

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE RETENES AUTOMOTRIZ DE CHINA A MORELIA, MICHOACÁN”

Autor: Cynthia Rodríguez Morales

Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciada en Comercio Internacional

Nombre del asesor:
Lc.I. María Guadalupe Equihua Vergara

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.





UNIVERSIDAD
VASCO DE QUIROGA

ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**“PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE RETENES
AUTOMOTRIZ DE CHINA A MORELIA, MICHOACÁN”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

PRESENTA:

CYNTHIA RODRÍGUEZ MORALES

ASESOR DE TESIS:

LC.I. MARÍA GUADALUPE EQUIHUA VERGARA

NO. DE ACUERDO LCI 000201

CLAVE 16PSU0011T

MORELIA, MICH., NOVIEMBRE 2013



ÍNDICE

CAPITULO I **DESARROLLO ORGANIZACIONAL EMPRESARIAL**

INTRODUCCIÓN.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
MÉTODO	6
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	8
1. Desarrollo organizacional empresarial	11
1.1 Antecedentes generales de la empresa	11
1.2 Desarrollo de Misión, Visión, valores, metas y objetivos de la empresa	13
1.2.1 Misión.....	13
1.2.2 Visión	13
1.2.3 Valores.....	14
1.2.4 Metas.....	15
1.2.5 Objetivo	15
1.3 Organización: Organigrama y descripción de puesto	15
1.3.1 Organigrama.....	16
1.3.2 Descripción de puesto.....	16
1.4 Análisis de fortalezas y debilidades.....	19
1.5 El producto	20
1.5.1 Generalidades del producto.....	20
1.5.2 Clases de Retenes.....	22
1.5.3 Tipos de retenes milimétricos	22
1.5.4 Función de los retenes milimétricos	23
1.6 Compradores potenciales de este producto y valor para el cliente	25

CAPITULO II **ANÁLISIS DE MERCADO**



2.- Análisis de mercado	27
2.1 Mercado Destino.....	27
2.2 Análisis de la competencia nacional y extranjera	38
2.3 Análisis de Mercado origen (República de China).....	42
2.3.2 Relación comercial México-China	43
2.3.3 Localización de los exportadores	50
2.4 Ventajas y desventajas del producto nacional vs. Producto importado.....	54
2.5 Precios competitivos	56

CAPITULO III PROCESO, TRAMITES, LOGÍSTICA Y COSTOS EN OPERACIONES
DE COMERCIO EXTERIOR

3.- Proceso y Tramites que incurren en la operación de importación	60
3.1.- Cumplimiento de obligaciones para los que importen mercancías.....	60
3.1.1 Registro en el Padrón de Importadores	60
3.1.1.1 Requisitos para actuar como importadores.....	63
3.1.1.1.1 Propietario.....	63
3.1.1.1.2 Destinatario o Consignatario.....	63
3.1.1.1.3 Comerciante.....	64
3.1.1.1.4 Agentes Aduanales.....	64
3.1.1.1.5 Agentes Transportistas o Transportistas.....	65
3.1.2 Cumplimiento de obligaciones (Art. 59 de la LA).....	65
3.2 Cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.....	68
3.2.1 Conceptos Generales (Art. 16 LC)	68
3.2.2 Cumplimiento de NOM’S	68
3.3.-Logística y trámite aduanero	71
3.3.1 Logística.....	71
3.3.1.1 Transporte interno	71
3.3.1.2 Funciones logísticas.....	71
3.3.2 Incoterm	74
3.4 Trámite Aduanero	81



3.4.1 Contrato de Compraventa.....	81
3.4.2 Forma de Pago.....	82
3.4.3 Encargo conferido	84
3.4.4 Clasificación Aduanera	84
3.4.4.1 Utilidad del Código arancelario y Composición del Código	85
3.4.4.2 Nomenclatura Actual	85
3.4.4.3 Conformación del Código Arancelario	86
3.4.4.4 Estructura del Sistema Armonizado	86
3.4.4.5 Estructura de la tarifa.....	87
3.5 Costos de la importación.....	87
3.5.1 IGI, IVA (Impuestos).....	87
3.5.2 Costos generales	90
3.6 Puerto de Lázaro Cárdenas	91
3.6.1 Situación geográfica	91
3.6.2 Infraestructura carretera.....	95
3.7 Documentación de importación.....	97
3.8 Despacho de la mercancía.....	98
3.9 Viabilidad del proyecto.....	100
CONCLUSIONES	102
GLOSARIO	104
ANEXOS	109
BIBLIOGRAFÍA.....	120



AGRADECIMIENTO

Primeramente quiero agradecer a Dios por la vida que me ha prestado y la oportunidad de encontrar en la vida personas generosas que me han brindado su mano amiga por el don de la Vocación como al igual de todas experiencias vividas y la Virgen María Santísima por ser mi guía en este camino de alegrías, tristezas, dificultades, lágrimas y triunfos. Por nunca dejarme sola.

A mis Padres por el don de la vida y a mis hnas. Ana Lilia, Bertha Alicia Y Marilyn por ser parte de mi vida y enseñanza.

A la Universidad Vasco de Quiroga por abrirme las puertas y creer en mis capacidades brindándome las facilidades para poder seguir mis estudios profesionales.

Al Contador Francisco Chávez Ponce y a Monseñor Rafael Chávez Ponce de León por ser quienes incursionaron este sueño brindándome las facilidades para crecer profesionalmente, lo cual eternamente agradecida por sus oraciones, apoyo, consejos.

A la familia Vázquez Rangel, por darme abrigo y un hogar dónde vivir como al igual su cariño y amor dándome animo de terminar este sueño, en especial mi gratitud a la Mtra. María del Carmen Rangel por ser como una amiga, compañera y consejera.

A la Mtra. Ma. Guadalupe Equihua por asesórame en este proyecto de investigación, por su paciencia y dedicación.

A la empresa Balerce S.A de C.V por darme las facilidades para realizar este trabajo de investigación, en especial a la Sra. Leticia por brindarme su ayuda incondicional, compañía, consejos y cariño.

A Víctor Millán Cisneros por ser mi compañero en esta aventura por la vida, confiar en fin, y en los momentos de dificultad fue mi consejero, mi apoyo a quién profeso mi amor eterno.

A mi amiga Xochilth Godoy por brindarme sus consejos en la realización de este trabajo de investigación, quién a la vez me enseñó grandes virtudes y enseñanza de vida.

A la Mtra Lisseth Govea Dueñas por creer en mis capacidades y motivarme en cada momento.

“Proyecto de Importación de retenes automotriz de China a Morelia Michoacán”

Universidad Vasco de Quiroga

A mis Maestros y amigo quiénes formaron parte de este sueño, quienes me ayudaron en los momentos difíciles y me brindaron su cariño.





Introducción

En la historia de la humanidad la producción de mercancías, su comercialización y su transporte siempre han sido una parte fundamental de la vida, el trabajo que aquí se presenta es un ensayo teórico sobre el acomodo mercantil de una serie de productos mecánicos. Es de suma importancia considerar que no se pretende abordar todos los ámbitos de la mercancía, sino todas las posibilidades para poderla introducir y distribuir a partir del ejercicio teórico que se elaborará.

El comercio exterior ha sido para nuestro tiempo una gran ventaja para el desarrollo e incremento de los productos nacionales ante la gran demanda mundial. El problema es ¿Las empresas nacionales realmente conocen los alcances de esta legislación? ¿Conocen los procedimientos y las distintas prescripciones que se han de considerar para su importación?, en general creemos que no se les ha dado la suficiente información a las chicas y medianas empresas con respecto al tema de la exportación e importación, sin embargo, estamos inmersos en un presente histórico que demanda globalidad en el mercado, competencia y calidad.

Las etapas bajo las cuales iremos desarrollando la investigación práctica y científica del trabajo corresponden a la iniciativa de una empresa mexicana en concreto, con una historia y realidad definida, con una personalidad reconocida en el estado de Michoacán y con una logística operativa ya establecida en base a los estatutos de la misma empresa, sin embargo, se enfrenta a nuevos retos y los frutos de nuestro trabajo pretenden iluminar y reforzar las convicciones que ahí se tienen. A saber:

En una primera etapa, considerar la naturaleza de una importación, los aspectos generales de la empresa y la descripción de sus límites y alcances; ya en el segundo capítulo, se realiza un análisis de mercado del importador siendo en este caso la Ciudad de Morelia, Mich.; aportando a su vez un análisis de la competencia nacional como internacional. También se analiza el mercado origen siendo en este caso la República de China, de igual manera, la relación comercial que tiene México-China identificando las ventajas de la misma, así como la identificación de los proveedores del producto en la República de China como también las ventajas y las desventajas de su importación, concluyendo en los precios competitivos tanto los que son adquiridos a nivel nacional como los que se quieren importar.

Por último, se tiene el tercer capítulo donde se enfatiza el proyecto de investigación que traza todo un proceso, trámites, logística y costos en operación del comercio exterior,



teniendo un orden en toda la operación, empezando en el proceso y trámites que incurren en la operación de importación siendo estas el cumplimiento de obligaciones para los que importen mercancías, como también la empresa no estaba registrada en el padrón de importadores se realizó todo el proceso para darlo de alta, los requisitos para actuar como importador, así como el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias que para nuestro producto aplica la NOM-050-SCFI-2004.

Una vez hechos todos los trámites el proceso se pasa al aspecto de la logística y trámite aduanero dentro del cual se acentuarán los siguientes aspectos en las funciones logísticas, de las cuales integran lo que es el envase y embalaje; y como conclusión de este aspecto logístico se precisa el INCOTERMS siendo de suma importancia para poder saber las obligaciones y responsabilidades dentro de la compra internacional.

En este tercer aspecto se tiene el trámite aduanero dentro del cual se encierran: el contrato de compraventa siendo un documento indispensable que garantiza y da seguridad en la inversión, así también las formas de pago siendo un elemento indispensable en el cual banco con banco hacen sus transacciones. El siguiente trámite tiende a ser de suma importancia haciendo el encargo conferido del cual la empresa le da las facultades al agente aduanal para que despache la mercancía, de la misma forma la clasificación arancelaria forma parte de los elementos indispensables de la importación porque de esta forma se puede conocer los aranceles (impuestos a los cuales se está sometido a pagar) y para su mejor comprensión, de la clasificación arancelaria conceptualizo cada uno de los elementos que lo integran, a saber: La composición del código, nomenclatura actual, conformación del código arancelario, estructura del sistema armonizado, estructura de la tarifa.

Como cuarto aspecto, se tienen los costos de importación de los cuáles se determina el IGI y el IVA, y por último, todos los gastos generales que incurren dentro del proyecto, tales como los honorarios del agente aduanal, previos y desycon.

También cabe mencionar las capacidades y oportunidades que tiene el puerto de Lázaro Cárdenas, las ventajas de su situación geográfica, la infraestructura carretera denotando la distancia a las ciudades más importantes de la República Mexicana. Así mismo se hablará de la documentación necesaria para la importación citada en la Ley Aduanera Art 36 Fracción I, teniendo como penúltimo paso el proceso del despacho de la mercancía y como se maneja la viabilidad del proyecto identificando los egresos e ingresos, como al igual que sus ganancias.

Por lo tanto, los procesos que se asumirán en nuestro trabajo bienes simulados en teoría y gráficas elaboradas con la finalidad de ilustrar los datos registrados en estos últimos años,



el hilo conductor será mantenernos de lado de la empresa que pretende mantener su status comercial y mejorar las ganancias a mediano y largo plazo.



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.- Objetivo

Determinar la viabilidad de la importación de retenes milimétricos mediante la elaboración de un proyecto de inversión que contemple el proceso de importación de China al puerto de Lázaro Cárdenas, Michoacán.

1.1.1 Objetivos específicos:

1.1.1.1 Contactar al proveedor y pedir el envío de una muestra para poder comprobar la calidad de la mercancía.

1.1.1.2 Identificar qué tipo de arancel e IVA es el que se debe pagar a la importación de la mercancía.

1.1.1.3 Investigar cuáles son RRNA que debe tener nuestra mercancía para poder entrar a México.

1.1.1.4 Diseñar cuál será la logística de salida y de llegada al país de México.

1.2.- Preguntas:

1.2.1 ¿Qué relación existe entre los retenes milimétricos hechos en China y los realizados en México?

1.2.2 ¿Cómo contactar proveedores en China que se dediquen a vender retenes milimétricos de calidad?

1.2.3 ¿Por qué es importante conocer el país de origen de la mercancía así como las regulaciones y restricciones no arancelarias?

1.2.4 ¿Para qué determinar la viabilidad del proyecto y su diseño logístico?

1.2.5 ¿Cuáles son las herramientas necesarias para la correcta importación de retenes?



1.3.- Justificación

El motivo por el cual elegí este tema de investigación fue porque al hablar de importaciones, es hablar de competencia y también de nuevos empleos, siendo que la empresa Balerce S.A de C.V es una PYME que potencialmente debería estar creciendo denota un estancamiento por precios elevados que le dan los proveedores mexicanos, es la razón por la que se busca abrir horizontes y ubicarse como una de las empresas con mayor índice de preferencia por el cliente distinguida por sus precios y así poder competir con monopolios como Nachi, Ryciosa, NTN que manejan precios elevados dejando un índice menos de ganancia a la empresa.

MÉTODO

2.1 Enfoque

Mi enfoque es cualitativo, por este medio utilizaré herramientas de investigación ya existentes, como a la vez buscaré de manera profunda la naturaleza de las realidades, su estructura dinámica, aquella que da razón plena de su comportamiento y manifestaciones siendo que esta me da la oportunidad de lo ya existente poder indagar más y así hacer mis propias conjeturas pero una vez que ya esté sustentado en la investigación tendré los conocimientos necesarios y con esto podré dar mi aportación personal del hecho ya investigado, como también me da la oportunidad de recolectar los datos paulatinamente, no se basa simplemente en las encuestas y las aportaciones, sino que hay una diversidad de opinión, todo esto ayuda para poder obtener un diseño de investigación flexible y abierto, y lo mejor de todo, lo que investigas y lees van tomados de la mano de las vivencias, reflexiones, confrontaciones que dan por conclusión el plasmar la idea ya procesada, es decir, es involucrarse de corazón a la investigación para poder asimilarla, comprenderla, manejarla obteniendo como resultados hablar del tema a profundidad.

2.2 Alcance



Los alcances que utilizaré para mi investigación son: exploratoria, descriptivo y explicativo.

Los motivos:

2.2.1 Exploratoria: Ya que con este alcance iniciaré mi primera fase de la investigación.

Todo esto en relación, pues por primera vez la empresa vive un acontecimiento de estos, no sabe ni cómo se hace un plan de importación, cómo empezar, por ello es una investigación de exploración de algo nuevo que no se conocía, es decir, no existente para la vida de la empresa. A grandes rasgos, podemos decir que éstas examinan el problema que la empresa no ha estudiado y del que se requiere información, de la misma considerando todos aquellos elementos que me ayuden a ampliar los criterios del tema como son: todo el tipo de documentación que se requiere, la cuestión de costos, qué tipo de naviera es la más rentable, la logística que se debe trazar, el tipo de calidad que hay en los productos chinos respecto a la línea automotriz, las regulaciones y restricciones no arancelarias, el límite menor de compra, la búsqueda de la empresa que se dedique a este tipo de comercialización, el IGI que se tiene que pagar y qué tipo de INCONTER es el que nos beneficia más, considerando que todos estos elementos antes descritos ya se tienen precisos, empezaré con la exploración, darme cuenta de cuáles son los terrenos que voy a empezar a pisar, una vez aclaradas mis dudas proseguiré con la descripción del tema a investigar.

2.2.2 Descriptivo: Una vez aclaradas las dudas de primer alcance, proseguiré con la segunda fase, que es el descriptivo, nos ayudará a ir recolectando los datos de lo investigado, describiendo cada una de las investigaciones exploratorias, integrando las mediciones o información de dichas variables o conceptos para decir cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno de interés que en este caso es lo expuesto en el primer alcance, cuando se esté recabando la información sucede un fenómeno que ayudará a ir describiendo los sucesos y de esta manera poder ir recolectando información más precisa y real, ya que está tomado en el momento en que suceden los hechos y acontecimientos plasmándolos en ideas redactadas.



2.2.3 Explicativa: Mi última fase, en la cual tendré presente que todas las dudas iniciadas desde un principio en esta fase serán resueltas, es el conocimiento claro de toda mi investigación, y ahora sí podré dar respuestas concretas y apreciaciones reales basadas en la exactitud de lo investigado.

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Estudio del caso

Por medio de esta investigación se pretende brindarle herramientas de crecimiento a la empresa Balerce S.A de C.V por medio de la importación de retenes milimétricos, unos de sus productos más vendidos, y que por motivos de competencia, los proveedores internos han elevado sus precios haciendo que dicha empresa tenga menor margen de utilidad como al mismo tiempo tengan que elevar sus precios a sus clientes provocando que busquen otros lugares donde lo puedan adquirir con un precio más bajo, esto significa perdida para la empresa, y que aquí tomaremos como enfoque para un amplio panorama en donde se podrán puntualizar los medios, formas, capacidades y proyecciones de este proyecto de importación, la empresa antes mencionada ha brindado todas las posibilidades para llevarlo a cabo en cuanto a que está en la disponibilidad de prestar las herramientas necesarias para su realización, hállese desde la información confidencial hasta la información básica. Dando como propuesta de cambio que por ellos este caso estará sujeto a una investigación minuciosa de algunos antecedentes, como también de información actual que estén arrojando los diferentes ámbitos de comercio exterior.

2.2.4 Herramientas para la obtención de datos.

La obtención de mi información será de dos formas, a saber: entrevistas y encuestas.

¿En qué consiste la entrevista? Esta se llevará a cabo en comunicación con el gerente de la empresa, que de acuerdo al conocimiento del mercado y las exigencias del cliente, qué tipo de calidad prefiere el producto, como al igual las especificaciones que requiere su producto. Y para qué tipo de mercado va destinado.



Las encuestas, por su parte, serán realizadas a los mecánicos de la ciudad de Morelia, con el fin de indagar si sus preferencias van encaminadas al producto chino es aceptado para poder utilizarlo como una herramienta para sus actividades de trabajo.

2.2.5 Herramientas para el proceso de datos.

Las herramientas utilizadas serán Microsoft Excel y Word, a saber:

Excel, para poder hacer el vaciado de la información y ejemplificarlo en forma de gráficas, siendo una herramienta accesible para visualizar de manera evidente los resultados de una manera comprensible.

Word, será mi herramienta más indispensable puesto que en ella podré vaciar toda la información que vaya obteniendo, en donde también podré hacer la redacción de mis encuestas una vez redactadas.



CAPITULO 1

“DESARROLLO ORGANIZACIONAL EMPRESARIAL”



Capítulo 1

1. Desarrollo organizacional empresarial

1.1 Antecedentes generales de la empresa

En el año de 1978, se constituye la empresa Balerce S.A. de C.V. en la ciudad de Morelia, especializada en la comercialización de rodamientos y retenes. El negocio se localizaba en la calle de Narciso Mendoza hacia el centro de la misma ciudad.

Basándose en el trabajo y la capacitación, la empresa empieza a crecer en el año de 1981 cuando se abre una sucursal en la ciudad de Lázaro Cárdenas, Mich. en la Av. Lázaro Cárdenas. Actualmente se encuentra localizada en Av. Constitución de 1917.

En el año de 1987, la casa matriz cambia su domicilio a Av. Madero en el mismo centro de la ciudad.

Para estos años; la empresa extendió sus canales de venta hasta abarcar los diferentes puntos del estado de Michoacán; y algunas regiones más en otros estados como: Guanajuato, Colima, Guerrero y Oaxaca.

En el año 2000, se realizan varios cambios como: domicilio de la casa matriz, nueva imagen, se incorpora la empresa Inducentro. En el año 2006, se abre una nueva sucursal en la ciudad de Uruapan en domicilio conocido del libramiento Oriente.

Se contaba desde su fundación, con distribuciones como: Federal-Mogul; retenes C/R (ahora SKF)... entre otras. Con el transcurso de los años, se fueron obteniendo otras distribuciones importantes como: Nachi, NTN, ZKL, Rexon, Roshfrans, Transtec, etc.

Así como la empresa se ha extendido con nuevas distribuciones para ofrecer más variedad de marcas; también ha extendido sus líneas de comercialización; por lo que actualmente, adicional a sus líneas principales que son rodamientos (baleros) y retenes; se han incorporado nuevos productos como: bombas de agua automotrices, repuestos de dirección, bandas automotrices e industriales, lubricantes (grasas y aceites), adhesivos y



epóxicos, bandas transportadoras y de transmisión, herramientas de montajes, equipos de medición, entre otros productos más.

Igualmente la empresa se encuentra comprometida con ofrecer no sólo productos de calidad; también SERVICIO de calidad, esforzándonos en estar cada día más capacitados para dar solución a las diferentes necesidades del cliente. Igualmente se ha invertido en equipo que apoye a hacer más eficiente el servicio, como en equipo de reparto (motocicletas), en equipo de comunicación, sistema integral de facturación e inventarios interrelacionados entre puntos de venta.

En la actualidad, la empresa cuenta con un total de 33 empleados, 4 puntos de venta (3- Morelia, 1-Lazaro Cárdenas y 1-Uruapan). Se sigue atendiendo los diferentes mercados como son:

Automotriz, Industrial y Servicio pesado; ya sea al menudeo y/o mayoreo; y se siguen extendiendo al ofrecer personalmente el producto a lugares de Michoacán, Guanajuato, Guerrero y Oaxaca principalmente.

En este año 2013, Balerce cumple 35 años y para ello se tienen proyectos de hacer crecer la empresa distribuyendo sus productos en otros lugares del Estado.

Este es el logotipo de la empresa que lleva el nombre de lo que se han especializado en los rodamientos.





1.2 Desarrollo de Misión, Visión, valores, metas y objetivos de la empresa

La empresa sólo cuenta con una misión de la cual se propondrá visión, valores, metas y objetivos, siguiendo las reglas propias para la redacción de cada uno de ellos, buscando resultados óptimos y más que nada que la empresa no pierda la brújula de su camino empresarial, siendo que cada uno de estos puntos le ayudan para tener más sólidas sus decisiones.

1.2.1 Misión

La misión de empresa es la siguiente (que es con lo único que cuentan):

"Ser una compañía que, a través de la comercialización, satisfaga y de solución a las necesidades del cliente en rodamientos y refacciones mediante un servicio de calidad, precios óptimos y rapidez; Generando así, utilidades en beneficio de los colaboradores y el crecimiento del grupo BALERCE."

1.2.2 Visión

A partir de estos puntos a desarrollar, las sugerencias que se le darán a la empresa son: que si una empresa no ha desarrollado este punto de visión, pierde el norte de su camino, ya que la importancia de la visión radica ser una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo, en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

Visión: “Consolidar un liderazgo, conocimiento y amplio surtido en rodamientos y refacciones dentro de 6 años para poder posicionarse como unos de los mejores en la región”.

Ahora, pasaremos a los valores de la empresa, también tienen su importancia ya que estos son los pilares de suma importancia, son fuerza impulsora de cómo realizar el trabajo, evita conflictos entre el personal y existe una cultura empresarial, en general, son el código de la ética de la misma empresa.



1.2.3 Valores

Valores	Aplicación
Responsabilidad	Tener un compromiso con el cliente y con la empresa desarrollándose con profesionalismo manifestando confiabilidad en las actividades a desarrollar.
Honestidad	No mentir en la calidad de los productos, tener un dialogo sincero y equitativo.
Puntualidad	Entregar con prontitud y rapidez los pedidos.
Respeto	Fomentar lazos de amistad, utilizando vocabulario amable y cordial.
Calidad	Siempre tener una excelencia en el trato y en su mercancía.
Trabajo en equipo	Tener una fidelidad a la empresa como a sus clientes, convencido del gran compromiso con sus clientes, colaboradores y superiores comprometido con una participación activa y convencida de lo que está haciendo, buscando siempre la comunicación con todos los que los rodean con un trato humanitario y fomentar la soberanía.

Estos al llegar a cumplirse dentro de la funcionalidad de la empresa reflejan un gran índice de productividad y buen ambiente laboral.



Como siguiente sugerencia están las metas a seguir, las metas que ayudan a una empresa a quitar de su vida diaria el trabajar por rutina y caer en el aburrimiento.

