



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE DUCASSE  
INDUSTRIAL AZTECA (CHILE- MÉXICO 2013)**

**TESINA**

QUE PRESENTA:

**NEFI ABINADI GUZMÁN HERNÁNDEZ**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

DIRIGIDA POR:

**CTDA. DRA. CP y A: LILIA JIMÉNEZ MEJÍA**

**CIUDAD UNIVERSITARIA 2014**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



---

---

**EL PROCESO DE IMPORTACIÓN DE DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA**  
**(CHILE- MÉXICO 2013)**

	Página
<b>ÍNDICE</b> .....	2
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	3
<b>CAPITULO 1. RELACIONES COMERCIALES CHILE - MÉXICO</b> .....	7
1.1 Antecedentes del comercio exterior entre Chile y México en el siglo XX. ....	7
1.2 Aspectos comerciales entre Chile y México hasta el 2011. ....	17
1.3 Marco Teórico-Conceptual: Enfoque Empresarial de Michael Porter. ....	24
<b>CAPITULO 2. PROCESO DE IMPORTACIÓN DE DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA</b> .42	
2.1 Ducasse Industrial y Ducasse Industrial Azteca. ....	42
2.2 Solicitud de la mercancía al proveedor Formación De Aceros S.A. ubicado en Chile. . . .....	45
2.3 El Procedimiento de importación con la agencia de carga. ....	50
2.4 Ingreso de la mercancía importada de Chile a través de la aduana en México. . . . .	57
2.5 Arribo de la mercancía a Ducasse Industrial Azteca. . . . .	68
<b>CAPITULO 3. LAS REFORMAS A LA LEY ADUANERA, UNA NUEVA VISIÓN PARA LAS IMPORTACIONES EN DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA</b> .....	71
3.1 La Ley Aduanera y la reforma fiscal 2014. ....	71
3.2 Sinopsis De Las Reformas A Los Artículos De La Ley Aduanera 2014. ....	79
3.3 Consideraciones finales: el prototipo de implementación en la operación logística de las modificaciones a la Ley Aduanera 2014 en Ducasse Industrial Azteca. ....	85
Conclusiones. ....	89
Índice de Cuadros y graficas. . . . .	94
Bibliografía. ....	96



---

## INTRODUCCIÓN

A través de la historia se ha demostrado que el comercio internacional es necesario ya que genera el intercambio de mercancías o servicios entre países a nivel internacional. A partir del siglo XIX, los países industrializados generaron la producción de la mercancía en serie sustentando la primera revolución industrial, se creó una gran capacidad de expansión para la comercialización de bienes a nivel mundial. Actualmente nos damos cuenta que con el avance tecnológico que ha tenido el comercio internacional, evolucionaron las regulaciones y restricciones para el intercambio de mercancía entre diferentes países, y que finalmente benefician o perjudican a cada país según los casos específicos.

La relación comercial entre México y Chile, antes de la década de los 90's en el siglo XX, era muy limitada, no había gran acercamiento entre ambos, inclusive no se mantenían relaciones diplomáticas estables.

El proteccionismo es el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable. Para 1982 el esquema proteccionista en que se basó el desarrollo industrial de México desde los cuarenta no era ya una opción viable, es cierto que había logrado impulsar la producción manufacturera, pero al producir para un mercado cautivo, los empresarios nacionales y extranjeros beneficiados con el proteccionismo del Estado, no se preocuparon por invertir en tecnología que mejorara los índices de calidad de los productos mexicanos teniendo en consecuencia una producción escasa, cara y de mala calidad. Contrastaba además con estrategias exitosas aplicadas en ese mismo tiempo por países asiáticos como: Tailandia, Singapur y Taiwán que habían basado su crecimiento económico en un contexto del libre comercio internacional exportando manufacturas que requerían de escasa inversión y poco desarrollo tecnológico, aprovechando ventajas competitivas como la abundancia de materias primas y mano de obra barata.



---

En 1979 bajo la administración de José López Portillo se plantó la necesidad de que México ingresara al GATT, ( Acuerdo General de Aranceles y Comercio ) dejando de lado la economía cerrada para incorporarse a través de este organismo al comercio internacional, sin embargo los empresarios nacionales consideraron riesgosa tal medida, pues significaba enfrentar la competencia extranjera y dadas las condiciones de nuestra industria manufacturera, aquello se traduciría en cierre de empresas y por lo tanto desempleo; ante tal escenario el gobierno decidió mantener el proteccionismo sobre el sector industrial. La apertura comercial con el exterior se vuelve a plantear en el gobierno de Miguel de la Madrid bajo condiciones que hacían ver como un imperativo la integración de México al mercado mundial al coincidir la crisis interna con cambios importantes operados a nivel internacional.

Por otro lado, la primera etapa del modelo neoliberal chileno, que comprendió los años 1974 a 1982, se caracterizó por una férrea ortodoxia de los postulados liberales suscritos por los Chicago boys. Esto se tradujo en una extrema liberalización de las importaciones, sello distintivo de las principales áreas estratégicas: la política anti-inflacionaria, las reformas del sistema financiero y la apertura comercial hacia el exterior. Como respuesta a las políticas contractivas adoptadas durante esos años, se experimentó un elevado índice del desempleo, disminución de los salarios, numerosas quiebras de empresas y desaliento en la formación de capital de inversión, principal motor de crecimiento y progreso.

La crisis cambiaria de 1982-1983, originada por la devaluación del tipo de cambio real, por la duplicación de la deuda externa y por un retroceso de las exportaciones, significó un giro en las decisiones económicas adoptadas hasta ese momento.

Por lo anterior considero que es necesario el análisis de un caso práctico sobre el proceso de importación de la empresa Ducasse Industrial Azteca procedente de Chile y con destino a México, que promueva la aplicación logística, como resultado de los acuerdos de comercio internacional entre Chile y nuestro país. Para los



---

finés de investigación he considerado muy importante partir de un enfoque empresarial actual en el marco del comercio internacional propuesto por Michael Porter.

Con la firma del Acuerdo de Complementación Económica, se dio paso a una generación comercial entre México y Chile, lo que posteriormente, con el desenvolvimiento de éste Acuerdo, derivó en la firma de un Tratado de Libre Comercio, dando apertura a la fluidez de diversas negociaciones Internacionales entre éstos dos países.

En el marco Político del comercio exterior entre ambos países, se establecieron los acuerdos en materia de inversión y desarrollo dentro de los países convenidos, lo que nos lleva también a la gestión de procesos logísticos internacionales involucrando a toda la gama de entes participantes entre una empresa importadora Mexicana y una empresa exportadora Chilena, originando como consecuencia procesos que se van adecuando conforme a los tiempos actuales y a la tecnología.

En los últimos años, México ha impulsado diversos sectores estratégicos para su comercio, con el propósito de atraer inversión extranjera.

De lo anterior es importante comentar que México cuenta con una amplia red de tratados y acuerdos comerciales con 43 países en el mundo, que ha propiciado la atracción de las empresas extranjeras interesadas en invertir, por lo que ha impulsado de manera importante el desarrollo del comercio en nuestro país.

México cuenta con grandes facilidades para el desarrollo de negocios, esto gracias al entorno cultural favorable que ha permitido establecer importantes vínculos con economías de Europa, Asia y América Latina.

Actualmente, tanto las importaciones como las exportaciones son una fuente de oportunidades y de beneficios para las empresas como para el país. Si tomamos en cuenta la perspectiva Microeconómica las Importaciones permiten adquirir bienes no disponibles en el país, crear mejores condiciones para la competencia e



---

incorporar tecnología y bienes de capital para innovar el área productiva, acceder a bienes que se producen en el país en condiciones poco favorables. Si tomamos en cuenta la perspectiva Macroeconómica, las Importaciones permiten: acceder a bienes de capital, insumos, tecnología, materias primas, productos terminados, etc.

En la realización de ésta tesina analizamos el proceso de importación de Ducasse Industrial Azteca de la mercancía proveniente de Chile durante el 2013, para efecto de nuestro estudio, éste trabajo se compone de tres capítulos.

En el capítulo uno, *Relaciones Comerciales Chile - México* se plantea un panorama histórico de los vínculos económicos de las relaciones comerciales entre Chile y México en el siglo XX hasta el año 2011, tomando como marco teórico las ventajas competitivas de Michael Porter.

En el capítulo dos, el *Proceso De Importación De Ducasse Industrial Azteca* estudiamos el inicio y desarrollo de la empresa, haciendo un especial énfasis en su proceso de importación, atendiendo al ingreso, legalización y arribo de la mercancía proveniente de Chile.

En el capítulo tres, *Las Reformas A La Ley Aduanera, Una Nueva Visión Para Las Importaciones En Ducasse Industrial Azteca*, se analizan los principales cambios a la Ley Aduanera que afectan directamente al proceso de importación de la empresa y que aplican para el 2014, creando así, un nuevo planteamiento estratégico para la logística dentro de la empresa.

A continuación iniciamos con el análisis y desarrollo de cada uno de los capítulos previamente mencionados.



## CAPITULO 1 RELACIONES COMERCIALES CHILE - MÉXICO

### 1.1 Antecedentes del Comercio Exterior entre Chile y México en el Siglo XX.

Chile es el primer país con que México suscribió un Acuerdo bilateral y el segundo de este tipo que firmó Chile<sup>1</sup>. La visita de Estado que realizó el ex Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari al ex presidente Chileno Patricio Aylwin a pocos días de asumir su cargo, permitió reanudar las relaciones diplomáticas y contribuyó al acercamiento en la orientación de las políticas comerciales de ambos países.

En octubre de 1990, el ex Presidente de Chile visitó México, oportunidad en la que se sentaron las bases para la suscripción de un acuerdo comercial. Las negociaciones para lograr este objetivo comenzaron en diciembre de ese año y concluyeron en septiembre de 1991, con la firma del Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México. Este Acuerdo, que constituyó un nuevo modelo de integración entre Chile y los países latinoamericanos, se fijaba como meta intensificar las relaciones económicas bilaterales por medio de una liberalización total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de Chile y México, fue pionero en la región en contemplar una liberalización total, programada y automática, para más del 95%<sup>2</sup> de los productos del universo arancelario, e incorporar, por primera vez en un acuerdo regional, un sistema de solución de controversias.

Años más tarde, debido al favorable desempeño experimentado por el comercio bilateral y a la concordancia de ambos países en diversos foros internacionales, como APEC y la OMC, ambos gobiernos acordaron iniciar negociaciones con

<sup>1</sup> <http://www.sice.oas.org/trade/chmefta> Acuerdos comerciales. Consultado el 10 de Agosto de 2013.

<sup>2</sup> [http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/PMG%20Evaluación%20TLC\\_Chile\\_México%20dic2009.pdf](http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2013/09/PMG%20Evaluación%20TLC_Chile_México%20dic2009.pdf) . Consultado el 10 de Agosto de 2013.



---

miras a profundizar el ACE N°17<sup>3</sup> y transformarlo en un Tratado de Libre Comercio para así mejorar las disciplinas ligadas al comercio.

El nuevo Acuerdo tomó de base el ACE N°17, e incorporó además de las disciplinas tradicionales en el área del comercio de bienes, reglas en materia de inversiones, comercio de servicios, propiedad intelectual y un sistema moderno de solución de controversias que resguarda los derechos y obligaciones asumidos.

El TLC entre Chile y México fue firmado en Santiago de Chile, el 17 de abril de 1998 y ratificado el 1° agosto de 1999, comenzó a regir el mismo año. Luego de la firma del TLC, se continuó trabajando y profundizando en otras áreas. Para complementar el TLC, a principios del 2006 se suscribió el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) entre Chile y México y entró en vigor en diciembre del mismo año, también se negoció un capítulo de Compras Públicas, que entró en vigencia el 2° de noviembre de 2008<sup>4</sup>.

Con el objetivo de lograr una zona de libre comercio en 1996, se firmó el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile en septiembre de 1991 y que dio origen al Tratado de Libre Comercio México-Chile, que continuó negociando en 1994 la incorporación de temas de servicios, propiedad intelectual e inversión. Como resultado del Tratado, los flujos de inversión y comercio entre los dos países se han incrementado, contribuyendo a alcanzar nichos de mercado para los sectores más competitivos de ambas economías: básicamente productos primarios de Chile y productos manufacturados de México. El tratado establece períodos para la eliminación de aranceles, restricciones no tarifarias, reglas de origen y regulaciones comerciales.

---

<sup>3</sup> Acuerdo Complementación Económica México-Chile No 17 firmado en el marco de la ALADI. Consultado el 10 de Agosto de 2013.

<sup>4</sup> [http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/docs/acuerdos/MEX\\_TN\\_0799\\_Texto\\_Completo.pdf](http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/docs/acuerdos/MEX_TN_0799_Texto_Completo.pdf) Consultado el 18 de julio de 2013.



