesante, llama la atención que en una parte de la obra el autor no haya sabido que Polonia -en el momento en el que él la visitó- ya no pertenecía a Europa del este, si no que era nuevamente parte de Europa central, esta situación demuestra la ignorancia del autor, se supone que si un especialista en relaciones internacionales escribe acerca de algún país o región, debe de tener conocimiento pleno de la situación de éste (independientemente de que lo haya o no visitado). Más allá del error anterior, es de destacar la forma ágil y sencilla, a veces hasta divertida en que el autor nos presenta la situación económica, política y social de diferentes países. Es un texto que como si fuera una novela, divierte y entretiene a los lectores, pero más importante que ello, cultiva la mente de conocimientos en forma agradable y amena. 

**Maximiliano Gracia Hernández**  
**Nadia Marisol Robles Huerta**

## Mercado Salvador (2004), Comercio Internacional II, Editorial Limusa, México DF., 496 pp.

El libro *Comercio Internacional II* está dirigido a aquellos interesados en el estudio del comercio internacional. En él se describe y analiza cada factor de relevancia para alcanzar una óptima comercialización. Al ser un libro con lenguaje claro y conciso se logra una mejor comprensión de los temas, lo que hace más atractiva la información para los involucrados en el mundo mercantil.

Para Salvador Mercado el comercio internacional de bienes y servicios es importante para el crecimiento económico. Afirma que el intercambio mercantil ha formado parte del dinamismo de la economía mexicana a lo largo de las últimas décadas.

El libro está dividido en 15 capítulos dentro de los que destacan: importancia del comercio internacional, estructura de distintas comercializadoras, financiamiento a las exportaciones mexicanas, características de mercados exteriores y las oportunidades para México, estructura y tramitación aduanal, entre otros. Al final se muestra un apéndice con los principales tratados internacionales firmados por México.

En el primer capítulo el autor explica la importancia del comercio internacional, así como las teorías que la componen. El autor describe las teorías clásicas en la cual los economistas hicieron notar que un país debe contar con bajos impuestos, condiciones de paz y una tolerable administración de justicia. En la actualidad el panorama es contrastante, los mercados exteriores buscan las mejores estrategias para incursionar en nuevos países optando por una actitud comercial egocéntrica en la mayoría de los casos.

El autor reflexiona acerca de algunas teorías básicas del comercio internacional, destacan: la pura, la monetaria, de equilibrio y localización. En la primera se presentan algunas preguntas: ¿por qué un país comercia de la manera en cómo lo hace? ¿qué determina la estructura, la dirección y el volumen del intercambio entre países?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o a exportar un tipo u otro de producto? Las respuestas ofrecidas en el texto llevan a reflexionar al respecto.

En este primer apartado se hace una descripción del mercantilismo como un movimiento de ideas en

donde el dinero pasa a ser una fuente de riqueza. Posteriormente se menciona la importancia de la balanza de pagos. Se reflexiona que las empresas mexicanas deben exportar, igualmente aclara algunos conceptos de exportación.

En el capítulo dos el autor señala que *la exportación va más allá de nuestras fronteras político-económicas*. Afirma que en el comercio exterior es indispensable enfocarnos en las implicaciones del tráfico de mercancías, tales como normas y requisitos, porque la relación cliente-proveedor lleva a distintas costumbres y prácticas comerciales.

Para el autor es importante dentro del comercio internacional la situación geográfica. La ubicación del país resulta estratégica para planear las operaciones internacionales. Para la planeación se deben considerar factores como las fechas de entrega, el clima, la forma de vida, el carácter, el gusto y las características de los artículos exportados. Salvador Mercado compara las normas, costumbres y hábitos comerciales de México y Estados Unidos. Menciona que mientras los comerciantes mexicanos son gentiles en las transacciones, el norteamericano es inmediato y contundente, *tiempo es dinero*.

El autor realiza una comparación de la legislación y financiamiento de México y Estados Unidos, argumenta la diferencia entre uno y otro país, afirma el peligro existente al ignorarlas. Dentro del comercio internacional los problemas se basan igualmente en detectar las costumbres de los países.