1.2.4 Metas

- 1.- Aumentar las ventas de mostrado en un 30% en mercancía de retenes a menor precio del mercado regional a partir del mes de enero del 2014.
- 2.- Abrir y diseñar una página de Internet más actualizada, con las herramientas más avanzadas respecto a las exigencias cibernéticas, iniciando en el año 2014.
- 3.- Obtener 10 clientes en el primer trimestre del 2014

1.2.5 Objetivo

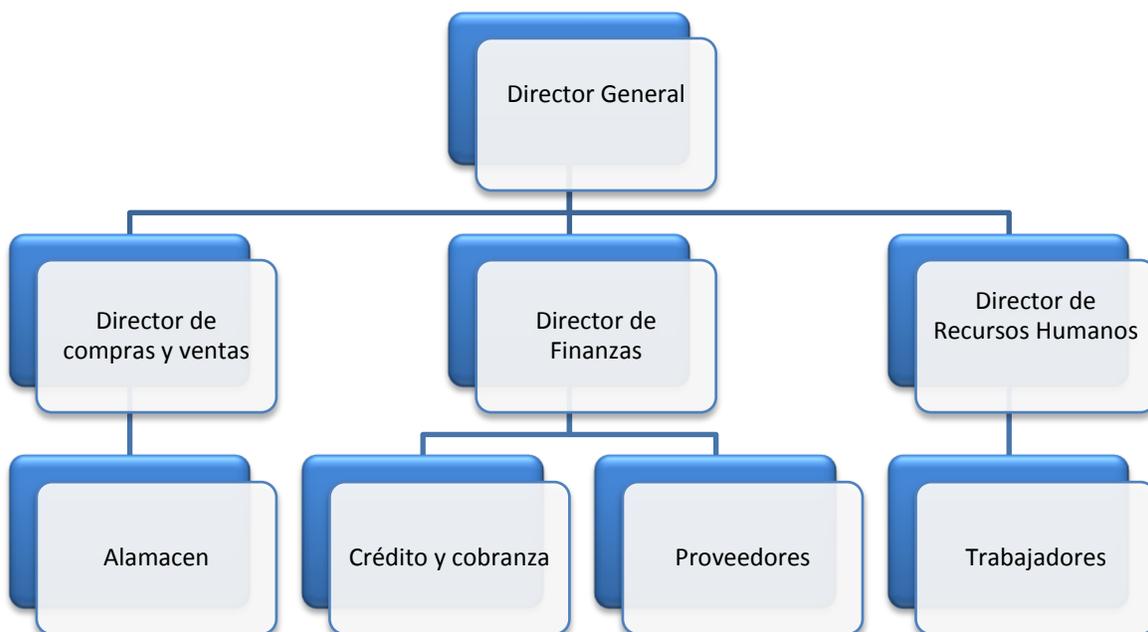
“Alcanzar un crecimiento progresivo actualizando, capacitando al personal, brindándole herramientas de estudio para que la empresa tenga personal altamente capacitado y así brindar un mejor servicio”.

1.3 Organización: Organigrama y descripción de puesto

En esta parte cabe destacar que la empresa no cuenta con el recurso teórico suficiente, según el conocimiento de la empresa y de los colaboradores en los puestos de mando que tienen los mismos hermanos lo que la hace una empresa familiar. Tres de los hermanos son los que ocupan los puesto importantes dentro de la empresa que a continuación se hará la descripción de cada uno de los cargos que desempeñan dentro de la empresa como al igual de una jerarquización de puestos.



1.3.1 Organigrama



1.3.2 Descripción de puesto

Cargo	Función
Director general	<p>Debe estar al día en noticias acerca de las competencias, elaboración de planes de trabajo</p> <p>Coordinar los presupuestos divisionales y las actividades de planeación financiera y comunicar información financiera a las administración</p> <p>Someter al conocimiento y aprobación del Consejo de Administración los planes, presupuestos de ingresos y egresos, programas de trabajo, inversión y financiamiento e informes de actividades.</p> <p>Velar por la buena marcha del organismo y tomar las medidas</p>



	<p>administrativas, contables, organizacionales, financieras y demás que correspondan con sujeción a las normas aplicables.</p> <p>Como también dirigir, administrar y evaluar los avances con cada uno de los gerentes. (JAMES A. F AUTOR STONER, 1996)</p>
Director de compras y ventas	<p>Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.</p> <p>Establecer metas y objetivos. Es importante aclarar que las metas son a largo plazo o sea, son más idealistas, es como decir que la meta puede ser, llegar ser el número uno en un mercado determinado, mientras que los objetivos son más precisos y a plazos más cortos.</p> <p>Calcular la demanda y pronosticar las ventas. Este proceso es de vital importancia y deber realizarse en el mismo orden en que se ha citado, de forma que primero calcular cual es la demanda real del mercado y considerando la participación en el mismo, podamos pronosticar las ventas</p> <p>Determinar el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas. Debido a que el gerente es quien conoce de primera mano el mercado que se trabaja, y como debe tratar el mismo, es quien está llamado a estructurar el departamento.</p> <p>Delimitar el territorio, establecer las cuotas de ventas y definir los</p>



estándares de desempeño. Esto es así, porque al gerente se le entregan sus responsabilidades como cuotas generales de ventas y territorios amplios.

Compensa, motiva y guía las fuerzas de venta. La compensación y la motivación, son dos prácticas similares porque lleva satisfacción al vendedor, la cual es transmitida por el mismo, a sus clientes, con una sensación de confianza.

Los planes de compensación, son muy variados y dependerán del producto que se esté trabajando y de cómo este organizada la estructura de ventas.

Conducir el análisis de costo de ventas. Toda planificación debe tener incluida un análisis de costos. Dentro de esos análisis debe estar definida cual sería el costo para alcanzar las ventas deseadas y como es el gerente quien conoce las estrategias para alcanzar los objetivos, es quien debe analizar los gastos en que incurrirá la compañía en el desarrollo de su plan.

Evaluación del desempeño de la fuerza de ventas. El gerente debe de calificar el desempeño de sus vendedores básicamente comparando el período actual con los anteriores y a los vendedores uno con otros.

Monitorear el departamento. Es misión del gerente velar porque todo el procedimiento de ventas, se esté llevando cabo de la forma idónea y que sus representantes sean buenos ciudadanos corporativos. (CHARLES T AUTOR HORNGREN, 2007)



Director de finanzas	<p>Coordinación de la elaboración de los Estados Contables y Financieros, siendo a este respecto especialmente importante, los ajustes a las Normas Contables Internacionales.</p> <p>Supervisión del Control de Gestión: definición de procedimientos, diseño de los procesos presupuestarios.</p> <p>Gestión de las variables financieras: gestión de Tesorería, Gestión de Cobros.</p> <p>Optimización de la política fiscal de la empresa.</p> <p>Supervisión de la relación con terceros: Auditores externos, Administraciones.</p> <p>Estudios de informes de viabilidad de inversiones / proyectos, reorientaciones estratégicas.</p> <p>Selección, formación y desarrollo de sus equipos. (Víctor Paniagua Bravo, 2004)</p>
Director de recursos humanos	<p>Proporcionar servicios de reclutamiento, selección, contratación y capacitación</p> <p>Generar políticas y procedimientos de Recursos Humanos y vigilar su aplicación y cumplimiento.</p> <p>Promover y mantener relaciones laborales. (R. Wayne Mondy, 2005)</p>

1.4 Análisis de fortalezas y debilidades.

El análisis internos al cual va a estar sometida la empresa es indagar cuáles son sus fuerzas y por otro lado cuál es su debilidad, esto nos da luces para darnos cuenta que él lo que la empresa de a dentro hacía a fuera siendo que muchos de estos detalles son los que las deja crecer.



Fortalezas

- Productos y servicios atractivos, innovadores y rentables.
- Localización accesible y cómoda para los clientes.
- Precio muy competitivo.
- Equipo de profesionales cualificado.
- Tienen la primacía de manejar la marca Timken.
- Tiene una capacidad de atender grandes demandas.
- Tienen rutas de venta.
- Baja rotación de personal.

Debilidades

- Es una empresa familiar.
- No cuenta con una página de internet actualizada.
- Bajos niveles de inversión publicitaria.
- No cuenta con un organigrama (Designación de roles).
- Falta de planificación.
- Organización Ineficiente con respecto a la producción.

1.5 El producto

1.5.1 Generalidades del producto

El producto que se va a importar son retenes milimétricos, de uso indispensable para los automóviles y del cual se hablará de manera general respecto a la naturaleza de un retén.

CONCEPTO

Los retenes son productos elaborados con materias primas de primera calidad en caucho. Se hacen también con siliconas y resinas de alta performance. Las siliconas y resinas dan al retén alta resistencia a la temperatura, aceites y corrosión.

El retén es una pieza adicional de la máquina o motor, cuya misión consiste en:



La misión del retén:

- Impedir la entrada a la máquina de sustancias perjudiciales (agua, polvo etc.).
- Retener los elementos beneficiosos de lubricación (grasa, aceite, agua...)
- Evitar que dos fluidos que se encuentren en dos compartimentos diferentes lleguen a mezclarse.
- Bloquear la salida de gases o líquidos de trabajo.

(<http://www.timken.com/ES-ES/PRODUCTS/SEALS/Pages/default.aspx>)



UTILIZACION DE LOS RETENES

Los retenes se utilizan en bancada, distribución y árbol de levas, válvulas, rueda e industriales, para lavarropas, kit, juntas para salida de caños de escape, laterales de bancada, tapones para pernos de teflón, guarniciones.



Los retenes se usan en toda actividad económica, donde se utilicen partes en movimiento, de tal manera donde haya un rodaje, deberá haber un retén, donde haya fluidos, aceites, grasas, líquidos, etc. Y/o requerimientos de trabajos hidráulicos o neumáticos; siempre habrá un retén que es como una barrera con funciones predeterminadas, de proteger los rodamientos del ingreso de elementos extraños y/o impedir que se escapen los lubricantes o se junten líquidos de propiedades diferentes.

1.5.2 Clases de Retenes



Retenes para la automoción



Retenes para usos industriales



Retenes para usos ferroviarios



Retenes de energía eólica

1.5.3 Tipos de retenes milimétricos

Pero en este caso la investigación está centrada en retén de rodamiento o retenes de automoción y dentro de esta clasificación encontramos:

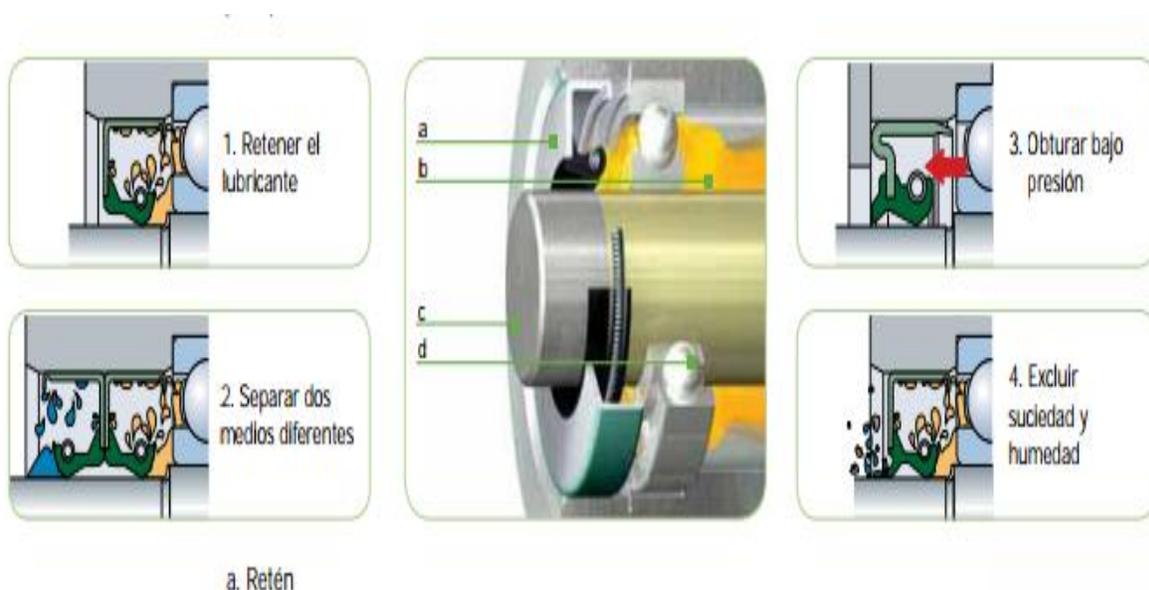
Dos tipos de retenes característicos especialmente diseñados para la mecánica automotriz, es donde esta puesta nuestra atención.



- Retén totalmente recubierto de goma: el más usual, ya que debido a su acoplamiento elástico permite en el mecanizado del alojamiento mayor rugosidad, tolerancias menos estrechas y más margen de dilatación. No forma óxido en el ajuste y la carcasa metálica está protegida contra la oxidación.
- Retenes dobles: para una estanqueidad más segura. Importante en su uso la existencia de grasa o aceite entre ambos labios, ya que la pérdida de tal lubricación ocasionaría calentamiento. Utilizados para la separación de dos fluidos.

Prácticamente los demás tipos de retenes se reducen a los anteriormente expuestos, con ligeras variaciones de forma o tipos de materiales.

1.5.4 Función de los retenes milimétricos



(<http://www.retenesindustriales.com.ar/catalogos/SKF/cr/Retenes%20y%20soluciones.pdf>)

1. Las funciones principales del retén, son:

Retener lubricantes o líquidos

Separar líquidos de diferentes propiedades



Proteger las entradas de suciedades u objetos extraños

Contener la presión interior

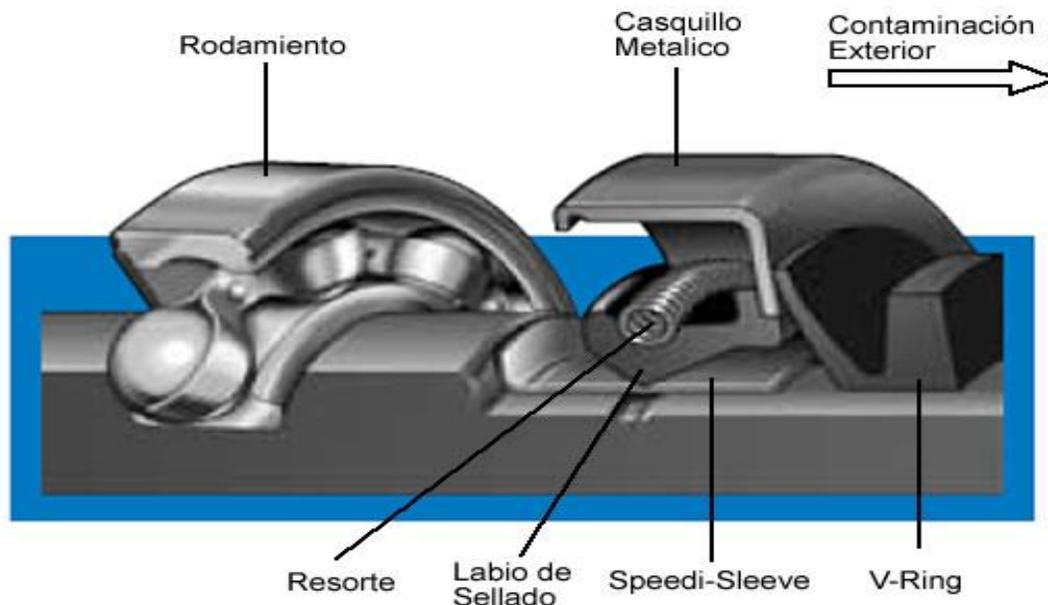
2. Las partes de un retén:

Las partes componentes de un retén, se definen claramente con su nomenclatura

Correspondiente:

- a. Labio de retención u obturación primario
- b. Alojamiento del resorte
- c. Armadura o caja metálica
- d. La altura del reten
- e. Resorte
- f. Labio de retención u obturación secundario (guardapolvo)

Ubicación





Los retenes quedan perfectamente identificados por las características según el siguiente orden:

- - Diseño o tipo del reten
- - Diámetro del eje
- - Diámetro del alojamiento
- - Altura del reten
- - Compuesto del elemento sellante y dureza

1.6 Compradores potenciales de este producto y valor para el cliente

La mayoría de las personas que compran este producto son tanto mecánicos o ingenieros mecánicos, siendo que estos saben de la función y la utilización de este producto, como al igual en dónde se pone y en qué parte va, las medidas según la marca del vehículo, siendo que existe una inmensa gama de retenes que sólo quienes conocen saben qué pieza pedir.



CAPITULO 2

“Análisis de mercado”



Capítulo 2

2.- Análisis de mercado

2.1 Mercado Destino

MORELIA

HISTORIA

Reseña Histórica

Período prehispánico: En el siglo VII de nuestra era, se desarrollaron asentamientos humanos en el valle de Guayangareo, vinculados con la cultura teotihuacana; posteriormente, de los siglos XII al XVI, se establecieron los pirindas o matlatzincas, con el consentimiento de los gobernantes tarascos de Tzintzuntzan.

Siglo XVI: Este siglo se caracterizó por las pugnas entre el obispo Vasco de Quiroga y el Virrey Antonio de Mendoza, ya que mientras el primero se empeñó en establecer la sede obispal en Pátzcuaro, el segundo, apoyado en los encomenderos, luchó por la fundación y los privilegios de Valladolid, que fue fundada en 1541. La disputa se prolongó aproximadamente 40 años.

Siglo XVII: Se inició el progreso material de Valladolid. En ese siglo se empezó la gestión para edificar la catedral y comenzaron las construcciones del acueducto y de otras obras de relevancia.

Siglo XVIII: En ese siglo nacieron varios de los personajes que más tarde serían protagonistas de la Independencia, como José María Morelos y Pavón, Josefa Ortiz de Domínguez, Agustín de Iturbide Aramburu, José María Anzorena, Vicente Santa María y José Mariano Michelena, entre otros. En dicha centuria, Miguel Hidalgo y Costilla fue catedrático del Colegio de San Nicolás Obispo. José María Morelos recibió las órdenes sacerdotales.



Siglo XIX: Valladolid jugó un importante papel dentro del proceso de Independencia. En dicho siglo, fue sustituido el nombre de Valladolid por el de Morelia, en honor de José María Morelos y Pavón.

Siglo XX: En el lapso de esta centuria, Morelia continúa como escenario de acontecimientos que han influido en la historia de Michoacán y del país en general. (Carreño, 1989).

MEDIO FÍSICO

Localización

Se localiza en la zona centro-norte del Estado. Su cabecera es la capital del Estado de Michoacán. Se ubica en las coordenadas 19°42' de latitud norte y 101°11.4' de longitud oeste, a una altura de 1,951 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte con Tarímbaro, Chucándiro y Huaniqueo; al este con Charo y Tzitzio; al sur con Villa Madero y Acuitzio; y al oeste con Lagunillas, Coeneo, Tzintzuntzan y Quiroga. Su distancia a la capital de la República es de 315 km.

Extensión

Su superficie es de 1,199.02 km² y representa el 2.03 por ciento del total del Estado.

PERFIL SOCIODEMOGRAFICO

Grupos Étnicos

Según el Censo General de Población y Vivienda del 2010, en el municipio habitan 3,851 personas que hablan alguna lengua indígena, y de las cuales 2.122 son hombres y 1729 son mujeres.

Dentro de las dos principales lenguas indígenas podemos mencionar el purépecha y náhuatl.



Evolución Demográfica

En el municipio de Morelia en 1990, la población representaba el 13.89 % del total del Estado. Para 1995, se tiene una población de 577,570 habitantes, su tasa de crecimiento es del 3.44 por ciento anual y la densidad de población es de 482 habitantes por kilómetro cuadrado. El número de mujeres es relativamente mayor al de hombres. Para el año de 1994, se dieron 16,616 nacimientos y 2,378 defunciones.

En el año 2010 el municipio contaba con 729,279 habitantes de los cuales 348,994 son hombres y 380,285 son mujeres.

(Geografía, 2011).

Educación

Para la educación básica existen planteles de enseñanza preescolar, primaria, secundaria y de bachillerato. Para la enseñanza técnica, se cuenta con diversos planteles: CECATI, CBTyS, Instituto Tecnológico Agropecuario, Academia de la Cámara de Comercio, entre otros. Para el nivel superior, se dispone de Normal Urbana Federal, Conservatorio de las Rosas, Instituto Tecnológico de Morelia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (oficial), Universidad Vasco de Quiroga, Universidad La Salle, Universidad Latina de América, Universidad de Morelia, Instituto Michoacano de Ciencias de la Educación, Escuela Nacional de Educadoras, y otras. Entre las carreras profesionales que se ofrecen son: Ciencias de la Comunicación, Derecho, Historia, Filosofía, Administración de Empresas, Contabilidad, Negocios Internacionales, Informática, Historia del Arte, Biología, Medicina, Enfermería, Odontología, Veterinaria, Arquitectura, e Ingeniería Civil, entre otras.

Adicionalmente, en Morelia se encuentran establecidas unidades del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, del Instituto Politécnico Nacional y de la Asociación Michoacana de Ex Alumnos de la Universidad Nacional Autónoma de México, que periódicamente ofrecen cursos y diplomados sobre diversas especialidades.



Vías de Comunicación

Morelia cuenta con el servicio de Aeropuerto Internacional que se encuentra en el Municipio adyacente de Álvaro Obregón; vía y estación ferroviaria, carreteras libres al Estado de Guanajuato, Distrito Federal y al Estado de Jalisco; con una autopista (de cuota) que une a Morelia con la Ciudad de México y Guadalajara; terracerías y caminos asfaltados a todas sus comunidades. (Michoacán G. d., 1996-98).

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Principales Sectores, Productos y Servicios

Industria

En la capital de Michoacán se encuentra la Ciudad Industrial de Morelia, en la que hay empresas pequeñas y medianas dedicadas a diferentes ramos. Entre otros, la industria moreliana se dedica al aceite comestible, la harina, a la fundición, al plástico, a los dulces en conservas, al embotellamiento de agua y de refrescos, entre otras actividades.

De acuerdo al documento Indicadores de Comercio al Mayoreo y al Menudeo, Estadísticas Económicas, las actividades económicas del municipio, por sector, se distribuyen de la siguiente manera:

Sector Primario (agricultura, ganadería, caza y pesca) 6.64%.

Sector Secundario (industria manufacturera, construcción, electricidad) 25.91%.

Sector Terciario (comercio, turismo y servicios) 63.67%.

Dentro de las actividades no especificadas, se contempla un 3.77%.

(INEGI, 1997)

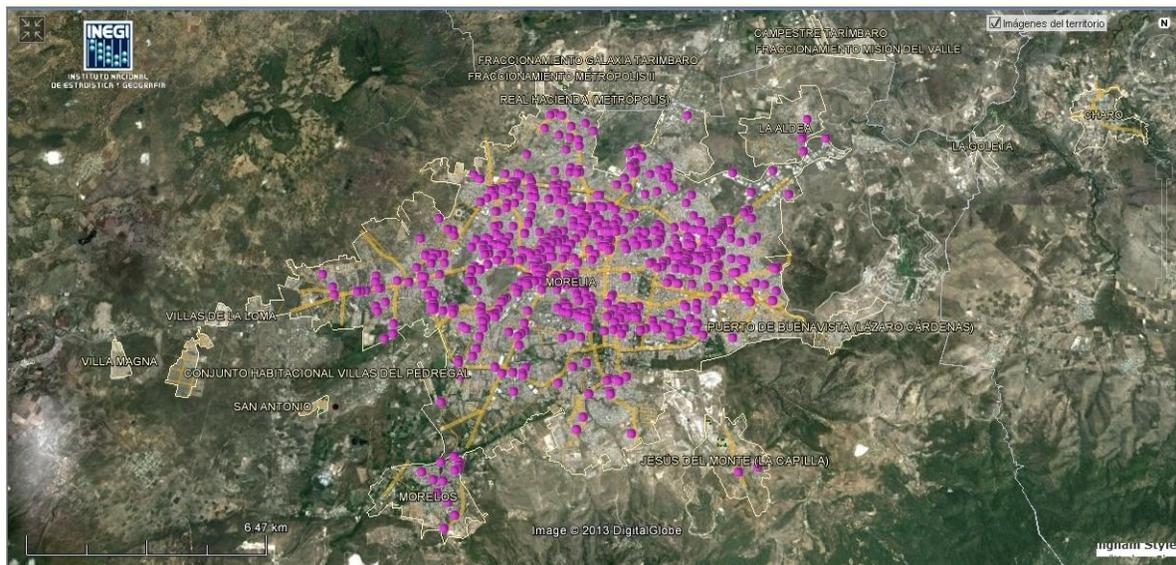


Comercio

Desde hace ya muchos años, Morelia se ha caracterizado por su intensa actividad comercial, e incluso ha sido centro de abasto para poblaciones de menor densidad demográfica aledañas al municipio. Actualmente cuenta con varias plazas comerciales modernas, con establecimientos dedicados a toda clase de giro y con tiendas de gran tradición.

