

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Autor: [Socorro Nichols Martínez](#)

21-11-2007

El presente artículo muestra como los sistemas de información hacen más eficiente las operaciones de comercio internacional y explica de manera detallada las características óptimas de un software de comercio internacional, como ayuda en las operaciones de exportación y en las de importación, el cual debe generar valor a las empresas usuarias, simplificar sus procesos, bajar sus costos, mantener a la compañía al día en regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias.

Además se aborda el tema de seguridad ya que es de suma importancia para las transacciones internacionales las cuales se ven afectadas de gran manera por las iniciativas adoptadas por los gobiernos y que se ven obligadas a cumplir. Por ultimo se exponen casos de empresas que implementaron tecnología de información en algunos de sus procesos de comercio exterior y el éxito que estos han traído al negocio.

INTRODUCCIÓN

La combinación de globalización, tecnología, cambios generales demográficos, economías emergentes y las fuerzas socio-culturales están cambiando fundamentalmente la forma en que las compañías deben operar si quieren ganar en este mundo plano.

El comercio internacional ha sido a lo largo de los últimos años un tema de gran importancia para las empresas que salen al mundo a competir, estos colocan sus productos y servicios en los mercados internacionales enfrentando a rivales que ofrecen la misma calidad y precios competitivos. Por su parte los gobiernos han tratado de incrementar las transacciones entre países a través de los tratados de libre comercio, fomentan y promocionan las exportaciones de sus naciones, apoyando a los exportadores con financiamiento y asesoría.

Todo esto ayuda enormemente a las organizaciones a colocar sus productos y servicios en el exterior pero no es suficiente en estos tiempos de cambios inherentes, se necesita además de ventaja competitiva, ideas innovadoras y recursos financieros, la aplicación de tecnologías de información que faciliten, hagan más eficiente y reduzcan sus costos en sus negocios internacionales.

La importación y exportación se encuentran dentro de las actividades más intensas y que involucra una cantidad considerable de papeleo; dentro de estas acciones se encuentran: los documentos de pagos y del embarque, licencias, certificados de origen,

notificación de los avances del embarque, inspecciones requeridas por el exportador, importador, agente aduanal, autoridades aduaneras de origen y destino, transportista locales y foráneos, reexpedidor, los bancos entre otros. De esta forma se puede observar que una típica transacción internacional involucra muchos pasos. ("Global: International trade software," 2007)

Para manejar esta complejidad, los importadores y exportadores están dependiendo cada día más en software de operaciones internacionales. En un principio los proveedores de tecnología de información en esta área se enfocaron en automatizar la creación de documentos, después viendo las necesidades de sus clientes incluyeron clasificación de mercancía, cálculo de costos de transportación, regulaciones aduaneras, ordenes de monitoreo de embarques, entre otros. ("Global: International," 2007)

Otra área que también se ha visto beneficiada por la tecnología y que es de suma importancia para los exportadores e importadores es la seguridad, desde los ataques terroristas del 11 de septiembre la lista de regulaciones para que una mercancía salga o entre a un país ha crecido enormemente, para poder cumplir con estas demandas las empresas han buscado ayuda en los software de importación-exportación los cuales incluyen módulos que sirven de apoyo para alcanzar los requerimientos de seguridad que imponen los gobiernos, de esta forma la mercancía no será detenida o incurrirá en demoras por largas revisiones en la aduana.

El tiempo es un factor crítico en una compra-venta internacional, por esta razón las empresas que toman la decisión de utilizar tecnologías de información para eficientar sus operaciones internacionales obtienen grandes beneficios que se traducen en ahorros de costos e incremento de sus ganancias.

METODOLOGÍA

La metodología utilizada en el presente artículo está basada en una búsqueda detallada en la Biblioteca digital del Tecnológico de Monterrey. Las bases de datos consultadas en la biblioteca digital fueron: Business Source Premier, Proquest, Infolatina y Emerald Management Xtra.

SOFTWARES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Automatizar los procesos de exportación e importación es de gran beneficio para las empresas, por esta razón un software que sea eficiente, incremente la productividad y que cuente con las siguientes características será de gran éxito para una empresa con actividades comerciales internacionales.

En exportación:

1) Reducir los tiempos y esfuerzos relacionados con los frecuentes cambios en las

regulaciones.

2) Mantener automáticamente las exportaciones al día de acuerdo con las cambiantes restricciones.

3) Manejo de los documentos de exportación incluyendo aquellos obligatorios para aduanas.