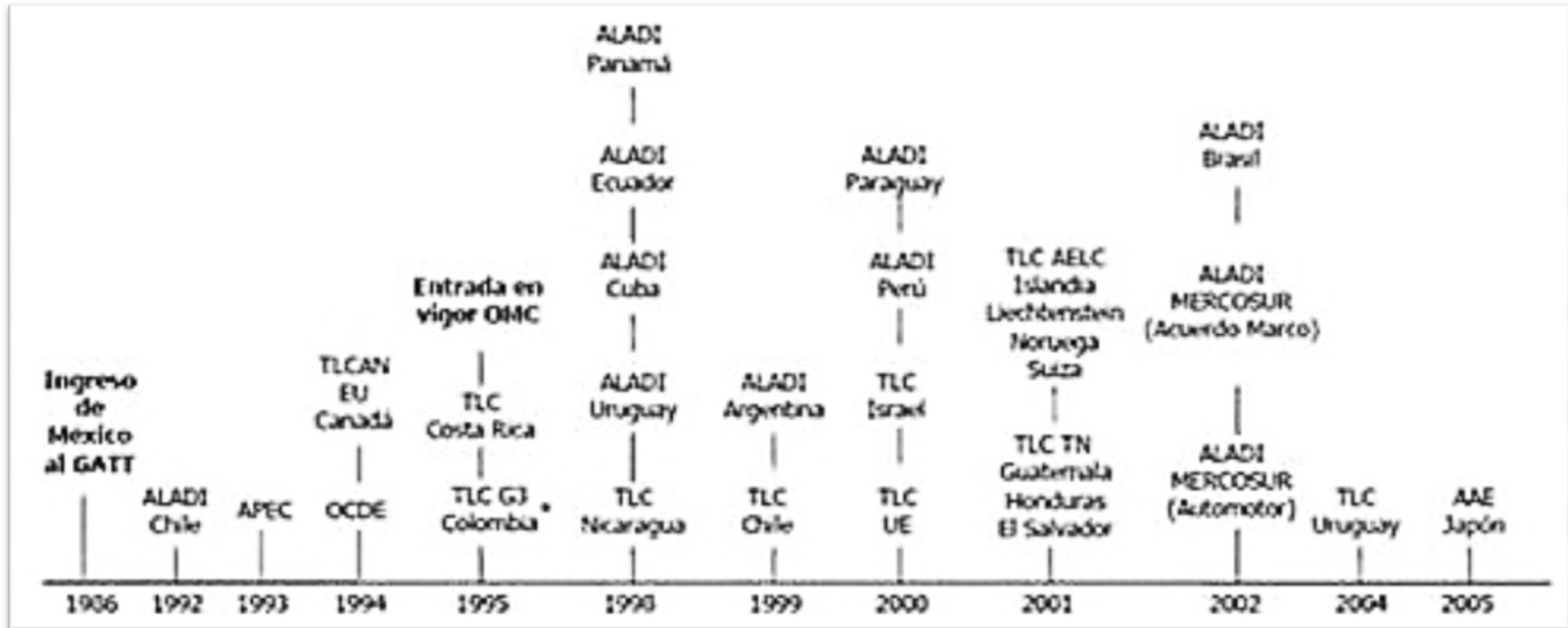
---

Los resultados positivos en el campo del comercio de bienes y el interés por impulsar una relación que incorporara las distintas dimensiones del comercio de conformidad con la política comercial global de ambos gobiernos estimularon la negociación de un acuerdo de última generación basado en las disposiciones del NAFTA y del TLC Chile - Canadá.

Las relaciones comerciales con México y, en particular, el TLC Chile- México, son muy bien evaluadas tanto por el sector privado como por el Gobierno. Por medio de este Tratado se establece una zona de libre comercio entre Chile y México, de conformidad con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio y con el Tratado de Montevideo de 1980.

A continuación presento dos cuadros temporales en los que se muestran los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos que México ha firmado desde que ingresó al GATT y la apertura comercial de Chile, respectivamente.

Diagrama 1. *Tratados y acuerdos firmados por México. 1986-2005.*



Nefi Abinadi Guzmán Hernández, modificado con base en la pagina

[http://evolutionarybusinesscouncil.files.wordpress.com/2012/08/tratados\\_comerciales.jpg?w=490](http://evolutionarybusinesscouncil.files.wordpress.com/2012/08/tratados_comerciales.jpg?w=490) Consultado en abril 2014

Diagrama 2. *Tratados y acuerdos firmados por Chile. 1949- 2011*



Nefi Abinadi Guzmán Hernández, modificado con base en la Página <http://www.minrel.gob.cl/> Consultado en abril 201



---

El Tratado tiene como principales objetivos, estimular la expansión y diversificación del comercio, promover condiciones para una competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual y crear procedimientos eficaces para la solución de controversias<sup>5</sup>.

En materia de comercio de bienes se consagra el principio de no discriminación a través del otorgamiento del Trato Nacional, para el acceso a mercados se consagra la situación vigente resultado del ACE N° 17, en consecuencia, se establece que al entrar en vigor el Tratado, se deberán eliminar todos los aranceles aduaneros para bienes originarios, salvo lo dispuesto en los Anexos 3-04<sup>6</sup> y lista de excepciones, los productos contemplados en las listas de excepciones son aproximadamente cien clasificaciones arancelarias.

Al crear las reglas de origen, dentro del Tratado de libre comercio entre México y Chile, se tuvo especial cuidado en que los productores de ambos países puedan beneficiarse de las disposiciones del Tratado sin modificar, en la medida de lo posible, sus fuentes normales de abastecimiento. Los procedimientos Aduaneros son abordados en diferentes materias: certificación y declaración de origen, obligaciones respecto de las importaciones y exportaciones, procedimientos para verificar el origen de los bienes, resoluciones anticipadas, procedimientos de revisión e impugnación y sanciones.

El Tratado de libre comercio también contempla un mecanismo de salvaguardias y establece reglas para la adopción de medidas de salvaguardias globales aplicables en el marco de la OMC. Las salvaguardias bilaterales, se aplican si, como consecuencia de las reducciones arancelarias acordadas en el Tratado, se producen incrementos súbitos y sustanciales de las importaciones de un bien, y

---

<sup>5</sup> [http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text_s.asp) Relación comercial de Chile primera parte. Consultado el 18 de julio de 2013.

<sup>6</sup> Programa de desgravación aplicable exclusivamente a las manzanas que terminó el año 2006. Significativo debido a que es uno de los primeros acuerdos entre México y Chile.



---

éstas provocan un daño grave o una amenaza de daño grave a la producción nacional. Como su naturaleza lo indica, estas salvaguardias se aplican sólo durante el período de transición hasta que el arancel que rige el bien sea eliminado totalmente. También se establecen medidas sanitarias y fitosanitarias que tienen como fin, impedir el uso de restricciones encubiertas al comercio, salvaguardando el derecho de cada país para adoptar las medidas para la protección de la vida o salud humana, animal o vegetal que estime conveniente<sup>7</sup>.

Otra parte que es importante mencionar es que el TLC contiene disposiciones relativas a las medidas de normalización, es decir, las normas, los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad que afectan, directa o indirectamente, el comercio de bienes y servicios. La inversión y comercio Transfronterizo de servicios que establecen normas claras, transparentes y no discriminatorias y que aseguran el acceso de la inversión en sus etapas de pre y post establecimiento, por lo que se consolida la legislación interna existente en materia de inversión extranjera, lo cual limita la posibilidad de hacer más restrictiva dicha normativa y permite que cualquier liberalización futura, que se implemente, se entienda incorporada al Tratado, por lo tanto, el inversionista contará con mayor certeza en cuanto a las limitaciones que existen en ambos países a la inversión extranjera y sabrá, además, que las medidas listadas no podrán hacerse más restrictivas. El Capítulo 13 establece, sobre la base del principio de reciprocidad, los compromisos relativos a la entrada temporal de personas de negocios. Se basa en gran medida en el Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá, por ello se mantiene su estructura básica en términos similares.

En materia de transporte aéreo, este Tratado va más allá de la OMC, del propio NAFTA y del Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá, al incorporar obligaciones diferentes de este sector<sup>8</sup>. Sin embargo, como resultado de diversos problemas de

---

<sup>7</sup> [www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s195-02\\_s.doc](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s195-02_s.doc). Consultado el 23 de Julio de 2013.

<sup>8</sup> Actualmente el convenio de transporte entre Chile y México, vigente desde 1997, establece 10 frecuencias semanales para cada Estado, las cuales pueden ser operadas vía puntos intermedios en Chile, México o cualquier otro país de América y Latina y el Caribe.



---

interpretación y aplicación de las obligaciones del ACE N° 17, ambos países acordaron en julio de 1996 el texto de un nuevo Convenio Bilateral de Transporte Aéreo que se firmó el 14 de enero de 1997, el que se incorpora al TLC y se define como el instrumento jurídico que regula el Transporte Aéreo bilateral.

En el capítulo 12, de las telecomunicaciones, se refiere a las medidas que se adopten o mantengan, relacionadas con el acceso y uso de redes o servicios públicos de telecomunicaciones, incluido el acceso y uso de redes privadas para las comunicaciones internas de las empresas; la prestación de servicios mejorados o de valor agregado y la normalización respecto de la conexión de equipo terminal y otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones.

El TLC Chile-México, reconoce la importancia de contar con legislaciones en materia de competencia que aseguren condiciones de acceso al mercado equitativas, por lo que en el Capítulo 14 abarca disposiciones sobre prácticas comerciales anti-competitivas, tanto públicas como privadas, a objeto de contribuir al respeto y cumplimiento de los objetivos del Tratado. Lo anterior se logra con dos mecanismos, en legislación en materia de competencia, y en disposiciones en materia de monopolios y empresas del Estado.

En cuanto a denominaciones de origen se reconoce la denominación “Pisco” como de uso exclusivo para los productos originarios provenientes de Chile. También se reconocen el “Pajarete” y “Vino Asoleado” para su uso exclusivo en productos originarios de Chile. Chile reconoce las denominaciones “Tequila” y “Mezcal” para su uso exclusivo en productos originarios de México.

En este tipo de convenios, se contemplan disposiciones en materia de transparencia, en particular, publicación de leyes, reglamentos y todas aquellas disposiciones legales comprendidas en el Tratado. Se establecen, asimismo, las instituciones responsables de la aplicación y administración del Tratado. La Comisión de Libre Comercio es la institución central del Tratado entre México y



---

Chile. Después de 5 años de transcurrido el TLC entre Chile y México fue evaluado como el mejor de los tratados, tanto por los empresarios como por el Gobierno. En el siguiente periodo, el Tratado amparó 4 reuniones de la Comisión de Libre Comercio, la cual revisó el conjunto de los temas de la relación económica bilateral. Asimismo, se realizaron reuniones para dar inicio a la negociación de dos capítulos adicionales del TLC: uno, sobre antidumping y otro, para liberar y garantizar el acceso recíproco a las compras públicas. Las buenas relaciones entre ambos países han llevado a que en estos momentos se encuentre en conversaciones la transformación del TLC y de la relación bilateral en un Acuerdo de Asociación Estratégica, que incluye tres áreas fundamentales: el ámbito político, la cooperación y lo comercial (TLC).

El Acuerdo de la Alianza del Pacífico es un mecanismo de integración regional conformado por Chile, Colombia, México y Perú, constituido en abril de 2011 y constituido formal y jurídicamente el 6 de junio de 2012, en Paranal, Chile, con la suscripción del Acuerdo Marco. Este proceso busca crear mercados atractivos entre sus países miembros para lograr una mayor competitividad a nivel internacional. La Comisión de Libre Comercio para el Acuerdo de la Alianza del Pacífico está integrada por los funcionarios gubernamentales de nivel ministerial de cada Parte, o por quienes éstos designen, y será presidida por la Parte que ejerza la Presidencia Pro Tempore de la Alianza del Pacífico.

La alianza del pacífico tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para lograr la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social y convertirse en una plataforma de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>. Consultado en abril 2014



Mapa 3. *Países Que Integran La Alianza Del Pacífico.*



**Alianza del  
Pacífico**

Véase Página <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/2013-01-27/4723> Consultado en abril de 2014



---

## 1.2 Aspectos Comerciales entre México y Chile hasta El 2011.

México es un país con una importante población de 114 millones y cuenta con la dotación de otros recursos naturales y turísticos que ha experimentado progresos a través de sus diversos indicadores en las últimas décadas. Asimismo, dada su importante localización estratégica, el país sigue siendo un mercado muy relevante para Chile. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Producto Interno Bruto ascendió a US\$ 1.155 mil millones en el año 2011, constituyéndose como la décima quinta economía del planeta ese año con una participación de 2,1% del producto mundial<sup>10</sup>. En el período 1998-2011, el crecimiento promedio anual del PIB ascendió a 2,3%, expansión moderada, dado que el país se ha visto enfrentado a varias crisis económicas como las de fines de los noventa y fines de la década pasada. Sin embargo, se estima un crecimiento anual de 4,0% para el año 2013. De esta manera, el PIB per cápita ajustado a paridad de poder de compra (PPA) ascendió a US\$ 14.610 el año 2011<sup>11</sup>.