(Michoacán I. N., 2009)

Una vez situándonos en lo que es el mercado destino, se enfocará de manera precisa en el mercado al cual queremos llegar y esto son los talleres mecánicos situados en esta ciudad de Morelia, según los datos proporcionados por el INEGI se pudo apreciar que la cantidad de estas unidades económicas son de 657 que a continuación será mostradas de manera general los talleres dentro del territorio de Morelia señalados con los círculos.



Cuadro: 2.1 (<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>)

Por lo tanto se puede decir, que es un gran índice de unidades económicas de las cuales se pueden atender, la empresa Balerce, S.A de C.V, cuenta con la infraestructura para poder atender a todas ellas.



Todos los talleres mecánicos antes mencionados, atienden un número de automóviles, y para saber un aproximado el INEGI nos da información acerca de estos. Los vehículos de motor registrados en circulación por municipio según clase de vehículo y tipo de servicio al 31 de diciembre del 2011. Como al igual en el cuadro 2.2 los vehículos registrados en circulación por municipio, que en este caso nuestro interés de análisis es sólo Morelia por este motivo sólo se registró este municipio, nos indica en forma de cifra el número de vehículos según el tipo, de los cuales son automóviles y camiones de pasajeros, como al igual el uso que tienen estos de los cuales son: de forma oficial, público y particular. Y como se puede observar que los vehículos según su tipo tienen mayor utilización son los automóviles particulares, y en el caso de los camiones de pasajeros quien tiene mayor influencia son los de servicio público.

Vehículos de motor registrados en circulación por municipio

Según clase de vehículo y tipo de servicio

Al 31 de diciembre del 2011

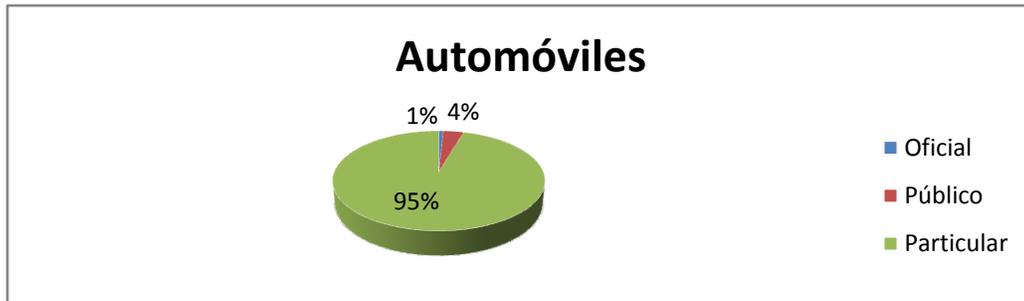
Municipio	Total	Automóviles			Camiones de pasajeros		
		Oficial	Público	Particular	Oficial	Público	Particular
Morelia	365 659	1 902	8 887	228 076	57	2 448	410

Cuadro: 2.2

A continuación se mostrará en forma de gráfica porcentual el número de vehículos que transitan según su finalidad, que en este caso, son los automóviles como al igual su función que se tiene de los cuales son transporte Oficial, Público y Particular, en el cuadro 2.3 podemos observar el porcentaje de participación de cada uno según su clasificación y uso. Y como se puede observar, el mayor índice de circulación de vehículos en Morelia con los automóviles de uso particular ocupando un 95% encontrándose en el primer lugar,



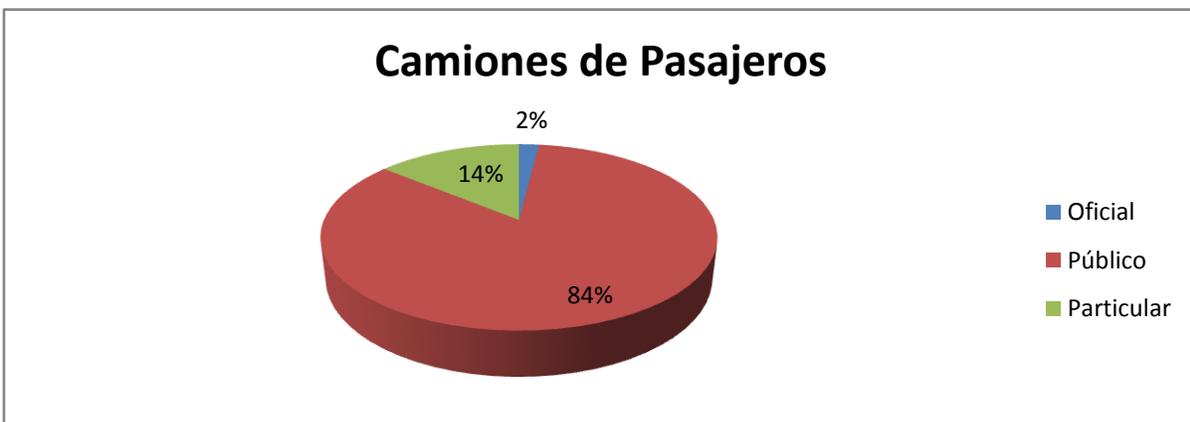
ocupando el segundo lugar son los automóviles uso público teniendo el 4% y como último lugar, los automóviles de uso oficial con el 1% de participación. Por lo tanto, podemos decir que el mayor índice de atención son los automóviles particulares.



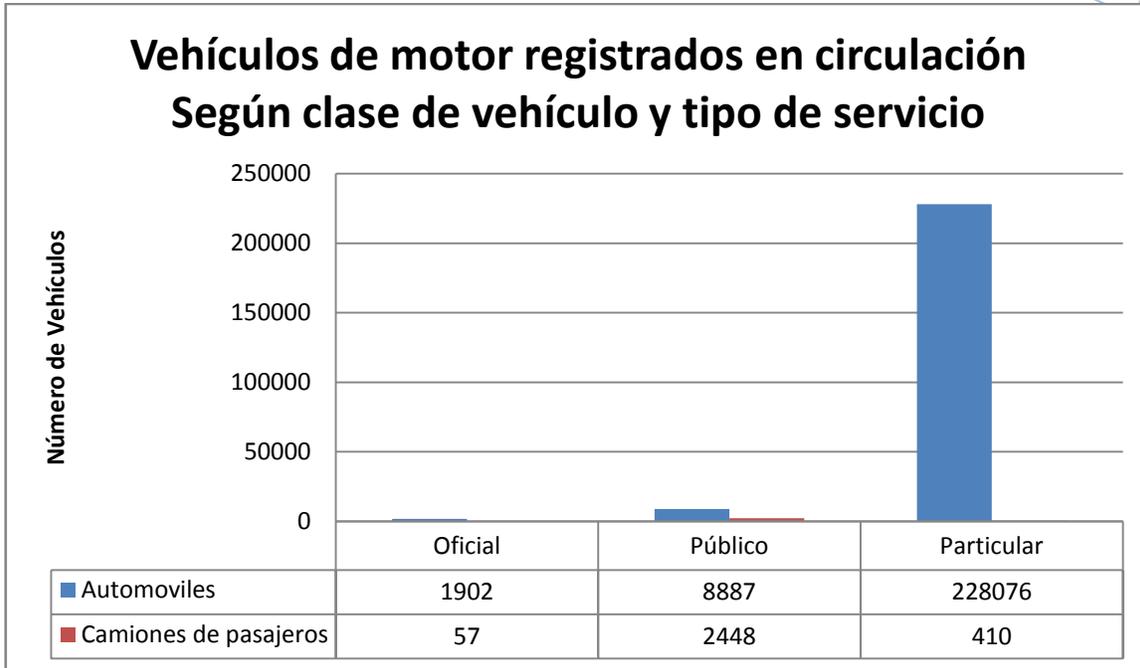
Gráfica 2.3

Ahora en el cuadro 2.4 según el tipo que en este caso es camiones de pasajeros, obteniendo como resultado, el mayor flujo de camiones de pasajeros lo tienen los de índole público ocupando un 85% de participación, siguiéndole los de uso particular con una participación del 14% y como por último lugar, se encuentra los de uso oficial con un 2%, por lo tanto podemos decir que el mayor flujo de transporte de pasajeros lo tiene los públicos, los cuales la empresa Balerce, S.A de C.V. cuenta con las mercancía suficiente para poder abastecer este mercado.

2.4 Porcentaje de automóviles según su función



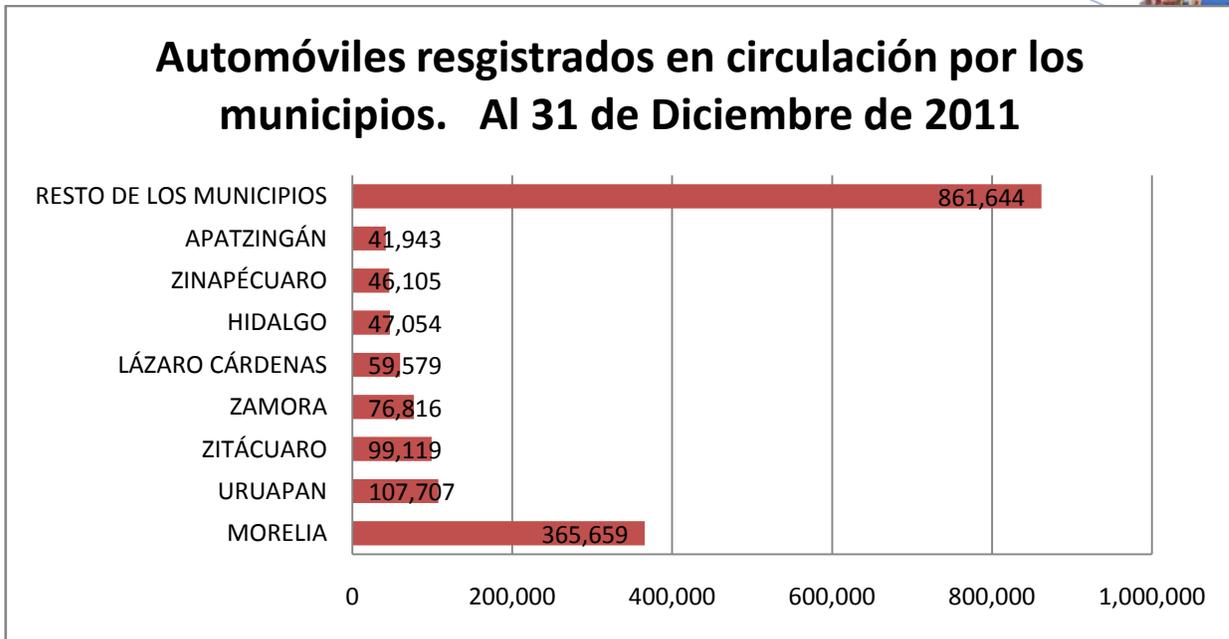
Gráfica 2.4



Gráfica 2.5

El resultado obtenido de esta comparación es que la mayoría de los vehículos que circulan por la ciudad de Morelia son automóviles particulares, pero sin embargo el resultado de este análisis sólo son parámetros a los cuales la empresa debe tener en mayor proporción, saber cuáles son los tipos de retenes según su uso que tendrán mayor movimiento.

Con la gráfica 2.6 se hizo un análisis comparativo de las ciudades que rodean a Morelia, como al igual se trató de observar cuáles con las que tienen mayor flujo de automóviles a nivel estatal, de lo cual se pudo llegar a una conclusión: que la ciudad que cuenta con el mayor número de vehículos es Morelia, lugar en donde se encuentra la oficina matriz, como al igual la empresa cuenta con dos sucursales en el Estado, estando situadas en la ciudad de Uruapan y de Lázaro Cárdenas. Y como lo muestra la gráfica 2.6 se pudo notar que el primer lugar lo tienen Morelia, Uruapan es el segundo lugar donde está una sucursal con un flujo de automóviles de 107,707 y la ciudad de Lázaro Cárdenas se sitúa en el 5 lugar dentro de la gráfica con un flujo de automóviles de 59,579.



Gráfica 2.6

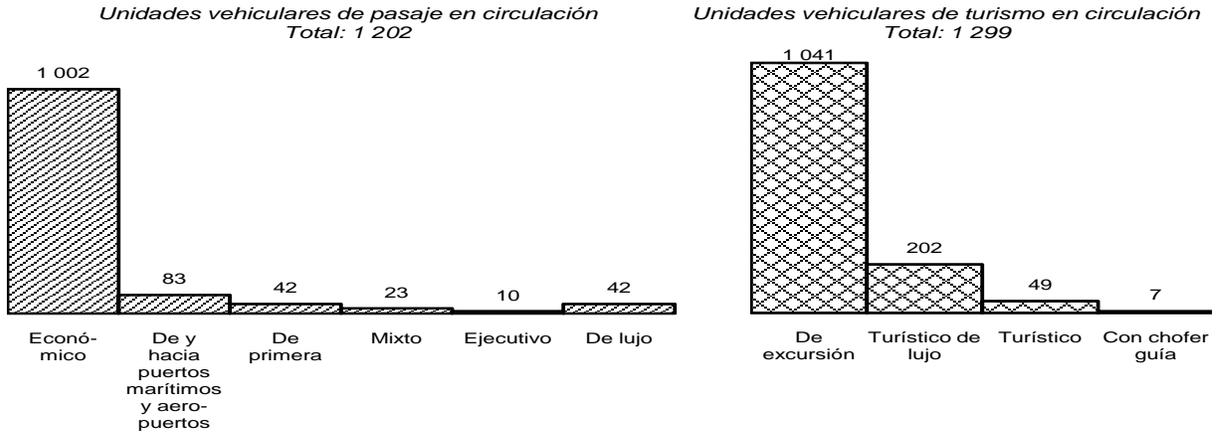
(INEGI, 2012)

Ahora se analizarán los vehículos que vienen de fuera del estado, por lo tanto, en la siguiente gráfica se indicarán las unidades vehiculares de pasaje en circulación y de turismo en circulación, haciendo una connotación importante, que los vehículos que vienen de fuera hacia la capital son estas dos unidades, pero sin embargo la que tiene mayor participación con las unidades vehiculares de turismo en su sección de excursiones, y quien le sigue como segundo lugar es las unidades vehiculares de pasajes en su aspecto económico, en grandes rasgos lo que se quiere lograr con esta tabla, que no sólo los vehículos que existen en Morelia, Michoacán. Pueden ser el uso de este servicio que la empresa Balerce, S.A de C.V puede brindarles sino también todos aquellos que vienen de fuera.



Gráfica 2.1

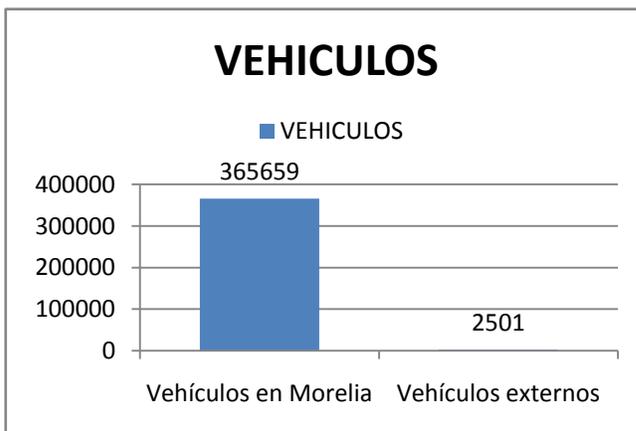
Unidades vehiculares de pasaje y de turismo en circulación del servicio público federal de autotransporte por clase de servicio Al 31 de diciembre de 2011



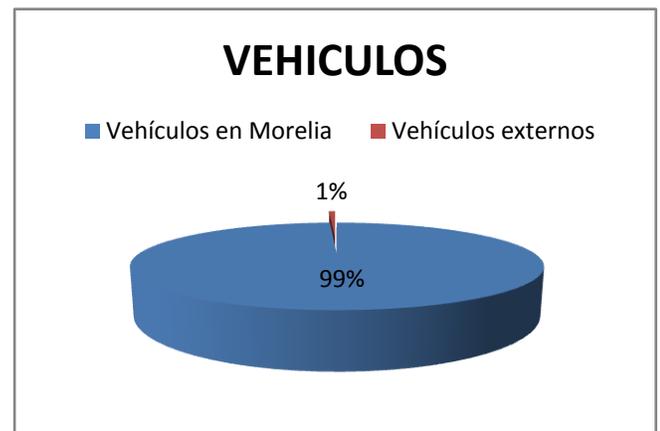
Fuente: SCT. Dirección General de Autotransporte Federal.

Gráfica 2.7 (2012)

A continuación se realizará la comparativa tanto de los vehículos en circulación de la ciudad de Morelia, como al igual de los vehículos que vienen del exterior, según las diferencia actividades mencionadas anteriormente. Con esta comparativa se puede decir que el mayor tránsito de vehículos son proveniente de la misma ciudad, pero sin embargo no podemos descartar la posibilidad de tener 1% de probabilidad de consumo de vehículos externos como lo muestra la gráfica 2.9 siendo que los vehículos de Morelia ocupan el 99%.



Gráfica 2.8



Gráfica 2.9

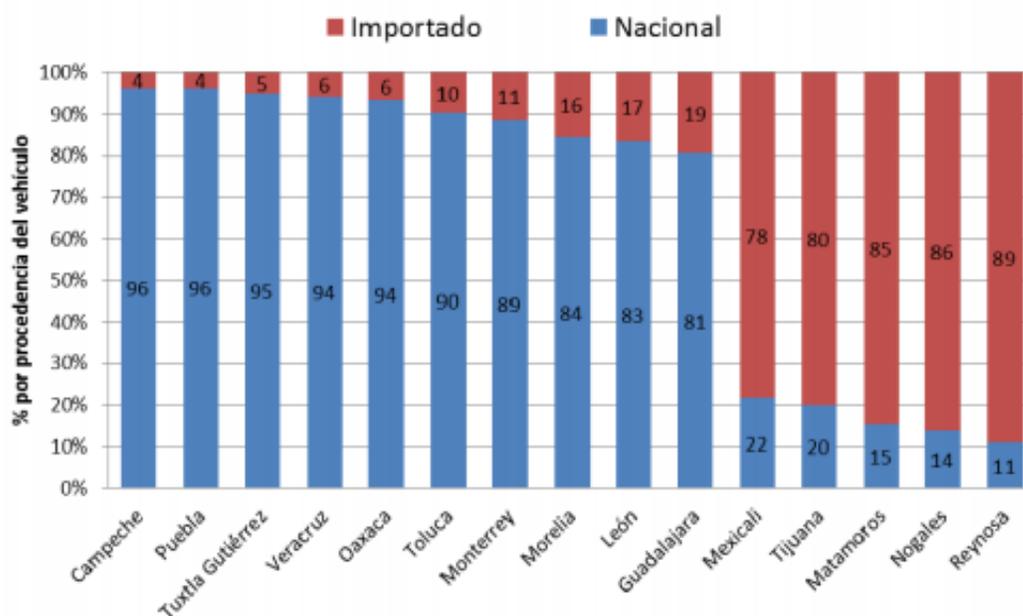


Ahora, en la gráfica siguiente se podrá identificar cuál es la cantidad de vehículos nacional y extranjeros circulando por la ciudad, y así valorar dentro de la balanza qué piezas de retenes son las que se necesitan más si las nacionales o las de importación, según las estadísticas, si en la ciudad de Morelia circulan una totalidad de 365 659 vehículos según fuentes del INEGI. Por lo tanto si el 84% denota a los vehículos nacionales Morelia cuenta con 307 154 vehículos nacionales en cuanto a los de importación son 58 505 referidos al 16 %, así se llega a una nueva conclusión: que los automóviles con más demanda de piezas son los nacionales aunque no hay que descuidar los de importación.

Cuadro comparativo de vehículos nacionales e importación

Vehículos Morelia	Nacionales %	Importados %
365 659	84 %	16 %
	307, 154	58,505

Gráfica 2.10



(INEGI, http://www.ine.gov.mx/descargas/calair/2010_rep_fuentes_vehiculares.pdf, 2011)



2.2 Análisis de la competencia nacional y extranjera

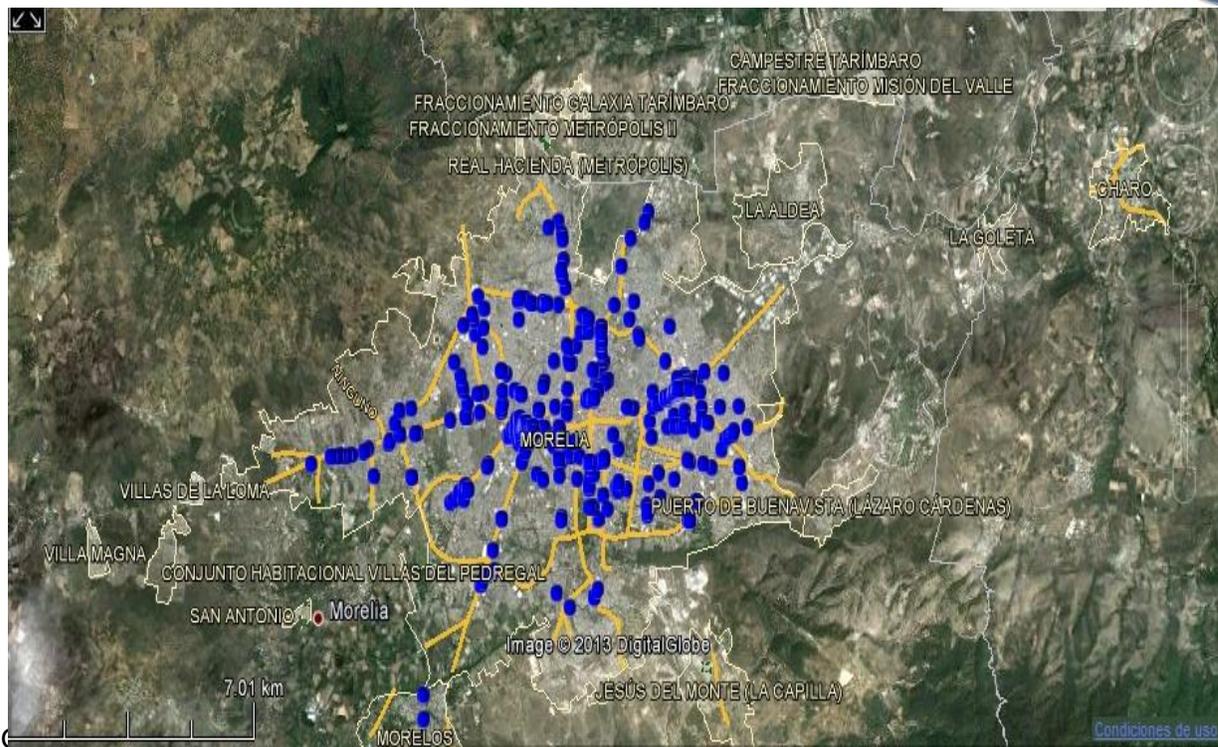
La empresa Balerce S.A DE C.V tiene una inmensa gama de proveedores que surten sus productos pero a la vez se convierte en su competencia desde el momento en que ésta empieza a distribuir el producto que estos mismos le venden.

Balerce S.A DE C.V tiene grandes competencia a nivel local, nacional y extranjera, haciendo un análisis:

Estos son los logotipos de las empresas a las cuales la empresas Balerce S.A de C.V hace las compras de esta mercancía (Retenes), como mencionado anteriormente también se vuelve su competencia indirecta ya que los negocios locales hacen sus compras para abastecer sus negocios volviéndose estos sus competidores directos.



A continuación se mostrará un mapa en donde se podrá observar la cantidad de estas entidades económicas a nivel local, siendo sus competidores más cercanos a los que día con día debe estar en competencia con la oferta y la demanda, la manera de la que fue encontrada este tipo de entidades económicas por medio del INEGI es (Comercio al por menor de partes y refacciones nuevas para automóviles, camionetas y camiones) siendo encontradas 347 unidades consideradas como una competencia local, relacionada con el giro de la empresa a la cual se está analizando.