4) Manejo exitoso del cumplimiento de requisitos a los múltiples organismos reguladores del comercio internacional.

5) Estar al día en: nuevas iniciativas de seguridad, nuevos acuerdos de libre comercio y cambios en la clasificación de la mercancía.

En importación:

1) Evitar retrasos costos en aduanas que pueden resultar en multas, insatisfacción de los clientes y pérdida de ganancia

2) Simplificar el proceso de clasificación de la mercancía.

3) Tener claros los costos del transporte terrestre.

4) Evitar sobrepago de impuestos y derechos al aplicar correctamente los criterios de tratados de libre comercio.

5) Estar al día en: nuevas iniciativas de seguridad, nuevos acuerdos de libre comercio y cambios en la clasificación de la mercancía.

Además de contar con todo lo anteriormente mencionado, un importador necesita el cálculo de los costos de transporte y reducir cualquier retraso en los inbound shipments causado por no tener acceso alguna información o legislación importante. Los exportadores por su parte requieren un control estricto de la licencia de exportación y rastreo restrictivo de sus contrapartes. (McCrea, 2005)

Una herramienta de este nivel da la habilidad de incrementar el volumen de transacciones sin que se aumenten los recursos, mientras el riesgo de no cumplir con alguna regulación se mantiene muy bajo y dando como valor agregado la opción de auditorías automáticas y construcción de archivos. Otra exigencia muy importante es que el software se puede adaptar al ERP existente de la empresa y se pueda acceder a este de cualquier parte del mundo.

Es de suma importancia ver todas las características que un software de global trade puede ofrecer para poder tomar una buena decisión a la hora de adquirirlo, sin embargo lo más significativo es que las empresas tengan bien establecidas cuáles son sus necesidades en cuanto a comercio exterior. En su mayoría las compañías comparten las mismas, aunque existen ciertos requerimientos que son exclusivos de una sola empresa debido a su giro o al tipo de mercancía que exportan o importan, por lo que necesitan un traje a la medida por parte de su proveedor de tecnología y la asesoría especializada que este debe ofrecer. (McCrea, 2005).

Fuente: (www.andaluciaimagen.com/fotos-contenedores, 2007)

SEGURIDAD

Sheu, Lee y Niehoff (2006), mencionan que Estados Unidos es el líder en importaciones y exportaciones de bienes y servicios en el mundo. Este país lanzó fuertes iniciativas de seguridad en consecuencia a la tragedia de Septiembre 11, todo esto afectó la eficiencia de las operaciones internacionales. Algunas de estas iniciativas fueron beneficiosas para la seguridad del comercio, sin embargo la comunidad internacional de comercio está preocupada por el impacto que esto tiene en los costos y en la eficiencia de las operaciones internacionales.

Un ejemplo de las iniciativas que se impusieron fue que los importadores estadounidenses tienen que colaborar con las maquiladoras extranjeras y los proveedores de logística para reforzar la seguridad, muchos de estos importadores no conocen a sus proveedores en persona lo que lo hace un poco complicado.

El proceso de mandar bienes alrededor del mundo es largo y complejo, como se muestra a continuación en la figura 1, donde se explica el proceso de logística internacional que incluye: freight forwarders, compañías de exportación, aduana, agente aduanal, entre otros. (Sheu et al. 2006)

Fuente: (Sheu et al. 2006)

Cada transacción involucra 25 diferentes figuras, existiendo la posibilidad de pérdida de información, daño del producto, retrasos. Aunado a esto las barreras complejas, requerimientos de documentación, regulaciones y constante comunicación con proveedores de logística, clientes y proveedores de mercancía.

Los administradores de comercio exterior se sienten abrumados y preocupados por las iniciativas del gobierno de Estados Unidos, ya que en sí el proceso de una transacción internacional es complejo como se explicó anteriormente, el tema de la seguridad lo hace aún más.

El balancear la seguridad con la eficiencia del proceso de exportación e importación es un gran reto para las empresas. Muchas compañías de comercio exterior han hecho grandes esfuerzos para ser más competitivos, incorporando tecnología de información que le ayude a elevar la eficacia de sus operaciones. (Sheu et al. 2006)

Tomando en cuenta que 90% de la carga mundial se mueve en contenedores y estos están sujetos a largas revisiones al entrar o salir de Estados Unidos, esto tiene como consecuencia altos costos por demoras y descontento de los clientes. (Sheu et al. 2006)

Si bien es cierto que existen situaciones que no están en manos de las empresas como

ataques terroristas que generan alta seguridad y afectan de manera indirecta la eficiencia de las operaciones internacionales, las compañías deben buscar la manera de adaptarse a estos cambios buscando tecnología de información que les ayude llevar de manera practica esto.