Desde el punto de vista del dinamismo económico de los últimos años, tanto el consumo privado como la inversión privada han sido sus pilares fundamentales, en un escenario externo favorable que también facilitó la expansión de la inversión extranjera y las exportaciones del país. En efecto, en el ámbito externo, el comercio internacional como proporción del PIB ha ido creciendo ubicándose en 62% del PIB el año 2011. A pesar de la crisis económica mundial del año 2009, las recientes turbulencias económicas y financieras en el área Euro y la menor capacidad de recuperación de Estados Unidos, socio clave, el país ha mantenido su crecimiento económico en contexto de relativa estabilidad macroeconómica, con un déficit fiscal y en cuenta corriente controlada, así como baja inflación y

---

<sup>10</sup> [http://www.sice.oas.org/TPD/CHK\\_MEX/Studies/Evaluacion.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHK_MEX/Studies/Evaluacion.pdf) Consultado en noviembre de 2013

<sup>11</sup> Ídem



niveles de desempleo<sup>12</sup>.

Cuadro 4. *Indicadores Macroeconómicos De México durante 2011.*

PIB (miles de millones de US\$)	1.155
PIB per capita (PPA) (US\$)	14.610
Población (millones de personas)	114
(Exportaciones + Importaciones)* / PIB	62%
Turismo (Ingreso país) / miles de personas	23.403
Crecimiento PIB Real (Tasa de Variación Promedio Anual, 1998-2011, %)	2,3%
Crecimiento PIB Real (Tasa de Variación Promedio Anual, 2004-2011, %)	2,2%
Participación del PIB Mundial, PPA (%)	2,1%
Cuenta Corriente ** (% PIB)	-1,1%
Superávit o Déficit Fiscal ** (% PIB)	-2,4%
Desempleo ***	5,0%
Inflación **** (% Anual)	4,3%

Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos del FMI (WEO, abril 2012), TradeMap, Banco Mundial, Comité de Inversiones Extranjeras, Departamento de Inversiones en el Exterior y UNWTO World Tourism Barometer 2013. Noviembre de 2013 (SIC.)

En el ámbito externo, en el período 2001-2011 se observó un crecimiento promedio anual de 7,9%<sup>13</sup> en el intercambio comercial. De éstas, las exportaciones de México al mundo ascendieron a US\$ 350 mil millones con un ritmo de expansión de 8,2% en igual período. También, destaca el monto de compras desde el exterior con internaciones por US\$ 351 mil millones, con un volumen importado que registró una expansión promedio anual de 3,4% entre los años 2001-2010. Adicionalmente, cabe destacar el dinamismo del país en materia de recepción de inversiones. Según UNCTAD, el flujo de IED en el país ascendió a US\$ 19,5 mil millones en el año 2011. De esta forma, las inversiones acumuladas materializadas en el país ascendieron a US\$ 302 mil millones ese año, la segunda mayor en América Latina y el Caribe, después de Brasil.

<sup>12</sup> ídem

<sup>13</sup> <http://www.sice.oas.org>. Indicadores en materia de Comercio exterior. Consultado en noviembre de 2013

Cuadro 5. Principales tipos de Exportaciones en México 2011 (Mdd).

**INDICADORES MACROECONÓMICOS DE MÉXICO Y CHILE**

	2011					
	MÉXICO	CHILE				
PIB (miles de millones de US\$)	1.155	248				
Población (millones de personas)	114	17				
PIB per capita (PPA) (US\$)	14.610	17.222				
(Exportaciones+Importaciones)(*)/PIB	62%	73%				
Turismo (ingreso al país)(miles de personas)	23.403	3.070				
Inversión recíproca acumulada (millones de US\$)	1.820	868				
COMERCIO DE MÉXICO	2007	2008	2009	2010	2011	Crecimiento promedio anual 2007-2011
Exportaciones de Bienes (miles de millones de US\$)	272	291	230	298	350	6%
Importaciones de Bienes						
Monto importado (miles de millones US\$)	282	309	234	301	351	6%
Volumen de importaciones (2000=100)	132	136	109	134	-	1% (***)
Participación en el total mundial	1,99%	1,87%	1,85%	1,96%	1,97%	

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos del FMI (WEO, abril 2012), TradeMap, Banco Mundial, Comité de Inversiones Extranjeras, Departamento de Inversiones en el Exterior y UNWTO World Tourism Barometer 2012.

(\*): Bienes y servicios, 2010 (\*\*): DL 600 (\*\*\*): 2007-2010.

**PRINCIPALES EXPORTACIONES DE MÉXICO, 2011  
(en miles de millones de US\$ y porcentajes)**

Capítulo	Descripción	Monto	Participación
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	70,6	20,2%
'87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehíc. terrestres	62,9	18,0%
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	55,7	15,9%
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	48,3	13,8%
'71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	13,2	3,8%
'90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	10,9	3,1%
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	6,6	1,9%
'94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares	6,0	1,7%
'07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	4,9	1,4%
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	4,5	1,3%
	Resto	65,8	18,8%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos de TradeMap.

El Tratado de Libre Comercio entre Chile y México, se suscribió en abril de 1998, entrando en vigor el 31 de julio de 1999, profundizando el Acuerdo de Complementación Económica (ACE N° 17) existente entre ambas naciones desde 1991.

En el año 2006, se suscribió el Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE) entre Chile y México, el cual entró en vigor en diciembre de ese mismo año. Este Acuerdo cuenta con tres pilares: el TLC, el diálogo político y la cooperación.

En relación a los temas negociados con posterioridad al TLC, destaca el Capítulo de Compras del Sector Público, vigente desde el 2 de noviembre de 2008. Actualmente se encuentra pendiente la negociación del Capítulo de Servicios Financieros.

Otros Acuerdos firmados por Chile con México:

- 1) Acuerdo de Doble Tributación: entró en vigor el 15 de noviembre de 1999.
- 2) Acuerdo de Transporte Aéreo: suscrito el 14 de enero de 1997, promulgado el 6 de julio de 1999 y publicado el 31 de julio de 1999.
- 3) Acuerdo Complementario en Asuntos Ambientales al Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica: suscrito el 7 de septiembre de 1995.
- 4) Acuerdos en materia de Inversión: se aplica el Capítulo 9 del TLC.
- 5) Acuerdo en materia de Servicios: se aplican los capítulos correspondientes al TLC.

Banco Mundial, Comité de Inversiones Extranjeras, Departamento de Inversiones en el Exterior y UNWTO World Tourism Barometer 2013. (SIC)



---

Durante el año 2011, el intercambio comercial de Chile con México alcanzó los US\$ 4.354 millones, un 8% más que el año anterior. El país norteamericano mantuvo el séptimo lugar entre los principales socios comerciales de Chile, detrás de Corea del Sur y superando a Perú, con un peso relativo de 2,8% en el comercio exterior chileno.<sup>14</sup>

Desde el año 2003, el crecimiento promedio anual del intercambio comercial fue de 14%. En el mismo período, el saldo de la balanza comercial con México ha sido superavitario para Chile hasta el año 2010 cuando las importaciones comenzaron a superar las exportaciones. En el año 2011, el saldo de la balanza comercial totalizó US\$ -576 millones. Lo anterior se refleja en que las internaciones se expandieron en promedio un 20% en los últimos 8 años, mientras los envíos crecieron un 9%<sup>15</sup>.

Las exportaciones de Chile a México, ascendieron a US\$ 1.827 millones durante el 2011, con una caída del 4% en el último año. México baja así su participación de 2,7% a 2,2% en el periodo 2010-2011 como destino de los envíos chilenos, pasando del puesto 8 al 10 como principal destino ante el avance de Perú e India. Por su parte, Chile ocupa el lugar 18 en los orígenes de las importaciones del país del norte, con una participación de 0,6%.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup> ídem.

<sup>15</sup> ídem.

<sup>16</sup> [www.sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx). Consultado en noviembre de 2013. Tema, *Exportaciones hacia Sudamérica*.

Cuadro 6. Comercio Bilateral Chile-Mexico2012

**COMERCIO EXTERIOR CHILE – MÉXICO 2011**

Participación de Chile en las Importaciones de México (%)	0,6%
<b>Ranking de Chile en las Importaciones de México</b>	<b>18</b>
Participación de Chile en las Exportaciones de México (%)	0,6%
<b>Ranking de Chile en las Exportaciones de México</b>	<b>11</b>
Exportaciones Chile-México (millones de US\$)	1.827
Crecimiento Exportaciones Chile-México (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2011)	9,0%
Crecimiento Exportaciones Chile-Mundo (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2011)	18,0%
Ranking de México en la Exportaciones de Chile	10
Participación de México en las Exportaciones de Chile (%)	2,2%
Importaciones Chile-México (millones de US\$)	2.527
Crecimiento Importaciones Chile-México (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2011)	19,9%
Crecimiento Importaciones Chile-Mundo (Tasa de Variación Promedio Anual, 2003-2011)	18,7%
Ranking de México en las Importaciones de Chile	7
Participación de México en las Importaciones de Chile (%)	3,4%

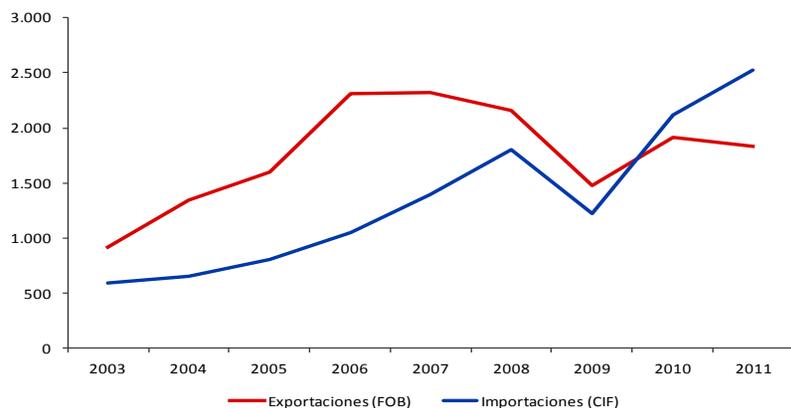
Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos de TradeMap y Banco Central de Chile.

**COMERCIO BILATERAL CHILE – MÉXICO  
2003-2011 (en millones de US\$)**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Variación 2010-2011
Total exportaciones (FOB)	914	1.344	1.601	2.315	2.321	2.159	1.481	1.912	1.827	-4%
Total exportaciones mineras	223	474	578	1.245	1.117	864	511	837	565	-33%
Total exportaciones cobre	212	378	446	951	800	748	502	833	551	-34%
Total exportaciones resto minería	11	96	132	294	317	116	9	5	13	192%
Total exportaciones no mineras ni celulosa (*)	687	868	1.020	1.067	1.199	1.288	962	1.042	1.233	18%
Total importaciones (CIF)	592	657	806	1.047	1.390	1.798	1.221	2.118	2.527	19%
Total importaciones (FOB)	561	621	757	996	1.331	1.709	1.171	2.022	2.403	19%
Balanza Comercial (FOB)	353	724	845	1.319	990	449	310	-110	-576	-
Exportaciones de Servicios (**)	38	44	40	38	48	244	107	273	55	-

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.  
(\*): Celulosa blanqueada y semiblanqueada (\*\*): Incluye Viajes y en el período 2008-2010 incluye además Transportes.

**EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE CHILE  
HACIA Y DESDE MÉXICO  
2003-2011 (en millones de US\$)**



Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile.

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de cifras del Banco Central de Chile. (\*): Celulosa blanqueada y semiblanqueada (\*\*): Incluye Viajes y en el período 2008-2010 incluye además Transportes. Chile 2013. SIC



---

En el año 2011, un 31% de las exportaciones a México correspondió a productos mineros, mientras el año 2003 correspondían al 24%. Lo anterior, se debe principalmente a que el cobre ha visto crecer su participación en los últimos 8 años de un 23% a un 30% de las exportaciones totales a México. De esta forma, el crecimiento anual de un 12% promedio de las exportaciones mineras se explica por el incremento promedio de un 13% de los envíos de cobre.<sup>17</sup>

México, representa así el 1,2% de las compras de productos mineros y cobre chilenos, aunque las exportaciones de los primeros cayeron un 33% y las de cobre, un 34% en el periodo 2010-2011. En el periodo 2003-2011 las exportaciones no mineras ni celulosa crecieron un 8% promedio anual. Durante el 2011 constituyeron el 67% de las exportaciones totales a México, con una expansión del 18% respecto al 2010. Del total exportado, un 17,2% corresponde a alimentos procesados (sin salmón) por US\$ 314 millones, con una expansión anual de 15%. A continuación, las exportaciones de productos forestales y muebles de madera acumularon US\$ 249 millones, con una participación de 13,7% y una expansión anual de 7%. Luego, y con una participación de 11,3%, se ubican las exportaciones de productos químicos, con un crecimiento del 37%, acumulando US\$ 207 millones. Cabe destacar que México es el tercer principal comprador de productos forestales y muebles de madera luego de EE.UU. y Japón, representando el 11,2% del total exportado por Chile al mundo<sup>18</sup>.

