

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“Proyecto de importación de Cemento Oatey de Ohio Estados Unidos a Michoacán”***

**Autor: Judith Pérez Sandoval**

**Tesis presentada para obtener el título de:  
Licenciado en Comercio Internacional**

**Nombre del asesor:  
Lila Lisseth Govea Dueñas**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





# **ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**Proyecto de importación de Cemento Oatey de  
Ohio Estados Unidos a Michoacán**

## **TESINA**

**Que para obtener el título de:  
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**Presenta:**

**JUDITH PÉREZ SANDOVAL**

**Asesor:**

**EM LILA LISSETH GOVEA DUEÑAS**

**No. De acuerdo LCI 100843    CLAVE 16PSU0011T**

# Índice

<b>Capítulo I. La empresa y el personal clave.....</b>	<b>8</b>
<b>1.1 Antecedentes de la empresa.....</b>	<b>8</b>
<b>1.2 Misión, Visión y Valores .....</b>	<b>9</b>
1.2.1 Misión.....	9
1.2.2 Visión.....	9
1.2.3 Valores .....	9
<b>1.3 Objetivos.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4 Metas.....</b>	<b>10</b>
<b>1.5 organigrama.....</b>	<b>10</b>
<b>1.6 descripción del puesto .....</b>	<b>11</b>
<b>1.7 Análisis de Fortalezas y debilidades .....</b>	<b>13</b>
<b>1.8 Procesos Medulares.....</b>	<b>15</b>
1.8.1 Actividades primarias .....	15
1.8.2 Actividades de apoyo.....	15
<b>1.9 Matriz BCG.....</b>	<b>16</b>
<b>Capítulo II. Producto.....</b>	<b>18</b>
<b>2.1 Generalidades del producto .....</b>	<b>18</b>
2.1.1 Concepto .....	18
<b>2.2 Proveedor.....</b>	<b>20</b>
2.2.1 Rain-R-Shine Mediano Azul Cemento PVC.....	21
2.2.2 Cemento de PVC Transparente Extra-reforzado.....	26
<b>2.3 Compradores potenciales de este producto .....</b>	<b>30</b>
<b>2.4 Fracción arancelaria .....</b>	<b>31</b>
<b>2.4 Tipo de mercado a satisfacer .....</b>	<b>33</b>
<b>2.5 Principales productos competidores.....</b>	<b>34</b>
2.5.1 Competencia directa .....	34
2.5.2 Competencia indirecta .....	35
<b>2.6 Cumplimiento de NOM'S y NMX.....</b>	<b>36</b>
2.6.1 Normas Oficiales Mexicanas .....	36
2.6.2 Normas Mexicanas.....	38
<b>2.7 Costos de adquisición .....</b>	<b>38</b>
<b>2.8 Ventajas competitivas de producto .....</b>	<b>39</b>
<b>Capítulo III. Análisis de Mercado .....</b>	<b>40</b>
<b>3.1 Mercado de destino .....</b>	<b>40</b>
3.1.1 Economía .....	40

3.1.2 Localización .....	42
<b>3.2 Perfil sociodemográfico .....</b>	<b>43</b>
3.2.1 Evolución demográfica .....	43
3.2.2 Vías de comunicación .....	44
<b>3.3 Características de su economía .....</b>	<b>45</b>
3.3.1 Principales mercados importadores para la fracción 35.06.10.99 .....	46
<b>3.4 Educación .....</b>	<b>47</b>
<b>3.5 Moneda .....</b>	<b>47</b>
<b>3.6 Perfil de mercado .....</b>	<b>48</b>
3.6.1 Ventas.....	48
3.6.2 Canales de distribución.....	49
<b>Capítulo IV. Aspectos Operacionales y logística .....</b>	<b>50</b>
<b>4.1 Objetivos y metas en el mercado seleccionado .....</b>	<b>50</b>
4.1.1 Objetivos .....	50
4.1.2 Metas .....	50
<b>4.2 Adecuaciones de la mezcla de mercadotecnia.....</b>	<b>50</b>
4.2.1 Producto.....	51
4.2.2 Precio.....	51
4.2.3 Plaza.....	52
4.2.4 Promoción .....	52
4.2.4.1 Promocionales .....	53
4.3 Estrategia de entrada del mercado.....	54
4.4 Aspectos operacionales.....	54
4.5 Incoterm (CIF).....	55
<b>4.6 Envase, Embalaje y Pallets .....</b>	<b>57</b>
<b>4.6.1 Envase .....</b>	<b>57</b>
<b>4.6.2 Embalaje.....</b>	<b>58</b>
<b>4.6.3 Pallets.....</b>	<b>59</b>
<b>4.6.4 Plan de estiba .....</b>	<b>60</b>
<b>Por embarque .....</b>	<b>60</b>
<b>4.7 Seguro de Transporte .....</b>	<b>61</b>
<b>4.8 Documentación y Tramites.....</b>	<b>61</b>
<b>4.9 Requisitos y documentos para Importar .....</b>	<b>63</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>66</b>
<b>Fuentes .....</b>	<b>68</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>70</b>

## *Agradecimientos*

*"Saber y saberlo demostrar es valer dos veces." (Baltasar Gracián)*  
*Primeramente quiero agradecer a Dios por darme la sabiduría para la conclusión de esta tesis, por ser mi guía en este camino de alegrías, tristezas, triunfo y nunca dejarme sola. A todos aquellos que creyeron en mi capacidad y me brindaron su apoyo.*

*A mis padres y hermana Monserrat que me dieron todo su apoyo incondicional especialmente a mi madre quien me ha cuidado amado y ha sostenido siempre. Ha sido parte de mi vida y enseñanza.*

*A Arturo Torres por creer en mis capacidades y motivarme cada momento.*

*A mis abuelos porque nunca desistieron de mi capacidad, lo cual estoy agradecida por sus oraciones, apoyo y consejos.*

*A la Familia Vieyra Jiménez por brindarme abrigo y hogar donde vivir al igual que su cariño y ánimo para terminar este sueño.*

*A la Mtra. Lila Lisseth Govea Dueñas por asesorarme en este proyecto su paciencia y orientaciones han sido fundamentales para la conclusión de este trabajo.*

*A mí amiga Brenda Denise, por su paciencia, gentileza y siempre estar conmigo.*

*A mis formadores de la carrera Comercio Internacional y la institución Vasco de Quiroga por guiarme y enseñarme lo fundamental para realizar el presente trabajo.*

*A la empresa JFA hidráulicos de Michoacán SA. De C.V por darme las facilidades para realizar este proyecto de investigación, especialmente al Sr. Alejandro Gerardo Vieyra Vega por brindarme su ayuda, consejos, apoyo y cariño.*

## Introducción

La importancia de los negocios internacionales ha sido fundamental y trascendente a lo largo del tiempo.

México se ha estado transformando en un país competitivo en las importaciones y exportaciones de productos y servicios, aunque empresas mexicanas han tenido desafíos, continúan con las relaciones comerciales.

El trabajo que a continuación se presenta es un proyecto teórico práctico sobre la introducción al mercado mexicano de productos percederos para la construcción y tubería de PVC.

Es importante considerar que se pretende abordar todas las posibilidades necesarias para la distribución del producto e incrementar las utilidades de la empresa para que así, llegue a posicionarse tanto la empresa como el producto en Michoacán.

Las fases por las cuales se va a ir desarrollando la investigación es por medio de una PYME mexicana con una historia y realidad detallada en el estado de Michoacán. Sin embargo, se discuten nuevos retos y se pretenden nuevas ideas para reforzar la empresa como tal; los cuales son los siguientes:

En la primera etapa, sería considerar los antecedentes de la empresa y la descripción de sus alcances. En el segundo capítulo se describe el producto a importar y características del proveedor. Así como también, un análisis de la competencia nacional e internacional. También, se realiza un análisis de mercado meta que en este caso es Morelia Mich. Por último, se identifica las ventajas y desventajas de realizar la importación de cemento para PVC, incluyendo cantidades y precios competitivos tanto en el país meta como los del proveedor.

Por último, se manifiesta que la empresa tiene la obligación de realizar un procedimiento y trámite que requiere la ley para la importación de mercancías ya que no estaba inscrita en el padrón de importadores; como también el cumplimiento de la NOM-050-SCFI-2004.

Una vez realizado estos procedimientos, se opera el sistema logístico; envase, embalaje y se precisa el INCOTERM ya que es de suma importancia saber y asegurarse las responsabilidades de realizar una compra internacional.



# Capítulo I. La empresa y el personal clave

## 1.1 Antecedentes de la empresa

JFA hidráulicos de Michoacán SA.DE.CV es fundada en 1997 en la ciudad de Morelia Michoacán, por el Sr. Alejandro Gerardo Vieyra Vega; con el objetivo de crecer y dar solución y calidad a la construcción y al abastecimiento nacional mexicano de tubería hidráulica.

En el año 2001 JFA realiza un join venture, en el municipio de Puruandiro Michoacán con la finalidad de expandirse y crecer como empresa de construcción dándole el nombre de VJ hidráulicos y construcciones SA.DE.CV

En el año 2010, con la experiencia y capacitación, JFA inaugura nuevas instalaciones dando apertura a una sucursal que se ubica en la ciudad de Morelia con dirección en paseo de la Republica # 8888A

Para esos años las empresas JFA hidráulicos de Michoacán y VJ SA.DE.CV explotan sus canales de venta y distribución en diferentes puntos del estado de Michoacán y algunas otras regiones de la República Mexicana como Colima, Guerrero, Guadalajara, estado de México, Querétaro, y Guanajuato.

Actualmente, las empresas cuentan con un total de 10 empleados, 2 puntos de venta en Morelia Michoacán y un join venture en Puruandiro. Continuando con el crecimiento, diversificación y búsqueda de nuevos mercados de consumo industrial y de reventa en tubería hidráulica y construcción.

Desde entonces JFA y VJ han diversificado productos que tienen la característica de adaptarse a las necesidades del cliente de la construcción de México, para ser utilizados en el desarrollo de infraestructura a nivel nacional.

## 1.2 Misión, Visión y Valores

### **1.2.1 Misión**

Ser una empresa confiable que facilite al cliente materiales de construcción en base a PVC como conexiones plásticas de alta calidad, producción de tubería, y comercialización de mercancías de fabricantes líderes mundiales para el mejoramiento de la competitividad y calidad de la construcción a nivel nacional. Tratando a su capital humano con respeto y seguridad; y buscando el desarrollo de su región.

### **1.2.2 Visión**

Ser una empresa líder en calidad y precios en la región, que busca posicionarse como una de las mejores empresas con una amplia gama de surtido de materiales de construcción en base a PVC.

### **1.2.3 Valores**

- Respeto
- Responsabilidad
- Calidad
- Seguridad
- Honestidad
- Puntualidad
- Responsabilidad Social

## 1.3 Objetivos

- Buscar ser líder en el mercado nacional, incrementando las utilidades de la empresa.
- Tener capital humano capacitado y actualizado para satisfacer las expectativas y solucionar los problemas de los clientes.

- Ofrecer el mejor servicio a los clientes buscando siempre cumplir con sus necesidades.

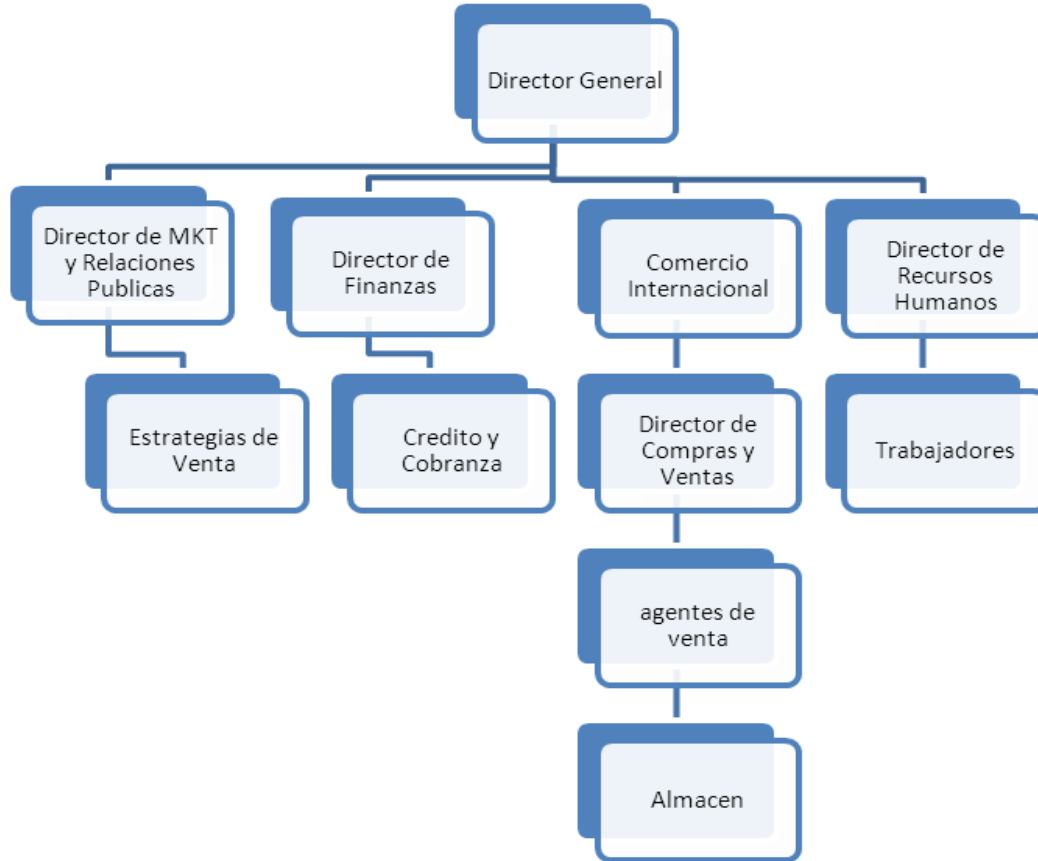
#### 1.4 Metas

- Aumentar las ventas en un 10% trimestral.
- Participar en 2 ferias nacionales.
- Abrir tres puntos de venta en los próximos dos años.
- Disminuir gastos en un 5% por mes durante todo el año.
- Crear una página de internet que permita darse a conocer en un corto plazo.
- Abrir un punto de venta por internet y un chat.
- Elaborar un catálogo de productos tanto virtual como físico.