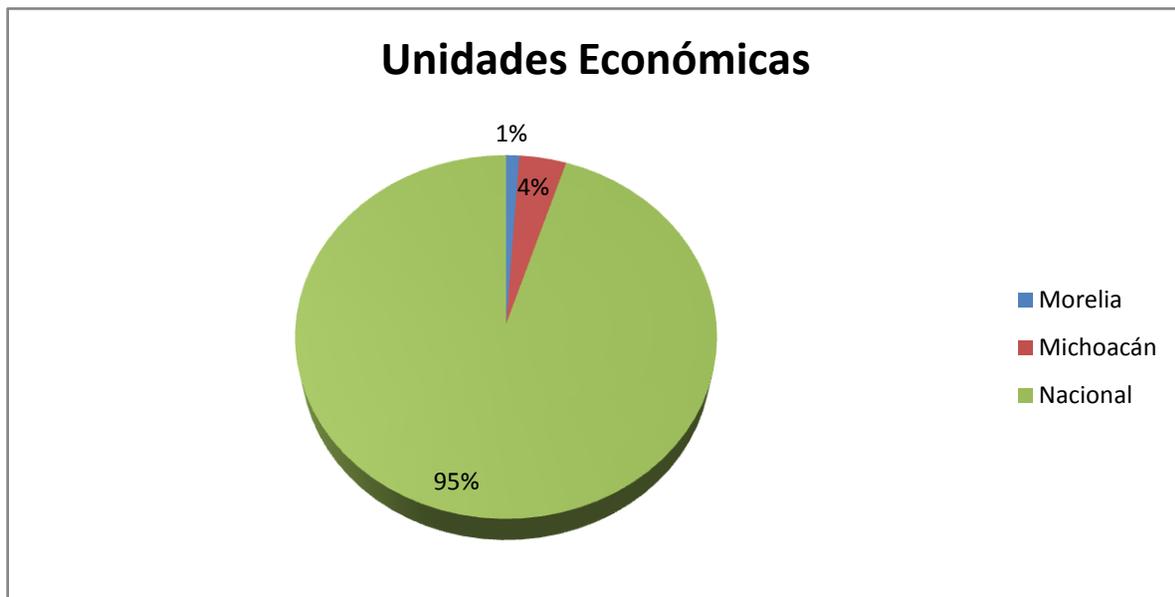
(INEGI, <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>, 2013)

Una vez que se ha hecho un análisis local de la competencia, se ha pasado a identificar la cantidad de este tipo de unidades económicas a las cuales la empresa tiene como competencia, pero se podría decir que de manera no tan riesgosa, pero que al fin de cuentas es competencia, y más si la empresa tiene proyectos de expansión hacia otros estados o alguna parte del territorio nacional. De acuerdo al DENU una herramienta del INEGI ha arrojado que el número de empresas similares a el giro del cual se está estudiando son 30,493, por lo tanto, se podría decir que en la ciudad de Morelia las 347 identificadas forman el 1% en comparación a la competencia nacional que esta forma el 90%



Gráfica 2.11

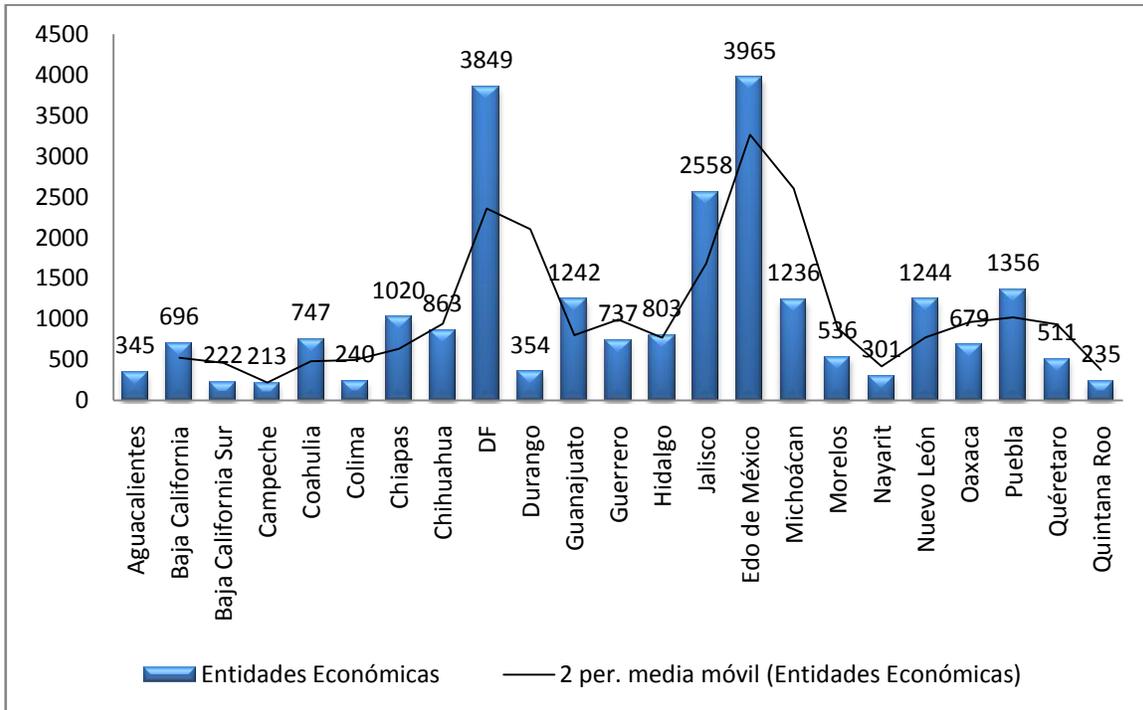
Pero si hacemos una comparación en relación a la competencia a nivel local, estatal y nacional el resultado arrojado será el siguiente, que la competencia estatal sólo ocupa el 5%, por cada entidad federativa el resultado es el siguiente.



Gráfica 2.12

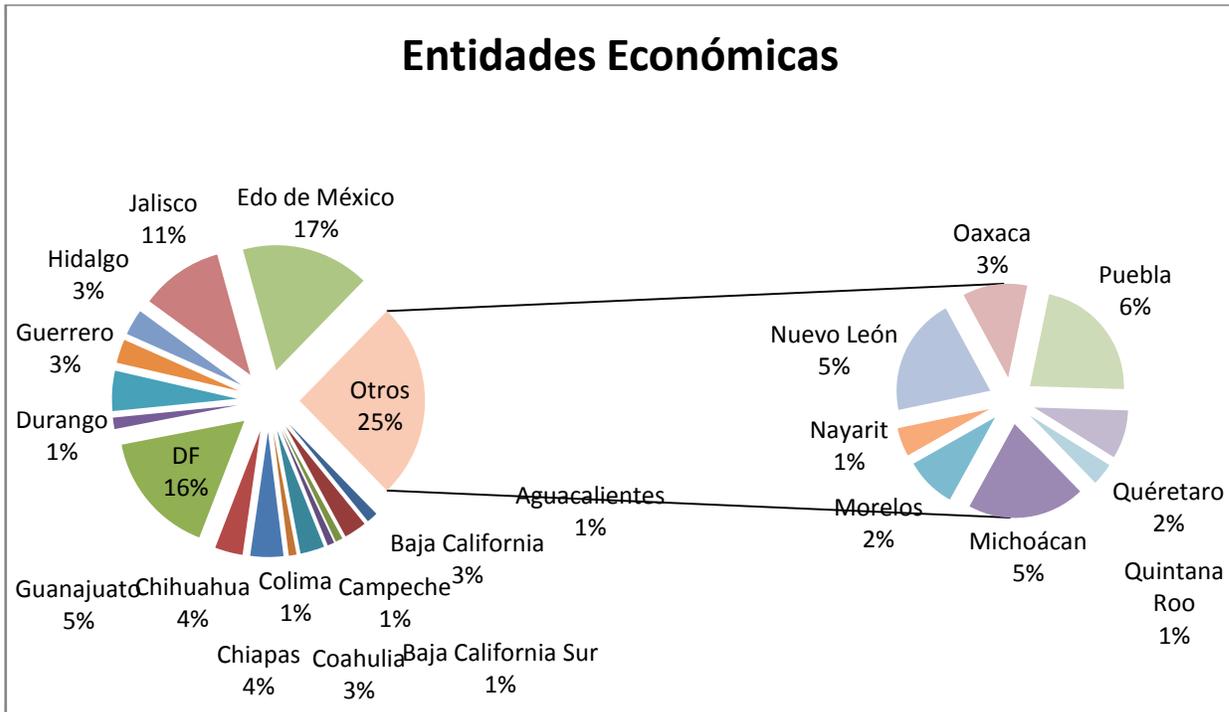


Una vez que se hizo este análisis de comparativa del estado y a nivel nacional pasamos al cómo está situado cada uno de los estados en cuanto a la existencia de este tipo de giro, el resultado es evidente tanto que esta gráfica nos demuestra la cantidad precisa según datos del INEGI dando un panorama general de cómo están situados los estados y cuáles son los que tienen más cantidad de negocio relacionados con Balerce, S.A de C.V.



Gráfica 2.13

Ahora los datos anteriores se pasarán a gráficas en donde podemos darnos cuenta del porcentaje que ocupa cada uno de los datos que la gráfica anterior nos muestra volviendo a reiterar que Michoacán queda con el 5% de competencia a nivel nacional así como nos lo muestra esta gráfica se da un conocimiento general de cuáles son los estados que pueden ser en algún momento amenaza como al igual los estados que tienen poco índice de competitividad, esto pudiendo hacer que en algún momento dado que se quieran expandir los horizontes, por lo tanto, los estados para mayor inversión en dónde no existe tanta competencia según el rubro de competencia son: Aguascalientes, Baja California Sur, Colima, Durango, Nayarit y Quintana Roo.



Gráfica 2.14

2.3 Análisis de Mercado origen (República de China)

Ubicación Geográfica:

La República Popular China, con una superficie de 9.6 millones de km², es el cuarto país más extenso del mundo, sólo después de Rusia, Canadá y Estados Unidos.

China está junto a Rusia, el país con más fronteras terrestres del mundo (14 fronteras). Sus ciudades más importantes son: Pekín (Beijing), Shanghai y Hong Kong.

Panorama Social:

China representa el 88% de la población del Asia Oriental (China, Corea y Japón), con aproximadamente 1,327 millones de habitantes. Es el país más poblado del mundo y representa más del 20% de la población mundial.



Panorama Económico:

La economía china ocupa el segundo lugar entre los países de Asia y a escala mundial tiene la tercera posición. De acuerdo con los datos del FMI en 2008 el PIB de China sumó 4,327.5 miles de millones de dólares

2.3.2 Relación comercial México-China

I. Relaciones políticas bilaterales

El 14 de febrero de 1972, la República Popular China y los Estados Unidos Mexicanos establecieron las relaciones diplomáticas. En los años transcurridos desde entonces hasta la fecha, las relaciones entre China y México han imprimido un feliz desarrollo. Los altos dirigentes de ambos países han hecho visitas mutuas y han mantenido frecuentes contactos. Se estableció el Mecanismo de Consulta Política entre las cancillerías de los dos países en 1993, del cual se han realizado ocho reuniones desde la primera en 1996 hasta la fecha. El Primer Ministro chino Wen Jiabao y el Presidente mexicano Vicente Fox Quesada anunciaron el establecimiento de la Asociación Estratégica entre ambos países durante la visita de Estado a México del Premier Wen Jiabao en diciembre de 2003. Se estableció la Comisión Permanente Binacional en agosto de 2004, cuya tercera reunión se celebró en Beijing, en julio de 2008. El Presidente mexicano Felipe Calderón Hinojosa visitó China en julio de 2008 y acordó con su homólogo chino Hu Jintao la celebración de Diálogo Estratégico entre ambos países. En agosto de 2009, el Vicecanciller chino Li Jinzhang visitó México y realizó exitosamente con su contraparte mexicana Lourdes Aranda, Subsecretaria de Relaciones Exteriores, la primera reunión del Diálogo Estratégico.

A partir de que se establecieron las relaciones diplomáticas, los sucesivos gobiernos mexicanos siempre han acatado decididamente el Principio de "una sola China" y reconocido el hecho de que Tíbet forma parte inalienable del territorio chino y los asuntos concernientes a dicha Región Autónoma constituyen asuntos internos de China. La Parte china manifiesta su aprecio a la posición de México. Como potencias emergentes en el



escenario global, los dos países se coordinan, se cooperan y se apoyan mutuamente en los foros multilaterales tales como la ONU, G5, G20, APEC así como FOCALAE a fin de contribuir a la construcción de un renovado orden político y económico mundial y a la búsqueda de solución de los problemas de importancia global. México votó a favor del ingreso de China como observador en la Organización de Estados Americanos (OEA) y la Confederación de Parlamentos Americanos (COPA) y apoyó la adhesión de China en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

II. Relaciones comerciales y cooperaciones económicas y tecnológicas

México es el segundo socio comercial de China en América Latina y también el mayor destino de exportación de China en esta región. En 2008, el volumen comercial bilateral alcanzó a 17 mil 560 millones de dólares norteamericanos, compuesto de 13 mil 850 millones de dólares de exportación y 3 mil 710 millones de dólares de importación de la parte china, con una tasa de crecimiento de 17.3%, 18.3% y 13.6% respectivamente, en comparación con el año anterior. China exporta principalmente computadoras y equipos de comunicación, ropa, televisores, radios así como accesorios de equipos de procesamiento de datos a México, mientras que importa computadoras, productos electrónicos, circuitos integrados, y módulos microelectrónicos, entre otros.

Ambos países llegaron al acuerdo binacional sobre el ingreso de China en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en septiembre de 2001, en el cual la parte mexicana se comprometió a levantar las medidas antidumping que violaron las reglas vinculantes de la OMC dentro de seis años. Ambos países firmaron el Acuerdo sobre las Medidas de Compensación Comercial en junio de 2008, en el cual México se comprometió a levantar incondicionalmente las medidas compensatorias contra productos chinos en 2012.

Hoy en día, México constituye uno de los principales destinos de inversión de China en Latinoamérica. En total, 57 empresas chinas han arrojado 400 millones de dólares de inversión en México. Mientras tanto, México maneja 109 proyectos con 65 millones 270 mil dólares de inversión en China. Entre los proyectos invertidos y contratados de China



en México sobresalen el desarrollo agrícola de Xintian-México S.A. de C.V., Fábrica de Textil de Sinatex S.A. de C.V., así como los proyectos de servicio petrolero del PetroChina y Sinopec, etc.

III. Intercambios y cooperaciones culturales, tecnológicas y educacionales

Las cooperaciones científicas y tecnológicas china-mexicanas implican sectores de física, química, matemática, disminución de desastre y prevención de sismo, industria y agricultura, transporte y comunicación, energía y construcción, etc. Se han celebrado cinco reuniones en el marco del Comité Mixto de Cooperación Científica y Tecnológica, en las cuales se han definido más de cien proyectos de aplicación.

México es uno de los países latinoamericanos que han mantenido intercambios culturales más frecuentes con China. La gran Exposición de patrimonio cultural, titulada como "China en la Época de Dinastía: la Dinastía de Xi'an", se exhibió en decenas de Estados y Municipios de México desde septiembre de 2000. Se llevó a cabo la Exposición "La Cultura de Maya" en Xi'an, Guangzhou, Beijing, y Shanghai en 2001. México participó en el Festival "Cita en Beijing" como país invitado de honor en mayo de 2006 y aprovechó la ocasión para celebrar una serie de actividades artísticas en China. China, como país invitado de honor, tomó parte en el "Festival Cervantes" de México en 2007 y celebró varias actividades culturales dentro del marco del Festival "Experimentar China en México". Se exhibió "La Exposición Artística de Estatuas de Buda Guanyin en la Antigüedad de China" en Monterrey, México D.F. y Tijuana desde septiembre de 2007 hasta julio de 2008.

El Presidente Luis Echeverría Álvarez ofreció que el Gobierno mexicano otorgaría veinte becas a China al año en noviembre de 1973. Se han materializado nueve reuniones del Comité Mixto de Cooperación Cultural y Educacional desde que ambos Gobiernos firmaron el acuerdo cultural en 1978. Según el Plan de Acción Conjunta China-México 2006-2010, la parte china ofrece anualmente treinta y dos becas a estudiantes mexicanos, mientras que México ofrece treinta becas anualmente a China.



En febrero de 2006, China y México firmaron el Memorandum de Entendimiento sobre la Instalación de Instituto de Confucio en la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad Autónoma de Nuevo León, la Universidad de Guadalajara y la Universidad Autónoma de Yucatán. El Instituto de Confucio de la Ciudad de México, el primero en toda América Latina, empezó a funcionar en septiembre de 2007. Se han establecido cinco Institutos de Confucio en México hasta hoy. En 2008, cerca de cincuenta colegios y universidades mexicanas ofrecen asignaturas del estudio de chino. Los alumnos mexicanos que estudiaban chino se totalizan tres mil quinientos. Se suman sesenta profesores que enseñan chino, con veintiséis profesores y voluntarios chinos incluidos.

(China, 2011)

Una vez investigado el lugar de dónde se traerá la mercancía de los retenes es necesario hacer un análisis de inteligencia comercial, para poder con esto conocer qué lugar ocupa el país del cual se va a importar.

Por lo que la gráfica siguiente nos muestra cuáles son los países más importes de los cuales México importa la mercancía según la clasificación arancelaria correspondiente, siendo de manera notable que el país al cual más recibimos mercancía metaloplásticos es de Estados Unidos de América ocupando el primer lugar, y el país del cuál la mercancía que se quiere importar a Morelia es de china y dentro de esta gráfica ocupa el lugar número 6to.

**Lista de los mercados proveedores para un producto importado por México en
2011 Producto: 848410 juntas metaloplasticas**

Las importaciones de México representan 3,63% de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las importaciones mundiales es 6



Exportadores	Indicadores comerciales												
	Valor importado en 2011 (miles de USD)	Saldo comercial en 2011 (miles de USD)	Participación de las importaciones para México (%)	Cantidad importada en 2011	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2007-2011 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2007-2011 (% p.a.)	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2010-2011 (% p.a.)	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%)	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2007-2011 (% p.a.)	Arancelario (estimado) aplicado por México
Mundo	88341	-33608	100	4669	Toneladas	18921	18	34	15		100	8	
Estados Unidos de América	51676	-2422	58,5	3223	Toneladas	16034	11	31	6	4	12,1	8	10
Alemania	11432	-10634	12,9	181	Toneladas	63160	59	44	91	1	18,7	3	10
Japón	7177	-6074	8,1	217	Toneladas	33074	25	26	14	2	17	10	10
Taipéi Chino	6327	-6327	7,2	518	Toneladas	12214	61	72	56	31	0,3	15	10
Francia	1952	-1656	2,2	56	Toneladas	34857	68	100	74	7	2,8	10	10
China	1655	-553	1,9	122	Toneladas	13566	20	31	13	3	15,2	38	10
Brasil	1460	-1378	1,7	70	Toneladas	20857	21	19	0	26	0,4	-5	10
Italia	1353	-1353	1,5	20	Toneladas	67650	5	3	129	6	3	-1	10
Reino Unido	1266	-1194	1,4	97	Toneladas	13052	0	10	47	5	4,1	5	10
Canadá	1206	-83	1,4	73	Toneladas	16521	16	28	-60	25	0,4	-25	10

(Centre, 2011)

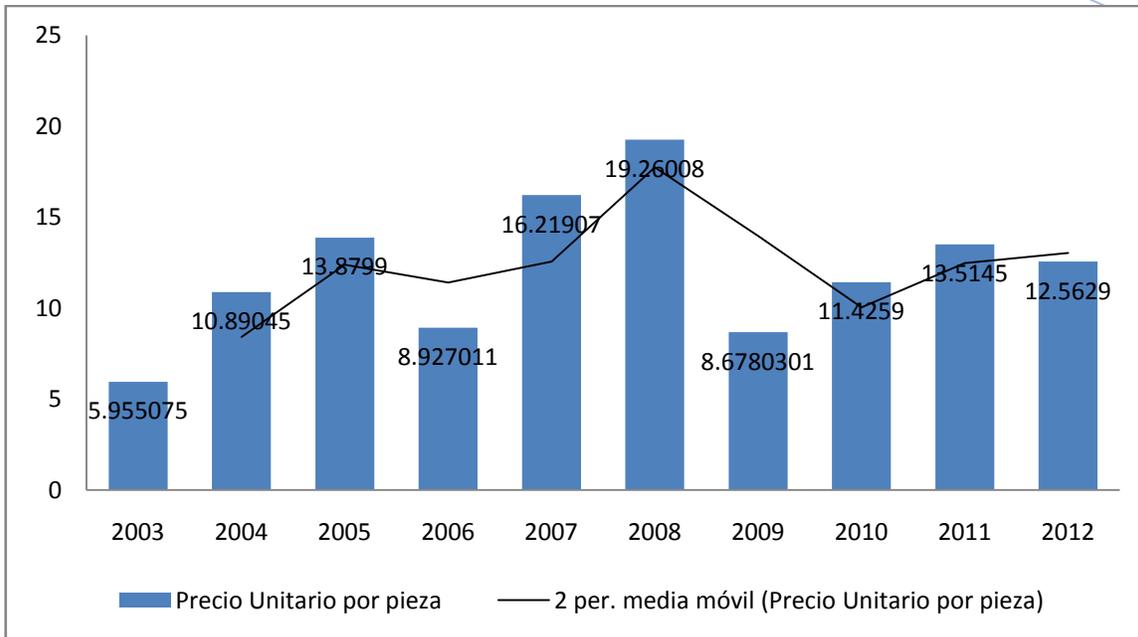


China se está convirtiendo en un foco de atención para la importación de sus productos ya que cuentan con un sin número de subsidios y esto hace que sus precios sean más bajos obteniendo una ventaja de competitividad a nivel mundial y a la vez compite con el mercado al cual se importa.

Como al igual para darnos un aproximado de los precios de importación se utilizó la herramienta del SIAVI (Sistema de informática arancelaria vía Internet) para poder identificar el precio unitario con el que entra esta mercancía al México, haciendo la división de valor sobre volumen dando este resultado, analizado desde el año 2003 las exportaciones que china ha realizado hacia México ocupando el 6 lugar en importaciones de mercancía según la fracción arancelaria 848410 según el SIAVI, los resultados arrojados son los siguientes; México en el 2003 empezó comprando el producto a 5.955075, siendo que en el año 2004 tiene un precio de 10.89045 teniendo un incremento de 4.9354, pero para el 2005 vuelve a subir a 13.8799 teniendo una diferencia con el año anterior de 2.989409, cabe mencionar que son precios aproximados.

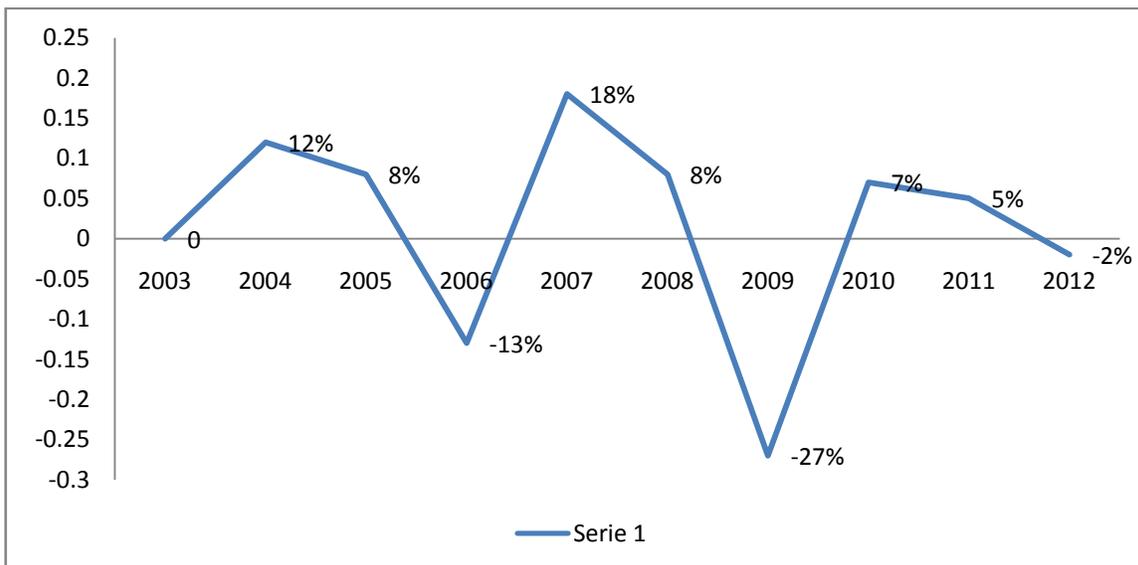
Ene/Dic 2012	Ene/Dic 2011	Ene/Dic 2010	Ene/Dic 2009	Ene/Dic 2008	Ene/Dic 2007	Ene/Dic 2006	Ene/Dic 2005	Ene/Dic 2004	Ene/Dic 2003
12.5629	13.5145	11.4259	8.678030	19.26008	16.21907	8.927011	13.8799	10.89045	5.955075

Por ello podemos decir que el precio del producto ha tenido una serie de evoluciones siendo que partiendo de 5.955075 teniendo ciertos aumentos en 2004 y 2005 pero para 2006 se ve una disminución, pero para el 2007 y 2008 nuevamente incrementa de manera estratosférica pero para el 2009 nuevamente desciende el precio y lo que respecta del 2010 tiene un aumento el 2011 vuelve a subir para culminar en el 2012 desciende.