Los diez principales productos exportados representan un 50% del total. En los tres primeros lugares se ubican productos de cobre que acumulan un 30% del total exportado: cobre para el afino con un 18%, los demás desperdicios y desechos de cobre refinado con un 6% y cátodos y secciones de cátodos de cobre refinado con un 5%. Por otra parte, un 10% del total lo representan productos forestales ubicados en los diez principales productos exportados: en cuarto lugar las demás maderas de coníferas, en sexta posición madera de pino insigne simplemente aserrada y en noveno puesto tableros de fibra de madera, de densidad entre 0,5 y

---

<sup>17</sup> Ídem.

<sup>18</sup> Ídem.



---

0,8 g/cm<sup>3</sup><sup>19</sup>.

Mayor concentración se observa en las diez principales empresas exportadoras, las cuales acumularon un 57% del total. En el año 2011, 907 empresas exportaron 1.102 productos, lo cual revela un crecimiento de 63% en el número de compañías tomando como referencia el año anterior al acuerdo (1998), cuando las exportadoras fueron 558 empresas.<sup>20</sup>

El Tratado de Libre Comercio con México ha otorgado a las exportaciones de Chile importantes preferencias arancelarias, estableciendo plazos de desgravación inmediata que abarcan un 98,3% de las líneas arancelarias, lo que indica que aproximadamente un 99,0% del monto exportado a México ingresó libre de arancel durante el año 2011. En el caso de las importaciones, los ítems liberados de arancel corresponden al 98,3% de los mismos y al 99% del monto importado<sup>21</sup>.

---

<sup>19</sup> Ídem

<sup>20</sup> Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de datos del Comité de Inversiones Extranjeras, Departamento de Inversiones en el Exterior, DIRECON, y el "World Investment Report" 2012, UNCTAD, Naciones Unidas. Pp. 23-27

<sup>21</sup> Ibídem, p. 35.



---

### 1.3 Marco Teórico-Conceptual: Enfoque Empresarial de Michael Porter

Realizaré un análisis del entorno empresarial utilizando el Modelo de Competitividad propuesto por Michael Porter, a partir de la “Teoría de la ventaja competitiva<sup>22</sup>” mostrando como las fuerzas que lo componen inciden directamente en el funcionamiento interno de las empresas, condicionando frecuentemente sus estrategias e influyendo, por lo tanto, en sus resultados.

Una empresa es un organismo que realiza actividades económicas para obtener beneficios. Dichas actividades se enmarcan en diversas especialidades tecnológicas y se desarrollan en ámbitos físicos y sociales que pueden haber sido objeto de una previa ordenación. Las empresas no se encuentran aisladas una de otra, por el contrario, son un sistema abierto que se encuentra en constante interacción con su medio. La globalización de la economía y la aparición de nuevas tecnologías han transfigurado el entorno competitivo en que estas desarrollan su actividad.

La dinámica interna de la empresa y la rapidez y forma en que se mueve el entorno, tienen que ser tratados como un todo a la hora de realizar análisis de los cuales se desprenderán las estrategias a seguir para lograr ser competitivos en un mercado cada vez más convulso, y con las difíciles exigencias de satisfacer las siempre crecientes expectativas de los clientes y minimizando cada vez más los recursos desembolsados, en aras de maximizar los beneficios.

Para esto es indispensable tener en cuenta que los resultados internos de la empresa dependen, en un alto porcentaje, de las características del entorno en que se mueve y de la capacidad que tiene ésta de asimilar este entorno y de administrarlo eficientemente.

---

<sup>22</sup> BAENA, E.; JAIRO SÁNCHEZ, J.; MONTOYA SUÁREZ, O. El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. Revista Scientia Et Technica, No 23/ Diciembre. Universidad Tecnológica De Pereira, Pereira (Colombia). 2003.



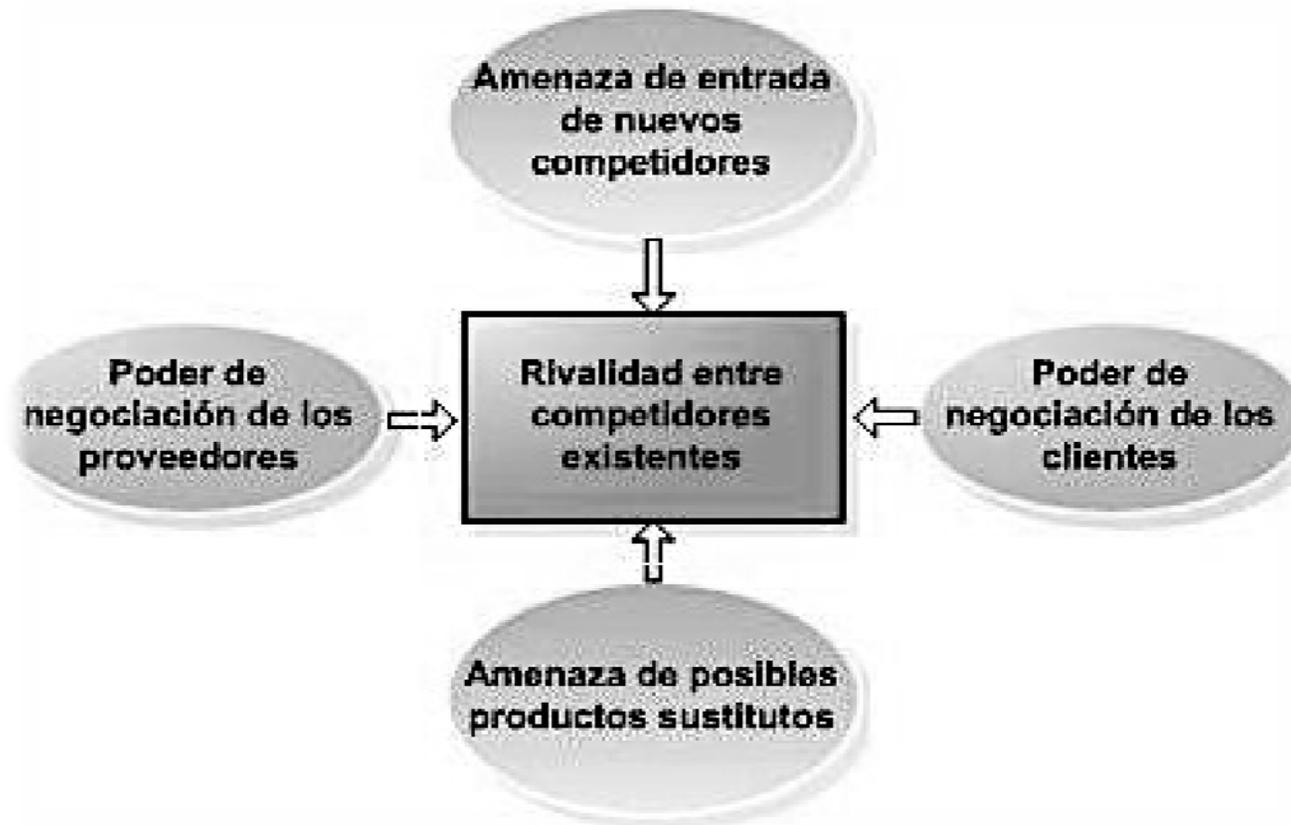
---

Solo una mirada del entorno actual de las empresas es suficiente para comprender que este no se rige únicamente por variables cuantitativas fácilmente manipulables a través de modelos económicos y matemáticos, con los cuales se puede hacer un pronóstico de la situación y tomar decisiones. Por el contrario, las fuerzas motrices de la dinámica del entorno las componen aspectos de tipo cualitativo (relaciones de intereses económicos y de poder, relaciones de influencia, diferenciación estructural de las empresas, etc.) que hacen complejo el esquema de funcionamiento de las mismas. Según Porter, “la esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente”.

Las Cinco Fuerzas de Porter es un modelo holístico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. También llamado “Modelo de Competitividad Ampliada de Porter”, ya que explica mejor de qué se trata el modelo y para qué sirve, constituye una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa a través del análisis de la industria o sector a la que pertenece.

A continuación expongo una representación gráfica del modelo en el que se destaca el entorno de cada una de las fuerzas indicadas por la teoría de Michael Porter.

Diagrama 7. Las 5 Fuerzas De Porter



Nefi Abinadi Guzman Hernandez. Diagrama realizado con base en el libro "Teoría De La Ventaja Competitiva". Michael e. Porter ed. Alay 2012. Realizado en diciembre 2013



---

Propuesto por Michael Porter en 1979, perfila un esquema simple y práctico para poder formular un análisis de cada sector industrial. A partir del mismo la empresa puede determinar su posición actual para seleccionar las estrategias a seguir. Según este enfoque sería ideal competir en un mercado atractivo, con altas barreras de entrada, proveedores débiles, clientes atomizados, pocos competidores y sin sustitutos importantes.

El modelo de Porter postula que hay cinco fuerzas que conforman básicamente la estructura de la industria. Estas cinco fuerzas delimitan precios, costos y requerimientos de inversión, que constituyen los factores básicos que explican la expectativa de rentabilidad a largo plazo, por lo tanto, el atractivo de la industria. De su análisis se deduce que la rivalidad entre los competidores viene dada por cuatro elementos o fuerzas que, combinadas, la crean a ella como una quinta fuerza.

Para comprender un análisis del Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter es preciso primero tener en cuenta que “existen dos dimensiones del entorno empresarial: el macro ambiente, el cual comprende las fuerzas que a nivel macro tienen y/o pueden tener implicaciones en el comportamiento del sector y de la empresa en particular (fuerzas de carácter económico, político, cultural, social, jurídico, ecológico, demográfico y tecnológico); y el sector (conjunto de empresas que producen los mismos tipos de bienes o servicios), cuyo análisis se relaciona con el comportamiento estructural, estudiando las fuerzas que determinan la competitividad en el sector”<sup>23</sup>

El análisis del sector abarca el entorno más cercano a la empresa, permitiendo obtener criterios decisivos para la formulación de las estrategias competitivas que plantean el posicionamiento de la misma.

---

<sup>23</sup>BAENA, E.; JAIRO SÁNCHEZ, J.; MONTOYA SUÁREZ, O. El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. Revista Scientia Et Technica, No 23/ Diciembre. Universidad Tecnológica De Pereira, Pereira (Colombia). 2003.



---

Es preciso conocer también los principales elementos del mercado que sirven de base a las cinco fuerzas que intervienen en un sector industrial:

- Competidores Directos: Aquellas empresas que ofrecen el mismo bien o producto. Ejemplo: Mercedes Benz y BMW.
- Clientes: Conjunto formado por los compradores de los bienes y servicios.
- Proveedores: Conjunto de empresas que suministran a las empresas productoras del sector todo lo necesario para que produzcan u ofrezcan sus servicios.
- Productos Sustitutivos: Aquellos que pueden aparecer y cubrir las mismas necesidades que satisfacen los productos que actualmente existen en el mercado. Ejemplos: el pan y la galleta; la mayonesa y la mantequilla.
- Competidores Potenciales: Aquellas empresas con capacidad de entrar a competir con las pertenecientes a un sector determinado<sup>24</sup>.

Una vez conocidos los elementos del mercado que sirven de base a las cinco fuerzas se puede proceder al análisis particular de cada una de ellas:

- o Amenaza De La Entrada De Nuevos Competidores

Se considera que en un sector en el que se conoce que el rendimiento del capital invertido es superior a su costo, la llegada de empresas interesadas en participar del mismo será muy grande y rápida, hasta aprovechar las oportunidades que ofrece ese mercado. Como es obvio, las compañías que entran en el mercado incrementan la capacidad productiva en el sector.

En el caso de que haya beneficios superiores a la media en el sector, atraerá mayor número de inversionistas, aumentando la competencia y, en consecuencia, bajando la rentabilidad del sector.

---

<sup>24</sup> Porter, Michael E. Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. Ed. Patria 11va reimpresión. Pp. 203-213



---

Al intentar entrar una nueva empresa a una industria, ésta podría tener barreras tales como la falta de experiencia, lealtad del cliente, cuantioso capital requerido, falta de canales de distribución, falta de acceso a insumos, saturación del mercado, etc. Pero también podrían fácilmente ingresar si es que cuentan con productos de calidad superior a los existentes, o precios más bajos. Esto lleva a uno de los conceptos de las estrategias, el concepto de barreras de entrada y su relación con la rentabilidad de la industria.