#### 1.5 organigrama

Cabe destacar que la empresa no está capacitada con el recurso teórico suficiente. Los roles que llevan los colaboradores dentro de la compañía pueden repetirse, ya que todos hacen diversidad de cosas.

A continuación se hará una descripción de cómo se pueden distribuir las obligaciones de cada persona en la asociación para un mejor desempeño en la empresa.



## 1.6 descripción del puesto

Director general: Debe estar al día con noticias acerca de la elaboración del plan de trabajo que se vaya a realizar durante el transcurso del día.

Saber a detalle lo de sus productos, ventas, proveedores colaboradores, entorno, situación del sector, y estar cerca de los clientes y del equipo para que haya un compromiso social.

Aprobar presupuestos de ingresos, egresos y aprobación de planes para programas de trabajo e información de actividades.

Director de MKT y Relaciones Publicas: Transmitir una imagen y acciones claras de confianza y transparencia para que así los clientes con la que la empresa esté vinculada tengan la certeza de operar con seguridad.

Promover los productos con precios aceptables y comunicación factible para facilitar la satisfacción del cliente y que los productos estén en el lugar correcto y que se distribuyan en el momento adecuado para que haya un clima de confianza entre la organización y su público.

Director de Finanzas: son responsables de planear, desarrollar, implementar, y dirigir el rendimiento fiscal de la organización y la elaboración de estados financieros tanto nacional como internacionalmente. (Smith, 2007)

También, manejan el proceso del presupuesto, administración e informes financieros.

Comercio Internacional: Busca mercados internacionales y realiza las operaciones aduaneras y de logística para las importaciones y exportaciones, así como la comercialización de mercancías.

También, Desarrolla la oferta exportable de la empresa o región y la búsqueda de mercados idóneos para su venta; e identifica las oportunidades de negocios internacionales en otros ámbitos como los servicios.

Director de Recursos Humanos: Proporcionar servicios de reclutamiento, selección, contratación y capacitación. Generar políticas y procedimientos de Recursos Humanos y vigilar su aplicación y cumplimiento. Promover y mantener relaciones laborales.

(comiya, 2014)

Director de Compras y Ventas: Debe encargarse de todos los bienes que la empresa necesite. Debe comprar esos bienes al mejor precio siempre y cuando no se afecte la calidad del producto para que la empresa sea más competitiva.

También este cargo debe establecer metas y objetivos para incrementar las ventas. Así mismo, debe calcular la demanda, pronosticar ventas, y analizar costos.

Por último, el director de ventas debe reclutar y capacitar a los vendedores para así, alcanzar las ventas deseadas.

### 1.7 Análisis de Fortalezas y debilidades

Con la siguiente herramienta, se podrá analizar cómo la empresa se encuentra actualmente, cuáles son sus debilidades para confrontarse a su competencia e identificar las áreas de oportunidad. Así como también mostrará los factores internos y externos de la compañía para reconocer el desempeño que hasta el momento la compañía ejerce en el mercado.

#### **Fortalezas**

- Precios competitivos
- Tienen capacidad de atender grandes demandas
- Clientes fieles
- Trabajadores capacitados y comprometido con la empresa.
- Ofrecen el a servicio a domicilio a cualquier parte de la República Mexicana
- Ubicación estratégica.
- Oferta de productos con precios bajos y diversidad de modelos.
- Ofrecen facilidad de pago a clientes de confianza.
- La empresa cuenta con liquidez

## **Debilidades**

- Es una empresa familiar.
- No cuenta con página de internet.
- Ausencia de Marketing.
- No cuenta con un organigrama (designación de roles)
- Desconocimiento del mercado proveedor.
- No dominio del idioma del proveedor.
- No existe liderazgo con los programas contables.
- Desabasto de producto.
- Incumplimiento del proveedor nacional Oatey en los pedidos.

## **Amenazas**

- Competencia directa e indirecta
- Competencia en precios
- Factores políticos y económicos nacionales
- Inseguridad nacional

## **Oportunidades**

- Precios altos en el mercado mexicano.
- Apertura comercial del país.
- Firma de un tratado del libre comercio.
- Infraestructura que permite el traslado de las mercancías.

## 1.8 Procesos Medulares

### **1.8.1 Actividades primarias**

#### **Logística interna:**

La empresa realiza el pedido ya sea si tiene un encargo o simplemente para tener almacenado. Demora de 1 a 2 días ya que el proveedor es del municipio de Morelia.

#### **Operaciones:**

El producto llega en cajas de 27cm de ancho con una altura de 23cm y un largo de 35cm con un total de 24 piezas. Se realiza un conteo de toda la mercancía, ya que nunca llega el monto exacto.

Se registra y se almacena en alguna de las bodegas. Si hay pedido se envía al lugar de destino.

#### **Mercadotecnia:**

La empresa se da a conocer por eventos sociales que realizan durante el transcurso del año. También tienen volantes y un anuncio en la sección amarilla. Así como la recomendación boca a boca.

### **1.8.2 Actividades de apoyo**

#### **Abastecimiento:**

El periodo de rotación de inventarios es de cada mes para ver que hay en existencia....se llega a comprar alrededor de 50,000 pesos mensual en cuatro presentaciones diferentes; 1/8 Lt., ¼ Lt., ½ Lt., y 1 Lt.

#### **Desarrollo tecnológico:**



Por el momento, cuentan con un sistema contable llamado siscaja, pero no se opera al 100% y no todo el personal está capacitado para utilizarlo ya que no todos tienen acceso a una computadora.

Para la facturación o remisiones utilizan el mismo programa mencionado anteriormente JFA Hidráulicos de Michoacán actualmente, cuenta con seis cámaras de seguridad. Dos en la parte exterior y cuatro en diferentes puntos en el interior.

### 1.9 Matriz BCG

<p><b>Estrella</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Popularidad</li> <li>• Desarrollo en el mercado</li> <li>• Penetración con los clientes</li> </ul>	<p><b>Incógnita</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorable</li> <li>• Inversión</li> <li>• Liquidación</li> </ul>
<p><b>Vaca</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidación</li> <li>• Rentabilidad</li> </ul>	<p><b>Perro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia</li> <li>• Inversión</li> <li>• Perecedero</li> </ul>

La matriz de Boston Consulting Group o BCG por sus siglas, ayuda a realizar planes acerca de cómo debe estar integrado el negocio en el futuro, a fin de repartir los riesgos, ofrecer mayor valor a sus clientes y optimizar la rentabilidad de la empresa.

La compañía JFA, cuenta con el producto estrella y con una sola línea de negocio el cual es el cemento Oatey, por lo cual solo se obtuvo resultados positivos. En

este caso, se mantendrá dichos resultados mientras que el producto no se convierta en perro.

Oatey, es un producto estrella y popular en el ámbito de la construcción ya que sus cualidades son únicas y eficaces, por eso mismo existe una tendencia fuerte tanto en la penetración con los clientes y en el desarrollo que adquiere en el mercado; por lo cual, se descubre que el cliente encuentra soluciones y satisfacciones al momento de utilizar el cemento para PVC.

La matriz, arroja que existe rentabilidad y liquidación con la venta de este producto ya que con la aceptación del cliente hacia al producto encontramos que hay buenas utilidades y con el tiempo habido mejoras y las ventas se mantienen estables.

Al momento de analizar la tabla, de vemos de tener en cuenta que el objetivo incógnita es mejorar el producto para que siga teniendo rentabilidad ya que una de sus desventajas es que es perecedero y se puede dañar fácilmente, de lo contrario, si la empresa JFA, sigue obteniendo las mismas ventas siempre abra Cash Flow, lo que indicaría volver a ser un producto estrella.

## **Capítulo II. Producto**

### **2.1 Generalidades del producto**

El producto que se va a importar es cemento para PVC. Del cual se describirá su uso y características.

La Fundación Nacional de Salubridad (NSF) es un programa de pruebas sin fines de lucro e independiente que obliga a las empresas a cumplir con normas estrictas. Llevan a cabo extensas pruebas de productos, análisis de materiales e inspecciones de planta sin previo aviso.

Código Uniforme de Plomería o UNP por sus siglas en ingles establece los requisitos mínimos y las normas para la protección de la salud pública, la seguridad y el bienestar. Las disposiciones del código 101.2 se aplicará a la construcción, instalación, alteración, reparación, reubicación, reemplazo, además de, uso o mantenimiento de sistemas de plomería dentro de esta jurisdicción. (ehowenespanol).

#### **2.1.1 Concepto**

Las tuberías plásticas vienen en diferentes formas y propósitos. Según sus funciones, los plásticos son tan diversos como los mismos tubos.

El pegamento de PVC es uno de los muchos tipos de adhesivos para tuberías.

Con este producto, puedes ensamblar una red de tuberías, dependiendo de tus necesidades particulares.

El pegamento de PVC para tuberías no funciona en todos los tipos de plástico. Al igual que el pegamento de madera es usado principalmente como adhesivo para

este material, el pegamento de PVC, conocido más precisamente como cemento solvente, está hecho para usarse en plásticos de tuberías PVC.

Estas tuberías son usadas en sistemas de desechos, de drenaje y de ventilación. Algunos ejemplos de estas tuberías incluyen redes de acueducto o de riego y líneas de alcantarillado. (Epel, 2012)



**La imagen anterior muestra una red de acueducto y un alcantarillado el cual se puede utilizar el cemento solvente para así adjuntar la tubería y realizar el trabajo**



**Esta imagen refleja lo resistente que debe y tiene que ser el cemento, ya que es muy importante adjuntar la dimensión del tubo sin importar el grosor ni lo largo del conducto a la hora de realizar algún trabajo de tubería hidráulica.**



**Se observa la dimensión de tubo que se utiliza en un proyecto de agua potable, por tanto se debe considerar un pegamento resistente para garantizar el suministro de agua de colonias, y comercios.**

## 2.2 Proveedor

Oatey, es una empresa internacional con sede en Cleveland Ohio, Estados Unidos con sucursales en Latinoamérica y China. Por tanto, existe un protocolo y reglas que se debe cumplir por cuestiones culturales. El cierre de negociación con los estadounidenses es muy básico, pero diferente a la mexicana. Por ejemplo, la puntualidad y la confirmación de la cita es extremadamente importante para ellos, así como también primar la cortesía y amabilidad, un ambiente tranquilo.

Tener disposición para oír y entender las necesidades del cliente. Y disponibilidad inmediata para responder sus preguntas e inquietudes. Si hay información previa, una presentación bien hecha le mostrará el interés en sus necesidades. Que el cliente se sienta entre amigos, no entre vendedores. Y por último la tarjeta de

presentación es muy importante, ya que con se pueden cerrar muchos negocios por medio de dicha tarjeta.

Oatey requiere una compra mínima de \$30,00- \$50,000 dólares el cual se debe cumplir mensualmente y el pago se realiza al momento, Firmando un contrato y con un cheque bancario en la fecha acordada de cuando se tiene que realizar el pago. También, evalúan la empresa a principio de año para verificar que la empresa esta apta para vender el producto.

Las relaciones establecidas con la empresa a la cual se le va adquirir el producto son muy básicas, ya que todo se realiza por internet o por teléfono. Se plasma el pedido, se toma los datos de tarjeta de crédito y envían la mercancía al lugar de destino.

### 2.2.1 Rain-R-Shine Mediano Azul Cemento PVC

A continuación se muestra las fichas técnicas de los productos que se pretenden adquirir, donde se especifican presentaciones, diferencias entre uno y otro, precauciones, e instrucciones de uso.

- Cemento disolvente de viscosidad media color azul, para todos los tipos y clases de tuberías y conexiones de PVC con ajuste de interferencia hasta 6" de diámetro.
- Lo-V.O.C. Cumple con la regla del Distrito de Manejo de Calidad del Aire de la Costa Sur de California (SCAQMD) 1168/316<sup>a</sup> o (BAAQMD) Método 40 y varios requisitos ambientales.