Gráfica 2.16

Una vez comparados los precio de cada años podemos decir que en el 2007 y 2008 tuvo una alza significativa pero desde el 2010 al 2012 se alcanza y distinguir que ya existe una estabilidad en los precio, por lo tanto significa seguridad en la inversión.



Gráfica 2.17



2.3.3 Localización de los exportadores

Tras una búsqueda de muchas empresas en China se tuvo el contacto con la empresa:



XIAMEN JAMA BEARING MANUFACTURE CO.,LTD

XIAMEN JAMA IMP. & EXP. CO.,LTD.

OFFICE:12-E YINHE BUILDING NO.988 XIAHE ROAD XIAMEN FUJIAN CHINA 361009

FACTORY:NO.250 HOSHE HOUKENG INDUSTRIAL ZONE HULI XIAMEN CHINA

TEL:0086-592-5163686 Direct Line:0086-592-3987782

FAX:0086-592-5163685 Mobile Phone:0086-13178251346

EMAIL:EXPORT3@JAMABEARING.COM

MSN: JAMABEARING1@HOTMAIL.COM SKYPE: JAMABEARING1

WEBSITE:www.jamabearing.com <http://jamabearing.en.alibaba.com/>

Es necesario tener datos importantes de la empresa a la cual se esta escogiendo de esta forma dará certeza de que cumple con ciertas regulaciones por la ley como al igual dar confiabilidad de que es real.

Número de matrícula: 350203200180227

Domicilio social.

Rm. 12E N° 988 Xiahe Road, Siming District, Xiamen, Fujian, China (Continental)

Representante /CEO legal:

Jiu Liu

Forma jurídica:

Sociedad de Responsabilidad Limitada (Invertida o controlada por persona físicas)

N° de Registro

350203200180227

Autoridad Emisora

Siming Administración de Industria y Comercio. Xiamen

Fecha de emisión

2009-07-20

Fecha de Caducidad:

19/07/2029

Capital social.

500,000 RMB

Una vez que se identificó la empresa y que es real se pasa a un punto importante que tanta experiencia se tiene con el manejo del tipo de producto por lo cual se identificó que



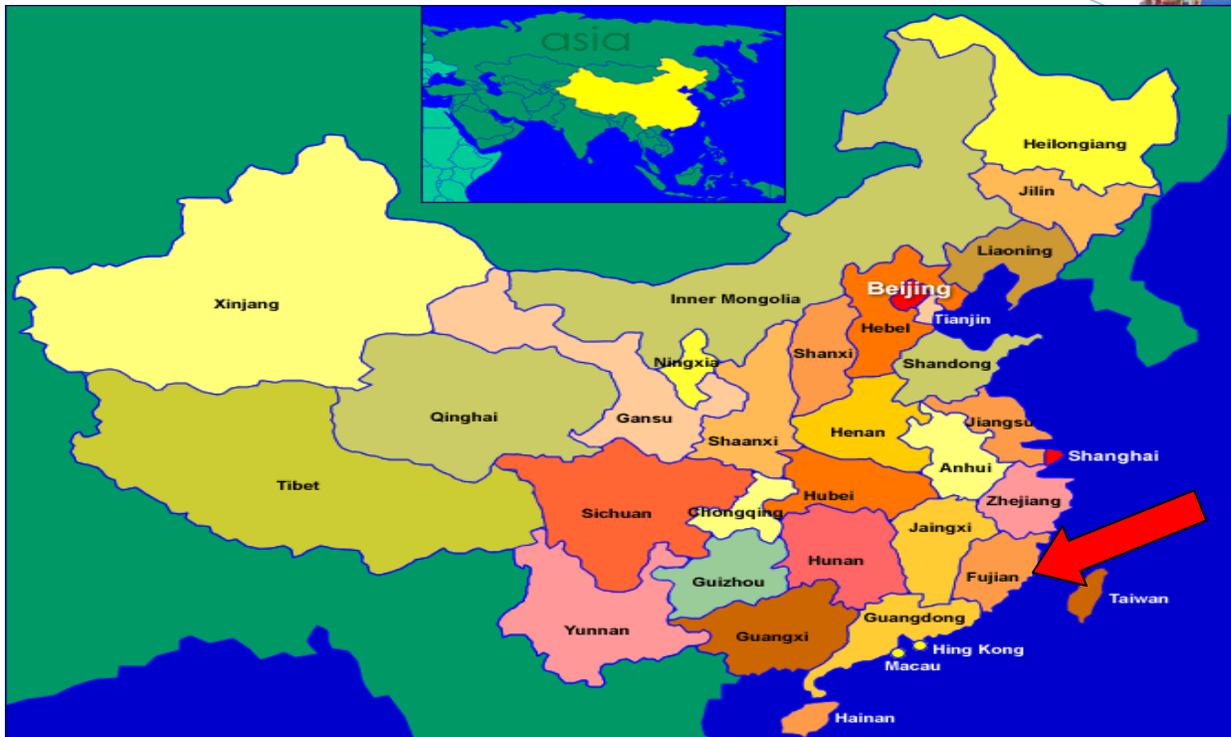
dicha empresa maneja una serie de productos que nos garantizan calidad siendo una empresa que le trabaja a diferentes marcas de prestigio como son:



<http://www.iamabearing.com/en/index.asp>

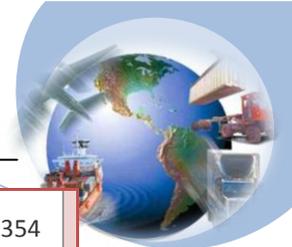
Dando la certeza que la empresa XIAMEN JAMA BEARING MANUFACTURE CO.,LTD XIAMEN JAMA IMP. & EXP. CO.,LTD. ya tiene experiencia en este tipo de producto y a la vez son las marcas que la empresa Balerce S.A de C.V trabaja por lo tanto sabe el prestigio y la calidad de cada una de la mercancía de estas marcas.

Esta empresa se encuentra en Fujian, denominada simplemente “Min”, está ubicada en el Sudeste de China y a la costa del mar Donghai, con un territorio extendido entre 23°30’-28°22’ de latitud norte y 115°50’-120°40’ de longitud este. La provincia tiene un área de 540 kilómetros de este a oeste y 50 kilómetros de sur a norte. Está enfrente a la provincia de Taiwán a través del estrecho de Taiwán y colindada con las provincias de Zhejiang, Jiangxi y Guangdong por noreste, noroeste y sudoeste, respectivamente. La superficie terrestre de toda la provincia es de 121.400 kilómetros cuadrados, y la marítima, de 136.300. Tiene un litoral de 3.324 kilómetros, ocupando el segundo lugar en el país. Cuenta con 1.401 islas de diferentes tamaños. Fujian es el centro de navegación entre el mar Donghai y el mar Nanhai, y una de las provincias chinas más cercanas a la Asia Sudoriental, Asia Occidental, África Oriental y Oceanía. Lo cual lo podemos ubicar en el mapa.



Al igual es necesario que tanto es el crecimiento de Fujian a lo cual los datos siguientes nos dan la certeza de un crecimiento prospero.

<p>Producto bruto interno</p>	<p>En 2001, el producto bruto interno de la provincia de Fujian llegó a 425.837 millones de yuanes RMB, con un incremento de 9 por ciento en relación con el año anterior.</p>
<p>Proporción de los diversos sectores de la economía en el producto bruto interno</p>	<p>En 2001, la proporción del valor agregado de los sectores primario, secundario y terciario de la economía en el producto bruto interno de la provincia cambió de 16,3: 43,7: 40,0, en el año anterior, a 15,3:44,7:40,0.</p>



Ingresos financieros	En 2001, los ingresos financieros de Fujian fueron de 42. 354 millones de yuanes, con un aumento de 14,6 por ciento respecto al año precedente.
Valor agregado y tasa de incremento de la industria	En 2001, el valor agregado de la industria fue de 164.534 millones de yuanes, con un crecimiento de 11,2 por ciento.
Comercio exterior	En 2001, el importe de exportación de la provincia fue de 13.926 millones de dólares estadounidenses, con un aumento de 7,9 por ciento.
Comunicaciones	
Carreteras	El kilometraje total de las carreteras de la provincia es de 50.202 kilómetros, de los cuales 41.381 son carreteras calificadas de clases; 144, autopistas; 406, de primera clase; 4.328, de segunda clase, y 8.821, de calidad inferior a la de las calificadas de clases.
Vías fluviales	En toda la provincia hay 327 atracaderos portuarios, incluyendo 35 de aguas profundas para barcos de 10.000 toneladas o más. La capacidad de carga y descarga portuaria sobrepasa 45 millones de toneladas. Los puertos Fuzhou y Xiamen ya se encuentran entre los 10 puertos de contenedores de importancia nacional. Los barcos motorizados en operación de toda la provincia totalizan 3.530, con una capacidad de 1,385 millones de toneladas. Por vías fluviales, Fujian está conectada con todos los puertos nacionales, incluidos los en Hong Kong, Macao y Taiwán, y con más de 60 puertos en más de 40 países.
Aviación	Actualmente, Fujian posee 4 aeropuertos, a saber, Aeropuerto Internacional Gaoqi en Xiamen, Aeropuerto Internacional Changle en Fuzhou, Aeropuerto Jinjiang en Quanzhou y Aeropuerto Wuyishan en Nanping.

(FUJIAN)



Por lo tanto el puerto por el cual estará para realizar las operaciones de importación es de Xiamen, considerado dentro de las 10 vías fluviales más importantes de china.



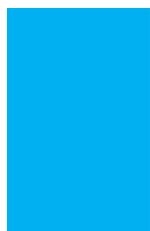
El Puerto de Xiamen, ubicado en el río de Jiulong, punto de trasbordo para carga comercial, es uno de los dos puertos comerciales más grandes de la región de Fujian.

(<http://inpechi.org/principales-puertos-en-china.html>)

2.4 Ventajas y desventajas del producto nacional vs. Producto importado

A continuación se realizará una diferenciación tanto de las ventajas y desventajas de comprar un producto tanto nacional (México) e Internacional (China).

Producto Nacional	Ventajas	1.- Son fáciles de encontrar en el mercado como al igual En México la exportación de productos es un proceso a través del cual las empresas pueden incrementar sus negocios y mercados, así como el conocimiento de su marca en el mundo.
		2.- Elimina la necesidad de intermediarios.
		3.-. Inyecta más dinero en la economía local, al comprar productos mexicanos beneficia al país, atrae un incremento en el capital interno pero, también es la razón por la que las empresas pueden generar empleos y activar la economía.
		4.- Incentiva a empresas nacionales y les ayuda al crecimiento económico. Como también para que no se devalúe la moneda, al mismo tiempo que procuramos que el país tenga un mercado interno sólido y que pueda ser resistente a embates extranjeros.
		5.- Estimula al empleo local y con esto al consumir productos nacionales se



procurara tener un mejor estilo de vida.

Desventajas

- 1.- Los precios son más elevados
- 2.- No se tiene la tecnología necesaria para desarrollar con eficiencia y calidad.



Producto

Ventajas

- 1.- Es un producto de bajo coste permitiendo aumentar los márgenes del negocio y centrar sus esfuerzos en la creación de valor para su empresa.
- 2.- En países de costos altos de fabricación, probablemente salga más barato importar que fabricar, convirtiéndose así en revendedores, pasando de fabricantes, a comerciantes.
- 3.- China se ha convertido en el gran productor de manufacturas del mundo.
- 4.- Mayor competitividad, le permite ser más competitivo, ahorrando costes en producción e invirtiendo en lo realmente necesario, marketing y trabajos comerciales.
- 5.- Sin costes Fijos, no requiere costes fijos para mantener la producción, de mantenimiento o Puede adaptarse al mercado, con pedidos de muchas.

Importado

Desventajas

- 1.- Comprar de China reduce ingresos del país donde reside el emprendedor. Los síntomas de problemas económicos como mayores importaciones que exportaciones, reducen fuentes de empleo, y provocan salida de moneda nacional que se cambia por moneda extranjera.
- 2.- Las importaciones siempre llevan implícito el riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera. Los negocios atados al aumento de moneda extranjera por importaciones que son su principal fuente de ingresos, deberían contratar coberturas cambiarias o futuros, en casas de bolsa, para protegerse.
- 3.- Compramos productos extranjeros en lugar de comprar productos hechos en México, estamos enviando dinero generado en nuestro país a otros países y con eso disminuye la producción dentro de México haciendo a las empresas



débiles, reduciendo los ingresos que tiene el país, fortaleciendo otras economías y eliminando fuentes de empleo que nos son indispensables para el progreso.

4.- No encontrar proveedores de confianza. Hay una gran dificultad para saber reconocer a los proveedores legítimos de los que no lo son, para evitar ser estafados.

5.- El volumen mínimo de pedido. Suele tratarse de cantidades bastante grandes. Generalmente un contenedor de carga es el pedido mínimo.

6.- Los plazos de entrega mayores. No sólo debido al tiempo de tránsito de las mercancías sino al hecho de que en la mayoría de ocasiones se fabrica bajo pedido.

2.5 Precios competitivos

En el siguiente cuadro se realizará un cuadro comparativo en dónde se podrá observar la diferencia de los precios que la empresa Balerce, S.A DE C.V. compra sus proveedores nacionales y qué beneficio se obtendrá en la compra de mercancía extranjera, se ha elegido un grupo de la mercancía que la empresa de los cuales tienen mayor movimiento.

NÚMERO DE RETEN	ESPECIFICACIONES	PRODUCTO NACIONAL (PESOS)	PRODUCTO EXTRANJERO (DOLARES)	MONEDA NACIONAL P. Extranjero
Seal CR/SKF No.1215	RE12154.757X6.316X1.125	\$124.80	\$8.64	\$111.21
Seal CR/SKF No.9725	RE 9725	\$16.80	\$0.41	\$5.28
Seal CR/SKF No.11622	RE 11622	\$13.65	\$0.50	\$6.44
Seal CR/SKF No.12730	RE127301.26X1.865X0.393	\$12.60	\$0.45	\$5.79
Seal CR/SKF No.13425	RE 13425 34X48X8	\$12.95	\$0.45	\$5.79
Seal CR/SKF No.13884	RE 13884	\$12.25	\$0.59	\$7.59
Seal CR/SKF No.13990	RE 13990 1.399X2.296X0.5	\$13.65	\$0.75	\$9.65
Seal CR/SKF No.14767	RE 14767 38X74X11	\$20.30	\$0.86	\$11.07

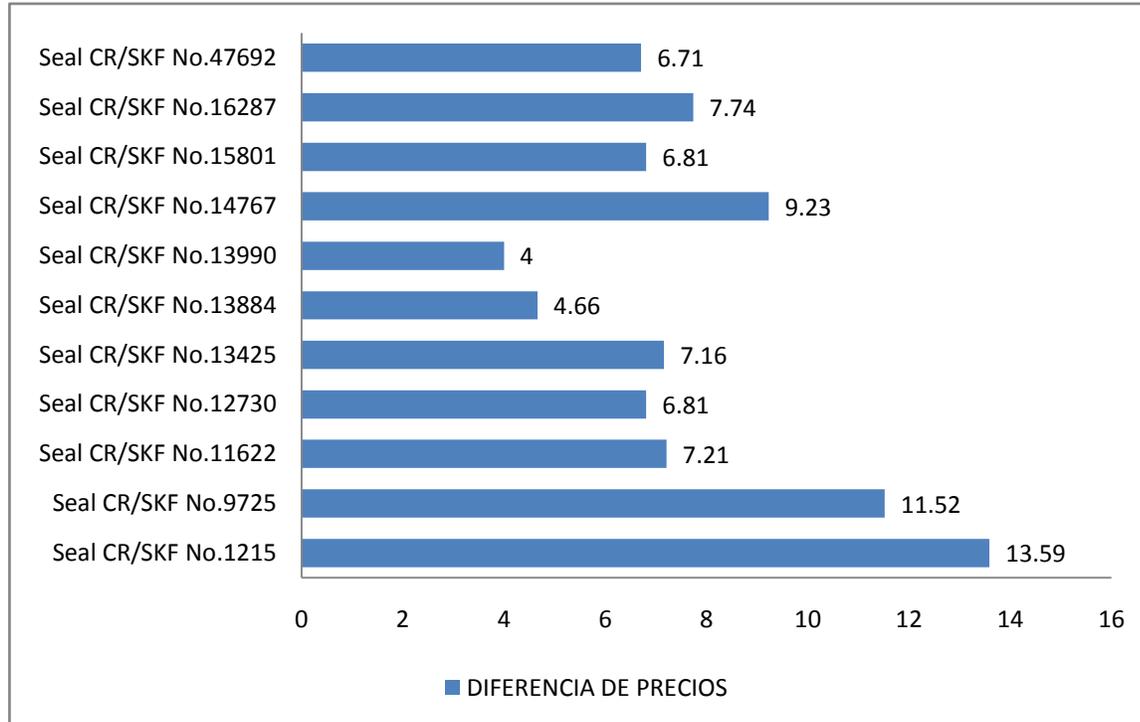


Seal CR/SKF No.15801	RE 15801 40X52X7	\$12.60	\$0.45	\$5.79
Seal CR/SKF No.16287	RE162871.625X2.579X0.51	\$18.55	\$0.84	\$10.81
Seal CR/SKF No.47692	RE476924.767X6.308X1.42	\$112.00	\$8.18	\$105.29

En la gráfica siguiente se realizó la comparativa de los precios de los productos comprados en México y los comprados en China y se sacó la diferencia de cada uno de ellos.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRECIOS											
Precios México	124.8	16.8	13.65	12.6	12.95	12.25	13.65	20.3	12.6	18.55	112
Precios China MN	111.21	5.28	6.44	5.79	5.79	7.59	9.65	11.07	5.79	10.81	105.29
Diferencia	13.59	11.52	7.21	6.81	7.16	4.66	4	9.23	6.81	7.74	6.71

En la gráfica 2.15 se puede observar la ganancia de cada uno de los productos con la diferencia de los productos comprados a los proveedores mexicanos, de los cuales oscila desde los \$4 teniendo también un rango intermedio de los \$6.72 como también de \$6.81 hasta llegar las más altas ganancias de \$13.59, llegando a la conclusión que los índices de diferencias son favorables.



Gráfica 2.15



CAPITULO 3

PROCESO, TRAMITES, LOGÍSTICA Y COSTOS EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR



Proceso, Tramites, Logística y Costos en operaciones de Comercio Exterior

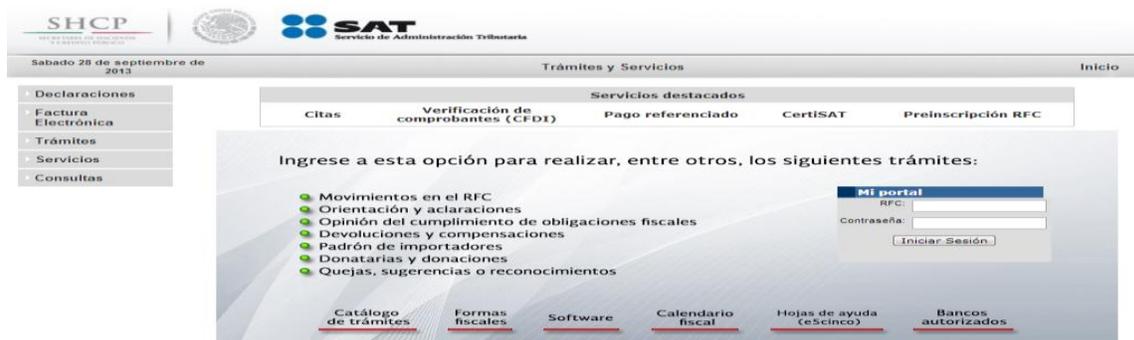
3.- Proceso y Tramites que incurren en la operación de importación

3.1.- Cumplimiento de obligaciones para los que importen mercancías

3.1.1 Registro en el Padrón de Importadores

La empresa Balerce S.A DE C.V no está registrada dentro del Padrón de importadores, por lo que se hizo todo el proceso de trámite para darla de alta y estos fueron los pasos a seguir para su registro:

- 1.- Deberá ser persona moral o física, y en el caso de Balerce, S.A DE C.V es una empresa moral.
- 2.- Debe ingresar a la página electrónica 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.



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





Y después en el apartado “Padrón de Importadores”, se da click 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, lo único que hay que agregar son los datos del agente aduanal. Y para nuestro caso se habló con la agencia aduana Tradelink Pacífico y ésta aceptó ser nuestra representante aduanero el cual corresponde al Agente Aduanal Luis Hustado Belendez, con número de Patente 3590, de la Ciudad de Lázaro Cárdenas, Michoacán. Y en este cuadro se podrá observar cuando esta inscribiendo a la empresa dentro del Padrón de Importadores.

A screenshot of the SAT (Servicio de Administración Tributaria) website showing the registration process for the General Importer Register. The page title is "Solicitud de Inscripción al Padrón General de Importadores y Sectores Específicos". The form includes fields for RFC, CURP, company name, activity, nationality, and start date. A section titled "Encargos que se Confieren" shows a search for "Número de Patente" 3590, resulting in an "Agente Aduanal" entry for "LUIS HURTADO BELENDEZ" with RFC "HUBL470817QC8". Below this is a table of "Encargos Conferidos" with columns for Eliminar, Patente, RFC, Agente Aduanal, Vigencia, Hasta, Estado, and Modificar. The table currently shows one entry with the number 1 in the first column.

Eliminar	Patente	RFC	Agente Aduanal	Vigencia	Hasta	Estado	Modificar
1							

Y por último para dar como terminado todo este 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 con fecha del 14 de Octubre del 2013, de los cuales se cuentan con 10 días hábiles para recibir el número de Padrón de importadores, como al igual la aceptación al registro.



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL PADRÓN GENERAL DE IMPORTADORES Y SECTORES ESPECÍFICOS



**SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA
 ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
 ADMINISTRACIÓN CENTRAL DE NORMATIVIDAD ADUANERA**

MICHOACÁN, 14 de Octubre 2013

Datos de Identificación del Solicitante

BAL840210E8A
 BALERCE
 PERIFERICO PASEO DE LA REPUBLICA 2560, LAZARO CARDENAS, MORELIA, MICH,
 58229
 Solicitud de Inscripción
 14/10/2013

Encargos Conferidos Solicitados

No. Patente	R.F.C.	Agente Aduanal	Vigencia	Hasta	Estado	Tipo de Movimiento
3590	HUBL470817QC8	LUIS HURTADO BELENDEZ	Indefinida		Pendiente	Aumento

Socios y/o Accionistas

Nombre	Apellido	Segundo Apellido	Tipo de Movimiento
MARIA DE LA LUZ	HURTADO	MEDINA	Aumento
MARTHA LETICIA	JIMENEZ	HURTADO	Aumento

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD Y CONOCEDOR DE LAS PENAS EN QUE INCURREN LAS PERSONAS QUE DECLARAN CON FALSEDAD ANTE UNA AUTORIDAD DISTINTA DE LA JUDICIAL EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 247, FRACCIÓN I DEL CÓDIGO PENAL FEDERAL, MANIFIESTO QUE TODOS ASENTADOS EN ESTA FORMA OFICIAL SON VERÍDICOS Y EXACTOS.

Después de 4 días el SAT respondió a la solicitud de inscripción del cual fue aceptada el día 18/10/2013. Por lo tanto la empresa ya puede empezar sus operaciones tanto de importaciones como de exportaciones. Siendo que el cuadro siguiente es el que nos envía el SAT como respuesta a la aceptación.



NOTIFICACIÓN

PADRON GENERAL DE IMPORTADORES Y SECTORES
ESPECÍFICOS



SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA
ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS
ADMINISTRACIÓN CENTRAL DE NORMATIVIDAD ADUANERA

Datos de identificación del solicitante

RFC del Solicitante: BAL840210E8A
Nombre del Solicitante: BALERCE
Fecha de Solicitud: 14/10/2013

Comunicado

Por medio de este conducto, se le informa que su solicitud de Inscripción al Padrón General de Importadores y Sectores Específicos fue AUTORIZADA.

Autorizado a partir de: 18/10/2013

Sus datos personales son incorporados y protegidos en los sistemas del SAT, de conformidad con los Lineamientos de protección de Datos Personales y con las diversas disposiciones fiscales y legales sobre confidencialidad y protección de datos, a fin de ejercer las facultades contenidas a la autoridad fiscal.