En el tercer capítulo denominado *organización de un departamento de comercio exterior*, el autor hace un análisis de la definición, afirma que ésta es un medio y no un fin. Describe los tres sistemas de organización fundamentales: lineal o militar, funcional o de Taylor y organización lineal y staff. El autor realiza un análisis donde expresa que el tipo de organización más utilizada por las empresas actuales es la lineal y staff. Ésta última es la fusión de las primeras, menciona que la autoridad es conservada y transmitida por un sólo jefe, de igual manera deberá contar con tareas estrictamente destinadas para cada área, de manera que se obtenga una íntegra especialización para el ahorro de energía y tiempo laboral.

Salvador Mercado afirma que a raíz del incremento de la producción en las organizaciones internacionales, las empresas buscan acrecentar la cooperación

y la especialización de la producción mundial a través de la consolidación de las relaciones científicas, la creación de complejos sistemas de transporte, y por supuesto la firma de tratados internacionales en el campo técnico y económico.

El autor menciona que la exportación no es posible si no se establecen canales de distribución; describe los métodos de exportación: directa e indirecta, la primera se realiza sin intermediarios, la indirecta requiere de comercializadoras. Salvador Mercado enfatiza la importancia de formar y organizar un departamento de exportación. Señala que la autoridad debe estar dividida para el óptimo funcionamiento y logro de los objetivos planteados. La estructura tiende a la complejidad cuando se incrementan las ventas, por lo que será necesaria la intervención de los directivos para reforzar el departamento con nuevos elementos humanos.

El autor detalla las funciones que debe cumplir un gerente de exportación, enfatiza en la solicitud de información, las relaciones cliente-proveedor, la coordinación de pedidos de exportación, etc. Señala que los pedidos de exportación adquieren mayor importancia, de éstos depende que se cumpla eficaz y eficientemente el proceso de compra-venta. Explica la forma más sencilla para los registros de ventas de distintos países, y la estructura de estadísticas mediante tarjetas de clientes archivadas por clasificación de países.

En el siguiente capítulo se explican los incentivos a las exportaciones mexicanas, la exención del impuesto al valor agregado, los créditos para estudios de mercado, la ampliación de instalaciones, los créditos para fabricación de productos que sustituyan importaciones, etc.

Salvador Mercado comparte la implantación del sistema de costeo directo en la empresa, el cual es un acuerdo expedido por la subsecretaría de Hacienda y Crédito Público que autoriza a las empresas exportadoras a su adopción, este permite determinar la forma más precisa del costo del producto que se exporta, a su vez el programa señala que el principal requisito es que los productos tengan como mínimo un 60 por ciento de manufactura nacional; otro más es que las empresas mexicanas con operación temporal de importación y exportación gozarán de ventajas en la exención del pago de impuestos.

El programa fronterizo *introducción de las industrias maquiladoras en México*, atrajo desarrollos significativos en el país, los gobiernos estatales y locales son los responsables de otorgar incentivos a las industrias foráneas. El autor describe las formas de operación de las maquilas: las empresas subsidiarias o llamadas (Twin Plants), la coinversión, la subcontratación y el programa Shelter.

El autor reflexiona acerca de las comercializadoras de Japón, Corea del Sur, Brasil y México. Analiza las comercializadoras japonesas y toma como referencia a Simitomo Shoi Kaisha, LTD y Mitsui & Co., las de mayor prestigio por dinamismo mercantil.

En el capítulo cinco el autor analiza las necesidades y requisitos de financiamientos a las exportaciones mexicanas, también la importancia del aprovechamiento de los programas. Describe las clases de financiamiento, apoyos de capital de trabajo y, la disminución de la cartera por concepto de ventas a crédito. Para Salvador Mercado *es importante conocer los sistemas de financiamiento* para que el empresario satisfaga sus deficiencias en la exportación. Menciona los requerimientos de algunos: el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, el Financiamiento a través de Bancos de Depósito y el Financiamiento a través del Banco Nacional de Comercio Exterior.

El autor comenta que para los empresarios mexicanos las ventas a crédito representan una limitante para su desenvolvimiento en el comercio internacional. Sin embargo, Salvador Mercado invita al empresario a aprovechar la excelente oportunidad de créditos para el incremento de sus ventas, describe los requisitos y modalidades necesarios para la obtención de los sistemas crediticios.