- De fraguado rápido, cemento formulado para condiciones de humedad, presurización e instalación rápida.
- Recomendado para piscinas, riego, agua potable, tuberías de presión y DWV.
- Temperatura de Aplicación recomendada 40°F a 110°F / 4°C a 43°C.
- No necesita Primer (Cuando los códigos locales lo permitan)

Código del producto	Tamaño	Empaque	Peso del cartón
32282	59 ml	96	14.4 kg
31954	118 ml	24	4.1 kg
31955	236 ml	24	7.3 kg
31956	473 ml	24	12.7 kg
31957	946 ml	12	12.7 kg
30895	Galón	6	22.7

PROPIEDADES QUÍMICAS		PROPIEDADES FÍSICAS	
Apariencia:	Líquido Azul	Resistencia a la Rotura	(Mínimo, Estándares ASTM )
Viscosidad:	Min. 500 cps @73° F ± 2° F	2 horas	250 psi
Densidad:	7.83 ± 0.2 lbs/galón	16 horas	500 psi
Vida Útil:	3 años de la Fecha de	72 horas	900 psi
Manufatura		Configuración de Tiempo	
30° F a 50° F		4 – 5 minutos	
50° F a 70° F		3 – 4 minutos	
70° F a 90° F		1 – 2 minutos	

## PRECAUCIONES

Lea todas las instrucciones cuidadosamente antes de usar este producto

**Peligro!:** provoca irritación grave en los ojos. Perjudicial si se inhala. Puede ser fatal si se ingiere y penetra en las vías respiratorias. Puede provocar somnolencia o mareos. Puede provocar irritación del sistema respiratorio. Una exposición repetida puede provocar sequedad o agrietamiento de la piel.

Contiene disolventes, sustancias tóxicas, cuya exposición por cualquier vía o inhalación prolongada o reiterada origina graves daños a la salud. Contiene una sustancia química clasificada como posiblemente carcinógeno por la EPA de los Estados Unidos.

**Precauciones:** Evitar respirar los vapores. Utilizar sólo en exteriores o en áreas bien ventiladas. Utilizar equipo de ventilación/eléctrico a prueba de explosiones. Utilizar sólo con herramientas que no producen chispas. Adoptar medidas de precaución contra descarga eléctrica. Utilizar un aparato respiratorio aprobado por NIOSH para solventes orgánicos. Mantener alejado del calor/chispas/llamas expuestas/superficies calientes. No fumar. Los vapores se pueden acumular en lugares bajos y pueden encenderse en forma explosiva. Mantener el envase cerrado herméticamente y fresco. Utilizar guantes protectores y protección para los ojos. Lavar a fondo después del manejo. No comer ni beber mientras se esté utilizando este producto.

Si se ingiere: Llamar inmediatamente a un CENTRO DE INTOXICACIONES/doctor. NO provocar vómito. Enjuagar la boca. Este producto puede ser aspirado hasta los pulmones y provocar neumonitis química, una afección potencialmente fatal.



Si en los ojos: Enjuagar cuidadosamente con agua por varios minutos. Sacar los lentes de contacto, si se encuentran presentes y se pueden sacar con facilidad. Continuar enjuagando. Si la irritación en los ojos persiste, obtener cuidado médico.

Si en la piel: Enjuagar la piel con agua/ducharse. Quitarse inmediatamente toda la ropa contaminada.

Si se inhala: Sacar a la persona al aire fresco y mantenerla cómoda para que pueda respirar. Llamar al centro de intoxicaciones/doctor si no se siente bien. En caso de necesitar asesoramiento médico, tener el envase o la etiqueta del producto a mano.

Incendio: Use extinguidores de polvo químico seco, espuma o dióxido de carbono.

Derrames: Eliminar todas las fuentes de ignición y ventilar el área. El personal que limpie el derrame deberá

Utilizar un equipo de protección adecuado, que incluya respiradores, si hay altas concentraciones de vapor.

Absorber el derrame con material absorbente. Colocar el material absorbente en envases metálicos cubiertos y rotulados. Eliminar el contenido/recipiente conforme a las reglas locales. Guardar en un espacio bien ventilado. Guardar en un área cerrada con llave/candado

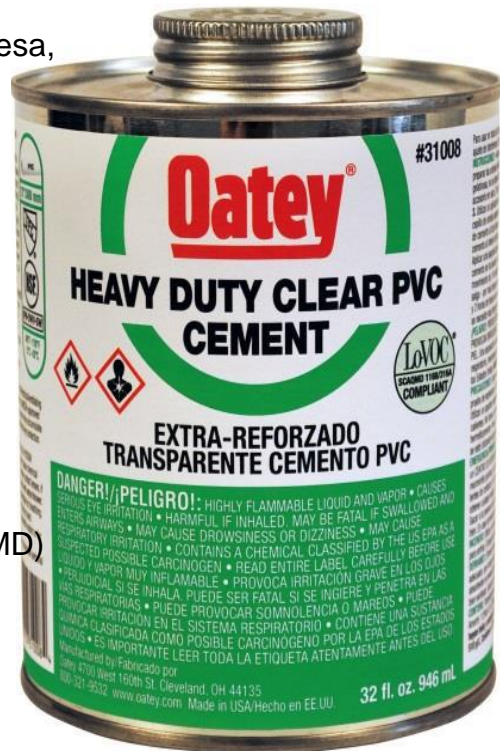
## **INSTRUCCIONES DE USO**

Almacene y use en temperaturas de entre 4.4°C y 43°C. En temperaturas fuera de este rango se deben de tomar medidas especiales para preparar buenas conexiones y prevenir la exposición a los solventes. • Mezcle o agite antes de usar, si se gelatiniza, no lo use. No diluir. Mantenga el contenedor cerrado cuando no lo use.

1. Cortar los extremos del tubo rectos, biselarlos y limpiarlos.
2. Verifique en seco el ajuste del tubo y la conexión. El tubo deberá entrar con facilidad hasta 1/3 dentro de la conexión. Si el tubo toca fondo, debe estar ajustado.
3. Use un aplicador adecuado que tenga al menos la mitad del tamaño del diámetro del tubo. Para los sistemas de tubería de mayor tamaño, use una brocha de cerdas naturales o un rodillo.
4. Limpie el tubo y la conexión con Primer. Donde lo permitan los códigos locales, se puede usar sin Primer o Limpiador.
5. Aplique una capa generosa de cemento al tubo hasta la profundidad de la conexión, no deje superficie sin cubrir.
6. Aplique una capa delgada de cemento dentro de la conexión, evite la acumulación de cemento. La acumulación de cemento puede provocar debilitamiento y falla prematura del tubo o de la conexión. Aplique una segunda capa de cemento al tubo.
7. Ensamble las partes RÁPIDAMENTE. El cemento debe estar líquido. Si se ha secado la superficie del cemento, recubra ambas partes.
8. Empuje el tubo COMPLETAMENTE dentro de la conexión usando un movimiento de 1/4 de vuelta hasta que el tubo llegue al fondo.
9. Mantenga juntos el tubo y la conexión durante 30 segundos para evitar que el tubo se salga. En bajas temperaturas, manténgalos juntos durante más tiempo. Limpie el exceso.
10. Deje pasar 15 minutos para que pegue lo suficiente para manejarlo y 2 horas para el curado a temperaturas por encima de los 15°C antes de probar a presión de hasta 180 psi. Se pueden necesitar tiempos de curado más largos a temperaturas menores a 15°C o en tuberías con un diámetro superior a 75 mm.
11. No debe realizar pruebas con aire.

## 2.2.2 Cemento de PVC Transparente Extra-reforzado

- Cemento Disolvente de Viscosidad Gruesa, color transparente para todos los tipos y clases de tuberías y conexiones de PVC con ajuste de interferencia hasta 12" de diámetro y hasta 18" de diámetro sin presión.
- Lo-V.O.C. Cumple con la regla del Distrito de Manejo de Calidad del Aire de la Costa Sur de California (SCAQMD) 1168/316A o (BAAQMD) Método 40 y varios requisitos ambientales.



- Su fórmula ayuda a rellenar espacios en tubos de grandes diámetros y conexiones flojas.
- Recomendado para agua potable, tuberías de presión, conduit y aplicaciones DWV.

Código del producto	Tamaño	Empaque	Peso del cartón
31950	118 ml	24	4.1 kg
31951	236 ml	24	7.3 kg
31952	473 ml	24	12.7 kg
31953	946 ml	12	12.7 kg
31011	Galón	6	22.7

PROPIEDADES QUÍMICAS		PROPIEDADES FÍSICAS	
Apariencia:	Líquido Transparente	Resistencia a la Rotura	( Mínim. o Stándares ASTM )
Viscosidad:	Min. 1600 cps @73° F ± 2° F	2 horas	250 psi
Densidad:	7.86 ± 0.2 lbs/galón	16 horas	500 psi
Vida Útil:	3 años de la Fecha de	72 horas	900 psi
Manufactura		Configuración de Tiempo	
1.11° C a 10 °C		4 – 5 minutos	
10° C a 21°C		2 – 3 minutos	
21° C a 32°C		1 – 2 minutos	

## PRECAUCIONES

Lea todas las instrucciones cuidadosamente antes de usar este producto

Peligro!: provoca irritación grave en los ojos. Perjudicial si se inhala. Puede ser fatal si se ingiere y penetra en las vías respiratorias. Puede provocar somnolencia o mareos. Puede provocar irritación del sistema respiratorio. Una exposición repetida puede provocar sequedad o agrietamiento de la piel.

Contiene disolventes, sustancias tóxicas, cuya exposición por cualquier vía o inhalación prolongada o reiterada origina graves daños a la salud. Contiene una sustancia química clasificada como posiblemente carcinógeno por la EPA de los Estados Unidos. Mantener fuera del alcance de los niños.

## PRECAUCIONES:

Evitar respirar los vapores. Utilizar sólo en exteriores o en áreas bien ventiladas. Utilizar equipo de ventilación/eléctrico a prueba de explosiones. Utilizar sólo con herramientas que no producen chispas. Adoptar medidas de precaución contra descarga eléctrica. Utilizar un aparato respiratorio aprobado por NIOSH para solventes orgánico. Mantener alejado del calor/chispas/llamas

expuestas/superficies calientes. No fumar. Los vapores se pueden acumular en lugares bajos y pueden encenderse en forma explosiva. Mantener el envase cerrado herméticamente y fresco. Utilizar guantes protectores y protección para los ojos. Lavar a fondo después del manejo. No comer ni beber mientras se esté utilizando este producto.

Si se ingiere: Llamar inmediatamente a un centro de intoxicaciones. No provocar vómito. Enjuagar la boca. Este producto puede ser aspirado hasta los pulmones y provocar neumonitis química, una afección potencialmente fatal.

Si en los ojos: Enjuagar cuidadosamente con agua por varios minutos. Sacar los lentes de contacto, si se encuentran presentes y se pueden sacar con facilidad. Continuar enjuagando. Si la irritación en los ojos persiste, obtener cuidado médico.

Si en la piel: Enjuagar la piel con agua/ ducharse. Quitarse inmediatamente toda la ropa contaminada.

Si se inhala: Sacar a la persona al aire fresco y mantenerla cómoda para que pueda respirar. Llamar al CENTRO DE INTOXICACIONES/doctor si no se siente bien. En caso de necesitar asesoramiento médico, tener el envase o la etiqueta del producto a mano.

Incendio: Use extinguidores de polvo químico seco, espuma o dióxido de carbono.

Derrames: Eliminar todas las fuentes de ignición y ventilar el área. El personal que limpie el derrame deberá utilizar un equipo de protección adecuado, que incluya respiradores, si hay altas concentraciones de vapor.

Absorber el derrame con material absorbente. Colocar el material absorbente en envases metálicos cubiertos y rotulados. Eliminar el contenido/recipiente conforme

a las reglas locales. Guardar en un espacio bien ventilado. Guardar en un área cerrada con llave/candado.

## **INSTRUCCIONES DE USO**

Almacene y use en temperaturas de entre 4.4°C y 43°C. En temperaturas fuera de este rango se deben de tomar medidas especiales para preparar buenas conexiones y prevenir la exposición a los solventes. • Mezcle o agite antes de usar, si se gelatiniza, no lo use. No diluir. Mantenga el contenedor cerrado cuando no lo use.

1. Cortar los extremos del tubo rectos, biselarlos y limpiarlos.
2. Verifique en seco el ajuste del tubo y la conexión. El tubo deberá entrar con facilidad hasta 1/3 dentro de la conexión. Si el tubo toca fondo, debe estar ajustado.
3. Use un aplicador adecuado que tenga al menos la mitad del tamaño del diámetro del tubo. Para los sistemas de tubería de mayor tamaño, use una brocha de cerdas naturales o un rodillo.
4. Limpie el tubo y la conexión con Primer. Donde lo permitan los códigos locales, se puede usar sin Primer o Limpiador.
5. Aplique una capa generosa de cemento al tubo hasta la profundidad de la conexión, no deje superficie sin cubrir.
6. Aplique una capa delgada de cemento dentro de la conexión, evite la acumulación de cemento. La acumulación de cemento puede provocar debilitamiento y falla prematura del tubo o de la conexión. Aplique una segunda capa de cemento al tubo.
7. Ensamble las partes **RÁPIDAMENTE**. El cemento debe estar líquido. Si se ha secado la superficie del cemento, recubra ambas partes.
8. Empuje el tubo **COMPLETAMENTE** dentro de la conexión usando un movimiento de 1/4 de vuelta hasta que el tubo llegue al fondo.