De igual manera los proveedores de software deben mantenerse al día en el tema de seguridad para poder llenar las expectativas de sus clientes y sobretodo ser facilitadores que generen valor.

Fuente: (www.traficoadr.com/fotos.htm,2007)

CASOS DE ÉXITO

A continuación se enlistan varios ejemplos de empresas que implementaron tecnología de información con éxito en sus procesos de comercio internacional. Estos casos son un factor de gran utilidad para las compañías que andan en busca de un software de global trade, ya que les permite ir visualizando a través de la experiencia de otras lo que andan buscando para su negocio y así poder tomar la mejor decisión.

En un reciente entrevista (“Ross store selects”, 2007) las tiendas de reatil Ross Inc. Comunicaron la implementación de TradeBeam’s on demand global trade managment, un software que les hizo incrementar la fiabilidad de su cadena de suministro, hizo más eficiente el proceso de creación de las ordenes de compra y colaboración con sus proveedores extranjeros. Esta tecnología les asegura que todas la ordenes de compra tendrán los datos requeridos por aduanas y el programa de códigos de tarifas harmonizado (HTS).

Otro ejemplo es el señalado por Hannon (2003) acerca de la empresa DuPont of Wilmington que actualizó la tecnología de información en sus operaciones logísticas. DuPont es el líder nacional en Estados Unidos en exportaciones contenerizadas, mas de 1.5 billones de toneladas al ano y opera con 120 empleados que llevan la operación internacional. DuPont decidió utilizar al proveedor de tecnología G-Log of Shelton para remplazar su sistema anterior, en este nuevo sistema pudieron incluir las transacciones domesticas que se realizan en Europa, Asia y los Estado Unidos. Este software les genero ventaja competitiva ya que pueden acceder a el de cualquier punto del mundo haciendo sus operaciones mas eficientes, es de uso amigable, todos tiene acceso y visibilidad a la misma información y lo mas importante fue el ahorro en costos. Un tercer ejemplo es explicado por Field (2007), donde la compañía Yamaha adopto el software QuestaWeb para el manejo de sus importaciones de instrumentos musicales y equipos de audio, estos se importan de un gran número de países a la fábrica de la compañía. Este software además de llevar el manejo eficiente de sus operaciones, les dio la ventaja de poder adaptarse al ERP existente de la empresa, donde los datos son

introducidos y enviados directamente al QuestaWeb, a si mismo se puede acceder de cualquier lado en cualquier momento. QuestaWeb le dio a Yamaha la opción de un modulo de interfase de automated broker y es instalado detrás del firewall.

Fuentes: (www.rossstores.com/,2006)

(www.psmdupont.com.mx/paginas/dupont.htm,2005)

(www.yamahaproaudio.com/,2007)

CONCLUSIONES

Tanto las grandes compañías como las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a grandes retos del mundo globalizado en especial si estas exportan o importan algún producto, ya que siempre deben de estar a la vanguardia con las nuevas y constantes regulaciones arancelarias y no arancelarias, sumado a esto deben de ofrecer productos y servicios innovadores, competitivos y de alta calidad para alcanzar el éxito fuera de sus países de origen.

Existen muchos casos de éxito donde empresas que tienen transacciones internacionales adoptan tecnología de información y se ven beneficiadas muchas áreas de su operación de exportación e importación: desde el manejo de la documentación de los embarques en forma certera y estandarizada, bajos costos en sus inventarios, reducción en los retrasos de los embarques, cumplimiento exacto de regulaciones aduaneras y de seguridad, tiempos cortos de transito de la mercancía, etc.

La tecnología de información y el comercio internacional van de la mano, día a día los proveedores de software encuentran nuevos métodos para eficientar las transacciones internacionales, un ejemplo de esto es que las empresas pueden consolidar varias órdenes de embarque en una sola lo que les ahorra una cantidad considerable de tiempo. (Field, 2007)

No solo es importante la implementación de la tecnología si no también la asesoría y entrenamiento que estos proveedores den a sus clientes, estas son variables que considera el exportador/ importador a la hora de decidirse por un software además del precio y la utilidad de este.