Si desea modificar o corregir sus datos personales, puede acudir a la Administración Local de Servicios al Contribuyente de su preferencia y/o a través de la dirección <http://www.sat.gob.mx>

Cadena Original: ||14/10/2013|PI201349145558|WEB|inscripción|BAL840210E8A|
Sello Digital: bZbuYH1ld6vEPFESg2g34OFWdcmYnnz7nMxgd3J5ZZJ5TEdSEoGxaCrT9e2P42FgEpX14ON62u/ZbnPbXbD7MY2LNyJJ9sjeus458rbgyh+5/9inwldM7GA
eCHURDeuZzQj1tr7gEPIZtoQAW+DCgnouBYfBChIS6ly0Qw1U=

Este acuse de recibo no garantiza la aceptación del trámite. Información, dudas y/o comentarios al teléfono: 01800INFOSAT (4636728) opción 7 o bien por correo electrónico padroneimportadores@sat.gob.mx

3.1.1.1 Requisitos para actuar como importadores

3.1.1.1.1 Propietario

El concepto de importador o de exportador no se confunde con el propietario –quien ejerce el derecho de disponer de las mercancías-. Son calidades que pueden o no coincidir, pues para importar o exportar una mercancía se requiere únicamente la disponibilidad jurídica suficiente para darle cualquiera de esos destinos aduaneros.

3.1.1.1.2 Destinatario o Consignatario

Por consignatario entendemos, según Cabanellas, en sentido lato, el destino de la cosa o lugar para la colocación de algo. En Derecho mercantil, en la remisión o envío de efectos a una persona o personas determinadas, el que debe recibir la cosa consignada se denomina consignatario.¹ En nuestro Código de Comercio – publicado en el Diario Oficial de la Federación del 7 al 13 de octubre de 1889-, se asimila a la comisión mercantil que de

¹ Cabanellas, Guillermo, *Diccionario de Derecho Usual*, Ediciones Arayú, Buenos Aires, Argentina, 1953, voz “Consignatario”, Tomo I, pág. 482.



acuerdo con el artículo 273, el mandato aplicado a actos concretos de comercio se reputa comisión mercantil, en el que es comitente el que confiere la comisión mercantil, y comisionista el que la desempeña; quien para desempeñar su encargo, le es suficiente recibirlo por escrito o de palabra, pero cabe señalar que para la materia fiscal se requiere por lo menos de carta poder firmada por los interesados ante dos testigos y ratificadas las firmas del otorgante y testigos ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público, o tener acreditada la representación a través de escritura pública de acuerdo con lo establecido por el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.

3.1.1.1.3 Comerciante.

La calidad de importador o exportador no se confunden conceptualmente con la de comerciante. En el Código de Comercio en su artículo 75 no se han incluido como acto de comercio los actos tanto de importación como de exportación. Importador y exportador adquirirán entonces la calidad de comerciantes si se trata de personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria, son sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles, o son sociedades extranjeras las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio -artículos 1 y 75 del Código de Comercio-.

3.1.1.1.4 Agentes Aduanales

Que realizan el despacho de la mercancía en representación del contribuyente que les otorga el mandato. Este es uno de los actores más relevantes del comercio exterior ya que funge como “representante legal” del importador o exportador ante la aduana y son sus responsabilidades: (artículos 40, 41, 53, 54, 81, 91, 159, 160, 162, 163, 164, 165).

- a) La correcta declaración de la información del embarque en el pedimento, es decir la traducción de la información contenida en la documentación a las claves que se dan a conocer en el anexo 22 de las reglas de carácter general en materia de Comercio Exterior para 2009.



- b)** La correcta clasificación de la mercancía, conforme a las reglas generales y complementarias de la LIGIE así como de sus notas explicativas.
- c)** Asegurarse que el contribuyente cumpla con las restricciones y regulaciones no arancelarias aplicables a la mercancía objeto de importación o exportación.
- d)** Es responsable de la determinación de las contribuciones que se deban pagar por la importación o exportación de mercancías, en este caso es “responsable solidario de las contribuciones y aprovechamientos (cuotas compensatorias y **medidas de transición**), causadas por el contribuyente.

Las obligaciones descritas anteriormente, son responsabilidades del agente aduanal siempre y cuando el contribuyente no le haya dado información falsa o inexacta al agente aduanal y éste no haya podido detectar tales circunstancias.

3.1.1.1.5 Agentes Transportistas o Transportistas

Son agentes de transporte las personas que, establecidas en el lugar de arribo y salida de los medios de transporte, actúan en representación de los transportistas acuáticos, aéreos o terrestres, en las gestiones relativas a la presentación de los respectivos medios de transporte y de sus cargas ante las aduanas. Se ocupan de promover e impulsar ante la aduana la actividad administrativa correspondiente a la llegada, permanencia, tránsito de importación, remoción y salida del territorio nacional de los medios de transporte en los puertos, aeropuertos y demás lugares habilitados para esos efectos.

(Artículos 7, 20 y 129 de la Ley Aduanera, artículo 170 del Reglamento de la Ley Aduanera).

3.1.2 Cumplimiento de obligaciones (Art. 59 de la LA)

Artículo 59. Quienes importen mercancías deberán cumplir sin perjuicio de las demás obligaciones previstas por esta ley, con las siguientes:



I.- Llevar los sistemas de control de inventarios en forma automatizada, que mantengan en todo momento el registro actualizado de los datos de control de las mercancías de comercio exterior, mismos que deberán estar a disposición de la autoridad aduanera.

Quienes introduzcan mercancías bajo el régimen de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación; el régimen de depósito fiscal; o el de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado, deberán llevar el sistema de control de inventarios a que se refiere el párrafo anterior, en forma automatizada. En caso de incumplimiento a lo dispuesto en esta fracción se presumirá que las mercancías que sean propiedad del contribuyente o que se encuentren bajo su posesión o custodia y las que sean enajenadas por el contribuyente a partir de las fechas de la importación, análogas o iguales a las importadas, son de procedencia extranjera.

II.- Obtener la información documentación y otros 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.

III.- 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 en los términos de esta ley permitan determinar el valor en aduana de las mercancías. El importador deberá conservar copia de dicha manifestación y obtener la información documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar que el valor declarado ha sido determinado de conformidad con las disposiciones aplicables de esta ley y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando estas lo requieran.



Tratándose de despachos en los que intervenga un agente aduanal, igualmente deberá hacer entrega a la administración general de aduanas, junto a la documentación que se requiera para cumplir lo dispuesto por la fracción IV del presente artículo, el documento que compruebe el encargo conferido al o los agentes aduanales para realizar sus operaciones. Dicho documento deberá ser enviado en copia al o los agentes aduanales para su correspondiente archivo, pudiendo ser expedido para una o más operaciones o por periodos determinados. En este caso, únicamente los agentes aduanales que hayan sido encomendados, podrán tener acceso electrónico al sistema de automatización aduanera integral a cargo de la autoridad, a fin de utilizar los datos dados a conocer en el padrón por los importadores, según lo establece el artículo 40 de la presente ley. En caso de que el agente aduanal no haya sido encomendado por un importador, pero actué como consignatario en una operación, no se observara lo dispuesto en el párrafo anterior, para lo cual se faculta al administrador de la aduana, por la que se pretenda despachar dicha mercancía, para que bajo su estricta responsabilidad directa autorice la operación.

El importador quedará exceptuado de la obligación a que se refiere el párrafo anterior, siempre y cuando adopte los medios electrónicos de seguridad para encomendar las operaciones de comercio exterior al agente aduanal que mediante reglas señale la secretaría.

IV.- Estar inscritos en el padrón de importadores y, en su caso, en el padrón de importadores de sectores específicos que están a cargo del servicio de administración tributaria, para lo cual deberán encontrarse al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, así como acreditar ante las autoridades aduaneras que se encuentran inscritos en el registro federal de contribuyentes y cumplir con los demás requisitos que establezca el reglamento y los que establezca el servicio de administración tributaria mediante reglas.

Lo dispuesto en este artículo no será aplicable a las importaciones efectuadas por pasajeros, por empresas de mensajería y paquetería y por vía postal, cuando se efectuó el



despacho de las mismas conforme al procedimiento que se establece en el artículo 88 de esta ley.

(ADUANERA, 2013)

3.2 Cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias

3.2.1 Conceptos Generales (Art. 16 LC)

Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la importación, circulación o tránsito de mercancías a que se refieren las fracciones III y IV del artículo 40., se podrán establecer en los siguientes casos:

I.- Cuando se requieran de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos, de acuerdo a los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

II.- Para regular la entrada de productos usados, de desecho o que carezcan de mercado sustancial en su país de origen o procedencia;

III.- Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;

IV.- Como respuesta a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países;

V.- Cuando sea necesario impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional, conforme a lo dispuesto en esta ley, y;

VI.- Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

3.2.2 Cumplimiento de NOM'S

Es de suma importancia conocer el significado de la NOM'S de la cual se definirá lo siguiente:



Normas Oficiales Mexicanas (NOM).-Son regulaciones técnicas de carácter obligatorio. Regulan los productos, procesos o servicios, cuando éstos puedan constituir un riesgo para las personas, animales y vegetales así como el medio ambiente en general, entre otros. Y para esta la empresa deberá cumplir de índole obligatoria es la siguiente:

La empresa deberá cumplir la NOM-050-SCFI-2004, la cual nos indica la información comercial que deben contener los productos de fabricación nacional y/o de procedencia extranjera que se destinen a los consumidores en nuestro territorio.

Las características de dicha información que debe contener la etiqueta del producto para dar cumplimiento a la Norma Oficial Mexicana Número 50 (NOM-050-SCFI-2004) es la siguiente información:

- 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 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.





3.3.-Logística y trámite aduanero

3.3.1 Logística

3.3.1.1 Transporte interno

Dentro del proyecto de importación no se trabajo la logística internacional por lo que según el incoterms es CIF el proveedor se encarga de toda esta logística, pero lo que compete al transporte interno es el traslado del contenedor del Puerto de Lázaro Cárdenas a la Ciudad de Morelia, Michoacán.

De acuerdo el incotems que se eligió la mercancía llega hasta el puerto destino, ahora es responsabilidad del comprador por lo tanto se asumirán los gastos de transporte como al igual la maniobra, pago de un agente aduanal y seguro hasta la ciudad de Morelia, Mich. Lugar al que está destinada la mercancía.

Se contratará un Flete sencillo Lázaro Cárdenas-Morelia-Lázaro Cárdenas: Contenedor 20 pies con 25 tons: \$ 15,680.00 IVA incluido. Con la empresa transportista grupo transportista de la costa de Michoacán S.A DE C.V. La misma empresa se hará cargo de la realización de la carta porte.



GRUPO TRANSPORTISTA DE LA COSTA MICHOACANA S.A. DE C.V.

CONTACTO: BENITO AGUILAR MARTINEZ
TELEFONO: 753 53 76601 Y 53 7 66 02

CORREO: grupotransportistadelacosta@hotmail.com

3.3.1.2 Funciones logísticas

Tamaño del cartón es los 38 * 20 * 49.5cm, tamaño pallet es 122 * 82 * 90 cm, 40 cajas por palet, 22 palets (alrededor de 880 cajas de cartón) de un contenedor de 20 pies



CONTENEDOR:

20 Pies Standard 20' x 8' x 8'6"			Descripción	
Tara	2300 kg / 5070 lb		Disponible para cualquier carga seca normal. Ejemplos: bolsas, pallets, cajas, tambores, etc.	
Carga	28180 kg/62130 lb			
Max.	30480 kg/67200 lb			
Max. P. B.				
Medidas	Internas	Apertura Puerta		
Largo:	5898 mm / 19'4"	-		
Ancho:	2352 mm / 7'9"	2340 mm / 7'8"		
Altura:	2393 mm / 7'10"	2280 mm / 7'6"		
Capacidad	33,2 m3 / 1172 ft3			
Cub.				

Embalaje.

El término embalaje incluye el conjunto de 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.

Siendo esta la forma del embalaje que la empresa Jama envía su mercancía, una caja de cartón con las medidas siguientes 49.5 cm de alto, 38 cm de largo y 20 cm de ancho.



CAJA DE CARTÓN:



Y dentro de la caja se pondrá la simbología siguiente como parte del cuidado de la mercancía:

	ESTE LADO ARRIBA		NO EXPONER A LLUVIA
--	---------------------	--	------------------------

El las imágenes siguiente se muestra la forma en la cual están la mercancía en Palets y ya puesta en el contenedor, dispuesta a ser despachada a la exportación.





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. Esta es una fotografía que la empresas envía siendo la forma como van en interior del embalaje.



3.3.2 Incoterm

El Incoterm que se utilizará es el CIF siendo este el más accesible y que se adapta a nuestras necesidades. Para ellos existen ciertos lineamientos que se deben cumplir por ello se explicará por medio de las siguiente tablas para así no exista margen de error.

“Coste, Seguro y Flete” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. Pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

El contrato siempre especificará el puerto de destino acordado en este caso la empresa hará el contrato que el puerto de destino sea hasta el puerto de Lázaro Cárdenas, que es



donde se transfiere el riesgo al comprador.

Por ello, si el puerto concreto de embarque es crucial para el comprador, se aconseja que las partes lo identifiquen detalladamente en el contrato. Asimismo, también es recomendable que identifiquen el punto en el puerto de destino convenido, ya que los costes hasta ese punto corren por cuenta del vendedor. A este último se le aconseja además que realice un contrato de transporte que coincida con esa elección. Si el vendedor incurre en determinados costes, bajo el contrato de transporte, relacionados con la descarga en el punto especificado en el puerto de destino, no tendrá derecho a su recuperación a través del comprador, a menos que las partes acuerden otra cosa.

FUNCIÓN	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR
A1.- Suministro de la mercancía de conformidad con el contrato.	El vendedor debe suministrar la mercancía y la factura comercial, o su mensaje electrónico equivalente, de acuerdo con el contrato de compraventa, así como cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.
A2.-Licencias, autorizaciones y formalidades.	El vendedor debe obtener a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
A3.-Contratos de transporte y seguro.	<p>a. Contrato de transporte.</p> <p>El vendedor debe contratar en las condiciones usuales, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al puerto de destino convenido, por la ruta usual, en un buque de navegación marítima (o un buque de navegación interior, según el caso) del tipo normalmente usado para el transporte de la mercancía descrita en el contrato.</p>
	<p>b. Contrato de seguro.</p> <p>El vendedor debe obtener, a sus propias expensas, un seguro de la carga según lo acordado en el contrato, que</p>



	<p>faculte al comprador, o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, para reclamar directamente al asegurador, y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.</p> <p>El seguro será contratado con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación. La duración de la cobertura del seguro estará de acuerdo con B5 y B4.</p> <p>El vendedor debe proporcionar, a petición y expensas del comprador, un seguro contra los riesgos de guerra, huelgas, motines y disturbios civiles si fuere asequible. El seguro mínimo cubrirá, como mínimo, el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (esto es, 110%) y estará denominado en la moneda del contrato.</p>
A4.-Entrega	<p>El vendedor debe entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo acordado.</p>
A5.-Transmisión de riesgos	<p>El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B5, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que se encuentre a bordo del buque en el puerto de embarque.</p>
A6.-Reparto de gastos	<p>El vendedor debe, con sujeción a las previsiones de B6, pagar:</p> <ul style="list-style-type: none">a. todos los gastos relacionados con la mercancía, hasta el momento en que haya sido entregada de conformidad con A4, yb. el flete y todos los demás gastos resultantes de A3 a), incluidos los costes de cargar la mercancía a bordo del buque, y



	<p>c. los costes de seguro resultantes de A3 b), y</p> <p>d. cualesquiera gastos de descarga en el puerto de destino convenido que sean de cuenta del vendedor según el contrato de transporte, y</p> <p>e. cuando sea pertinente, los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, así como todos los derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la exportación, y para su tránsito por cualquier país, si fueran a cargo del vendedor según el contrato de transporte.</p>
<p>A7.-Aviso al comprador</p>	<p>El vendedor debe dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada de conformidad con A4, así como cualquier otra información que precise el comprador para adoptar las medidas normalmente necesarias que le permitan recibir la mercancía.</p>
<p>A8.-Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje de transporte equivalente.</p>	<p>El vendedor debe, a sus propias expensas y sin retraso, proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.</p> <p>Este documento (por ejemplo, un conocimiento de embarque negociable, una carta de porte marítimo no negociable o un documento de navegación interior) debe cubrir la mercancía del contrato, estar fechado dentro del período acordado para el embarque, facultar al comprador para reclamar la mercancía al transportista en el puerto de destino y, salvo que se haya acordado otra cosa, autorizar al comprador para vender la mercancía en tránsito transfiriendo el documento a un comprador posterior (conocimiento negociable) o avisando al transportista.</p>
<p>Comprobación - embalaje</p>	<p>El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones</p>



<p>– marcado</p>	<p>de verificación (como comprobar la calidad, medida, peso, recuento) necesarias al objeto de entregar la mercancía según A4.</p> <p>El vendedor debe proporcionar a sus propias expensas el embalaje (a menos que sea usual en el tráfico específico embarcar la mercancía descrita en el contrato sin embalar) requerido para el transporte de la mercancía, ordenado por él. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.</p>
<p>A10. Otras obligaciones.</p>	<p>El vendedor debe prestar al comprador, a petición, riesgo y expensas de este último, la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente (Diverso de aquellos mencionados en A8) emitido o transmitido en el país de expedición y/o de origen que el comprador pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito por cualquier país.</p> <p>El vendedor debe proporcionar al comprador, a petición suya, la información necesaria para obtener cualquier seguro complementario</p>

<p>FUNCIÓN</p>	<p>COMPRADOR</p>
<p>B1. Pago del precio</p>	<p>El comprador debe pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.</p>
<p>B2. Licencias, autorizaciones y formalidades.</p>	<p>El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación u otra autorización oficial y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía y para su tránsito por cualquier país.</p>



B3. Contratos de transporte y seguro.	<p>a. Contrato de transporte. Ninguna obligación.</p> <p>b. Contrato de seguro. Ninguna obligación.</p>
B4. Recepción de la entrega.	<p>El comprador debe aceptar la entrega de la mercancía cuando haya sido entregada de conformidad con A4 y recibirla del transportista en el puerto de destino convenido.</p>
B5. Transmisión de riesgos.	<p>El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de la mercancía desde el momento en que se sitúe a bordo del buque en el puerto de embarque.</p> <p>El comprador debe, si no ha dado aviso según B7, correr con todos los riesgos de pérdida o daño de la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, la mercancía haya sido debidamente determinada según el contrato, es decir, claramente puesta aparte o identificada de otro modo como la mercancía objeto del contrato.</p>
B6. Reparto de los gastos	<p>El comprador debe, con sujeción a las previsiones de A3 a), pagar:</p> <p>a. todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que haya sido entregada de acuerdo con A4, y</p> <p>b. todos los costes y cargas relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costes y cargas fueran de cuenta del vendedor según el contrato de transporte, y</p> <p>c. los gastos de descarga, incluyendo los gastos de las gabarras y del muellaje, salvo que esos costes y cargas fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte, y</p>



	<p>d. todos los gastos contraídos, si no se ha dado aviso conforme a B7, en relación a la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del período fijado para el embarque, siempre que, no obstante, la mercancía haya sido debidamente determinada según el contrato, es decir, claramente puesta aparte o identificada de otro modo como la mercancía objeto del contrato, y</p> <p>e. cuando sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas, así como los gastos para realizar los trámites aduaneros exigibles a la importación de la mercancía y, cuando sea necesario, por su tránsito por cualquier país, salvo que estén incluidos dentro de los costes previstos en el contrato de transporte.</p>
<p>B7. Aviso al vendedor.</p>	<p>El comprador debe, cuando esté autorizado para determinar el momento de embarcar la mercancía y/o el puerto de destino, dar aviso suficiente al vendedor al respecto.</p>
<p>B8. Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.</p>	<p>El comprador debe aceptar el documento de transporte de acuerdo con A8, si es conforme al contrato.</p>
<p>B9. Inspección de las mercancías.</p>	<p>El comprador debe pagar los costes de cualquier inspección previa al embarque, excepto cuando tal inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.</p>



(http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052330_sid2N_1052384_cidLL_1264369_ctyll_139_scidN_1264369_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf)

3.4 Trámite Aduanero

3.4.1 Contrato de Compraventa

El contrato de compra venta, es un acuerdo celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

Y el contrato de compra venta debe tener, la oferta y la aceptación. ANEXO *1

Es importante que dentro del contrato de compra venta existan la siguiente clausulas:

- Descripción de la mercancía (Aquí es importante que está este con un minucioso detalle).
- Precio y condición de pago.
- El plazo de entrega.
- Lugar de entrega.
- La contraprestación de transporte y seguro.
- El trámite aduanero de exportación e importación.
- Transferencia de riesgo.
- Embalaje.
- Legislación y jurisdicción aplicable.
- Fijación de daños y perjuicios.
- Entrega de documento.

(SIICEX)

Muchas de las clausulas antes mencionadas son regidas también por el tipo de INCOTERMS que se utilice y para nuestros caso es el CIF.



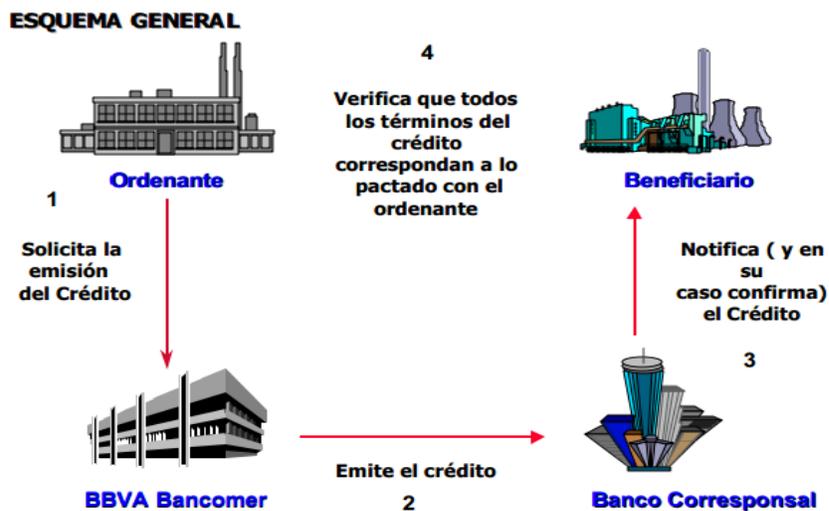
En el cuadro siguiente se puede observar la secuencia de cómo iniciar un contrato de compra venta. Es un proceso en dónde existe el análisis de riesgo/ganancia y a partir de esto se toman las decisiones.



3.4.2 Forma de Pago

La empresa China XIAMEN JAMA BEARING MANUFACTURE CO.,LTD XIAMEN JAMA IMP. & EXP. CO.,LTD se le pagará en el banco CHINA CONSTRUCTION BANK XIAMEN BRANCH y el banco que se empleará en México para hacer llegar el pago a la empresa será Bancomer, BBVA. Utilizando una carta de crédito.

Carta de Crédito: Es el medio de pago por el cual, un Banco se obliga a pagar a un proveedor, por cuenta de un ordenante (cliente), determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, directamente o través de un Banco Corresponsal y contra la entrega de documentos previamente definidos, los cuales dan fe de la venta de un bien o servicio prestado. Y a continuación se mostrará el esquema que maneja el banco Bancomer.



Razones para contratarlo:

- Seguridad, ya que son instrumentos regulados internacionalmente, por lo que existe la certeza de que será operado conforme a las condiciones en él estipuladas.
- Sencillez en su operación e instrumentación.
- Internacionalidad, al ser un instrumento mundialmente utilizado y conocido.
- Rapidez, ya que existe la opción de hacerlo mediante prepago.
- Garantía, ya que en caso de moratoria o control cambiario del país de origen, estos instrumentos no dejan de honrarse.
- Prevención de costos, ya que al estar enmarcada la transacción comercial en un instrumento internacional, las probabilidades de incurrir en costos adicionales se reduce notablemente.
- Respaldo, ya que Usted cuenta con un Banco reconocido mundialmente.
- Comodidad y vanguardia, ya que puede realizar la emisión y modificación de sus cartas de crédito, a través de Bancomer.com, desde cualquier computadora conectada a internet o a través de la única Red especializada para Empresas.



Requisitos

- Mantener cuenta de cheques Bancomer.
- Contar con Línea de crédito vigente y disponible o contar con el monto de la operación.
- Suscribir contrato regulador de Apertura de Crédito Comercial Documentario
- Requisar y firmar solicitud de Carta de Crédito Documentaria.
- Contar con una póliza de seguro que cubra los embarques efectuados al amparo de la carta de crédito.

(BANCOMER)

3.4.3 Encargo conferido

Dentro de la Ley Aduanera del Art. 59, fracción III, podemos encontrar que el agente promueve el despacho de la mercancía por medio de una manifestación por escrito y bajo protesta de decir la verdad. La empresa BALERCE S.A DE C.V. deberá conservar copia de este manifiesto. Siendo este un instrumento por el cual se delega las facultades al agente aduanal para su manipulación de la mercancía. Y a continuación se mostrará el formato de este documento. ANEXO 2

3.4.4 Clasificación Aduanera

Para nuestro análisis es de suma importancia saber cuál es la clasificación correcta de nuestro producto y esto con la finalidad de obtener el código arancelario que le corresponde y con ella, podemos saber:

- a. Determinación del arancel (¿cuánto paga?)
- b. Las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables.
- c. Integrar los datos estadísticos del Comercio Exterior Mexicano, par la toma de decisiones.