9. Mantenga juntos el tubo y la conexión durante 30 segundos para evitar que el tubo se salga. En bajas temperaturas, manténgalos juntos durante más tiempo. Limpie el exceso.
10. Deje pasar 15 minutos para que pegue lo suficiente para manejarlo y 2 horas para el curado a temperaturas por encima de los 15°C antes de probar a presión de hasta 180 psi. Se pueden necesitar tiempos de curado más largos a temperaturas menores a 15°C o en tuberías con un diámetro superior a 75 mm.
11. NO DEBE REALIZAR PRUEBAS CON AIRE.

## INSTRUCCIONES DE USO

CATEGORY 1  
 PLASTIC PIPE CE

**How To Solvent Weld**

**PRIOR TO USE: Read all product labels carefully.**

Stir or shake cement before using. If jelly-like, do not use. Keep container closed when not in use. Avoid eye and skin contact. Wear safety glasses with side shields and wear rubber gloves.

1. Square pipe ends, chamfer and remove all dirt.
2. Check dry fit of pipe and fitting. Pipe should easily go 1/3 of the way into the fitting. If pipe bottoms, it should be snug.
3. Use a suitable applicator at least 1/2 the size of the pipe diameter. For larger size pipe systems use a natural bristle brush or roller.
4. Clean pipe and fitting with a listed primer. (Do not use primer on ABS pipe and fittings. Use Clear Cleaner only!)
5. Apply liberal coat of cement to pipe to the depth of the socket, leave no uncoated surface.
6. Apply a thin coat of cement to inside of fitting, avoid puddling of cement. Puddling can cause weakening and premature failure of pipe or fitting. Apply a second coat of cement to the pipe.
7. Assemble parts QUICKLY. Cement must be fluid. If cement surface has dried, recoat both parts.
8. Push pipe FULLY into fitting using a 1/4 turning motion until pipe bottoms.
9. Hold pipe and fitting together for 30 seconds to prevent pipe push-out – longer at low temperatures. Wipe off excess.
10. Allow 15 minutes for good handling strength and 2 hours cure time at temperatures above 60°F before pressure testing up to 180 psi. Longer cure times may be required at temperatures below 60°F or with pipe above 3". DO NOT TEST WITH AIR.

*For specialty cements and chemical applications, please see specific product label instructions.*

La imagen anterior nos da un ejemplo paso por paso de cómo utilizar el cemento para PVC antes o después de adquirirlo.

### 2.3 Compradores potenciales de este producto

Las personas que más utilizan este producto son los constructores de casa habitación, plomeros, ferreteros, y profesionistas especializados que tengan a cargo obras, ya sean públicas o privadas, ya que son los que tienen más conocimiento para la utilización de este producto.

Home center y home Depot son los que los que más venden la marca Oatey, e incrementan aproximadamente un 20% en el precio a diferencia de sustitutos como las marcas Siler, Weld On y cemento para pvc.

Cabe destacar que los productos sustitutos son más económicos pero tienen un rendimiento muy bajo a comparación de Oatey. Plomeros y albañiles son los que adquieren suplentes por el simple hecho de ser económico.

## 2.4 Fracción arancelaria

Sección:	VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
Capítulo:	35	Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
Partida:	3506	Colas y demás adhesivos preparados, no expresados ni comprendidos en otra parte; productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg.
SubPartida:	350610	- Productos de cualquier clase utilizados como colas o adhesivos, acondicionados para la venta al por menor como colas o adhesivos, de peso neto inferior o igual a 1 kg.
Fracción:	35061001	Adhesivos a base de resinas plásticas.

(Siavi)

En esta tabla podemos observar la clasificación arancelaria desglosada por capítulo la cual entra en colas, en la partida observamos que se desglosa un poco más a fondo, por lo cual entra en adhesivos inferior o igual a 1Kg. Y por último, la subpartida que por su descripción indica lo que toda la tabla clasifica con la siguiente fracción 35061001 como cemento solvente, elaborado con resinas para pvc. (Siavi)



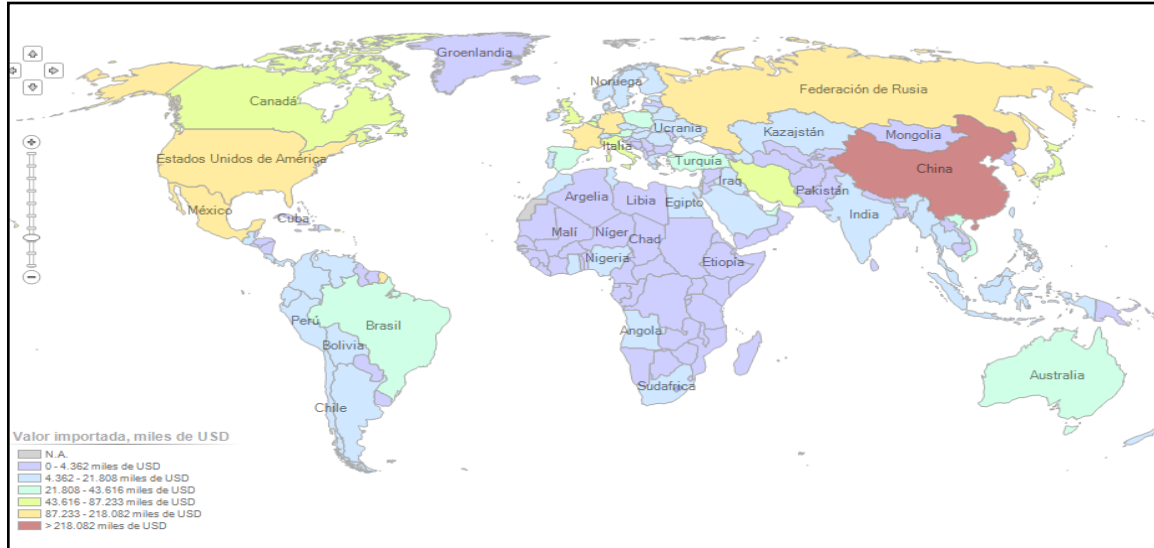
## Tabla de importaciones

IMPORTACIONES	Valor 2014 ene-may	Volumen 2014 ene-may	Valor 2013 ene-dic	Volumen 2013 ene-dic	Valor 2012 ene-dic	Volumen 2012 ene-dic	Valor 2011 ene-dic	Volumen 2011 ene-dic
<b>Total</b>	<b>29,492,775</b>	<b>3,934,597</b>	<b>67,671,607</b>	<b>8,621,719</b>	<b>62,802,157</b>	<b>8,232,290</b>	<b>74,791,792</b>	<b>9,707,299</b>
<b>Estados Unidos de America</b>	16,478,190	1,374,293	39,115,646	3,345,987	38,271,946	3,698,953	49,323,597	5,245,792
Corea del Sur	2,547,588	381,156	4,579,949	749,215	3,842,291	593,781	3,163,716	497,656
China (República Popular de)	2,170,612	656,236	4,486,699	1,107,920	4,517,689	1,117,078	3,782,626	917,349
Taiwan (Taipe chino)	1,962,719	809,969	3,416,190	1,483,634	2,224,441	941,723	2,571,320	1,018,939
Alemania (República Federal de)	1,584,988	96,247	2,563,905	181,967	1,777,936	149,631	1,139,291	80,824
Chile (República de)	1,519,944	379,356	4,435,507	1,099,963	3,696,295	978,416	3,774,312	955,208
Italia	785,684	41,823	719,875	94,875	432,490	58,997	922,999	140,378
Suiza	419,250	67,545	1,228,880	212,708	845,080	133,159	2,013,189	360,005
Costa Rica (República de)	376,916	48,392	915,057	116,741	1,537,892	191,090	1,643,036	200,560
Belgica, (Reino de)	373,311	4,943	1,813,002	9,607	2,319,660	2,273	1,632,042	1,444
España (Reino de)	268,842	27,322	444,938	44,126	341,664	36,002	511,646	54,525
Japon	233,363	8,930	1,294,381	15,175	915,397	102,193	1,165,858	18,858
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda d	223,504	16,953	517,153	26,332	386,631	20,307	495,026	16,636
Irlanda (República de)	181,687	2,330	451,777	4,133	383,726	2,843	517,844	5,191

En el esquema anterior, podemos observar las importaciones de adhesivos que realiza algunos países a lo largo del tiempo, posicionándose Estados Unidos como en primer lugar con un precio de \$4.19, Corea del sur en segundo con \$6.68, China en tercero con \$3.31, entre otros. Cabe destacar que los precios mencionados son solamente del año 2014

También, nos muestra las diferencias que han transcurrido de los años 2011 al 2014 en las diferentes cifras entre valor y volumen a lo largo de un año. (Siavi)

## Importaciones a nivel mundial



(Trademap)

Esta imagen nos muestra a diferencia de la anterior una lista de los mismos países con la misma fracción arancelaria y cantidades; diferenciando cada país con un distinto color, especificando nación por nación los países que más importaron a lo largo del año 2013. Identificando a China como la nación que más utilizó el producto, identificando que ha tenido mayores proyectos de construcción.

### 2.4 Tipo de mercado a satisfacer

Tipos de mercado	Mercados atendidos actualmente	Mercados deseables
De consumo	X	
Industrial	X	
Institucional	X	
De reventa		X

En esta tabla, podemos observar la diferencia entre los tipos de mercado a satisfacer por ejemplo; en la de consumo, se entiende que el consumidor accede a la compra de productos en busca de la satisfacción de intereses o necesidades

individuales a un costo promedio de la competencia. La industrial, se deduce que se venda a un menor precio ya que se pretende vender en cantidades ascendentes, al igual que la institucional; ya que se intentaría la comercialización de volúmenes altos en cuestión de producto y monetario. Por último el de reventa, será ofrecer el producto en tiendas de auto servicio a un precio accesible y en cantidades pequeñas para darlo a conocer y que haya una pequeña remuneración para el vendedor y satisfacción hacia el comprador.

## 2.5 Principales productos competidores

### **2.5.1 Competencia directa**

Existen diferentes marcas de cemento solvente para pvc por ejemplo:

- Weld on,
- Henkel,
- surtek,
- Sika

Los productos mencionados anteriormente son más económicos que la marca Oatey teniendo una gran desventaja la cual es baja calidad. Clientes perciben este deterioro al momento de utilizarlo; y observan la diferencia competitiva del cemento Oatey, es que su resistencia es mucho mayor, obteniendo una firmeza de mejor calidad.

El producto Weld On, es una empresa que se dedica a la fabricación de productos para unir tuberías plásticas y conexiones. El cual su equipo de trabajo se encuentra en China y Estados Unidos.

Por otro lado, la compañía Henkel, opera globalmente con marcas y tecnologías líderes en tres áreas de negocios; detergente y cuidado del hogar, cosméticos y cuidado personal, y tecnologías adhesivas.

Henkel posee su casa matriz en Dusseldorf/ Alemania, cuenta con alrededor de 47.000 empleados en todo el mundo y es una de las compañías alemanas más alineada internacionalmente en el mercado global.

La empresa Surtek, es una empresa 100% mexicana con presencia nacional e internacionalmente, especializada en cerrajería y soluciones hidráulicas. Satisfacen las necesidades de los usuarios a través de 3 marcas reconocidas a nivel mundial; Urrea, Surtek y Lock. Caracterizándose por ofrecer herramientas con una amplitud de líneas profesionales y así cumplir con los clientes brindando productos ferreteros incluyendo cemento solvente para PVC.

Por último, la marca Sika con sede en Suiza ofrece una amplia gama de materiales para la impermeabilización, el sellado, pegado amortiguación, refuerzo y protección de estructuras, Sika busca ser el líder mundial y local en sus mercados meta claramente definidos.

Los mercados de Sika son:

- Concreto
- Impermeabilización de estructuras
- Cubiertas
- Pisos
- Sellado y Pegado
- Rehabilitación
- Industria

Actualmente, los productos Sika se venden a nivel mundial y cuenta con 16 filiales; especialmente en Asia, Europa Oriental y en América Latina.

### **2.5.2 Competencia indirecta**

En el mercado no existen productos indirectos, ya que el cemento solvente para PVC es lo único que se puede utilizar para pegar tubería hidráulica.

## 2.6 Cumplimiento de NOM'S y NMX

### **2.6.1 Normas Oficiales Mexicanas**

Es importante conocer el significado de las NOM'S lo cual se define como Normas Oficiales Mexicanas (NOM).

Son regulaciones técnicas de carácter obligatorio. Regulan los productos, procesos o servicios, cuando éstos puedan crear un riesgo para las personas, animales y vegetales así como el medio ambiente en general, entre otros. Y para esto, la empresa deberá cumplir obligatoriamente las normas que correspondan al tipo de producto que a continuación se indican:

NOM-050-SCFI-2004, Esta Norma Oficial Mexicana tiene por objeto establecer la información comercial que deben contener los productos de fabricación nacional y de procedencia extranjera que se destinen a los consumidores en el territorio nacional y establecer las características de dicha información.

Las características de la NOM-050-SCFI-2004 que debe contener la etiqueta del producto para dar cumplimiento a dicha norma es lo siguiente:

- A. Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.

Un producto es identificable a simple vista si éste está contenido en un empaque que permite ver su contenido; o bien, si el empaque presenta el gráfico del producto, siempre y cuando en este gráfico no aparezcan otros productos no incluidos en el empaque.