El capítulo seis narra las condiciones y procedimientos de los créditos de exportación. Argumenta que el exportador deberá vigilar las características del importador y así evitar daños en el sistema crediticio que respalda la operación. El autor invita a los involucrados en el comercio internacional a la realización de un exhaustivo estudio del país donde se pretende exportar, con el objeto de delimitar riesgos en el intercambio de bienes y servicios.

Salvador Mercado menciona los términos de pago y exhorta a los exportadores a confiar en ellos, hoy en día las instituciones financieras respaldan la totalidad

del capital. Presenta la descripción de las distintas cartas de crédito utilizadas para el respaldo de bienes y servicios; además el tiempo de entrega de los documentos para el banco emisor; las excepciones y consecuencias del no cumplimiento de fechas establecidas en la documentación.

En el capítulo siete el autor explica el sistema legal que rige el comercio exterior en México, la distribución y el establecimiento de aduanas marítimas, fronterizas, interiores y aeropuertos internacionales correspondientes. Menciona que el gobierno debe vigilar y modificar las tarifas arancelarias de importación o exportación. El autor alude la importancia de las aduanas en México y describe su clasificación de manera detallada, incluye una vista previa de los regímenes aduaneros y el reglamento a la ley. Menciona las obligaciones a asumir de un agente aduanal y los requerimientos que tendrá en caso de incumplimiento.

Salvador Mercado detalla la descripción y clasificación del Sistema Armonizado que rige la estandarización de las fracciones arancelarias de 40 naciones. Por otro lado describe las características del IVA y la exención de pago a los exportadores. Afirma que los Acuerdos Comerciales Internacionales son necesarios para la homogeneidad entre los países. El autor explica el sistema general de preferencias, establecido para que las naciones desarrolladas impulsen a países en vías de desarrollo a través de la compra-venta de sus productos terminados y semi-elaborados. Muestra el panorama del reglamento para promover la inversión mexicana, regular la extranjera, y los requisitos para el establecimiento de empresas extranjeras en la nación.

En el capítulo ocho se describen algunas instituciones que regulan el comercio internacional y los bloques regionales del comercio, menciona algunos: el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) hoy (OMC), Comunidad Económica Europea (CEE), Comunidad del Caribe (CARICOM), Asociación del Libre Comercio del Caribe (CARIFTA).

En el capítulo nueve el autor reflexiona acerca de la importancia que tiene la diversidad de mercados para los empresarios mexicanos. Menciona los tipos de mercados: los de países desarrollados y los que están en vías de desarrollo.

Salvador Mercado enfatiza en la siguiente incógnita: ¿qué tipo de productos son rentables para exportar a los países en vías de desarrollo? Comenta que la industrialización de producción artesanal es una excelente oportunidad de exportación por la mano de obra utilizada, e igualmente por la explotación de los recursos naturales de la nación. El autor afirma que la artesanía es una industria rentable, ya que no se necesita transferencia de tecnología, ni maquinaria especializada.

El autor describe a la investigación de mercado como una herramienta benéfica para el óptimo posicionamiento de los productos en el exterior. Al establecer el mercado meta, el exportador deberá recaudar antecedentes como: estadísticas de producción, comercio exterior de consumo, usos y especificaciones del bien que se quiere producir, precios y costos actuales, entre otros. También es de importancia que la industria mantenga previstos los niveles de producción para el uso adecuado de la maquinaria y mano de obra. El autor recalca que las industrias deben buscar mercados internacionales para el uso óptimo de su fuerza productiva. Aclara la necesidad de utilizar estadísticas y gráficos de la oferta y la demanda para el uso de óptimas estrategias de mercado.

Salvador Mercado analiza los niveles de calidad de la producción de empresas mexicanas, para él las empresas mexicanas no cuentan con el nivel de calidad en sus productos respecto de la escasa especialización de la mano de obra nacional. Comparte la importancia del etiquetado, marcaje, envase y embalaje acorde a las necesidades del producto y los requerimientos del mercado meta.