En este momento se puede hablar de sí un sector es o no rentable, lo que depende de la existencia de barreras de entrada y salida. Por esto, un sector es rentable cuando no existan estas barreras, en el que los precios dependen del nivel competitivo del sector (ley de la oferta y la demanda), sin que influya el número de empresas que existan en el sector. La existencia de barreras de entrada trae consigo los llamados costos hundidos, que son aquellos que debe afrontar la empresa para entrar en el sector para invertir en determinados activos y que no podrá recuperar cuando decida salir del sector.

Por esto se dice que cuando no hay costos hundidos, las empresas “utilizan” el sector, en el sentido de no estar interesadas en su supervivencia y crecimiento, sino en los beneficios que puede aportarle en un momento determinado, ya que, conseguidos estos, marcharán del sector<sup>25</sup>.

Se entiende por barreras de entrada a cualquier mecanismo por el cual la rentabilidad esperada de un nuevo competidor entrante en el sector es inferior a la que están obteniendo los competidores ya presentes en él. Algunas de las barreras de entrada para evitar la vulnerabilidad de los sectores que definen esta fuerza son:

Inversión necesaria o Requisitos de Capital. Son necesidades mínimas elevadas de invertir capital en la infraestructura de producción, investigación y desarrollo, inventarios, publicidad o en la comercialización.

---

<sup>25</sup> Michael Porter, Óp. Cit., p. 272



---

En determinados sectores, la inversión que se necesita tan solo para formar parte del mismo es tan enorme que las empresas no pueden afrontarla, por muy grandes que estas sean. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, con el sector de los aviones de pasajeros, en el que Boeing y AIRBUS tienen un dominio tan aplastante del mercado que difícilmente pueden competir con ellos. Otros sectores no tienen costos de entrada tan fuertes<sup>26</sup>.

Economías de escala. Estas aplican cuando el costo unitario de una actividad determinada se reduce al aumentar el volumen de producción durante un período de tiempo concreto y definido; por lo tanto la pequeña producción no es eficiente para la empresa, por lo que hay que producir a gran escala. Por esto, una empresa que desee formar parte de este sector tendrá que decidir si entra con una escala pequeña de producción, lo que implica costos unitarios muy importantes, o bien entra con una gran capacidad de producción, sabiendo que se arriesga a que esta capacidad sea infrutilizada mientras el volumen de producción no sea suficiente, con los costos que ello conlleva.

Curva de experiencia. Abarca el know-how acumulado por una empresa en el desarrollo de una actividad durante un período de tiempo prolongado. Se refiere al conjunto de actividades de la empresa, abarcando todos los aspectos de la organización: gestión, tecnología de productos, procesos, etc.

Ventaja absoluta en costos. El hecho de ser los primeros en llegar a un sector, unido a otros factores como el abastecimiento de una materia prima o las economías de aprendizaje, provocan que la empresa que ya está dentro del sector tenga ventajas en costos, lo que supone un impedimento importante para aquellas empresas que quieren formar parte de ese sector<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Michael Porter, Óp. Cit., p. 281

<sup>27</sup> ibídem, p. 414



---

Diferenciación del producto. Grado en que los consumidores distinguen un producto de otro; puede tratarse de atributos propios del diseño, la presentación, servicios al cliente, etc. Es muy difícil para una empresa nueva que entra en un sector a competir contra otras que ya están asentadas en el mismo; y es que estas empresas asentadas cuentan ya con una marca reconocida y una clientela fiel, lo que obliga a las empresas entrantes a realizar importantes inversiones en publicidad, un costo que habrían ahorrado si hubieran entrado antes que la que ya es su competencia en el sector. Otro camino que pueden recorrer estas nuevas empresas para no gastar tanto en publicidad es el de competir en precios con las empresas establecidas, o bien actuar en los nichos de mercados que estas no consideran.

Acceso a canales de distribución. Es la aceptación de comercializar el producto del nuevo competidor por los canales existentes, con restricciones que disminuyan la capacidad de competencia de la nueva empresa en el mercado. Esta barrera es muy importante, ya que el consumidor final no tendrá posibilidad de adquirir el producto si no lo ve en el punto de venta. Para una empresa nueva en el sector no es sencillo ocupar un lugar en los canales de distribución, los cuales están ocupados ya por las empresas conocidas. Además, las nuevas empresas no tienen esa relación de confianza con el vendedor final como para ocupar un puesto de privilegio en el lugar de venta. Un ejemplo de esto es lo que ocurre en los supermercados, donde el espacio está limitado al que ofrecen las estanterías, y que ya están ocupados por las empresas ya asentadas en el sector. Si se impide el acceso a los canales se imposibilita el éxito de la empresa.

Identificación de marca. Barrera relacionada con la imagen, credibilidad, seriedad y fiabilidad que la empresa tiene en el mercado como consecuencia de una forma de actuar y de las características de su producto, que puede llevar al comprador a identificar el producto con la marca. Como ejemplo de esto se tiene la identificación por parte de muchos consumidores del refresco de cola tan solo con la Coca Cola.



---

Barreras gubernamentales. Son las impuestas por los gobiernos y organismos superiores, y se relacionan con la obtención de licencias expedidas por autoridades públicas, patentes, copyright's, requisitos relacionados con el medio ambiente, la seguridad, etc. Ejemplos de esto son los taxis y televisiones (licencias), los trabajos de investigación (patentes). Pueden ser también subvenciones a ciertos grupos, creación de monopolios estatales; por ejemplo, en Europa los Gobiernos de distintos países subvencionan y estimulan a las empresas que incursionan en la generación de energía a partir de fuentes renovables. Estas barreras, que cada vez son mayores sobre todo en lo relacionado con calidad y medio ambiente, suponen costos importantes para la entrada de nuevas empresas.

Represalias. Referidas a las acciones negativas que pudieran tomar las empresas ya existentes en el sector según interpreten la entrada de la nueva empresa. Estas represalias podrían consistir en campañas de publicidad agresivas o bruscas bajadas de precios hasta asfixiar a la nueva empresa, cuyo margen de beneficios es inferior porque está empezando. Esta última medida conllevaría a la ruina de la empresa nueva. En función de la reacción de las empresas establecidas, entrarán más o menos empresas nuevas.

La amenaza de entrada de nuevos competidores depende, principalmente, de las barreras de entrada y de la reacción de las compañías que ya están establecidas dentro del sector ante los recién llegados. Por otro lado, la efectividad de estas barreras para disuadir a las empresas entrantes depende de los recursos con los que estas cuenten.

- Amenaza De Posibles Productos Sustitutos<sup>28</sup>

Los productos sustitutos son aquellos que realizan las mismas funciones del producto en estudio. Constituyen también una fuerza que determina el atractivo de la industria, ya que pueden reemplazar los productos y servicios que se ofrecen o

---

<sup>28</sup> Michael Porter, OP Cit., p. 301



---

bien representar una alternativa para satisfacer la demanda. Representan una seria amenaza para el sector si cubren las mismas necesidades a un precio menor, con rendimiento y calidad superior.

Las empresas de un sector industrial, pueden estar en competencia directa con las de un sector diferente si los productos pueden sustituir al otro bien.

Una empresa ha de estar muy pendiente de aquellos productos que puedan sustituir a los producidos por ella. Por ejemplo, si dicha empresa vende refrescos tiene presente la amenaza de los vendedores de agua mineral, fabricantes de jugos naturales, batidos, etc.; pero no sólo eso, su competencia también serían los jugos que las familias se pueden hacer en casa. En ese sentido estarían compitiendo casi con los agricultores que producen naranjas y con los fabricantes de exprimidores.

El impacto que la amenaza de sustitutos tiene sobre la rentabilidad de la industria depende de factores tales como:

**Disponibilidad de sustitutos.** Se refiere a la existencia de productos sustitutos y a la facilidad de acceso.

**Precio relativo entre el producto sustituto y el ofrecido.** Se refiere a la relación entre el precio del producto sustituto y el analizado. Un bien sustituto con un precio competitivo establece un límite a los precios que se pueden ofrecer en un sector.

**Rendimiento y calidad comparada entre el producto ofrecido y su sustituto.** Los clientes se inclinarán por el producto sustituto si la calidad y el rendimiento son superiores al producto usado.

**Costos de cambio para el cliente.** Si los costos de cambio son reducidos los compradores no tendrán problema en utilizar el bien sustituto, mientras que si son altos es menos probable que lo hagan.



---

En fin, la entrada de productos sustitutos, según sean su calidad, disponibilidad, costos y rendimiento, pone un tope al precio que se puede cobrar antes de que los consumidores opten por un producto sustituto.

- Poder De Negociación De Los Proveedores<sup>29</sup>

Esta fuerza hace referencia a la capacidad de negociación con que cuentan los proveedores, quienes definen en parte el posicionamiento de una empresa en el mercado, de acuerdo a su poder de negociación con quienes les suministran los insumos para la producción de sus bienes. Por ejemplo, mientras menor cantidad de proveedores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que al no haber tanta oferta de insumos, éstos pueden fácilmente aumentar sus precios.

Además de la cantidad de proveedores que existan, su poder de negociación también podría depender del volumen de compra, la cantidad de materias primas sustitutas que existan, el costo que implica cambiar de materias primas, etc.

Un ilustrativo ejemplo de lo mencionado es la OPEP, Al tener gran control sobre buena parte de la producción de crudo tienen una gran capacidad de negociación con sus clientes, esto permite a los proveedores mejores precios, pero también mejores plazos de entrega, compensaciones, formas de pago. En una empresa la capacidad de negociación de los proveedores puede lastrar su competitividad, por lo que es otro factor a tener en consideración.

El poder negociador de los proveedores va a depender de las condiciones del mercado, del resto de los proveedores y de la importancia del producto que proporcionan; y las variables más significativas de esta fuerza son las siguientes:

Concentración de proveedores. Se requiere identificar si la mayor parte de la provisión de insumos o recursos para las empresas del sector las realizan pocas o

---

<sup>29</sup> Michael Porter, Óp. Cit., p. 321



---

muchas compañías.

Importancia del volumen para los proveedores. Es volumen de compra que hacen las compañías del sector a los proveedores, o sea, las ventas al sector con relación a las ventas totales de los proveedores.

Diferenciación de insumos. Si los productos ofrecidos por los proveedores están o no diferenciados.

Costos de cambio. Se refiere a los costos en que incurre el comprador cuando cambia de proveedor. La existencia de altos costos de cambio puede dar un relativo poder a los proveedores.

Disponibilidad de insumos sustitutos. Es la existencia, disponibilidad y acceso a insumos sustitutos que por sus características pueden reemplazar a los tradicionales.

Impacto de los insumos. Se trata de identificar si los insumos ofrecidos mantienen, incrementan o mejoran la calidad del bien.

Como se puede comprender de las variables anteriores, el proveedor estará en posición ventajosa si el producto que ofrece escasea y los compradores necesitan adquirirlo para sus procesos. Si por el contrario, el producto que ofrece es estándar y puede obtenerse en el mercado con facilidad, es decir, existe un gran número de proveedores, su influencia se verá disminuida. En este caso el comprador estará en una buena posición para elegir la mejor oferta.

- Poder De Negociación De Los Clientes<sup>30</sup>

La competencia en un sector industrial está determinada en parte por el poder de negociación que tienen los clientes con las empresas que producen el bien o

---

<sup>30</sup> Michael Porter, Óp. Cit., p. 130



---

servicio.

En los mercados de productos son dos los factores que influyen en la determinación de la fortaleza del poder de negociación de una empresa frente a sus clientes: sensibilidad al precio y poder de negociación. Las principales variables que definen estos factores son:

**Concentración de clientes.** Identificar el número de clientes que demanda la mayor parte de las ventas del sector. Si el número de clientes existentes no es elevado se afecta la palanca de negociación puesto que pueden exigir más.

**Volumen de compras.** Mientras más elevado sea el valor económico de las compras que realiza el cliente, este podrá forzar mejores condiciones ante sus proveedores.

**Diferenciación.** Mayor será el poder de negociación de los clientes mientras menos diferenciados estén los productos o servicios. Los productos diferenciados son los que el cliente identifica por su diseño, marca y calidad superior a los demás. Un claro ejemplo lo encontramos con los jabones detergentes, los cuales se debaten el mercado entre posicionamiento de marca y superponiendo la calidad.

**Información acerca del proveedor.** Si el cliente dispone de información precisa sobre los productos, calidad y precios que le permita compararlos con la competencia, podrá tener mayores argumentos de importancia en el poder negociador con el proveedor.

**Identificación de la marca.** Es la asociación que hace el comprador con marcas existentes en el mercado, que lo puede llevar a identificar un producto con una marca, como el ejemplo de la Coca Cola.

**Productos sustitutos.** La existencia de productos sustitutos le permite al comprador



---

presionar más sobre los precios. Existen personas que han considerado que una estrategia adecuada por parte de una empresa de negocios tendrá como componente clave el intento de neutralizar el poder de negociación de proveedores y compradores. Esta idea ha cambiado hoy en día y se ha desarrollado la idea de que debe haber una relación mutuamente benéfica, entre proveedor y comprador. Es muy importante que haya un equilibrio y una buena relación entre proveedores y compradores, esta relación debe ser de colaboración en vez de confrontación.