- B. Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI, en el entendido de que si el contenido o número de piezas de un producto puede identificarse

a simple vista, no será necesario indicar la declaración de cantidad. En ese sentido, resultará irrelevante que se indique o no en dichos productos la declaración de cantidad y también la forma en que se haga (en idioma distinto al español, en un sitio distinto a la superficie principal de exhibición, en un tamaño menor al requerido, etc.), siempre y cuando dicha declaración corresponda al producto que la ostente.

En caso de envase múltiple o colectivo, cuyo contenido no sea inidentificable a simple vista, éste debe ostentar la declaración de cantidad (solamente la que corresponde al envase múltiple o colectivo, no la que corresponde a cada uno de los envases de los productos en lo individual), de conformidad con la Norma Oficial Mexicana NOM-030-SCFI-1993 La descripción de los componentes puede aparecer en la superficie de información y debe incluir el nombre o denominación genérica de los productos, así como su contenido o contenido neto.

- C. Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal, incluyendo código postal, ciudad o estado del fabricante o responsable de la fabricación para productos nacionales o bien del importador.

Para el caso de productos importados, esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, después del despacho aduanero y antes de la comercialización del producto. Dicha información debe ser proporcionada a la Secretaría de Administración Tributaria por el importador a solicitud de ésta. Asimismo, la Secretaría debe proporcionar esta información a los consumidores que así lo soliciten cuando existan quejas sobre los productos.

- D. La leyenda que identifique al país de origen del producto, por ejemplo, Producto de...; Hecho en...; Manufacturado en...; Producido en...; u otros análogos.

E. Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos.

F. Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, deber presentarse esa información. En caso de que dicha información se encuentre en un instructivo o manual de operación, se debe indicar en la respectiva etiqueta: VÉASE INSTRUCTIVO ANEXO O MANUAL DE OPERACIÓN, u otras leyendas análogas, las cuales podrán presentarse indistintamente en mayúsculas, minúsculas o en una combinación de ambas.

G. Cuando corresponda, la fecha de caducidad o de consumo preferente.

NOTA: Cuando la información comercial obligatoria de la mercancía se encuentre en su envase o empaque de presentación final al público no será necesario que dicha información también aparezca en la superficie.

(Diario Oficial de la Federación )

### **2.6.2 Normas Mexicanas**

Son elaboradas por un organismo nacional de normalización, o la SE. Establecen los requisitos mínimos de calidad de los productos y servicios, con el objetivo de proteger y orientar a los consumidores. En el caso de este producto no se señala ninguna norma mexicana (Economía)

### **2.7 Costos de adquisición**

Los costos de ganancia que obtiene la empresa JFA hidráulicos de Michoacán al adquirir el cemento Oatey dependen de la presentación del producto. Ya que existen diversas medidas que son las siguientes: litro, medio litro, un cuarto y un octavo. JFA, maneja cuatro presentaciones las cuales son las siguientes 1/8 Lt, ¼ Lt, ½ Lt, y 1Lt.

Cabe mencionar que a cada una de las presentaciones se genera una ganancia aproximada de 8% al 10% dependiendo el tamaño y el tipo de producto adquirido.

Cabe destacar que los precios y ganancias que obtiene dicha empresa son más 16% de IVA, los cuales ya lo reflejan.

Ahora bien, se generan algunos costos para la obtención de las cifras antes mencionadas los cuales incluyen viáticos para el chofer en caso de que el producto se encuentre en otro estado de la república mexicana, combustible y todo lo que conlleva el automóvil así como llantas, refacciones y servicios. De no ser así, se genera gasto de paquetería.

Como los gastos son muy variables, el precio refleja el IVA y 5% más por el hecho de que son versátiles y puede cambiar fácil mente. Con la variedad de productos que vende JFA hidráulicos de Michoacán se puede compensar las perdidas de este producto en específico.

## 2.8 Ventajas competitivas de producto

Existen diversas ventajas competitivas del cemento Oatey las cuales son las siguientes:

- Resistente a la hora de ser utilizado,
- Se puede utilizar para todo tipo y clases de tubería y conexiones
- Es de Fraguado rápido,
- Formulado para condiciones de humedad,
- Ajuste de interferencia de 6"- 12" de diámetro
- No hay necesidad de primer.
- Tamaño idóneo
- Fácil de almacenar
- Seguro y limpio

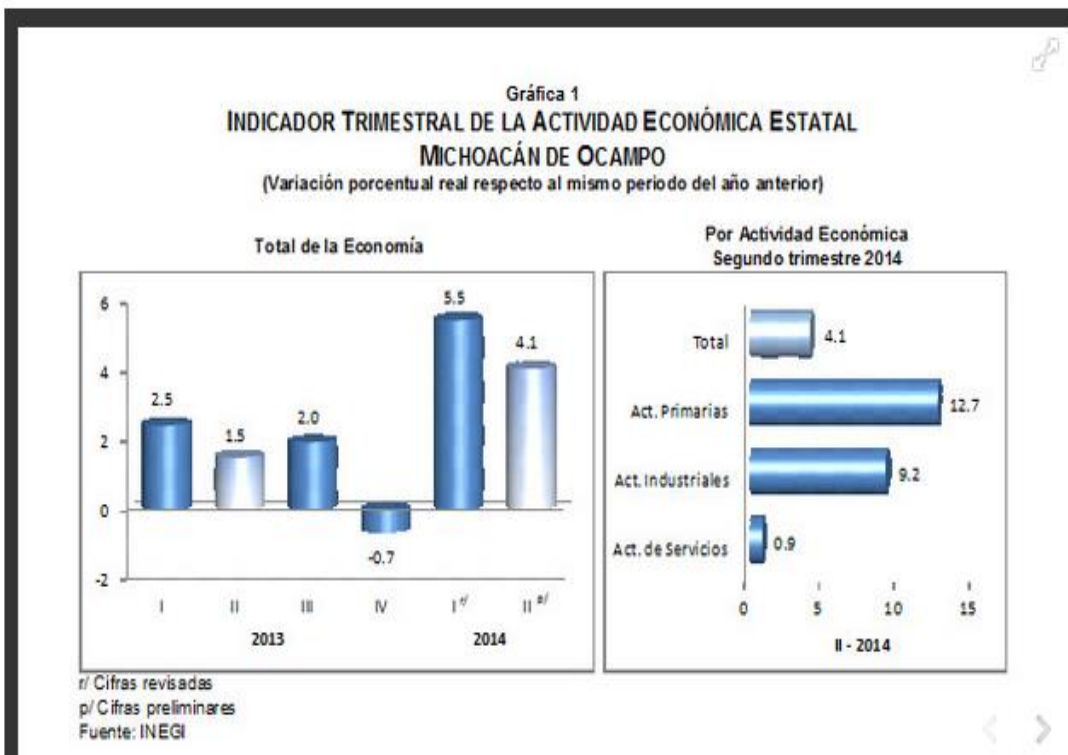


## Capítulo III. Análisis de Mercado

### 3.1 Mercado de destino

El mercado destino que se escogió para la importación del producto será MICHOACAN.

#### 3.1.1 Economía



Durante el segundo trimestre del 2014, el estado de Michoacán registró un aumento anual del 4.1 por ciento en su economía, 2.6 puntos más que lo alcanzado en el mismo marco en el 2013, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Conforme a los resultados del Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAEE), en la entidad el comportamiento de las Actividades Primarias, las Industriales y las de Servicios aumentaron 12.7, 9.2 y 0.9 por ciento, respectivamente.

Las Actividades Primarias que incluyen la agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza, reportaron un incremento anual de 12.7 por ciento en el segundo trimestre motivado, sobre todo, por el comportamiento de la agricultura. Lo anterior, favoreció para que la entidad se colocara en el quinto lugar de crecimiento, por debajo de Guerrero, el Distrito Federal, Baja California Norte y Aguascalientes.

Las Actividades Industriales que corresponde a los sectores dedicados a la industria de la minería, manufacturas, construcción y electricidad, reflejaron una variación a tasa anual de 9.2 por ciento de abril a junio, debido al comportamiento positivo de la construcción; de la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor. Lo anterior motivó para que el estado se situara, en la quinta posición del total de las entidades por debajo de Guanajuato, Zacatecas, Guerrero, Aguascalientes.

Las Actividades de Servicios que concierne a los sectores dedicados a la distribución de bienes y aquellas actividades vinculadas con operaciones de información y de activos, así como con servicios afines al conocimiento y experiencia personal; además, de los relacionados con la recreación y con la parte gubernamental, entre otros, Michoacán mostró un crecimiento anual de 0.9 por ciento alentado por los servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles; por la información en medios masivos; por los servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; por el comercio y por otros servicios excepto actividades gubernamentales, primordialmente. Derivado de esto, la entidad se posicionó en el lugar 28 a nivel nacional.

De acuerdo a la variación porcentual revelado por el INEGI, en el segundo trimestre del 2014, Michoacán obtuvo la octava posición en el crecimiento anual del total de la economía, respecto a las demás entidades federativas, colocándose por arriba de la media nacional. Asimismo, aportó 0.09 puntos porcentuales al incremento nacional, ubicándose en el décimo lugar.

Michoacán junto a las entidades de Morelos, Puebla, Querétaro, Guerrero, Hidalgo y Tlaxcala que conforman la Región Centro-Sur del país, aportaron el 12.4 por ciento al total de la economía y contribuyeron con 0.3 puntos porcentuales al crecimiento nacional, en el segundo trimestre de 2014.

En lo que respecta a la economía sin minería petrolera, durante el marco en cuestión la variación anual nacional del Total de la Economía alcanzó una evolución de 1.8 por ciento quedando 16 entidades por arriba de la media nacional. Siendo Nuevo León, Guanajuato, Jalisco y el Distrito Federal las entidades que más aportaron al crecimiento nacional, Michoacán el 0.17 por ciento. (MiMorelia , 2014)

### 3.1.2 Localización

El Estado de Michoacán se localiza en la parte centro occidente de la República Mexicana, sobre la costa meridional del Océano Pacífico, entre los 17°54'34" y 20°23'37" de latitud Norte y los 100°03'23" y 103°44'09" de longitud Oeste. Colinda con el estado de Jalisco al noroeste, al suroeste con Colima, al norte con Guanajuato y Querétaro, al este con el Estado de México, al sureste con Guerrero y al suroeste con el Océano Pacífico.

El Estado de Michoacán cubre una extensión de (59,864 km<sup>2</sup>) que representa alrededor del 3% de la superficie total del territorio nacional, ocupando el lugar número 16 en extensión entre las 32 entidades del país. Tiene un litoral que se extiende a lo largo de 210.5 Km. sobre el Océano Pacífico.

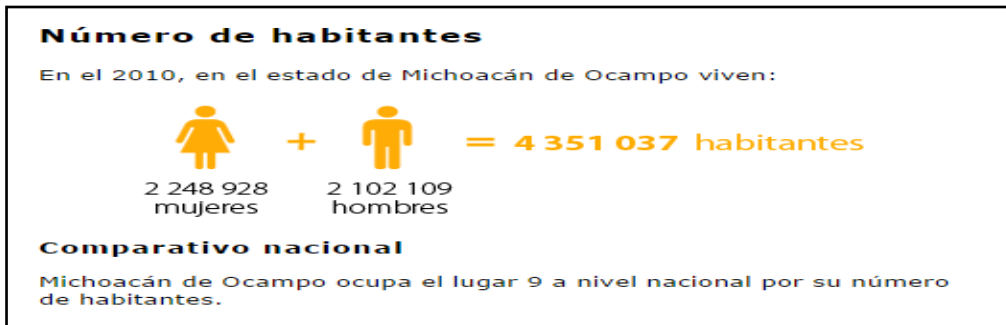
(sre.gob.mx)



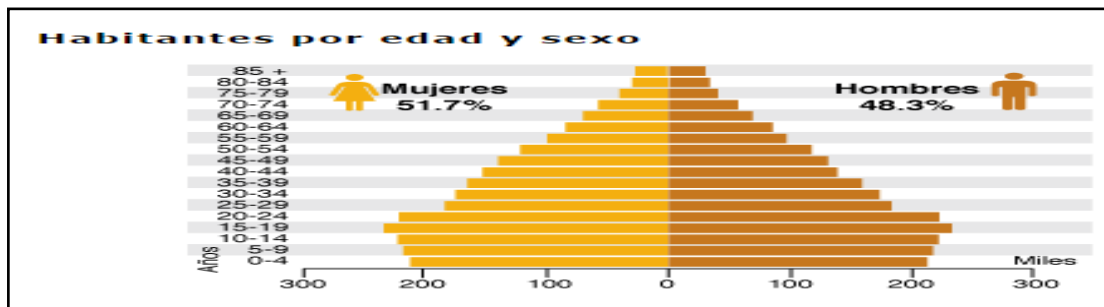
## 3.2 Perfil sociodemográfico

### 3.2.1 Evolución demográfica




A continuación se muestra un estudio de la población en la capital Michoacana donde se refleja las poblaciones humanas, la dimensión del estado, estructura, y características generales.



En esta tabla podemos observar como en el año 2010, la ciudad de Morelia Michoacán representaba un total de 729,279 personas entre ellos hombres y mujeres. Desglosado en el mismo año, entre sexo masculino fueron 348,994 y de lo contrario con el sexo femenino 380,285. El número de mujeres es relativamente mayor al de los hombres.



En esta gráfica, observamos los numeros de habitantes por edad y sexo. Al anio 2010 existian 3.4% mas mujeres que hombres entre las edades de 0-85+.