Sección:	XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos				
Capítulo:	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos				
Partida:	8484	Juntas metaloplásticas; surtidos de juntas o empaquetaduras de distinta composición presentados en bolsitas, sobres o envases análogos; juntas mecánicas de estanqueidad.				
SubPartida:	848410	- Juntas metaloplásticas.				
Fracción:	84841001	Juntas metaloplásticas.				
			Frontera			
	Resto del Territorio		Franja		Región	
Unidad de Medida: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	5	16%	Nota 1		Nota 1	11%
Exportación	Ex.	0%				0%

(SIICEX, <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/>, 2013)

3.4.4.1 Utilidad del Código arancelario y Composición del Código

Se denomina, comúnmente, clasificación arancelaria a los pasos que legalmente deben seguirse para la obtención del Código arancelario, dentro de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

3.4.4.2 Nomenclatura Actual

Como resultado de la necesidad de contar con una Nomenclatura que cubriera las exigencias tanto aduaneras como estadísticas, se crea una nueva Nomenclatura basada en NCCA² y CUCI³

² NCCA.- Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera.

³ CUCI.- Codificación Uniforme del Comercio Internacional.



denominada **“SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS” (SADCM)**, la cual entra en vigor a nivel internacional el día 1º. de enero de 1988 y en México el día 1º. de Julio del mismo año, siendo ésta nuestra nomenclatura actual.

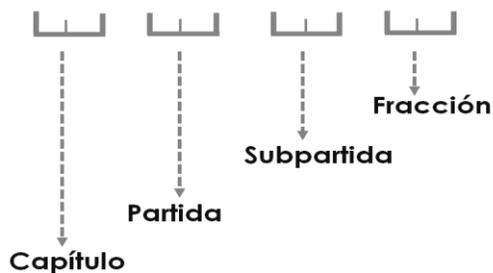
La base era la NCCA la cual fue criticada para realizar una auténtica reestructuración, se suprimen varias partidas, capítulos completos, se dividen partidas, se cambia un capítulo por otro. Siempre tratando de simplificar la clasificación de las mercancías y logrando una disposición más racional.

El SADCM es una Nomenclatura de 6 cifras de uso múltiple y una estructura basada en una serie de partidas y subpartidas, diseñado para utilizarse en mercancías TANGIBLES y TRANSPORTABLES.

El SADCM entra en vigor a nivel internacional el 1º. de enero de 1988.

3.4.4.3 Conformación del Código Arancelario

Código Arancelario



3.4.4.4 Estructura del Sistema Armonizado

Internacional	México
21 Secciones	Adicionó la Sección XXII, para operaciones especiales
97 Capítulos	Adicionó el capítulo 98, dentro de la Sección XXII para operaciones especiales
1251 Partidas	Adición las partidas 9801 a 9807, para operaciones especiales



Notas Legales de Sección	Adicionó 10 Reglas Complementarias y Notas Aclaratorias.
Notas Legales de Capítulo	
Notas Legales de Subpartida	
6 Reglas Generales	

3.4.4.5 Estructura de la tarifa

c) los animales de la partida 95.08.

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	Unidad	IMPUESTO	
			IMP.	EXP.
01.01	Caballos, asnos, mulos y burdéganos, vivos.			
0101.10	- Reproductores de raza pura.			
0101.10.01	Caballos.	Cbza	10	Ex

Nótese que los elementos que conforman la tarifa son 5, a saber:

- Código
- Descripción
- Unidad
- Impuesto a la importación
- Impuesto a la exportación

Prohibidas

3.5 Costos de la importación

3.5.1 IGI, IVA (Impuestos)

IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN

Cálculo



Valor en aduana es de \$975,000.00

Arancel sujeto a pagar 5%

El Impuesto General de Importación (IGI) de este supuesto se obtiene es multiplicando el valor en aduana en este caso son los 975,000.00 x el Ad valorem que en este caso es del 5%:

$$\text{IGI} = \text{VA} * \text{ADV}$$

$$\text{IGI} = 975,000.00 \times 5\% = \$48,759.00$$

Total de IGI: 48,750.00 MN

Causación

A) Fecha de entrada al país de las mercancías, conforme al Artículo 56 fracción I de la Ley Aduanera.

B) Fecha de pago cuando ésta se realiza con anterioridad a la fecha de entrada al país de las mercancías, de acuerdo al Artículo 83 tercer párrafo de la Ley Aduanera.

C) Fecha de pago del pedimento de regularización conforme al artículo 101 L.A. o Regla 3.16.2

Pago

Al momento en que se efectúe el Pago del Pedimento definitivo.

Base Normativa

Artículo 56, 83, 101 y 120 de la Ley Aduanera y Regla 3.16.1 y 3.16.2

Artículo 12 de la Ley de Comercio Exterior.

DERECHO DE TRÁMITE ADUANERO

CAUSADO POR EL PEDIMENTO GLOBAL

Cálculo

El Derecho de Trámite Aduanero (DTA) se calcula nuevamente multiplicando el Valor en Aduana (VA) por el 8 al millar, en este caso sería: 975,000.00 x .008



$$DTA = VA * 0.008$$

$$DTA = 975,000.00 \times 0.008$$

Total de DTA: 7,800.00 MN

Causación

Al momento de presentación del pedimento (Fecha de pago).

Excepto en las extracciones de depósito fiscal: Art. 120 L.A.

Pago

Al momento de presentación del pedimento definitivo (Fecha de pago).

Actualización

Solo aplica en extracciones de Depósito Fiscal y rectificaciones.

Recargos

Solo aplica en rectificaciones.

Base Normativa

Artículo 120 de la Ley Aduanera.

Artículo 149 de la Ley Federal de Derechos.

Reglas de Carácter General relacionadas con el Comercio Exterior: 3.22.6, 4.1.1 a la 4.1.3 Vigentes.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Cálculo

Por último el Impuesto al Valor Agregado (IVA) se deriva de la suma del Valor en Aduana (VA) mas el Impuesto General de importación (IGI) mas el Derecho de trámite aduanero (DTA) multiplicado por el porcentaje de IVA correspondiente, dando como resultado

$$IVA = (VA + IGI + DTA) * (16\%)$$

$$IVA = (975,000.00 + 48,750.00 + 7,800.00) = 1,031,500.00 \times 16\%$$

Total de IVA: 165,048.00 MN



Causación

Al momento en que se efectúe el Pago del Pedimento.

Pago

Al momento en que se efectúe el Pago del Pedimento.

Base Normativa

Artículo 20 de la Ley Aduanera.

Artículos 24 al 28 de la Ley del IVA.

Artículos 35, 40 y 41 del Reglamento de la Ley del IVA.

Siendo de esta manera el cuadro de contribuciones, de este ejemplo de base gravable:

CONCEPTO	MONTO
IGI	\$ 48,750.00
DTA	\$ 7,800.00
IVA	\$ 165,048.00
PREVALIDACIÓN	\$ 244.00
TOTAL DE CONTRIBUCIONES	\$ 221,842.00

3.5.2 Costos generales

A continuación se mostrarán los gastos de los cuales se estará sujeta esta importación como son: los honorarios, validación, impuestos, previo, etc. Y así poder conjuntarlo con los precios de egresos y analizar la viabilidad.

Concepto	Monto
Honorarios	\$3,000.00
Ser. Comp	\$1,000.00
Validación	\$300.00
Sello	\$50.00 c/u
Mensajería	\$100.00 por evento
Captura de COVE	\$250.00 (Máximo 10 ítem)
Subtotal honorarios	\$4,722.50
IVA	\$755.60
TOTAL	\$5,478.10



Impuestos	\$221,842.00
Maniobras	\$6,500.00
Previo (desycon)	\$4,562.50
TOTAL	\$232,904.50

Gran Total: \$238,382.60 Pesos (Ciento treinta y ocho mil ciento treinta y ocho pesos 60/100 M.N.)

En el caso de enfrentar reconocimiento aduanero se cobrarían \$ 1,000.00 por contenedor (solo en caso que el semáforo tocara rojo)
El costo de la maniobra de des consolidación para la revisión en el caso de reconocimiento es de \$ 2,400.00 más IVA.

Es importante hacer mención de algunas disposiciones para la importación y esta es que por Ley cuentas con 5 días libres de almacenajes, a partir del 6 día la Terminal de contenedor cobra almacenajes (por día), el monto por cada día de almacenaje es de \$ 1,114 pesos por contenedor.

Se debe considerar los días libres de demoras que otorga la línea naviera, por lo regular te dan 7 a 10 días libres de demoras, y el costo de la demoras, están en \$ 80 USD a \$ 130 USD diarios por contenedor.

3.6 Puerto de Lázaro Cárdenas

3.6.1 Situación geográfica

El Puerto industrial y comercial Lázaro Cárdenas es un acceso marítimo internacional líder en el Pacífico mexicano. La inmejorable posición del Puerto Lázaro Cárdenas favorece el acceso a las naciones de la Cuenca del Pacífico y permite participar en las cadenas del transporte marítimo internacional más desarrolladas.



La localización geográfica del Puerto Lázaro Cárdenas es en los 17°54'58" latitud norte y 102°10'22" longitud oeste en la costa mexicana del Pacífico, donde limitan los estados de Michoacán y Guerrero. La ubicación geográfica del Puerto Lázaro Cárdenas es una productiva micro zona conocida también como delta del Balsas, donde se desarrolla una gran actividad portuaria, comercial e industrial, que dispone además de un atractivo puerto turístico a sólo 45 minutos, el de Ixtapa-Zihuatanejo; puertos que conforman un complemento ideal para los negocios y el descanso.

La micro zona del delta del Balsas, donde se ubica el puerto Lázaro Cárdenas está enclavada, a su vez, en una región fuertemente económica, conformada por los estados de Michoacán, Guerrero, Querétaro, México, Distrito Federal y Morelos. En ella se asienta el 33 por ciento de la población total del país y participa con el 42 por ciento del Producto Interno Bruto en el ámbito nacional y con el 49 por ciento de la industria manufacturera. La región cuenta con 31 mil 581 kilómetros de carreteras y 36 mil 576 kilómetros de vías férreas. Existen tres aeropuertos internacionales y siete locales, uno de los cuales, local se encuentra a sólo 15 minutos del propio Puerto Lázaro Cárdenas, en tanto que otro internacional está a sólo una hora.

(<http://www.puertolazarocardenas.net/api>)



Puerto de Lázaro Cárdenas

Las modernas instalaciones del Puerto Lázaro Cárdenas están equipadas y calificadas para cubrir con eficiencia, seguridad y productividad todas las actividades comprendidas en un puerto industrial y comercial de su magnitud. El puerto está acondicionado para recibir navíos de grandes dimensiones y todo tipo de cargas.



Lázaro Cárdenas es el único puerto de México con 18.00 metros de profundidad en su canal de acceso y 16.50 metros de profundidad en la dársena principal de ciaboga. Es además, el único puerto protegido que puede recibir embarcaciones de hasta 165 mil toneladas de desplazamiento.

La infraestructura para la operación del puerto puede apreciarse ampliamente en la siguiente descripción: Accesos y Canales: La bocana, el canal de acceso y los 4 canales de navegación secundarios del puerto cumplen con las normas internacionales de seguridad para navegar en un solo sentido. La longitud total de los canales es de 7,579 metros lineales, con profundidades de 14.50 y 16.50 metros de referencia al nivel de bajamar media inferior (NBMI).



El fondeadero del puerto se ubica al sur del puerto, cuenta con 5,282 metros de longitud con un ancho de plantilla de 2,892 metros y una profundidad de entre 30 y 50 metros, identificado por las embarcaciones con la boya de recalada de coordenadas geográficas latitud norte 17 ° 53' 34.45" y longitud oeste 102° 10' 08.50".

El puerto cuenta con dos dársenas de ciaboga, las cuales se denominan Dársena Principal y Dársena Comercial de 700 y 530 metros de diámetro con 16.50 metros (N.B.M.I.) de profundidad respectivamente, faltando por construir las dársenas de maniobras que se localizaran al final del canal norte y canal oriente. Los diámetros de las dársenas se proyectaron para que las maniobras se realicen con la ayuda de remolcadores.

Capacidades de atraque: El recinto portuario de Lázaro Cárdenas cuenta con 21.844 metros de frentes de agua. Actualmente se tienen 3,689 metros de muelles construidos con profundidades de 6, 8, 11, 12, 14, y 16.50 metros y con capacidades estructurales para recibir embarcaciones de 20,000 hasta 150,000 toneladas de desplazamiento.



Servicios Generales: En materia de servicios urbano industrial, el puerto Lázaro Cárdenas cuenta con accesos carretero y ferroviario, energía eléctrica de alta, media y baja tensión, agua cruda, telefonía y combustible para satisfacer la demanda de la industria que pueda establecerse. (APILAC)



Tiempo promedio de operación.

Realizando un análisis sobre el tiempo que te lleva realizar alguna operación de comercio exterior, se pudo determinar que el Puerto de Lázaro Cárdenas es más competitivo que ni él puerto de Manzanillo y esto es comprobado siendo que el tipo de operación que se realizará es un importación definitiva A1 y como se puede ver en los cuadros siguientes que para el puerto de Lázaro Cárdenas es de 6.14 días y para Manzanillo es de 9.07 días, por lo tanto es más rápido el despacho por el puerto de Lázaro Cárdenas.

Manzanillo	
Periodo: Enero a Diciembre	
Rótulos de fila	Promedio de Dif Días
A1	9.07
A2	8.17
A3	286.51
A4	12.18
A5	8.00
A6	19.53
A8	54.12
AD	15.41
AF	11.47
AJ	3.86
BA	15.84
BC	9.75
BE	9.50
BH	16.75
C1	59.00
D1	14.38
E1	54.03
F2	4.85
F4	213.04
F5	240.50
F9	25.38

Lázaro Cárdenas	
Periodo: Enero a Diciembre	
Rótulos de fila	Promedio de Días
A1	6.14
A2	9.11
A3	1032.62
A4	7.16
A6	32.00
AD	4.80
AF	5.17
AJ	2.73
BA	29.00
BE	2.00
BH	18.50
D1	1.00
F2	2.03
F4	304.63
F5	1114.50
H1	3.00
H2	3.97
IN	5.76
K1	21.28

3.6.2 Infraestructura carretera

La infraestructura dentro de cualquier país en crecimiento es de suma importancia siendo una fortaleza, por ello el Puerto de Lázaro Cárdenas ha considerado esta ventaja y le ha



apostado más al nivel de inversión de infraestructura obteniendo como resultado más circulación de buques tanto para la importación como para la exportación.

A continuación se podrá mostrar una suma considerable de beneficios de la infraestructura de Lázaro Cárdenas.

- Autotransporte y distancia desde Lázaro Cárdenas por autopistas.
- El puerto cuenta con autopistas que conectan a las principales ciudades de la República Mexicana.
- Ágil operación de desalojo de la carga en el puerto.
- Acceso directo a la autopista.
- Seguridad.

En la siguiente tabla se mostrará las distancia al interior de la República Mexicana de la Ciudades más importantes, y con esto se puede observar que el puerto esta en un estratégico para la distribución de la mercancía.

CIUDAD	KM	CIUDAD	KM
México, D.F	602	Puebla, Pue.	745
Morelia, Mich.	321	Guanajuato, Gto.	498
Uruapan, Mich.	220	León, Gto.	523
Cuernavaca, Mor.	575	Guadalajara, Jal.	500
Querétaro, Qro.	500	Monterrey, N.L.	1249
Altamira, Tam.	1127	Toluca, Edo, Mex.	547
San Luis Potosi, SLP	700	Veracruz, Ver.	1020

Y no solo se cuenta con infraestructura terrestre y naviera sino también con la ferroviaria abarcando esta 192,678,757 millones de habitantes de los cuales: 67,273,899 millones de habitantes en los 16 estados de la República Mexicana y 125,404,856 millones de habitantes de la Costa Este de Estados Unidos.



3.7 Documentación de importación

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

Quienes importen mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la SHCP, el cual será formulado por el agente aduanal con la información que el importador le haga llegar y los documentos que por obligación se deben presentar por ley según el art, 36 L.A Fracción I, son los siguientes:

- a) La factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la secretaria cuando el valor en aduana de las mercancías se determine conforme al valor de transacción y el valor de dichas mercancías exceda de la cantidad que establezcan dichas reglas.
- b) El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo.
- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación que se hubieran expedido de acuerdo con la ley de comercio exterior siempre que las mismas se publiquen en el diario oficial de la federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la ley del impuesto general de importación.
- d) El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.



e) El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía a que se refiere el artículo 84-a de esta ley, cuando el valor declarado sea inferior al precio estimado que establezca dicha dependencia.

f) El certificado de peso o volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la secretaría mediante reglas, tratándose del despacho de mercancías a granel en aduanas de tráfico marítimo, en los casos que establezca el reglamento.

g) La información que permita la identificación, análisis y control que señale la secretaría mediante reglas.

(reglamento, 2013)

3.8 Despacho de la mercancía

Presentación de las mercancías ante la aduana para su despacho

Realizado el pago de las contribuciones de comercio exterior, se presenta la mercancía, acompañada de la documentación a que se refiere el art 36 de la Ley Aduanera Fracción I, en el módulo del mecanismo de selección automatizado que comúnmente se le conoce como semáforo fiscal, donde se activará este mecanismo para que determine si debe o no practicarse el reconocimiento aduanero, es decir, la revisión documental y examen físico de las mercancías de importación, así como de sus muestras, para allegarse de elementos que permitan a las autoridades aduaneras precisar la veracidad de lo declarado respecto de las unidades de medida, número de piezas, volumen, descripción, naturaleza, estado, origen y demás datos y características de la mercancía que permitan su identificación. Ya que el agente aduanal está seguro que los datos dentro del pedimento ahora si procede la realización del despacho de la mercancía, pero también es importante resaltar alguno detalle que forman parte de este despacho de los cuales el mismo agente los gestiona pero aquí de hará mención.



1.-Revisión de documento.

2.- Verificación del arribo del buque (Mediante el B/L o el número del contenedor, esto puede ser de tres formas 1.- vía internet LCTPC, 2.- Naviera, 3.- AAALAC)

3.-Revalidación, y este es cuando se envía el B/L a la naviera y esta coloca un sello donde especifica que revalida, es decir que le da las facultades al agente aduanal para que puede mover el contenedor y este sello contiene 1.- Puerto de descarga, 2.- Fecha de atraque, 3.- Nombre del buque, 4.- Nombre del Agente aduanal.

Y como se comentaba anteriormente para tener mayor precisión de que la mercancía y los datos son los correctos se somete a un “previo”. No es de índole obligatoria pero si previsor.

Ya que se tienen toda la certeza de la mercancía a importar se forma segura se realiza la elaboración del pedimento en el formato oficial, una vez elaborado se valida el pedimento se paga el pedimento vía banca electrónica.

Para la liberación del contenedor se entrega en la LCTPC copia del pedimento pagado, copia del B/L y con esto la terminal de contenedores asigna los contenedores para poder imprimir la boleta de liberación vía electrónica, con la cual el transportista podrá ingresar a cargar el contenedor.

Una vez que carga la mercancía el transportista estará sujeto a la modulación ya mencionado anteriormente de los semáforos fiscales que se maneja con semáforo rojo y verde. Una vez que la mercancía ha sido analizada y pasa satisfactoriamente el reconocimiento se ha llegado al término del despacho según no lo indica el art. 43 L.A

Importante: Independientemente del resultado del Mecanismo de Selección Automatizado, la autoridad aduanera puede emitir una orden de verificación de mercancía en transporte o realizar una visita domiciliaria para comprobar lo manifestado.



Ahora la mercancía una vez despachada se dirige a su destino final que a la empresa BALERCE, S.A DE C.V en la ciudad de Morelia, Mich.

Fundamento: Artículos 19, 25, 35, 43, 44, 45 de la Ley Aduanera y 42, 43 y 61 al 67 de su Reglamento.

3.9 Viabilidad del proyecto

Clasificación de costos y gastos

En el siguiente cuadro se puede observar los gasto que se generan al momento de la importación tanto semestrales como al igual proyectados a un año y así podemos tener como resultado el total de costos y gastos tanto semestrales como anual.

EGRESOS	SEMESTRALES	ANUALES	
		FIJOS	VARIABLES
Materia Prima	975,000.00		1,950,000.00
Impuestos	221,598.00		443,196.00
Sueldos	35,000.00	70,000.00	
Flete nacional	15,680.00		31,360.00
Tramite aduanal	5,478.10		10,956.20
Maniobras	6,500.00		13,000.00
Previo (decycon)	4,562.50		9,125.00
Reconocimieto Aduanero	2,400.00		4,800.00
	1,266,218.60	70,000.00	\$ 2,462,437.20
Imprevistos (1%)			
TOTAL	\$ 1,266,218.60	TOTAL \$ 70,000.00	\$ 2,532,437.20

Presupuesto de ingresos y egresos

En esta tabla podemos observar los ingresos y egresos que tiene la empresa los cuales han sido determinados solamente en base al capital de trabajo, por ser el único tipo de inversión. Es importante mencionar que la empresas sólo está interesada en la realización



de dos importaciones al año siendo este el motivo por cuál se considera semestralmente. Los ingresos proyectados en esta tabla son obtenidos por la cantidad de piezas proyectadas a vender por semestre por los precios de venta. Y los presupuestos de egresos son obtenidos en la tabla anterior.

PRESUPUESTO DE INGRESOS	
SEMESTRALES	ANUAL
\$ 3,000,000.00	\$ 6,000,000.00
PRESUPUESTO DE EGRESOS	
SEMESTRALES	ANUAL
\$ 1,266,218.60	\$ 2,532,437.20

Estado de resultados

La elaboración de este estado de resultado o estados de pérdida y ganancia es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio. Por lo que podemos denotar que el proyecto realizado tiene una utilidad neta de \$2,019,587.92, Por lo tanto el proyecto es viable.

2014	
INGRESOS	\$ 6,000,000.00
COSTOS DE VENTAS	\$ 2,532,437.20
UTILIDAD MARGINAL	\$ 3,467,562.80
GASTOS DE OP	\$ 582,437.20
UTILIDAD DE OP	\$ 2,885,125.60
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2,885,125.60
IMPUESTOS (ISR 30)	\$ 865,537.68
UTILIDAD NETA	\$2,019,587.92



CONCLUSIONES

Una vez llegado al final de este trabajo, es importante reconciliar los principales puntos de interés, las estadísticas que se enfatizaron y las conclusiones a las que se llega. Se puede decir entonces que el comercio exterior para la empresa Balerce S.A de C.V ha dejado de ser una imposibilidad espacio-temporal, pues gracias a la extensa cantidad de medios, facilidades gubernamentales y apertura comercial, hoy más que nunca es tan viable la importación de retenes, como se si continuara con los proveedores nacionales. Aclarando entonces que los puntos a favor entre todos los ya mencionados como la productividad y el abastecimiento de este material al estado de Michoacán con los mejores costos, pudiéramos puntualizar lo siguiente:

- o En países de altos costos de fabricación, probablemente salga más barato importar que fabricar, convirtiéndose así en revendedores, pasando de fabricantes a comerciantes.
- o La utilidad neta es de \$2,019,587.92 MN, por lo tanto, podemos decir que la empresa tiene la posibilidad de incrementar su índice de ingresos a corto plazo.

Es cierto que las limitaciones y los riesgos en el proceso de importación pudieran fraccionar nuestros argumentos a favor, sin embargo consideramos que aunque comprar en otro país reduce ingresos del país donde reside el emprendedor. Los síntomas de problemas económicos como mayores importaciones que exportaciones, reducen fuentes de empleo, y provocan salida de moneda nacional que se cambia por moneda extranjera. No dejamos por eso de considerar la posibilidad de redoblar los intentos de mejora al incluirnos en el mercado generando otras nuevas fuentes de trabajo que incluso no se han considerado hasta ahora.

Por otra parte, las importaciones siempre llevan implícito el riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera. Los negocios atados al aumento de moneda extranjera por importaciones que son su principal fuente de ingresos, deberían contratar coberturas cambiarias o futuros, en casas de bolsa para protegerse. Y por último, las importaciones,



en alto grado, hacen dependiente al emprendedor de las compras internacionales. Cualquier dependencia debilita a la empresa y con mayor razón, proveedores internacionales por la distancia, las entregas y condiciones.