- Rivalidad Entre Competidores Existentes<sup>31</sup>

La rivalidad entre competidores está en el centro de las fuerzas y es el elemento más determinante del modelo de Porter. Es la fuerza con que las empresas emprenden acciones, de ordinario, para fortalecer su posicionamiento en el mercado y proteger así su posición competitiva a costa de sus rivales en el sector.

La situación actual del mercado en cualquiera de los sectores viene marcada por la competencia entre empresas y la influencia de esta en la generación de beneficios. Si las empresas compiten en precios, no solo ellas generan menos beneficios, sino que el sector se ve perjudicado, de forma que no atrae la entrada de nuevas empresas. En los sectores en los que no se compite en precios se compite en publicidad, innovación, calidad del producto/servicio. La rivalidad entre los competidores define la rentabilidad de un sector: cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa.

Para determinar la intensidad de la competencia hay que considerar la influencia de los siguientes factores:

Concentración. Se trata de identificar si son pocas empresas las que dominan el mercado o si por el contrario se da un fenómeno de atomización; así como el tamaño de las mismas. Se plantea que hay una relación entre el número de

---

<sup>31</sup> Michael Porter, Óp. Cit., p. 218



---

empresas existentes y el precio de sus productos. En mercados de dominio de una empresa (como Microsoft en sistemas operativos para PCs), la empresa dominante tiene libertad para la fijación de precios. En el caso de oligopolios (mercado liderado por un pequeño grupo de empresas) la competencia en precios queda limitada a acuerdos de “precios paralelos” entre estas empresas. En mercados en los que dominan claramente dos empresas, como el caso de Coca Cola y Pepsi, la competencia no se da en precios, ya que son similares, sino en campañas de publicidad y promoción.

Diversidad de competidores. Diferencia en cuanto a los orígenes, objetivos, costos y estrategias de las empresas. Hace algunas décadas, las empresas que competían dentro de un mercado tenían características muy similares en cuanto a su estructura organizativa, costos e incluso objetivos; eso provocaba menor rivalidad al tener un funcionamiento tan similar. Con la globalización y la apertura de fronteras, la competencia ha crecido enormemente así como las condiciones en la que se compete, puesto que las empresas han cambiado y tienden a la deslocalización. Las que aún no se han deslocalizado tienen orígenes, estructuras, costos y objetivos distintos, pero un solo mercado de actuación.

Condiciones de los costos. Si los costos fijos son elevados respecto al valor de los productos o servicios, las empresas se verán forzadas a mantener altas cifras de negocios.

Un exceso de capacidad obliga a bajar los precios. Hasta dónde puede llegar una empresa en la bajada de precios dependerá de la estructura de sus costos. Como norma general, la empresa ha de cubrir siempre sus costos fijos y variables.

Diferenciación del producto. Son las características del producto que lo hacen diferente, incluso hasta ser percibido como único en el mercado por su uso o aplicación. Puede ser por características propias del diseño, de la presentación, del servicio al cliente, etc. La tendencia por parte de los consumidores a sustituir



---

un producto por otro será mayor cuanto más se parezcan los productos que ofertan las empresas, esto obliga a reducir los precios de los mismos con el fin de incrementar las ventas.

Costos de cambio. Cuando los costos de cambio de unos productos a otros son bajos se fomenta la lucha interna dentro del sector.

Grupos empresariales. La rivalidad aumenta cuando potentes grupos empresariales compran pequeñas empresas del sector para relanzarlas y entrar en ese mercado.

Efectos de demostración. Necesidad de triunfar en los mercados más importantes para poder introducirse con mayor facilidad en los demás.

Barreras de salida. La rivalidad será alta sí los costos para abandonar la empresa son superiores a los costos para mantenerse en el mercado y competir, o si hay factores que restringen la salida de las empresas de una industria, como por ejemplo:

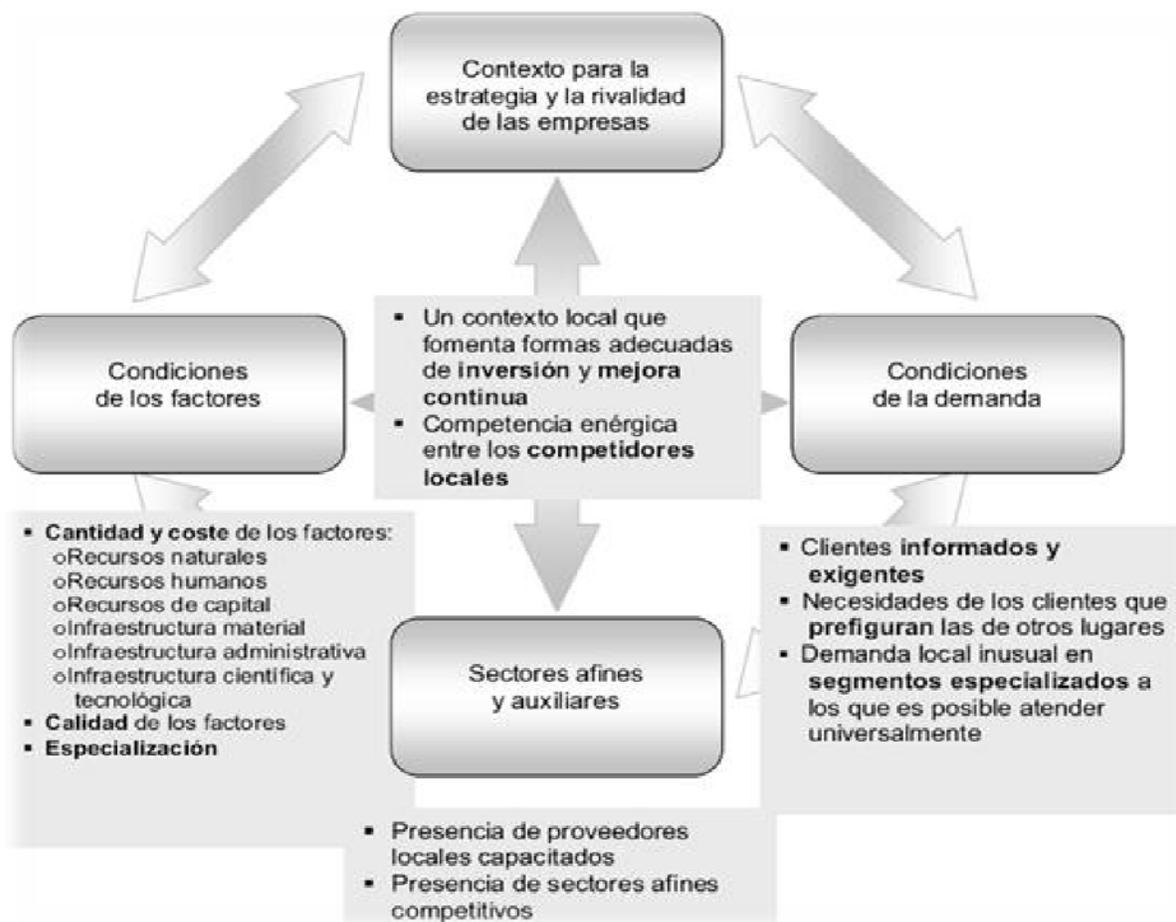
- Recursos duraderos y especializados: existencia de activos especializados, lo cual implica un reducido valor de liquidación o costos elevados de conversión si se quisiera cambiar de actividad.
- Barreras emocionales: La resistencia a liquidar o salir del negocio generada por compromisos de carácter afectivo del empresario.
- Restricciones gubernamentales o contractuales: Limitaciones que impone el gobierno para liquidar un negocio, o la protección contractual de los empleados en caso de despido.

El hecho de que las barreras de salida sean muy elevadas contribuye enormemente al deterioro del atractivo de la industria en los mercados maduros y declinantes.



Del análisis de esta fuerza se puede deducir que el grado de rivalidad entre los competidores aumentará a medida que se eleve la cantidad de éstos, se vayan igualando en tamaño y capacidad, disminuya la demanda de productos, se reduzcan los precios.

Diagrama 8. *Elementos Para Una Empresa*



Nefi Abinadi Guzman Hernandez. Diagrama realizado con base en el libro "Teoría De La Ventaja Competitiva". MICHAEL E. PORTER. ED. ALAY 2012. Consultado en diciembre de 2013



---

La aplicación del Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter al sector de la industria donde se trabaje permite comparar las estrategias y ventajas competitivas con las de otras empresas rivales mediante el análisis de la rivalidad entre competidores; permitiendo de ese modo saber si es preciso mejorar o rediseñar las estrategias existentes.

El análisis de la amenaza de la entrada de nuevos competidores permite establecer barreras de entrada que impidan el ingreso de estos competidores, tales como la búsqueda de economías de escala o la obtención de tecnologías y conocimientos especializados; o, en todo caso, permite diseñar estrategias que hagan frente a las de dichos competidores.

Analizando la amenaza del ingreso de productos sustitutos es posible diseñar estrategias destinadas a impedir la penetración de las empresas que vendan estos productos o implementar estrategias que permitan competir con ellas.

El análisis del poder de negociación de los proveedores permite diseñar estrategias destinadas a lograr mejores acuerdos con los proveedores y que permitan adquirirlos o tener un mayor control sobre ellos.

Por último, el análisis del poder de negociación de los clientes permite elaborar estrategias destinadas a captar un mayor número de ellos y obtener una mayor fidelidad o lealtad de los mismos, tales como aumentar la publicidad u ofrecer mayores servicios o garantías. Debido a las razones expuestas es que las empresas deben explotar al máximo las Cinco Fuerzas con el objetivo de aumentar sus ventajas competitivas.



---

## **CAPITULO 2 PROCESO DE IMPORTACIÓN DE DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA.**

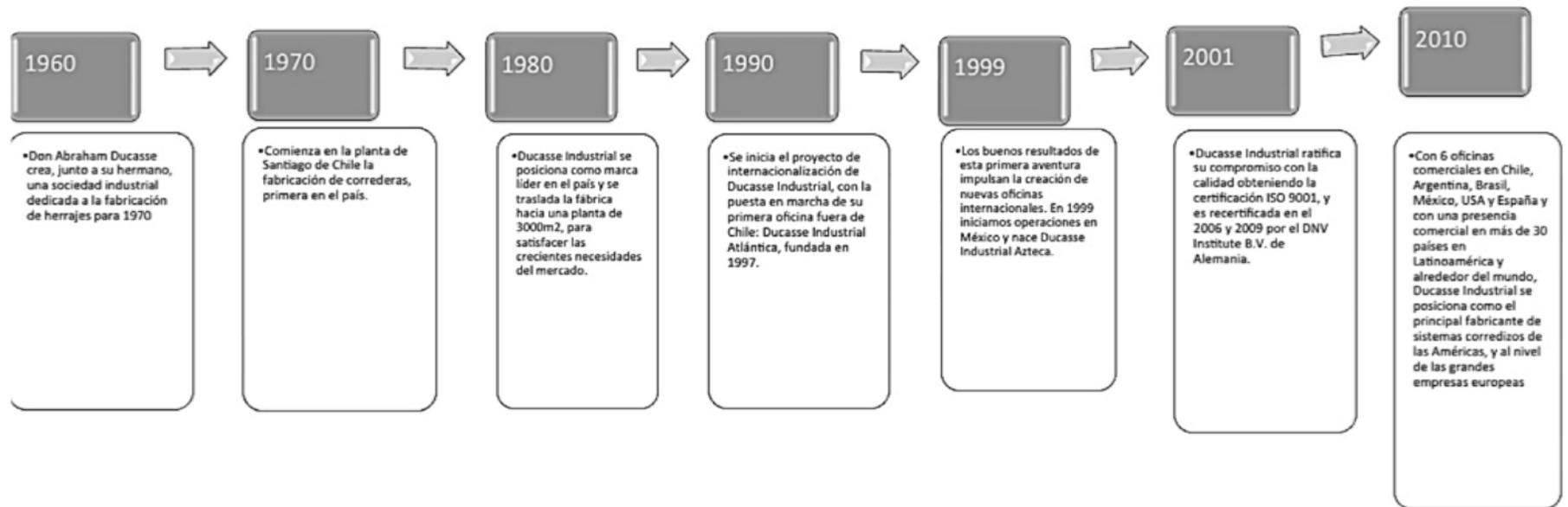
### 2.1 Ducasse Industrial y Ducasse Industrial Azteca.

La empresa Ducasse Industrial Azteca, pertenece a un grupo de empresas dedicado a la solución integral para la industria del mueble y la construcción, haciendo de los herrajes un gran diseño creativo, con grandes áreas de aplicación. Ducasse Industrial Azteca nació hace más de 50 años, en el país de Chile bajo el nombre de Ducasse Industrial, S.A., su fundador Abraham Ducasse comenzó creando herrajes para muebles en el año de 1960, diez años después añade a su catalogo la fabricación de correderas, creciendo exponencialmente dentro del país, logrando una gran estabilidad para dar el siguiente paso.