Población, Hogares y Vivienda		
Volumen y crecimiento		
 Población total, 2010	729,279	4,351,037
 Población total hombres, 2010	348,994	2,102,109
 Población total mujeres, 2010	380,285	2,248,928

Por tanto, esta gráfica nos da los mismos valores desglosando las cifras exactas entre mujeres y hombres dando el total de ambos sexos.

Lugar a nivel nacional	Entidad Federativa	Habitantes (año 2010)
	Estados Unidos Mexicanos	112 336 538
1	México	15 175 862
2	Distrito Federal	8 851 080
3	Veracruz de Ignacio de la Llave	7 643 194
4	Jalisco	7 350 682
5	Puebla	5 779 829
6	Guanajuato	5 486 372
7	Chiapas	4 796 580
8	Nuevo León	4 653 458
9	Michoacán de Ocampo	4 351 037
10	Oaxaca	3 801 962
11	Chihuahua	3 406 465
12	Guerrero	3 388 768
13	Tamaulipas	3 268 554
14	Baja California	3 155 070
15	Sinaloa	2 767 761
16	Coahuila de Zaragoza	2 748 391
17	Hidalgo	2 665 018
18	Sonora	2 662 480
19	San Luis Potosí	2 585 518
20	Tabasco	2 238 603
21	Yucatán	1 955 577
22	Querétaro	1 827 937
23	Morelos	1 777 227
24	Durango	1 632 934
25	Zacatecas	1 490 668
26	Quintana Roo	1 325 578
27	Aguascalientes	1 184 996
28	Tlaxcala	1 169 936
29	Nayarit	1 084 979
30	Campeche	822 441
31	Colima	650 555
32	Baja California Sur	637 026

FUENTE: INEGI, Censo de Población y Vivienda 2010, Michoacán de Ocampo/Población/EST

Observamos una comparación de la población como entidad federativa con los 32 estados de la república mexicana. Siendo el estado de Michoacán el número 9 alfabéticamente con un total de 4351037 de habitantes para el año 2010. (inegi)

### 3.2.2 Vías de comunicación

Michoacán tiene magníficas vías terrestres y aéreas que día a día se mejoran y amplían para facilitar el acceso a sus principales centros turísticos. Actualmente, el Estado cuenta con una infraestructura de la red carretera y de caminos de Michoacán es de 12,885 kilómetros, distribuidos de la siguiente manera: 2,842 corresponden a carretera troncal federal; 2,978 kilómetros son carreteras

alimentadoras estatales; 3,065 kilómetros son caminos rurales, y 4,000 kilómetros corresponden a brechas.

La autopista de Occidente coloca en posición estratégica a Michoacán entre las ciudades de Guadalajara y México. La autopista que conecta a la ciudad de Morelia con el puerto de Lázaro Cárdenas agiliza las comunicaciones entre Michoacán y los otros estados del litoral del Pacífico.

El sistema ferroviario permite la eficaz y eficiente comunicación y acceso a los principales mercados nacionales e internacionales. El aeropuerto internacional de Morelia, conecta al estado con el Distrito Federal, Zacatecas, Monterrey, Guadalajara, Tepic y Tijuana; a los Estados Unidos con las ciudades de Los Angeles, San José, San Francisco, Oakland y Chicago. Así como con los aeropuertos de Ciudad Lázaro Cárdenas y Uruapan, que cuentan con vuelos a las ciudades de México, Guadalajara y Morelia.

### 3.3 Características de su economía

Michoacán representa el 2.1% del Producto Interno Bruto de México. Sus principales sectores económicos son: Servicios Comunes, Sociales y Personales (24.9% del PIB estatal); Comercio, Restaurantes y Hoteles (17.2%); Servicios Financieros (15.7%); Agropecuario, Silvicultura y Pesca (12.5%); Industria Manufacturera (12.4%); Transporte, Almacenaje y Comunicaciones (9.0%) y Construcción (6.2%).

Los mercados de consumo el cual hay oportunidad de que adquieran el cemento es en el ámbito industrial o de consumo personal. Personas de 17 a 60 años de edad en el ambiente profesional como ingenieros, arquitectos, albañiles, o simplemente una persona que tenga necesidad de realizar cualquier trabajo con tubería hidráulica en su vivienda.

La economía michoacana se caracteriza por una estructura que sitúa en importantes niveles de la escala nacional por un lado al sector agropecuario, que en varios productos ubica al estado en una posición estratégica, y por otro lado, un sector industrial que tiene como puntal a la industria siderúrgica, ubicada en una zona de vital importancia para el país como lo es el Puerto de Lázaro Cárdenas en el Pacífico Mexicano, que vale la pena destacar, ya que además de ser el mayor complejo siderúrgico del país y de América Latina, es el puerto industrial que recibe mayor volumen y tonelaje, debido a que es el único a nivel nacional que cuenta con un calado de 18 metros, lo que le permite recibir barcos de hasta 185,000 toneladas de desplazamiento. (sre.gob.mx) .



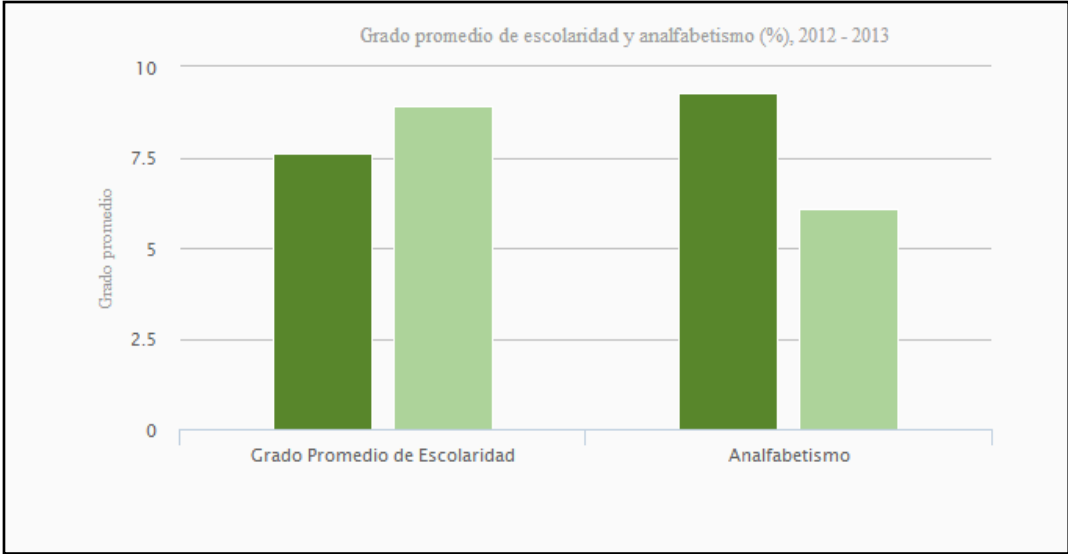
En la imagen anterior podemos observar los comercios de construcción que actualmente existen en la ciudad de Morelia Michoacán. Extraído del directorio estadístico nacional de unidades económicas. (inegi)

### 3.3.1 Principales mercados importadores para la fracción 35.06.10.99

Importadores	Indicadores comerciales								Arancelario (estimado) enfrentado por Estados Unidos de América
	Valor exportado en 2013 (miles de USD) ↓	Saldo comercial en 2013 (miles de USD) ↓	Participación de las exportaciones para Estados Unidos de América (%)	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2009-2013 (% p.a.) ↑	Tasa de crecimiento de los valores exportados entre 2012-2013 (% p.a.) ↑	Posición relativa del país socio en las importaciones mundiales ↓	Participación de los países socios en las importaciones mundiales (%) ↓	Tasa de crecimiento de las importaciones totales del país socio entre 2009-2013 (% p.a.) ↓	
Mundo	1.578.001.362	-750.327.271	100	10	2		100	10	
Canadá	300.175.625	-36.510.061	19	10	3	14	2,5	9	
México	226.152.896	-56.890.577	14,3	15	5	15	2	13	
China	122.016.245	-337.991.393	7,7	14	10	3	10,4	17	
Japón	65.142.508	-77.005.989	4,1	6	-7	5	4,4	11	
Reino Unido	47.346.331	-6.242.456	3	2	-14	8	3,5	4	

De acuerdo con las estadísticas de International Trade Center (Intracen) los principales 5 países que importan con la fracción antes mencionada son Canadá, México, China, Japón y Reino Unido. Siendo México el segundo lugar en la tabla que importa un total de \$226,152,896 miles de dólares para en el año 2013. (Intracen)

### 3.4 Educación



En lo que respecta al nivel educativo, en el periodo 2012-2013 el estado de Michoacán tuvo un grado promedio de escolaridad de 7.6 por debajo del promedio nacional que es de 8.9, y un alto índice de analfabetismo (9.3%) en comparación con total el nacional (6.1%)<sup>2</sup>. (Reyes, 2014)

### 3.5 Moneda

El tipo de moneda que está siendo utilizada para la importación del cemento Oatey es el dólar estadounidense. El mercado al que se satisface se maneja el peso mexicano, sin embargo, se está utilizando el dólar haciendo la conversión para establecer el precio de venta.



### 3.6 Perfil de mercado

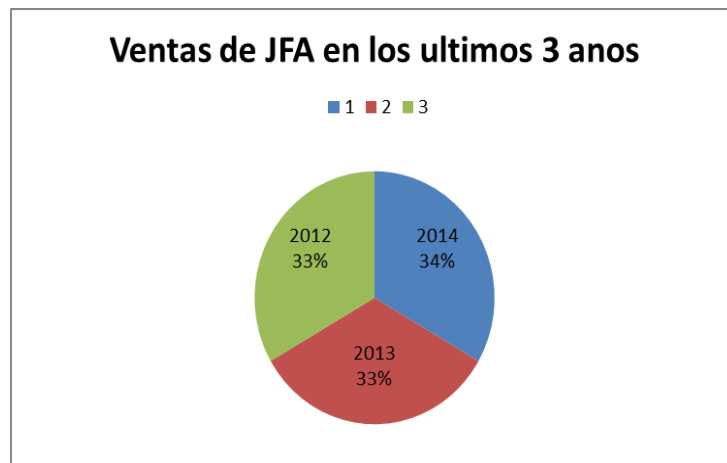
Los hábitos de compra de los consumidores son muy variables, ya que en la actualidad hay ocasiones que JFA vende 1 por día o hasta 3 cajas a la semana aproximadamente. El factor de venta es la temporada de lluvias, ya que es un producto que puede utilizarse en estas condiciones climáticas.

En la actividad de la construcción, es muy utilizado por el tipo de producto y sus características; es un producto que sirve para pegar tubos de PVC tanto en construcciones grandes como en construcciones pequeñas.

Los clientes ideales para la venta de cemento solvente para PVC son grandes constructoras ya que son los que adquieren un volumen más alto y se obtendría una utilidad más grande que favorecería más a la empresa. También se potencializa los arquitectos y albañiles ya que ellos realizan proyectos más pequeños pero al igual utilizan cemento solvente para cualquier trabajo en casa.

#### **3.6.1 Ventas**

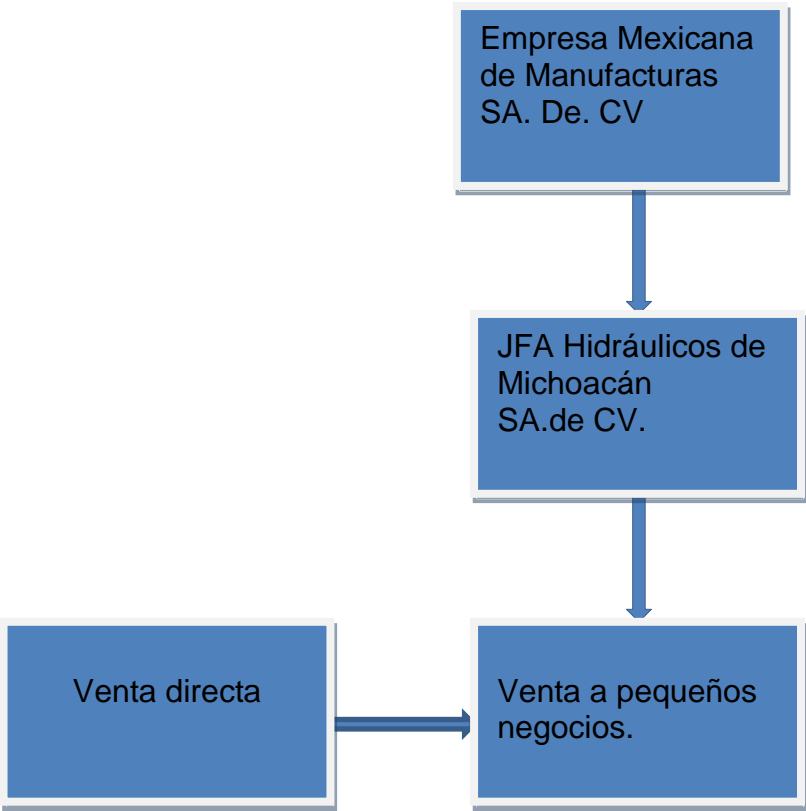
2014	189,166.95
2013	180,157.65
2012	179,155.35



Esta gráfica, analiza la compra del cemento Oatey que realizó la empresa JFA hidráulicos de Michoacán en los últimos tres años de las cuatro diferentes presentaciones.