Entonces se puede decir que el potencial que la industria mecánica tiene en el estado es tan vasto que da las posibilidades suficientes con la debida rentabilidad para que la empresa Balerce S.A de C.V pueda invertir libremente con el mercado chino, que los pormenores de dichas transacciones pueden ser cuestionados siempre y cuando no se cuente con las debidas precauciones legales que el proceso implicaría, sin embargo, la debida información y asesoría técnica nos da la pauta para fomentar el mercado internacional.

Es por eso que nos atrevemos a afirmar que el comercio internacional ha dejado de ser el lejano imposible para formar parte de la vida cotidiana de las personas, que directa o indirectamente todos somos ya sujetos beneficiados de dicho mercado; en general, la globalización mercantil nos da la pauta para afirmar que al menos un producto de nuestro uso cotidiano ya ha sido hecho fuera del país y su comercialización es fruto de una serie de procesos económicos comunes.

Desde mi reflexión personal, creemos que para la empresa Balerce S.A de C.V una decisión importante sería comenzar con este mercado, en lo sucesivo poner las bases fundamentales para la comercialización de sus productos, y de esta manera seguir siendo lo que hasta hoy en el estado, una empresa de calidad y moralmente confiable, con una misión de servicio bien definida y sobre todo, con un prestigio que siga manteniéndola como empresa líder en rodamientos mecánicos.



GLOSARIO

Corrosión: Desgaste progresivo de una superficie por rozamiento o por una reacción química.

Siliconas: Producto químico compuesto principalmente de silicio y oxígeno, que es elástico, resistente y aislante de la humedad, del calor y de la electricidad, y que se emplea en la medicina y en la industria.

Resinas: Nombre genérico que se da a diversas sustancias sólidas incristalizables traslucientes e insolubles en agua que por frotamiento adquieren electricidad negativa y por el calor se ablandan y se funden que fluyen de diversos vegetales.

Orografía: En geología, cordillera o serie de montañas de características comunes unidas entre sí.

Hidrografía: Parte de la geografía que estudia y describe los mares, los lagos, los ríos y otras corrientes de agua.

Étnicos: Es un conjunto de personas que comparten rasgos culturales, [idioma](#), [religión](#), celebración de ciertas festividades, expresiones artísticas como música, vestimenta, nexos históricos, tipo de alimentación, etcétera y, muchas veces, un territorio.

DENUE: El Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas ofrece información sobre la identificación y ubicación de todos los establecimientos activos en el territorio nacional, de acuerdo a los datos recabados durante la Actualización de Unidades Económicas 2013. Por ello, constituye una herramienta fundamental para la toma de decisiones en los ámbitos público y privado.

Bilaterales: Aquello que pertenece o se refiere a un par de costados, partes, lados o aspectos de una misma cosa. En este sentido, es posible hablar de relaciones o vínculos bilaterales que surgen entre dos naciones o entidades.



G5: Nombre que se da a las potencias emergentes en las reuniones internacionales de Brasil, China, India, México, y Sudáfrica, y cuyo objetivo es promover el diálogo entre los países en desarrollo y los países desarrollados que integran el G8, con el fin de fijar posturas e iniciativas en temas relevantes a escala mundial, tales como la economía mundial, el desarrollo sustentable, y el cambio climático, entre otros asuntos.

G20: Es el foro más importante de cooperación en las áreas más relevantes de la agenda económica y financiera internacional. Reúne a las economías avanzadas y emergentes más importantes del mundo. El G20 está integrado por 19 países miembros y la Unión Europea que, en su conjunto, representan cerca del 90% del PIB mundial, el 80% del comercio global y dos tercios de la población total.

APEC: El Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) es un mecanismo de cooperación creado en 1989 por iniciativa del entonces Primer Ministro Australiano, Robert Hawke. Desde sus inicios se definió como un foro de concertación política sobre las principales economías de la región, orientado a la promoción del comercio, la cooperación y el desarrollo económico regional, a fin de establecer una comunidad económica del Asia-Pacífico.

FOCALAE: Es un foro de diálogo político y de cooperación entre América Latina y Asia del Este, enfocado al fortalecimiento de las relaciones políticas, culturales, educativas, sociales, económicas y de ciencia y tecnología.

OEA: Organización de los Estados Americanos tiene como objetivo de ser un foro político para el diálogo multilateral, integración y la toma de decisiones de ámbito americano. La declaración de la organización dice que trabaja para fortalecer la paz, seguridad y consolidar la democracia, promover los derechos humanos, apoyar el desarrollo social y económico y promover el crecimiento sostenible en América.

BID: Banco Interamericano de desarrollo teniendo como objetivo central es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero.



OMC: La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países.

Padrón de Importadores: Es el registro nacional de Importadores de México, cualquiera que desee importar mercancías al país debe estar inscrito como persona física o moral ante el Servicio de Administración Tributaria. El SAT a través de la administración del padrón de Importadores adscrita a la AGA es la encargada de crear un padrón de Importadores para evitar la economía informal mediante el control de los importadores que ingresan mercancías al país, combatir la evasión fiscal, controlar las operaciones de comercio exterior y fomentar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, así como prevenir y detectar prácticas de fraude aduanero que afecten al fisco federal o a los sectores productivos del país incluyendo el contrabando.

Encargo conferido: Es el documento en el que bajo protesta de decir verdad, el importador gira las instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho aduanero en forma clara y precisa (manejo y consignación de la mercancía, etc.).

Regulaciones arancelarias: Las regulaciones arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar en la aduana de un país los importadores y exportadores por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que se encuentran en una Tarifa Aduanera.

Regulaciones no arancelarias: Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, proteger la salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o darles a conocer las características de las mismas.

Norma oficial mexicana: NOM es una regulación técnica de carácter obligatorio para los fabricantes, productores o proveedores de bienes o servicios, que emite el Gobierno



Federal, en la que se establecen las características mínimas que deben cumplir ciertos productos, bienes o servicios para que puedan salir a la venta.

Envase: Se entiende el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos. En forma más estricta, el envase es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo. También se le conoce como “Embalaje Primario”.

Embalaje: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje en su expresión más breve es la caja o envoltura con que se protegen las mercancías para su transporte y almacenamiento.

INCOTERMS: Los Incoterms son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales, cuyo alcance se limita a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa, y a la relación entre vendedores y compradores en dicho contrato con respecto a la entrega de las mercancías vendidas.

Despacho aduanero: De acuerdo a lo que señala el Art. 35 de la Ley Aduanera, se entiende por despacho aduanero el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a la salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras, así como los agentes o apoderados aduanales.

Factura comercial: Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurara los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.



Conocimiento de embarque: Representa el contrato entre el exportador y el transportista para el transporte de determinadas mercancías de un punto a otro, regularmente expedido por el transportista para que sea completado por el exportador, quien debe proporcionar información sobre valor, peso y volúmen de la mercancía.

Fracción arancelaria: Emanada del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías que pretende una clasificación uniforme de comercio internacional.

La fracción arancelaria es un código numérico (8 dígitos, 6 a nivel internacional y los últimos 2 dígitos los establece el país importador), se encuentra en las tarifas del impuesto general de importación y de exportación, el cual permite clasificar y distinguir las mercancías para efectos del cumplimiento de las restricciones y regulaciones arancelarias y no arancelarias.



ANEXOS

Anexo 1

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS E INSTRUCTIVO

Contrato de compraventa que celebran por un parte la empresa (BALERCE S.A DE S.A) representada en este acto por Miguel Jimenez y por la otra la empresa JAMA BEARING MANUFACTURE CO.,LTD representada por Ms.Judy Zhu a quienes en lo sucesivo se les denominará como “La Vendedora” y “La Compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara “La Vendedora”

I.- Que es Una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de República de China el (123455687298734) según consta en la escritura pública número (09786493) pasada ante la fe del notario público, número (0987) licenciado (8) de la ciudad de (China).

II.- Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de (RETENES MILIMETRICOS)

III.- Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV.- Que el (JUDY) es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V.- Que tiene su domicilio en (12-E YINHE BUILDING NO.988 XIAHE ROAD XIAMEN FUJIAN CHINA 361009) mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.



Declara “La Compradora”

I.- Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en (MORELIA, MICHOACÁN, MÉXICO) y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.

II.- Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III.- Que el Sr. (MIGUEL ÁNGEL) es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV.- Que tiene su domicilio en (AV. PEROFERICO DE LA REPUBLICA, 23546, COL LÁZARO CÁRDENAS) mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

TERCERO.- Ambas partes declaran:

I.- Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- **OBJETO DEL CONTRATO.** Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir (RETENES).

SEGUNDA.- **PRECIO.** El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de (75,000 USD) CIF. Puerto de (Lázaro Cárdenas, Michoacán.) INCOTERMS, 2010 CCI. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

TERCERA.- **FORMA DE PAGO.** “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria,



confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: (FACTURA, LISTA DE EMPAQUE, DOCUMENTOS DE EMBARQUE (TODO EN ORIGINAL) De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco (CHINA CONSTRUCTION BANK XIAMEN BRANCH), de la ciudad de (XIAMEN, FUJIAN, CHINA (CONTINENTAL), con una vigencia de (30 DÍAS). Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

CUARTA.- **ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCÍAS.** “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: (CAJA DE CARTÓN Y ETIQUETADO DE ACUERDO A LA NOM-050-SCFI-2004).

QUINTA.- **FECHA DE ENTREGA.** “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los (25) días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- **PATENTES Y MARCAS.** “La Vendedora” declara y “La Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente número (3590) y la marca número, (12346557) ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). “La Compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en (Patent Office). Asimismo, “La Compradora” se compromete a notificar a “La Vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha patente y marca durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La Vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.



SEPTIMA.- **VIGENCIA DEL CONTRATO.** Ambas partes convienen que una vez que “La Vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “La Compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- **RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO.** Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- **INSOLVENCIA.** Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA.- **SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.** La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA.- **CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.** Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- **LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.** Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso



fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA.- **LEGISLACIÓN APLICABLE.** En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

“La Vendedora” “La Compradora” **I N S T R U C T I V O**

1. Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora.
2. Mencionar el nombre completo de la persona física que firmará el documento, quien deberá estar facultada para ello.
3. Incluir el nombre completo o denominación de la empresa compradora.
4. Citar el nombre completo de la persona que suscribió el contrato.
5. Anotar la fecha en la que se constituyó legalmente la empresa vendedora.
6. Mencionar el número correspondiente del acta constitutiva.
7. Citar el número de la notaría en la cual se llevó a cabo el trámite de constitución de la empresa.
8. Indicar el nombre completo del titular de la notaría antes mencionada.
9. Incluir la ciudad en la que está establecida la notaría.
10. Mencionar un extracto del objeto social de la empresa.



11. Anotar el puesto o cargo que tiene dentro de la empresa, la persona que firma el contrato, ejemplo: gerente, administrador, etc.
12. Señalar el domicilio completo de la empresa.
13. Indicar el país en el cual se constituyó la empresa compradora.
14. Mencionar el nombre completo de la persona que firmará el documento por parte de la empresa compradora.
15. Señalar el domicilio completo de la empresa compradora.
16. Precisar las mercancías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran o bien, los criterios para su determinación.
17. Señalar la cantidad de dinero, en dólares de los Estados Unidos de América que se pagará por la compra de los productos. También se podrá establecer el procedimiento para fijar el precio de las mercancías.
18. Anotar el puerto de embarque, sólo, en caso de que se utilice transporte marítimo.
19. Este párrafo es opcional y sólo se deberá utilizar en casos especiales, ejemplo: productos perecederos.
20. Precisar los documentos necesarios que las partes convengan y la forma en que estos deberán ser presentados por el comprador para hacer efectiva la carta de crédito. Recomendándose establecer tales estipulaciones en un documento anexo, del contrato.
21. Señalar el nombre del banco y sucursal en el cual el vendedor requiera sea establecida la carta de crédito (cuando ello sea posible).
22. Indicar el nombre de la ciudad en donde está establecida la oficina bancaria antes citada.
23. Señalar la vigencia de la carta de crédito.



24. Especificar de qué modo las mercancías deben estar envasadas y embaladas. Sobre todo, cuando los productos vayan a estar expuestos a los riesgos de una manipulación poco cuidadosa o de climas extremos.
25. Indicar el período de tiempo con el que cuenta el vendedor para embarcar las mercancías.
26. Mencionar en su caso, el número de la patente de los productos.
27. Anotar el número correspondiente al registro de marca.
28. Señalar en su caso, el nombre de la autoridad competente para registrar patentes y marcas del país de destino.
29. Señalar el texto de la Cláusula Arbitral del Organismo Arbitral que se elija.

NOTA: Se recuerda a las partes la conveniencia de indicar, en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, el lugar o sede del arbitraje y el idioma en que debe desarrollarse el procedimiento arbitral, así como de conocer previamente el Reglamento del Procedimiento Arbitral.

(PROMÉXICO)



ANEXO 2



Servicio de Administración
Tributaria

Encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o la revocación del mismo.



- PADRON DE IMPORTADORES
- C. AGENTE ADUANAL.

1. FECHA DE ELABORACION

30	OCTUBRE	2013
DIA	MES	AÑO

LLENAR A MANO O MAQUINA, CON TINTA
NEGRA O AZUL

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

BAL840210E8A

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

BALERCE S.A DE C.V		
APELLIDO PATERNO, PERIFERICO PASEO DE LA REPÚBLICA	APELLIDO MATERNO Y 2560	NOMBRE (S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL
CALLE LÁZARO CÁRDENAS	NUMERO Y/O LETRA EXTERIOR 28229	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA MORELIA	CODIGO POSTAL MORELIA	TELEFONO (Indicar clave Lada) MICHOACAN
LOCALIDAD	MUNICIPIO O DELEGACION	ENTIDAD FEDERATIVA

4. ENCARGO QUE SE CONFIERE (Llenar este rubro cuando se requiera habilitar al agente aduanal para que realice operaciones de comercio exterior, utilizando un solo formato por cada agente aduanal).

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 59, FRACCION III DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, INFORMO QUE ENCOMIENDO AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:	
NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	NUMERO DE PATENTE
LUIS HURTADO BELENDEZ	HUBL1470817QC8
CON VIGENCIA: (MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)	INDEFINIDO <input type="checkbox"/> UN AÑO <input checked="" type="checkbox"/> OTRA <input type="checkbox"/> _____ (INDIQUE FIN DE VIGENCIA: DD/MM/AAAA)



5. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO (Este rubro se debe llenar únicamente cuando se requiera dar de baja a un agente aduanal encomendado anteriormente).

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA 2.6.17., NUMERAL 4. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, INFORMO A USTED QUE REVOCO LA ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:	
NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	NUMERO DE PATENTE
REVOCAR A PARTIR DE: ____01/10/2013_____ (ESPECIFIQUE FECHA: DD/MM/AAAA)	

6. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S) _JIMENEZ MIGUEL ANGEL_____	
CORREO ELECTRONICO: _balerce@gmail.com_____	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS, QUE LA REPRESENTACION LEGAL CONFERIDA AL SUSCRITO NO HA SIDO REVOCADA, NI MODIFICADA TOTAL O PARCIALMENTE A LA FECHA DE EXPEDICION DEL PRESENTE Y ME COMPROMETO A DAR A CONOCER AL MENCIONADO AGENTE ADUANAL DE MANERA OPORTUNA, EL PRESENTE FORMATO, ASI COMO, EL O LOS CAMBIOS DE DOMICILIO QUE PRESENTE ANTE EL RFC PARA EL CORRECTO LLENADO DE LOS PEDIMENTOS Y, EN SU CASO, LA REVOCACION DEL PODER QUE ME FUE CONFERIDO COMO REPRESENTANTE LEGAL.	
_____ FIRMA AUTOGRAFA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	
ACREDITACION DEL REPRESENTANTE LEGAL CONFORME AL ARTICULO 19 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:	
NUMERO DE ESCRITURA PUBLICA	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO
CIUDAD	FECHA

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL.

Anverso

Instructivo de llenado de la declaración de encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o su revocación

- 1. Fecha de elaboración:** Se anotará la fecha de llenado del formato.
- 2. Clave del Registro Federal de Contribuyentes:** Se anotará la clave de RFC del importador a trece posiciones tratándose de (personas físicas) y a doce posiciones tratándose de (personas morales), para lo cual se dejará el primer espacio en blanco.
- 3. Datos de identificación del importador:** Se anotará el nombre, denominación o razón social, tal y como aparece en su aviso de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) o en el caso de existir



cambio de denominación, razón social o régimen de capital, anotará el registrado actual; indicar el domicilio fiscal registrado.

4. Encargo que se confiere: Se anotará el nombre completo del agente aduanal, el número de la patente aduanal o autorización del mismo, así como especificar la vigencia que tendrá el mandato, en caso de indicar la opción “Otra” se debe anotar la fecha en la que se desea termine la vigencia del encargo. El encargo conferido se encontrará vigente a partir de que la autoridad realice la incorporación del la patente aduanal en el sistema correspondiente. Una vez que dicha patente es incorporada, el agente aduanal debe realizar la aceptación o desconocimiento electrónico, de conformidad con lo establecido en la Regla 2.6.17. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior vigentes.

Nota: En caso de haber requisitado este rubro, se omitirá el llenado del campo número 5.

5. Revocación del encargo conferido: Se anotará el nombre completo del agente aduanal, el número de la patente aduanal o autorización del mismo y se especificará la fecha (dd/mm/aaaa) a partir de la cual le será revocada la autorización para realizar operaciones de comercio exterior a nombre y por cuenta del importador.

Nota: Cuando se llene este campo, no se debe indicar ningún dato en el rubro 4.

6. Datos del representante legal: Se anotará claramente el nombre completo del representante legal, su clave de Registro Federal de Contribuyentes, correo electrónico y asentar su firma autógrafa. Asimismo, se anotará el número de escritura pública, el nombre y número del notario público, la ciudad y la fecha, de la acreditación del representante legal conforme el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación, anexando copia fotostática simple y legible del instrumento notarial correspondiente, donde se le faculte para actos de administración.

DOCUMENTOS QUE DEBERA ANEXAR:

a) Copia fotostática de la identificación oficial vigente del promovente o representante legal de la empresa.

b) En los casos en que se realice el encargo por primera vez, o se trate de un representante legal distinto al que firmó los encargos conferidos anteriores, copia fotostática del Poder Notarial para Actos de Administración del signatario. (Regla 2.6.17. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior vigentes).

Este documento se podrá entregar de la siguiente manera:

a) De manera personal en la ventanilla de Control de Gestión de la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la Administración General de Aduanas, Av. Hidalgo No. 77, Módulo IV, 1er piso, Colonia Guerrero, C.P. 06300, Delegación Cuauhtémoc, México, D.F. En horario de Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 hrs.



b) A través del servicio de mensajería al siguiente domicilio: Padrón de Importadores, Lucas Alamán No. 160, 1er piso, Col. Obrera, Delegación Cuauhtémoc, Código Postal 06800, México, D.F.

La Administración de Padrón de Importadores, adscrita a la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la AGA, habilitará a los agentes aduanales encomendados, en un plazo de 2 días hábiles, contado a partir del día siguiente a la fecha de recepción del formato debidamente requisitado. Se entenderá que la autoridad reconoce el encargo conferido cuando esté disponible en la página de Internet: www.aduanas.gob.mx.

Teléfono de Asistencia del Padrón de Importadores: 91 58 28 28 con 10 líneas de Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 hrs.

Nota Importante

SE DEBERA LLENAR UN FORMATO POR CADA AGENTE ADUANAL AL QUE SE LE CONFIERA O REVOCA EL ENCARGO PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

EL NO CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SEÑALADOS O MANIFESTAR INCORRECTAMENTE LOS DATOS, SERA CAUSA DE RECHAZO DEL PRESENTE FORMATO.

Reverso



BIBLIOGRAFÍA

2012, I. (s.f.).

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/aee12/estatal/mich/default.htm>.

ADUANERA, L. (2013). *LEY ADUANERA*. MÉXICO: ISEF.

Agustín, M. (1992). *Estrategias para la competitiva internacional*. Argentina: Macchi.

APILAC. (s.f.). <http://www.puertolazarocardenas.net/api>.

BANCOMER. (s.f.). http://www.bancomer.com.mx/gobierno/pdf/gobie_ficha_cacre.pdf.

Carreño, G. (1989). *El Pueblo que se negó a morir*. México, Df.: Editorial, S.A. .

Cecilia, I. (2003). *Guía practica para el llenado de pedimentos de importación y exportación*. México: isef.

Centre, I. T. (2011). http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx.

CHARLES T AUTOR HORNGREN, G. A. (2007). *Contabilidad de Costos*. México: Pearson Educación.

China, E. d. (14 de 01 de 2011). <http://mx.china-embassy.org/esp/zmgx/t44249.htm>. Recuperado el 15 de 04 de 2013

Chistopher, M. (2001). *Logística*. México: Pearson.

Douglas, L. (2007). *Logistica Internacional*. México: Limusa.

E., P. M. (2002). *Ventajas Competitivas*. México: Continental.

ecología, I. n. (Septiembre de 2010).

[http://bios.biologia.umich.mx/files/estudio_emisiones_morelia2010\[1\].pdf](http://bios.biologia.umich.mx/files/estudio_emisiones_morelia2010[1].pdf).

FUJIAN. (s.f.). <http://spanish.china.org.cn/spanish/xi-difang/fujian.htm>.

Geografía, I. N. (2011). *INEGI*. Recuperado el 15 de Febrero de 2012, de www.inegi.org.mx

http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052330_sid2N_1052384_cidIL_1264369_ctyIL_139_scidN_1264369_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf. (s.f.).

http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052330_sid2N_1052384_cidIL_1264369_ctyIL_139_scidN_1264369_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf. Obtenido de http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_1052330_sid2N_1052384_cidIL_1264369_ctyIL_139_scidN_1264369_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf.

http://es.wikipedia.org/wiki/Gerente_general

http://es.wikipedia.org/wiki/Gerente_general. (s.f.).



http://es.wikipedia.org/wiki/Gerente_general. (s.f.). *es.wikipedia.org*.

<http://es.wikipedia.org/wiki/Morelia>. (s.f.).

<http://inpechi.org/principales-puertos-en-china.html>. (s.f.).

<http://www.caprovimpo.gov.co/CAPROVIMPO/Organigrama/Paginas/Funciones-del-gerente-general.aspx>. (s.f.).

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/aee12/estatal/mich/default.htm>. (s.f.).

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/aee12/estatal/mich/default.htm>. (s.f.).

<http://www.puertolazarocardenas.net/api>. (s.f.).

<http://www.retenesindustriales.com.ar/catalogos/SKF/cr/Retenes%20y%20soluciones.pdf>. (s.f.).

<http://www.retenesindustriales.com.ar/catalogos/SKF/cr/Retenes%20y%20soluciones.pdf>. (s.f.).

<http://www.timken.com/ES-ES/PRODUCTS/SEALS/Pages/default.aspx> . (s.f.).

<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>. (s.f.).

INEGI. (2001). *Balanza Comercial*. México: inegi.

INEGI. (2011). http://www.ine.gob.mx/descargas/calair/2010_rep_fuentes_vehiculares.pdf.

INEGI. (2012).

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/aee12/estatal/mich/default.htm>.

INEGI. (2013). <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>. Obtenido de DENUE.

INEGI. (1997). *Indicadores de Comercio al Mayoreo y al Menudeo, Estadísticas Económicas*. México.

JAMES A. F AUTOR STONER, R. E. (1996). *Administración*. México: Pearson Educación.

Jorgue, W. (2002). *Régimes Jurídicos del Comercio exterior de México*. México: UNAM.

Luis, C. J. (1996). *Canales de comercialización internacional*. Buenos Aires: Macchi.

Michoacán, D. G. *Estudio Económico, Histórico y Fiscal*. Morelia.

Michoacán, G. d. (1996-98). *El Rumbo es Michoacán*. Morelia: Gobierno de Michoacán.

Michoacán, I. N. (2009). *Enciclopedia de los Municipios*.

Pedro, C. A. (2007). *Historia breve de China*. Argentina: Silex.



PROMÉXICO. (s.f.).

http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Interactivos/contratos_de_compraventa_internacional_de_mercaderias/Espanol.pdf.

R. Wayne Mondy, R. M. (2005). *Administración de recursos humanos*. México: Pearson Educación.

reglamento, L. a. (2013). México: ISEF.

René, V. (2006). *El secreto de China, estrategias competitivas*. México: Ruz.

Salvador, M. (2004). *Comercio Internacional*. México: Limusa.

SIICEX. (2013). <http://www.siicex.gob.mx/portaSiicex/>. Obtenido de <http://www.siicex.gob.mx/portaSiicex/>.

SIICEX. (s.f.). <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/137f0d29-35d6-4ede-b74c-4e1e09b7f0e3.pdf>.

UNAM. (s.f.).

<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/1047/A4.pdf?sequence=4>.

Víctor Paniagua Bravo, M. P. (2004). *El Contralor*. México: Thomson.