La primera oficina internacional fue en el país de Argentina y tiene como nombre Ducasse Industrial Atlántica, la cual tuvo grandes resultados sustentando la posibilidad de apertura de mas oficinas comerciales a lo largo del continente. Ducasse Industrial tiene veintiocho oficinas comerciales a nivel mundial, una oficina en cada país, Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, Perú, Bolivia, Brasil, Ecuador, Colombia, Venezuela, Panamá, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Estados Unidos, Australia, Pakistán, Israel, Líbano, Chipre, Turquía, Portugal, España, Italia, Bélgica, Eslovaquia y Rusia. Las oficinas en México se fundaron en 1999, y cuenta con oficinas y bodegas de distribución en Argentina, Brasil, México y Chile.

Actualmente Ducasse Industrial Azteca sigue diseñando y fabricando herrajes, han posicionado a esta empresa chilena como una de las principales marcas de sistemas para la industria de muebles y de la construcción en Latinoamérica. Cuenta con seis líneas de productos -correderas livianas y pesadas, correderas para muebles, rodamientos de bajas revoluciones, organizadores y área industrial- y se especializa en la fabricación de productos bajo altos estándares de exigencia, para lo que cuenta con certificación ISO 9001:2000.

Cuadro 9. *Cronología De Ducasse Industrial 1960-2010*



Nefi Abinadi Guzmán Hernández. Cuadro realizado con base en los antecedentes históricos de la empresa, la pagina [www.ducasse.cl](http://www.ducasse.cl) Consultado en abril de 2014

Mapa 10. *Ducasse Industrial alrededor del mundo*

## Oficinas Comerciales

**Pioneros en el desarrollo de nuevas soluciones para el mercado mundial.**

Seleccione un país para acceder a más información



Véase en la Página <http://www.ducasseindustrial.com/frame.aspx?Evento=Worldwide>  
Consultada en Abril de 2014.



---

2.2 Solicitud de la mercancía al proveedor Formación De Aceros S.A. ubicado en Chile.

Todas las sedes de la Empresa Ducasse Industrial, transfieren mercancía entre ellas según el nivel de ventas que se maneje, a su vez cada una de las oficinas comerciales, en los diferentes países, tienen diferentes proveedores a nivel mundial, con esto agilizan la venta y distribución de los productos que se ofertan.

El caso de Ducasse Industrial Azteca, voy a ejemplificar con el proceso de Compra e Importación de materiales de resurtido de mercancía a uno de sus proveedores en Chile llamado Formación de Aceros, S.A.

En Ducasse Industrial Azteca, se cuenta con un departamento de compras Internacionales en el cual se buscan los diversos proveedores alrededor del mundo, nuestros principales proveedores de todos los artículos vendidos en México se encuentran en países como Brasil, Chile y China, dicha búsqueda se efectúa con el objetivo que puedan cumplir con los altos estándares de calidad y que cuenten con el material adecuado para realizar cada artículo que ofrecemos a nuestra distinguida gama de clientes. Realizando una exhaustiva negociación a los proveedores, y confirmando la calidad que tienen los artículos próximos a adquirir, según el país de producción se firma un contrato de compra-venta, que se revisa anualmente con el fin de ratificar el mismo, cambiar o deshacer la negociación existente, en éste se incluye el tiempo de producción y términos de negociación, así como también las sanciones por la falta de incumplimiento de producción. En cada pedido generado, uno por uno, se hace a los proveedores una carta de Crédito interponiendo al banco como tercero para establecer los convenios más exactos sobre el producto que se va a fabricar, tiempos de embarque y términos de pago.

Dentro del departamento de compras, se encuentra el área de importaciones, el cual tiene la tarea de revisar la falta de inventario en almacén, calcular el stock existente y posterior analizar los catálogos de los proveedores para escoger los



---

productos, según el precio que convenga al presupuesto especulado para cada contenedor que se va a importar.

En Chile, además de contar con nuestra primera sede llamada Ducasse Industrial S.A. también tenemos un único proveedor de Rieles en Acero y aluminio, llamado Formación de Aceros S.A., cada año importamos alrededor de 24 contenedores de cuarenta pies cubo alto (40 HC <sup>32</sup>), éste procedimiento se describe a continuación.

A partir de una revisión en el historial de ventas, donde se reflejan las compras mes con mes, se analiza el stock del almacén, en él se debe reflejar un resguardo de mercancía para venta de por lo menos cinco meses. Si el stock es menor al cálculo del promedio de ventas, se realiza un análisis de solicitud de orden de compra por no mayor a cuatro meses, la cantidad de producto a comprar no debe rebasar las veintiún toneladas, ya que es el peso máximo de contenedor que se permite circular dentro del territorio nacional, cabe mencionar que aunque en el cálculo de llenado del contenedor se considera también el volumen, en este caso la razón principal es el peso, ya que la mercancía son rieles de acero y aluminio en general.

El análisis y pedido al proveedor comienza con la revisión del catalogo de partes y que el proveedor mismo proporciona, haciendo alusión a los datos técnicos de la mercancía a elegir, como son, las medidas, peso, volumen, descripción técnica de cada artículo y el uso final que se le dará.<sup>33</sup> Posterior a la revisión se realiza una solicitud informal al proveedor para confirmar la disponibilidad del material y el tiempo que le tomará fabricar el pedido, cabe mencionar que éste no debe rebasar los 30 días en producción.

---

<sup>32</sup> **High Cube.** Los contenedores High Cube son muy similares a los contenedores Estándar con la única diferencia que los high cube e tienen una altura de 9'6" en comparación con los 8'6" de los contenedores estándar. Esta altura hace de este contenedor una buena opción para carga ligera, pero voluminosa. Véase, *El Transporte de Contenedores*. Ricard Mari Sagarra. Ed. Polítext - Aula Práctica

<sup>33</sup> Ver ejemplo de catalogo anexo. [www.ducasseindustrial.com](http://www.ducasseindustrial.com) Consultado en Mayo 2013



---

Cuando el proveedor contesta la solicitud informal del departamento de compras-importaciones, este genera una orden de compra en el sistema SAP<sup>34</sup> y la envía al proveedor pre-autorizada para la firma y ratificación de la información antes solicitada, añadiendo los costos de compra del producto, el término de venta FOB<sup>35</sup>, y la autorización del inicio de la producción. Es importante mencionar que en el sistema SAP se van a registrar todos los gastos que se generen para el producto comprado, como es el costo de cada artículo con el proveedor, los gastos del traslado de la mercancía, los gastos aduanales y los costos extras que se generen hasta antes del arribo de la mercancía al almacén. También se realiza un estimado de tiempo en el que se podrá tener disponible el material para la venta y distribución del mismo.

---

<sup>34</sup>El Sistema SAP, en Alemán Aktiengesellschaft (AG), Systeme, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung, es un sistema de información que gestiona de manera integrada, "on-line", todas las áreas funcionales de la empresa (ERP. Enterprise ResourcePlanning.)[www.mundosap.com/foro/showthread.php?t=281](http://www.mundosap.com/foro/showthread.php?t=281). Consultado en julio de 2013.

<sup>35</sup>**Incoterm Free On Board.** Utilizado en la compraventa internacional. Las mercancías deben ser puestas por el vendedor a bordo del buque que las transportará y en el puerto de embarque. Los riesgos de pérdidas y/o daños de las mercancías son transferidos al importador, los gastos de flete y del seguro también. Véase "*Diccionario de Comercio Exterior*". Santiago Sancho 1973.

Cuadro 11. *Ejemplo De Revisión De Reserva De Mercancía En Almacén*

 <b>RIELES DE ACERO FORMAC</b>												
CODIGO PROV.	ARTICULO SAP	DESCRIPCIÓN	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	Promedio	Maximo	ajuste	Venta teorica
	2031003000	RIEL U-30 AN X 6 MTS	528	237	447	346	277	197	339	528	10	349
	2031070000	RIEL U-700 ANX 6 MTS	156	102	73	61	95	36	87	156		87
	2031070021	RIEL U-700 GA X 6 MTS	5	2	13	-	-	5	4	13		4
	2032003021	RIEL U-30 GA X 6 MTS	25	-	-	-	-	5	5	25		5

Ángel Rodríguez. Gerente de Compras E Importación De Ducasse Industrial Azteca, realizado en 2013



CUADRO 12. *Ejemplo De Catalogo De Partes De Rieles*

DUCASSE AZTECA		LINEA Mobile		DUCASSE AZTECA		LINEA Mobile	
<b>RIELES</b>				<b>GUÍAS</b>			
	Código 1035020024 1035030024 1035040024	Descripción Riel LG Aluminio 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 1 pte/6.		Código 1030420024 1030430024 1030400024	Descripción Guía Compuesta CD-50 AL 2.0 Mts 3.0 Mts 6.0 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.
Características Riel de aluminio para sistema Lacerta y Géminis				Características Guía compuesta para CD-50 Colgante Espesor de hoja: 19-30mm			
	Código 1035120024 1035130024 1035160024	Descripción Riel Anexo LG Aluminio 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 1 pte/6.		Código 1030320024 1030330024 1030300024	Descripción Guía Canal CD-50 2.0 Mts 3.0 Mts 6.0 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.
Características Riel de aluminio para sistema Lacerta y Géminis				Características Guía de aluminio al techo para Plegadus Pro 2 y 4 Hojas, CD 40 CX, CD 50 CXR y CD 50 CXR-S			
	Código 1031120024 1031130024 1031160024	Descripción Riel Compuesto CD-50 AL 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.		Código 1030120024 1030130024 1030160024	Descripción Guía D-52 AL 2.0 Mts 3.0 Mts 6.0 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.
Características Riel compuesto de aluminio para CD-50 Colgante Espesor de hoja: 19-30mm				Características Guía superior para D-52 y PL3010			
	Código 1030620024 1030630024 1030600024	Descripción Riel Compuesto CD-50 Reforzado 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.		Código 1037820024 1037830024 1037800024	Descripción Guía doble CX-22 AL (superior) 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.
Características Riel compuesto de aluminio para CD-50 Colgante Espesor de hoja: 19-30mm				Características Espesor de puertas: 18 a 22mm para Guía Oculta.			
	Código 1038720024 1038730024 1038700024	Descripción Riel Doble CX-22 AL (inferior) 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.		Código 1038020024 1038030024 1038000024	Descripción Guía doble CX-30 AL (superior) 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.
Características Riel de aluminio al piso para CD 40 CX/CD 50 CXR. Espesor de hoja: 19-22mm				Características Espesor de puertas: 22 a 30mm para Guía Oculta y CD-50 CXR-S.			
	Código 1033020024 1033030024 1033000024	Descripción Riel Doble CX-30 AL (inferior) 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.		Código 1039020024 1039030024 1039000024	Descripción Guía doble CX-45 AL (superior) 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.
Características Riel de aluminio al piso para CD 40 CX/CD 50 CXR y CD 50 CXR-S. Espesor de hoja: 22-32mm				Características Espesor de puertas: 30 a 45mm para Guía Oculta.			
	Código 1034520024 1034530024 1034500024	Descripción Riel Doble CX-45 AL (inferior) 2.00 Mts 3.00 Mts 6.00 Mts	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 10 pte/6.				
Características Riel de aluminio al piso para CD 40 CX/CD 50 CXR. Espesor de hoja: 32-47mm							
				<b>ACCESORIOS PARA CLOSETS</b>			
					Código 1051001100 1051001200	Descripción Easy Soft CD 50, pta. exterior Easy Soft CD 50, pta. interior	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. 4 Set
				Características Accesorio para puertas de closet de 90kg, permite el cierre suave y seguro. Utilizar en sistemas CD-50 Colgante, CD-50 CXR y CD-50 CXR-S			
				<b>SISTEMAS PARA MUEBLES</b>			
					Código 1011535100	Descripción Sistema AL-1535 VD	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. Set 2 puertas 10 pte/6.
				Características Sistema al piso para puertas de traslape de 19 kg. Vidrio. Incluye frenos y tapa. Montaje dentro del vano. Riel embudo CX			
				Utiliza Accesorio Tapa Zamak (se vende por separado).			
				<b>Da un acabado diferente a tus muebles con las tapas de zamak.</b>			
					Código 1051000924	Descripción Tapa AL 1535	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. Set 1 puerta 20 pte/6.
				Características Accesorios para utilizar con el sistema AL 1535 Vidrio. No incluidos en Kit			
					Código 1011200100	Descripción Sistema ALX-12	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. Set 1 puerta 10 pte/6.
				Características Sistema al piso para puertas de traslape de 19 kg. Vidrio. Incluye frenos y tapa de plástico. Montaje sobrepuesto.			
				Utiliza Opción Riel FCX y Tapa Riel FCX			
				<b>Da un acabado diferente a tus muebles con las tapas de zamak.</b>			
					Código 1051001024	Descripción Tapa ALX 12	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. Set 2 puertas 30 pte/6.
				Características Accesorios para utilizar con el sistema ALX 12. No incluidos en Kit			
					Código 1012500100	Descripción Sistema D 25	Unidad Venta Unidad Lotes de Desp. Set 2 puertas 30 pte/6.
				Características Sistema al piso para puertas de traslape de 19 kg. Montaje dentro del vano. No utilizar riel ni guía.			