Se puede observar que la venta del cemento para PVC tanto del blue y transparente reforzado se mantiene estable con una utilidad del 8% al 10% dependiendo de la presentación adquirida.

**3.6.2 Canales de distribución**



Se propone eliminar el intermediario que es la Empresa Mexicana de Manufacturas SA. de. CV para así, fomentar las utilidades y adquirir el producto deseado a la compañía fabricante directamente Oatey y seguir con el plan de distribución realizando ventas directas y abasteciendo a pequeños negocios.

## **Capítulo IV. Aspectos Operacionales y logística**

### **4.1 Objetivos y metas en el mercado seleccionado**

#### **4.1.1 Objetivos**

- Conseguir posicionar el cemento Oatey como el mejor producto a nivel estatal para cualquier tipo de uso en tubería de PVC, principalmente dirigido a ingenieros, arquitectos y albañiles.
- Alcanzar altas ventas anuales de cemento Oatey.
- Colocarnos en pequeños comercios locales, ferreterías a precios accesibles para el consumidor.

#### **4.1.2 Metas**

- Ofrecer precios accesibles para obtener la aceptación del cliente y darnos a conocer.
- Hacer pruebas en establecimientos donde se vaya a vender el producto para así mismo ir obteniendo confianza.
- Asistir a ferias especializadas como proveedores para dar a conocer el producto.
- Exportar utilizando la estrategia de precios bajos para mantener a un precio accesible al producto y posicionarnos fácilmente.

### **4.2 Adecuaciones de la mezcla de mercadotecnia**

El mix marketing, consiste en todo lo que puede realizar la empresa para que su producto se posicione en el mercado y de tal manera que evolucione y haya un crecimiento y demanda a lo largo del tiempo. Esto se puede lograr con cuatro variables mejor conocidas como 4 P's. Producto, precio, plaza y promoción.

### **4.2.1 Producto**

El producto es muy favorable para los consumidores, ya que es uno de los mejores en resistencia, durabilidad, fácil de utilizar y no hay necesidad de primer que es causal de una reducción de gasto en el cliente.

En Michoacán, JFA hidráulicos será la única microempresa que lo maneje. Ya que es muy difícil obtener este producto por requisitos de la empresa fabricante.

El cliente le gusta por su excelente firmeza; aparte que es muy fácil de utilizar y las instrucciones fáciles de leer.

Los envases son de 1/8 Lt, ¼ Lt, ½ Lt, y 1Lt son los tamaños ideales debido al que el producto es perecedero y muy rendidor.

### **4.2.2 Precio**

Las estrategias de precio para entrar al mercado serán basadas en la utilidad necesaria para satisfacer la necesidad que se requiere para importar el producto. De tal motivo que se utilizaran 3 métodos: método basado en el costo, método basado en la competencia y método basado en el mercado.

En el método basado en el costo se fijara el precio de acuerdo con los costos de importación o de compra de producto. Ya que dependerá de la cantidad adquirida con la empresa fabricante.

En el segundo método que es basado en la competencia, se fijan precios conforme a la actuación de los competidores más que costos propios. Ya que los precios deben ser iguales o mejor que la competencia directa e indirecta buscando las ventas siempre.

En el último y tercer método, que se basa en el mercado se fijan considerando la psicología del consumidos o teniendo en cuenta el comportamiento de la demanda. Por ejemplo tener precios a lo que el cliente este acostumbrado a pagar por el producto, un precio de referencia, y por ultimo un precio según el valor percibido por el cliente.

### **4.2.3 Plaza**

Para la comercialización del producto se utilizara 3 canales de distribución, los cuales serán los siguientes: canal directo, canal detallista, y el canal mayorista.

El canal directo quiere decir que la compañía, en este caso JFA hidráulicos de Michoacán no tendrá ningún tipo de intermediarios para realizar la compra. Por tanto se encargara de comercialización, transporte, y almacenaje.

El canal detallista, se pretende comercializarlo en tiendas minoristas; como ferreterías, personas que solo necesiten un pieza, y en tiendas de conveniencia.

Por último, el de mayorista se utilizara para grandes demandas. Tal como grandes constructoras u obras del gobierno o bien, para abastecer una tienda grande y que los puedan revender.

### **4.2.4 Promoción**

La manera que se pretende realizar para promocionar el cemento Oatey es conforme a una organización que pretenda comunicar persuadir y recordar la existencia de dicho producto. Con una mezcla de diferentes maneras como la venta personal, propaganda, promoción de ventas, pagina web, publicidad, relaciones públicas, ventas directas, visitar grandes talleres y constructoras importantes.

#### **4.2.4.1 Promocionales**

Los regalos publicitarios son un canal de comunicación entre una empresa y sus consumidores, es un hecho que la palabra “regalo” o “gratis” atraen la atención del consumidor, en una feria comercial, en una exposición empresarial o en un centro comercial. La industria de los artículos promocionales es una de las más vanguardistas y versátiles que, además de dar una buena imagen a la empresa son una forma de publicidad gratuita.

Cada persona que pasa frente a un negocio o un stand se convierte en un cliente potencial. Ofrecer folletos informativos no siempre es buena idea pues mucha gente los tira sin leer, o aunque los lea olvida el nombre de la empresa y la forma de contacto.

Una buena opción es brindar pequeños regalos promocionales como bolígrafos, folders, bloc de notas, termos personalizados con el logo de la empresa y que serán útiles a los clientes potenciales facilitándoles el recuerdo de la empresa.

Otra de las cosas que se pretende realizar es pautar una campaña publicitaria como medio de comunicación para la empresa JFA, ya que puede ser de suma importancia compartir con clientes o personas interesadas en los productos o incluso promociones que se puede llegar a tener mensualmente. Algunas de las ventajas de la publicidad en revistas especializadas son las siguientes:

- Audiencia meta: la capacidad de las revistas de alcanzar a las audiencias especializadas es su punto fuerte.
- las revistas tienen la duración más larga de todos los medios. Como también un alto potencial de alcance porque pasan por las manos de todo tipo de personas, edades, estados sociales, niveles económicos.

- Formato: el formato de la revista también permite variedad de publicidad creativa a través de páginas múltiples, inserciones y otras características.
- Calidad visual: la calidad visual de las revistas tiende a ser excelente porque se imprimen en papel de alta calidad que permite una reproducción superior de las fotografías en blanco & negro y a color, lo que es particularmente apreciado por los anunciantes de modas y otros mercados.
- Promociones de venta: los anunciantes pueden distribuir varios dispositivos de promoción de ventas, por ejemplo cupones, muestras de productos y tarjetas de información a través de las revistas.

### **4.3 Estrategia de entrada del mercado**

La estrategia deseada para la entrada del mercado meta será fácil. Ya que consiste en posicionar tanto el producto como la empresa en un lugar distintivo en la mente del mercado meta, siendo que de ante mano sabemos que los clientes prefieren el cemento Oatey por su eficiencia, resistencia y durabilidad.

Con el apoyo de la mezcla del marketing podremos analizar algunos atributos de los clientes y de la competencia. Aparte que en el mercado se puede encontrar productos con las mismas características pero no con la misma cualidades que Oatey. Por ejemplo; ser un producto de alta calidad, por ahorro de no utilizar primer, y por tener alta resistencia.

### **4.4 Aspectos operacionales**

Habitualmente las operaciones de compra-venta entre Estados Unidos y México se basa en los requisitos que tenga la empresa a la cual se le va adquirir el producto, seguido por ver los requisitos que exige la leyes del país de compra y venta.



Este mapa indica las etapas de cómo se irá desarrollando esta importación desde el punto de salida del proveedor hasta el mercado destino. Primeramente, saldrá desde el puerto de Cleveland Ohio, ya que ahí es donde se realizara la compra, dirigiéndose hacia el puerto de Veracruz vía marítima. De ahí el comprador en este caso JFA se hará cargo de transportarlo vía terrestre hacia el mercado meta que será la ciudad de Morelia Michoacán.

#### 4.5 Incoterm (CIF)

El término costo, seguro y flete, determina que el vendedor deberá de entregar la mercancía a bordo del buque (en su caso transporte fluvial) en el puerto de embarque marítimo.



## Responsabilidades del vendedor

El vendedor contratará y pagará el costo del seguro y del flete principal para transportar la mercancía hasta el puerto de destino convenido.

El seguro contratado por el vendedor solo es de cobertura mínima. Por lo que el comprador necesita acordar con la otra parte o contratar un seguro adicional por su propia cuenta. Aunque el vendedor haya contratado y pagado el seguro, se transmitirá el riesgo al comprador, quien es el beneficiario. De igual forma debe de efectuar el despacho aduanero de exportación el vendedor.

(Comercio y Aduanas, 2014-2015)



(Comercio y Aduanas)

## Responsabilidades del comprador

Respecto al riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmitirá al comprador cuando las mercancías se encuentren a bordo del buque del puerto de embarque. También el comprador deberá realizar el despacho aduanero de importación. Pagar todo los gastos que se generen desde que el vendedor entrega las mercancías hasta el punto de destino.

Este término establece que su uso será exclusivamente para el transporte marítimo y fluvial.

Si las mercancías son dañadas antes de ser cargadas a bordo del buque, el vendedor es el responsable

### Contenedor que se va utilizar para la importación

**20 pies estándar (dry cargo) 20'x8'x6'**



MEDIDAS	EXTERNA		INTERNA		PUERTA ABIERTA	
	Metros	Pies	Metros	Pies	Metros	Pies
LARGO	6.05	20'	5.90	19'4"		
ANCHO	2.43	8'	2.34	7'8"	2.33	7'8"
ALTO	2.59	8'6"	2.40	8'6"	2.29	7'6"

En esta imagen podemos observar el contenedor que se utilizara para la importación de dicho producto. Es disponible para carga seca o normal; por ejemplo, bolsas, pallets, cajas, tambores entre otros.

## 4.6 Envase, Embalaje y Pallets

### 4.6.1 Envase

Las piezas de la mercancía irán envueltas en forma individual y cada pieza tendrá la etiqueta señalada con la Norma Oficial Mexicana NOM-050-SCFI-2004, Información comercial-Etiquetado general de productos.



## 4.6.2 Embalaje

El término embalaje incluye todos los elementos que envuelven, protegen y presentan al producto.

El embalaje posee un método atractivo para dar un mensaje a los clientes, informar precios y calidad del producto.

Las funciones principales que cumple el embalaje de las mercaderías son:

- Protección.
- Elemento para la promoción y venta del producto.
- Mejora del sistema de distribución.



**Esta imagen es un ejemplo de cómo viene el producto de ½ Lt. acomodado dentro de la caja de cartón corrugado con 24 piezas en una caja de 35cm de largo por 27cm de ancho y una altura de 23 cm.**



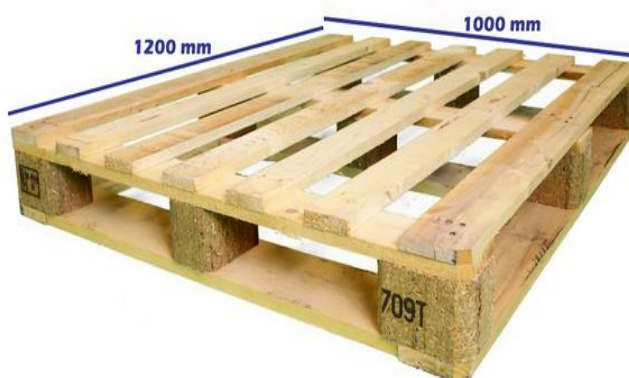
#### 4.6.3 Pallets



En la imagen siguiente se muestra la forma en la cual están la mercancía en Pallets y ya puesta en el contenedor, dispuesta a ser despachada a la exportación.

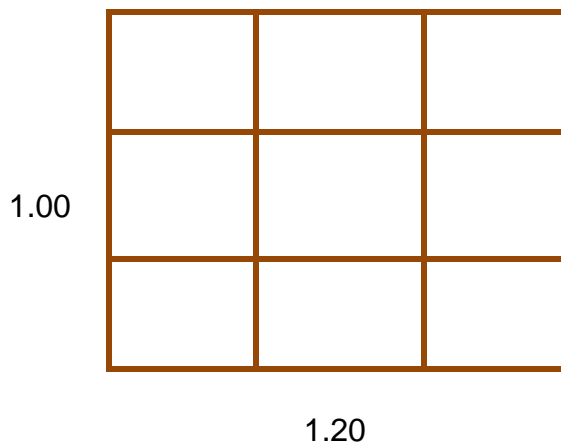
#### 4.6.4 Plan de estiba

Se utilizara un pallet norteamericano con medidas específicas de 1.20cm por 1.00cm con un peso de 20kg y cuenta con un tratamiento térmico para exportación.



#### **Por pallet**

Cama: 9  
Estiba: 9  
Altura: 2.07 cm  
Peso neto: 108 kg  
Peso bruto: 123 kg  
Cajas: 81



#### **Por embarque**

Tarimas a exportar: 3  
Total de cajas a exportar: 648  
Peso neto: 972 Kg  
Peso Bruto: 1107 Kg

## 4.7 Seguro de Transporte

Es aquel contrato que ampara o cubre todo daño parcial o total que sura una mercadería o proyecto asegurado mediante un medio de transporte. Su finalidad es la de cubrir a las mercancías contra diferentes riesgos que pueden suceder durante su traslado de un país a otro.