En el capítulo once el autor analiza el estado de los exportadores frente a la competencia del comercio internacional. Para el autor los canales de distribución son importantes, porque de ellos depende el éxito de la transacción: venta directa por viajes de agentes, distribuidores, representantes, corredor o bróker, entre otros. Analiza factores como la fijación del precio y la promoción del producto, los cuales deben ser estudiados con delicadeza porque los países perciben desde distintos ejes los mensajes promocionales resultado de la diferencia cultural.

En el capítulo doce Salvador Mercado describe las Joint Venture como una estrategia de comerciali-

zación donde las empresas nacionales y extranjeras se fusionan. El autor presenta una reseña histórica de la fusión de las empresas mexicanas. Señala que en 1984 se publicó el reglamento para promover la inversión extranjera y la regulación de la inversión, resultado principalmente de la escasez de empleo, la deficiencia de las ventas de los productos mexicanos y la falta de transferencia de nuevas tecnologías y mano de obra especializada.

En el capítulo trece alude a los controles directos e indirectos de importación. Menciona que los primeros son aquellos instrumentos de política comercial que tienden a limitar o restringir la importación de mercancías de una nación, mientras que los segundos se emplean como medios e incentivos tales como aranceles, exenciones y subsidios. El autor explica detalladamente el régimen de depósito fiscal para el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional

En el capítulo catorce Salvador Mercado enfatiza la tramitación aduanal, presenta los principales organismos que intervienen en la importación y exportación. El autor menciona la planeación de la exportación, indica la manera de planear y desarrollar un proyecto de exportación, incluye los pasos y factores externos e internos que influyen de manera directa e indirecta en el proceso. Resulta contraproducente que actualmente falte especialización para la elaboración de proyectos de exportación, ello a pesar de los esfuerzos por estudiar y analizar las estrategias de comercialización.

Salvador Mercado nos presenta el proceso para la exportación, desde la elección del producto hasta los canales de distribución más convenientes, acorde a la mercancía y a las necesidades del empresario. En caso de no dominar el proceso aduanal, el autor alude a que es necesario que el exportador subcontrate a agentes aduanales, quienes no sólo conocen de fracciones arancelarias y de procedimientos internos en las aduanas, sino que conocen la ley, entienden que las importaciones y exportaciones son parte importante de la vida económica.

En el capítulo quince el autor afirma que la organización de una agencia aduanal permite al gobierno garantizar el cumplimiento de las obligaciones arancelarias, documentales y procesales requeridas para importar y exportar. Muestra un diagrama de las actividades de una aduana en relación con la agencia aduanal.

El autor añade un apéndice de los tratados que México ha firmado hasta la fecha, así como las ventajas que han generado. Los tratados de libre comercio son una forma de integración económica que los países encontraron para complementar sus economías después de la Segunda Guerra Mundial. Solamente países firmantes tienen facilidades en el comercio internacional con goces de exención en cuotas arancelarias.

Finalmente se anexa un glosario de términos y documentos usados en la tramitación aduanera, el cual es de utilidad para empresarios y estudiantes interesados en el estudio y práctica del comercio internacional.

Salvador Mercado nos ilustra con el libro Comercio Internacional II, que los interesados en el ámbito deben sumergirse para consolidar los conocimientos necesarios y lograr un desenvolvimiento en la competencia internacional. Nos encontramos en mercados impredecibles donde es importante que empresarios mexicanos cuenten con asesoría en el proceso mercantil para evitar errores frente a competidores extranjeros.

Resulta importante la intención del autor en la presentación de los programas del comercio exterior que México ofrece a todo aquel empresario y productor interesado en la exportación.

El autor presenta información de gran utilidad para los exportadores que les permite tener una visión global de las relaciones mercantiles que México tiene hasta la actualidad. La aportación del autor resulta interesante, porque ofrece a empresarios y productores datos útiles para la exportación de bienes y servicios.

El autor deja a disposición la fructífera información que presenta en el texto; aclara dudas a los interesados en el comercio internacional, especialmente a empresarios, productores y estudiantes del ámbito. 

**Maximiliano Gracia Hernández y Rocío Esthela Urías Urías**