

Buen inicio de semana estimados clientes, proveedores y lectores. Esperamos encontrarnos de

U

na empresa global exitosa requiere de un área de comercio exterior enfocada en buscar oportunidades para **diversificar** exportaciones y nuevos destinos de inversión.

El problema es que la mayoría de las áreas están concentradas en resolver trámites, en resolver cuestiones legales y fiscales para cerrar operaciones comerciales, dijo Gabriel Martínez, especialista del Tecnológico de Monterrey en cadena de suministro sustentable.

Actualmente 80% de las exportaciones mexicanas van a Estados Unidos y Canadá, sin embargo, Martínez consideró que en un entorno económico incierto, las empresas ya no pueden “**depositar todos los huevos en una canasta**”, por lo que es importante diversificar los destinos de exportación.



El problema es que pocas empresas cuentan con un área de comercio exterior, y las que la tienen, poco hacen para buscar nuevos mercados. Más bien, estos departamentos, áreas o gerencias se dedican a resolver trámites y controversias legales y fiscales.

Martínez consideró que las empresas deben concentrarse en decisiones estratégicas y dejar la tramitología a terceros (operadores logísticos), quienes cuentan con el **personal, la experiencia y la infraestructura** necesarios para realizar operaciones de comercio exterior en tiempo y forma.

Carlos Grau Tanner, director general de Global Express Association (GEA), comentó que los operadores logísticos afiliados a la asociación tienen capacidad para realizar envíos a 220 países en un promedio de entre 20 y 72 horas.

Agradecemos su valioso tiempo y atención, reciban un cordial saludo de parte del equipo de Transmaq.

Fuente Informativa: Revista MANUFACTURA mX

{fcomment}