## 4.8 Documentación y Tramites

La empresa JFA Hidráulicos de Michoacán no está registrada en el padrón de importadores, lo cual se tuvo que realizar un procedimiento para darla de alta; los siguientes fueron los pasos a seguir.

Debe ingresar a la página electrónica [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx), accediendo a “Mi portal”, en la opción “Trámites y Servicios”. Y una vez ingresando a la página, ingresar con el RFC de la empresa y la contraseña. Agente aduanal, certificado de origen



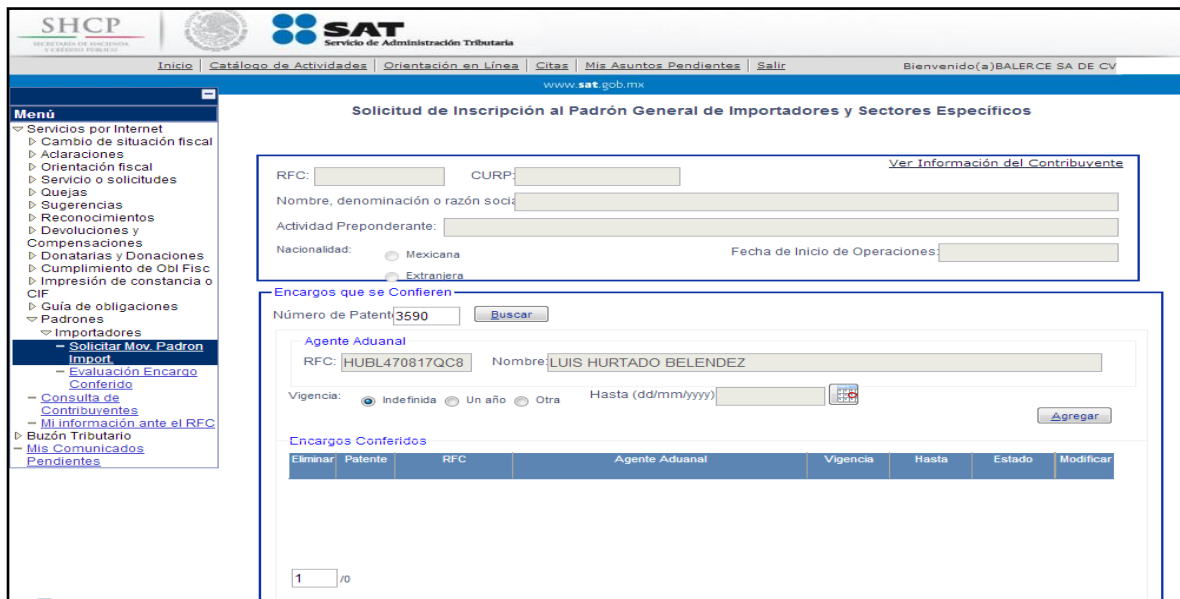
Una vez ya dentro de la página se le da clic en el apartado de sección “Servicios por internet”





Después en el apartado “Padrón de Importadores”, se da clic en el icono de inscripción, Como ya es una empresa que está dada de alta ante hacienda, da por default los datos de la empresa.

En el siguiente cuadro en este cuadro se podrá observar cuando está inscribiendo a la empresa dentro del Padrón de Importadores.



Por último para dar como terminado todo el proceso de inscripción en la ventanilla siguiente hace la solicitud del RFC, CIECF y FIEL activos. Una vez registrados los datos solicitados nos aparece la siguiente ventana, en dónde queda por solicitado la inscripción al padrón de importadores. El cual requiere 10 días hábiles para

recibir el número de Padrón de importadores, así como al igual la aceptación al registro.

#### 4.9 Requisitos y documentos para Importar

Las personas que deseen importar mercancías están obligadas a:

- Estar inscritos en el padrón de importadores a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para lo cual deben encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, comprobar ante las autoridades aduaneras que se encuentran inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes y cumplir con las disposiciones legales que regulan el ingreso y salida de las mercancías.
- Llevar un sistema de control de inventarios registrado en contabilidad, que permita distinguir las mercancías nacionales de las extranjeras.
- Contar con la información, documentación y aquellos medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a la Ley de Comercio Exterior y tratados internacionales de los que México sea parte y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.
- Entregar al agente o apoderado aduanal que promueva el despacho de las mercancías una manifestación por escrito, y bajo protesta de decir verdad, con los elementos que permitan determinar el valor en aduana de las mercancías. El importador deberá conservar copia de dicha manifestación, obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar que el valor declarado ha sido determinado de



conformidad con las leyes mexicanas y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.

- Registrar electrónicamente ante la Administración General de Aduanas el documento mediante el cual se confiere el encargo a los agentes aduanales para que actúen como sus consignatarios o mandatarios y puedan realizar sus operaciones, utilizando el formato electrónico denominado “Encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o la revocación del mismo”.
- Presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones.
- Pagar los impuestos al comercio exterior.
- Pagar, en su caso, cuotas compensatorias o medidas de transición, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho.

El despacho aduanero comprende todo el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo que deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y en la que participan los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

*Fundamento Legal: Artículos 35, 36, 59 de la Ley Aduanera y regla 1.2.5. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2012.*  
(Secretaria de Hacienda y Credito Publico)

## Conclusiones

Una vez ya concluido este proyecto de importación de cemento Oatey, es importante destacar los diferentes puntos de interés durante la intensión que se pretende obtener.

Se puede decir que la empresa JFA hidráulicos de Michoacán es un potencial para al estado, ya que se encuentra ubicada en la capital y cuenta con extraordinarias vías de comunicación lo cual hace que este proyecto sea más favorable.

Primeramente, JFA percibe un desabasto por parte de la empresa intermediaria por el hecho de que el fabricante (Oatey) no abastece lo suficiente para que haya una distribución equitativa.

Sin embargo, existe una gran demanda del producto lo cual es una ventaja para la compañía primeramente mencionada. Una vez realizada la importación se podrá proveer y distribuir tanto a la empresa consumidores y pequeños negocios.

Otro factor determinado que se pretende realizar con este trabajo es, una estrategia de promoción y publicidad del producto, ya que teniendo una gran demanda y obteniendo un canal de promoción entre el vendedor y comprador lo vuelve más competitivo, proporcionando una excelente imagen de la compañía; ya que con incentivos atraen atención de nuevos prospectos potenciales u obtienen más clientes fieles haciendo que se sientan más satisfechos con la empresa.

Por último, se pretende realizar una página web, para que así la compañía JFA pueda exhibir sus productos a nivel nacional y tenga un mejor rendimiento. Como también, obtener un programa de control de inventarios aplicando el método Primeras Entradas Primeras Salidas o por su siglas PEPS para que haya mejor orden en las compras y ventas. Ya que con este método lo que se pretende es

que se venda lo que primero entro al almacén por lo que el inventario queda valuado a los precios de las últimas adquisiciones.

En conclusión con las propuestas antes mencionadas, realizar la importación de cemento Oatey de Estados Unidos al estado de Michoacán. Favorecería a la empresa JFA Hidráulicos de Michoacán, poniendo precios bajos y competitivos, seguidos por la capital en particular, como también a municipios ya que habría un abastecimiento equitativo para todo aquel que venda dicho producto; así como también fomento de trabajo. Ya que hablar de importaciones es hablar de competencias

Así mismo, JFA se convertiría en un comercio competitivo ya que grandes compañías como la empresa intermediaria actualmente no cuentan con el material suficiente para el abastecimiento de diversos comercios a nivel estatal.

## Fuentes

- *Comercio y Aduanas.* (2014-2015). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/210-responsabilidades-fob-incoterm>
- comiya, a. (2014). *crecenegocios*. Recuperado el 2014
- *Secretaria de Hacienda y Credito Publico.* (s.f.). Obtenido de [http://www.aduanasnet.sat.gob.mx/aduana\\_Mexico/2008/importando\\_exportando/142\\_10085.html](http://www.aduanasnet.sat.gob.mx/aduana_Mexico/2008/importando_exportando/142_10085.html)
- *siavi.* (s.f.). Obtenido de <http://www.economia-snci.gob.mx/>
- *siavi.* (s.f.). Obtenido de <http://www.economia-snci.gob.mx/siavi4/fraccion.php>
- Smith, f. (7 de mayo de 2007). *ehowenespanol*. Recuperado el 2014
- *sre.gob.mx.* (s.f.). Recuperado el 11 de 06 de 2014, de [http://www.sre.gob.mx/coordinacionpolitica/images/stories/documentos\\_gob\\_iernos/pmichoesp.pdf](http://www.sre.gob.mx/coordinacionpolitica/images/stories/documentos_gob_iernos/pmichoesp.pdf)
- *sre.gob.mx.* (s.f.). Recuperado el 16 de 06 de 2014, de [http://www.sre.gob.mx/coordinacionpolitica/images/stories/documentos\\_gob\\_iernos/pmichoesp.pdf](http://www.sre.gob.mx/coordinacionpolitica/images/stories/documentos_gob_iernos/pmichoesp.pdf)
- *visitamichoacan.* (2012). Recuperado el 11 de 06 de 2014, de [http://www.visitmichoacan.com.mx/conoce\\_Region-Morelia\\_Historia\\_3-23.aspx](http://www.visitmichoacan.com.mx/conoce_Region-Morelia_Historia_3-23.aspx)
- *trademap.* (s.f.). Obtenido de [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_Graph.aspx?nvpm=3|||350610||6|1|1|1|1||2|1|1](http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3|||350610||6|1|1|1|1||2|1|1)
- *trademap.* (s.f.). Obtenido de [http://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_Map.aspx?nvpm=3|||350610||6|1|1|1|1||2|1|1](http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Map.aspx?nvpm=3|||350610||6|1|1|1|1||2|1|1)
- *Diario oficial de la federacion .* (s.f.). Obtenido de [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004)

- *Diario Oficial de la Federacion* . (s.f.). Obtenido de [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=708514&fecha=01/06/2004)
- *Economia*. (s.f.). Recuperado el 23 de enero de 2015, de <http://www.economia-nmx.gob.mx/normasmx/consulta.nmx>
- *ehowenespanol*. (s.f.). Obtenido de [http://www.ehowenespanol.com/certificacion-nsf-info\\_418766/](http://www.ehowenespanol.com/certificacion-nsf-info_418766/)
- Epel, P. (2012). *ehowenespanol*. Recuperado el 10 de 06 de 2014, de [www.ehowenespanol.com](http://www.ehowenespanol.com): [http://www.ehowenespanol.com/pegamento-tuberias-pvc-funciona-tipo-plasticos-info\\_266828/](http://www.ehowenespanol.com/pegamento-tuberias-pvc-funciona-tipo-plasticos-info_266828/)
- <http://codes.iapmo.org/home.aspx?code=UPC>. (s.f.).
- *Intracen*. (s.f.). Obtenido de [http://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry.aspx](http://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry.aspx)
- *inegi*. (s.f.). Recuperado el 16 de 06 de 2014, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/Movil/MexicoCifras/mexicoCifras.aspx?em=16053&i=e&tema=est>
- *inegi*. (s.f.). Obtenido de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>
- *mimorelia* . (2014). Obtenido de <http://www.mimorelia.com/noticias/economia/durante-el-segundo-trimestre-michoacan-incremento-su-economia-4.1-inegi/153247>
- Reyes, A. (2014). *economia*. Recuperado el 16 de 06 de 2014, de <http://www.economia.gob.mx/delegaciones-de-la-se/estatales/michoacan>

# ANEXOS



<b>CREDIT APPLICATION FORM</b>
------------------------------------

4675 West 160th Street  
P.O. Box 92138  
Cleveland, Ohio 44135

PHONE (800) 321-9532  
FAX (800) 321-9535

DATE \_\_\_\_\_

CUSTOMER NAME \_\_\_\_\_

PHONE # \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

FAX # \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

INDICATE IF COMPANY IS:  
 CORPORATION  
 SOLE PROPRIETORSHIP  
 PARTNERSHIP

OWNER / PRESIDENT \_\_\_\_\_

ACCOUNTS PAYABLE CONTACT \_\_\_\_\_

PURCHASING CONTACT \_\_\_\_\_

TAX ID RESALE # \_\_\_\_\_

**SUPPLIER REFERENCES**

**REFERENCE #1**

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_

CONTACT \_\_\_\_\_

**REFERENCE #2**

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_

CONTACT \_\_\_\_\_

**REFERENCE #3**

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_

CONTACT \_\_\_\_\_

**REFERENCE #4**

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_

CONTACT \_\_\_\_\_

**REFERENCE #5**

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_

CONTACT \_\_\_\_\_

**BANK**

NAME \_\_\_\_\_

ADDRESS \_\_\_\_\_

CITY / STATE / ZIP \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_

CONTACT \_\_\_\_\_

ADDITIONAL INFORMATION \_\_\_\_\_

DIVISION # \_\_\_\_\_

SALES AGENCY \_\_\_\_\_

SALES AGENCY PHONE # \_\_\_\_\_

PLEASE PROVIDE A FINANCIAL STATEMENT WHENEVER POSSIBLE. PLEASE INCLUDE COPY OF COMPANY'S STATE SALE EXEMPTION CERTIFICATE WITH THIS APPLICATION.