Cada vez son más las empresas alrededor del mundo que se involucran en exportaciones e importaciones según datos de las balanzas comerciales de los países. Por este motivo no pueden ni deben quedarse en la sombra del rezago sin tecnología de información que soporte sus operaciones, y se traduzca en beneficios encomicos inmensos que a su vez hace que la empresa crezca a nivel global generando empleos y crecimiento al país.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- C. Reina. "Altos costos en logística limitan exportaciones".El Economista – Empresas y Negocios. (September 2007,) InfoLatina [base de datos en línea] Consultado el 2 de octubre 2007.
2. – Chwen Sheu, Lilly Lee, Brian Niehoff. "A voluntary logistics security program and international supply chain partnership." Supply Chain Management: An International Journal, Volumen 11. (Enero 2006) Emerald Management Xtra [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
3. – "Compliance through". "Compliance through technology." Traffic World, Volumen 271. (Diciembre 2007). Business Source Premier [base de datos en línea]. Consultado el 30 de septiembre de 2007.
4. – "Customs Solutions". "Customs Solutions to Integrate World Tariff Data from FedEx Trade Networks into Customs Software Modules", Traffic World (enero 2006) ProQuest [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
5. – David Hannon. "DuPont updates technology to optimize its logistics." Purchasing, Vol. 132. (Noviembre 2003) ProQuest [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
6. – "Ddtc software". "Ddtc software use became mandatory." Managing Imports & Exports, Volumen 2007. (Abril 2007) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 30 de septiembre de 2007.
- 7.- "Del Monte". "Del Monte Foods Selects GT Nexos."Traffic World, Septiembre 2007) ProQuest [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
8. – "Export Managers". "Export Mgrs. Reveal Top 4 Documentation and Compliance Programs", Managing Exports, Volumen 2003. (Marzo 2003)Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
9. – Field, Alan. "International trade." Journal of Commerce, volumen 699, (Junio 2007) ProQuest, [base de datos en línea] Consultado el 30 de septiembre de 2007.
- 10.-Foley, Robert. "Flagship Customs Services Inc." Journal of Commerce (15307557) (Enero 2005) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
11. – Frank Reynolds. "16 Suppliers of Trade Compliance Products Exhibit.." Managing Imports and Exports, Volumen 2007. (Febrero 2007) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.

12. – “Global: International”. “Global: International trade software.” Euclid Infotech – IT News. (Sep 2007)InfoLatina [base de datos en línea] Consultado el 2 de octubre 2007.
- 13.– McCrea, Bridget. “Cutting through the noise.” Managing Exports, Volumen 44. (Noviembre 2005) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 30 de septiembre de 2007.
- 14.– McCrea, Bridget. “Standards speed global trade.” Managing Export, Volumen 34. (Octubre 2005) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 30 de septiembre de 2007.
15. – Meri Meredith. “Doing business internationally: an annotated bibliography.” Reference Services Review, volumen 28. (Octubre 2000) Emerald Management Xtra [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
16. – Rajshekhar G. Javalgi, Charles L. Martin, Patricia R. Todd. “The export of e-services in the age of technology transformation: challenges and implications for international service providers.” Volumen 18 (febrero 2004) Emerald Management Xtra [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
17. – Randolph C. “Information Technology: Customs Automated Commercial Environment Program Progressing, but Need for Management Improvements Continues.” Volumen 267. (Marzo 2005) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
18. – “Ross Stores”. “Ross Stores Selects Trade Beam.” Apparel Magazine, Volumen 48. (Agosto 2007) Business Source Premier [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
- 19.– “Shipping solutions”. “Shipping solutions announces upgrade of exports software.” Managing Exports & Imports, Volumen 2005. (Marzo 2005) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 30 de septiembre de 2007.
- 20.– “Study Compares”. “Study Compares 7 Web Systems That Automate Trade Compliance and Landed Cost Mgmt.” Managing Exports, Volumen 2001 (Marzo 2001) Business Source Premier, [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.
21. – Olav Jull Sorensen, Seth Buatsi, “Internet and exporting: the case of Ghana”, Journal of Business & Industrial Marketing, Volumen 17. (Noviembre 2002) Emerald Management Xtra [base de datos en línea] Consultado el 1 de octubre 2007.

Nota: Es probable que en esta página web no aparezcan todos los elementos del presente documento. Para tenerlo completo y en su formato original recomendamos descargarlo desde el menú en la parte superior

Socorro Nichols Martínez

Monterrey

cocoy02arrobaarrobahotmail.com