Consultar en el CATALOGO GENERAL DE PARTES, LINEA MOBILE 2011-2014, consultado en: <http://www.ducasseindustrial.com/frame.aspx>



---

### 2.3 El Procedimiento De La Importación Con La Agencia De Carga.

El área de compras-importaciones da aviso al Agente de Carga (Freight Forwarder<sup>36</sup>), quince días antes de que la producción en origen concluya, solicitando a su vez los itinerarios disponibles después de la fecha de término de la producción y tarifas del flete marítimo<sup>37</sup> con tres navieras diferentes, para transportar el contenedor del puerto de Valparaíso, Chile al puerto de Manzanillo, México y con entrega final en el Distrito Federal, México en la modalidad de Tren-Camión.

El agente de carga recibe la notificación de la mercancía a importar, con los datos del proveedor en Chile, para que se puedan poner en contacto y confirmar la fecha de disponibilidad de la mercancía, y así poder analizar y proponer las tarifas solicitadas.

El área de compras-importaciones de Ducasse Industrial Azteca, analiza las opciones que la agencia de carga presenta, escogiendo una de ellas según el tiempo de tránsito que ofrezca y posteriormente analizando el costo, tomando como base el presupuesto anual ya aprobado por el área de finanzas al área de importaciones. Ya con la autorización de Ducasse Industrial Azteca, el forwarder confirma con su corresponsal en Chile la fecha de recolección, solicitada previamente al proveedor.

El proveedor debe de tomar en cuenta el cumplimiento de la fecha de recolección de la mercancía, ya que dentro de los trámites que debe hacer el Agente de Carga en Chile se encuentra, la manifestación de carga ante la naviera, con una anticipación mínima de cinco días antes del zarpe del buque, y por otra parte la declaración de la mercancía ante la aduana, con una anticipación mínima de dos

---

<sup>36</sup> Es el término que se usa internacionalmente para identificar las empresas que ofrecen servicios integrales de transporte y logística internacional. En Chile se usa término en ámbito legal, pero en la práctica todos conocen a estas empresas como embarcadores o agentes de carga. *Ibíd.*

<sup>37</sup> Las tarifas marítimas cambian mensualmente según disponibilidad de la naviera.



---

días antes del zarpe del buque, aunque ésta última no es obligación del agente de carga sino del agente aduanal.

Una vez finalizada la carga del contenedor en el almacén del proveedor, en origen, se emite la factura comercial final de la mercancía, el documento donde hace mención el origen de la mercancía y que cumple con las regulaciones para aplicar el TLC entre Chile y México (TLC) y la lista de empaque (PL), también conocidos como documentos de carga, los cuales son esenciales para poder hacer la manifestación de carga ante la naviera. El agente de carga es responsable de manifestar la carga, para ello requiere del PL, en el cual se especifica la descripción técnica de la mercancía, así como peso unitario del producto, peso total, volumen total de la mercancía, tamaño del contenedor cargado y el candado<sup>38</sup> con el cual fue cerrado el contenedor. Al momento de declarar la mercancía ante la naviera ésta emite un documento llamado *Bill of Loading* (BL), reflejando los mismos datos antes mencionados y adicionando los datos del puerto de origen, puerto de destino, lugar de entrega fecha de emisión del documento, así mismo se instruye que la liberación del contenedor ante la naviera en el país de destino sea con la copia del BL, con la previa autorización y acuerdo de Formación de Aceros y Ducasse industrial Azteca; es importante mencionar que en éste documento el embarcador y el consignatario son los agentes de carga ya que ellos son quienes van a realizar el movimiento ante la naviera<sup>39</sup>. Posterior a la emisión del BL, el agente de carga en Chile emite otro documento con las mismas características, llamado *House Bill of Loading* (HBL), sin embargo, con la pequeña diferencia que el embarcador y el consignatario son las empresas entre las cuales se está realizando la transacción comercial de la mercancía<sup>40</sup>, mencionando también la liberación de la mercancía en la aduana de destino con solo presentar copia del BL.

---

<sup>38</sup> también llamado sello fiscal

<sup>39</sup> ver ejemplo de documentos de embarque.

<sup>40</sup> ver ejemplo de HBL



Imagen 13. Factura de Proveedor.



**FORMAC**  
**FORMACION DE ACEROS S.A.**  
 Fabricación y Formación de Tubos y Perfilos de Acero,  
 Exportación de Productos Metálicos  
 Casa Matriz: Avda. Gloriosa Marín 6340 Ex-Puertos  
 Comuna Estación Central, Santiago  
 Faxes (56-2) 484 1000 - Fax 484 9000  
 Sucursales: Curicó 1970 - Puerto Montt  
 Carlos Ossaño Cavada 4997, Antofagasta  
 Sede: P.O. Box 100000, Las Condes, Santiago  
 Comuna Estación Central - Santiago  
 paulina@formac.cl - www.formac.cl

**FACTURA EXPORTACION**

R.U.T.: 95.672.000 - 1  
 (EXPORT INVOICE)  
 N° 0000276

S.I.L. - SANTIAGO PONIENTE

DI(Mes): 11      MES(Mes): 01      AÑO(Year): 2013

CLIENTE (Customer):	0000795	MARCAS (Brands):	PARTIDA ARANCELARIA (Customs Item):
NOMBRE (Name):	CUCASSE IND. AZTECA S.A. DE CV	MEIO DE TRANSPORTE (Means of Shipment):	FORMA DE PAGO (Form of Payment):
DIRECCIÓN (Address):	AV. MICHOACAN N.20 NAVE 9-A	PUERTO DE EMBARQUE (Port of Shipment):	CONDICIONES DE VENTA (Sale Conditions):
CIUDAD (City):	OBUEG. IZTAPALAPA	PUERTO DE DESTINO (Port of Destination):	PESO Y VOLUMEN (Weight and Volume):
PAÍS (Country):	MEXICO DF CP 09209	MONEDA (Money):	NETO 18733,30
	MEXICO		IMPORTE 18.540,18
			VOLUMEN 48 MT3

CANTIDAD (Quantity)	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA (Description of the Goods)	UNID.	PRECIO UNITARIO (Unit Price)	TOTAL	
780	RIE U300 X 2,5 X 5950	UN	25,239	19.895,84	
90	RIE D700 X 9,0 X 5950	UN	52,999	4.789,91	
10	RIE U300 X 2,5 X 5950 GALVANIZADO	UN	25,238	252,98	
				<b>NETO</b>	<b>24.707,93</b>
FOR EXP 08/12				<b>SEGURO</b>	<b>44,45</b>
SON: 3 paquetes				<b>TOTAL</b>	<b>24.752,38</b>

Tipo de Cambio usd 470,87

VENTICUATRO MIL SETECIENTOS SIETE CON 93/100 USD

**FORMAC S.A.**

ORIGINAL: CLIENTE

Documento utilizado para despacho aduanal de la mercancía [www.formac.com.cl](http://www.formac.com.cl)  
 Realizado en enero de 2013.





Imagen 15. Certificado de Origen de Mercancía.

**Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos**  
**Certificado de Origen**  
(Instrucciones al Reverso)

Llevar a máquina o con letra de imprenta o molde

<b>1. Nombre y domicilio del exportador</b> <b>FORMACION DE ACEROS S.A</b> AVDA GLADYS MARIN 6340 EX PAJARITOS COMUNA ESTACION CENTRAL SANTIAGO - CHILE Teléfono: (56-2) 484 9000      Fax: (56-2) 484 90 90 Número de Registro Fiscal: <b>95.672.000 - 1</b>		<b>2. Período que cubre:</b>  <div style="text-align: center;">D D M M A A      D D M M A A</div> Desde: <u>11/21/03/11/3</u> Hasta: <u>11/21/03/11/4</u>			
<b>3. Nombre y domicilio del productor</b> <b>FORMACION DE ACEROS S.A</b> AVDA GLADYS MARIN 6340 EX PAJARITOS COMUNA ESTACION CENTRAL SANTIAGO CHILE Teléfono: (56-2) 484 9000      Fax: (56-2) 484 90 90 Número de Registro Fiscal: <b>95.672.000 - 1</b>		<b>4. Nombre y domicilio del importador</b> <b>DUCASSE IND. AZTECA SA DE CV</b> AV.,MICHOACAN N.20 NAVE 9-A COLONIA RENOVACION DELEG.- IZTAPALAPA MEXICO DF CP. 09209 MEXICO Teléfono: 02-5-55718830      Fax: 02-5-55718850 Número de Registro Fiscal: <b>DIA 990420 C91</b>			
<b>5. Descripción del (os) bien(es)</b>	<b>6. Clasificación Arancelaria</b>	<b>7. Criterio para trato preferencial</b>	<b>8. Proveedor</b>	<b>9. Método utilizado (VCR)</b>	<b>10. Otras Instancias</b>
425 UNID. RIE U300 X 2,5 X 5950 300 UNID. RIE D-700 X 3,00 X 5950	72165099 72165099	B B	SI SI	NO NO	NO NO
<b>11. Observaciones:</b> FACTURA DE EXPORTACION 000000080 fecha 12.03.2013					
<b>12. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</b>  - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado Estoy consiente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.  - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.  - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 4-17 o en el Anexo 4-03.  Este Certificado consta de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.					
<b>Firma autorizada:</b>  FORMAC S.A.		<b>Empresa:</b> <b>FORMACION DE ACEROS S.A</b>			
<b>Nombre:</b> <b>GERMAN FARIAS SEPULVEDA</b>		<b>Cargo:</b> <b>ENCARGADO COMERCIO EXTERIOR</b>			
<b>Fecha:</b> <div style="text-align: center;">D D M M A A</div> <b>12.03.2013</b>		<b>Teléfono:</b> <b>(56-2) 484 9000</b>		<b>Fax:</b> <b>(56-2) 484 9090</b>	

Documento utilizado para despacho aduanal de la mercancía [www.formac.com.cl](http://www.formac.com.cl). Realizado en Marzo de 2013.



Imagen 16. *House Bill of Lading*

<b>BILL OF LADING</b>				<b>FOR COMBINED TRANSPORT AND PORT TO PORT SHIPMENT</b>																									
<b>Shipper/Exporter:</b> FORMACION DE ACEROS S.A. AV. ISLA DE YSMAIRIN N.º 2330 - ESTACION CENTRAL SANTIAGO DE CHILE TEL: 56 2 4849000		<b>Booking No.</b> 7540553540		<b>Place of Booking</b>																									
<b>Consignee:</b> DUCASSE INDUSTRIAL AZTEGA S.A. DE C.V. AV. MICHOACAN N.º 20 INAVE 9-A COLONIA RENOVACION DELEG. IXTAPALAPA C.P. 09208 MEXICO DF		<b>Export References</b>																											
<b>Notify Party:</b> DUCASSE INDUSTRIAL AZTEGA S.A. DE C.V. AV. MICHOACAN N.º 20 INAVE 9-A COLONIA RENOVACION DELEG. IXTAPALAPA C.P. 09208 MEXICO DF		<b>Forwarding Agent-References</b>																											
<b>Place of Receipt*</b>		<b>Port and Country of Origin</b>																											
<b>Vessel &amp; Voy No.</b> GREENWICH BRIDGE V-0311 W		<b>Part of Loading</b> VALPARAISO																											
<b>Place of Delivery</b> SAN PEDRO DE LOS RIOS, MEXICO		<b>Place of Delivery</b> SAN PEDRO DE LOS RIOS, MEXICO																											
<small>* Applicable only when documents used as Combined Transport B/L. Place of delivery always to be an address if Notify address not applicable.</small>																													
Mark and Numbers	No. of Pkgs or Containers	Description of Packages and Goods	Gross Weight (kg)	Measurements (m <sup>3</sup> )																									
MKRU 068176-8 WSL 0097625	1	x 48 HQ QUE DICE CONTENER  04 PAQUETES CON PERFILES REL. U-300 D-700 NAB72 16 5000	18.734,21																										
POLYCL  OP 4548		CYDOOR  FREIGHT COLLECT - CLEAN ON BOARD		SANTIAGO																									
<b>Freight and Charges</b> <small>Rates, Weights and/or Measurements Subject to Conversion            Excess Value Declaration as Per Clause 13.5.30</small>				<b>Place and Date of Issue</b> SANTIAGO																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Tariff Item No. &amp; Description</th> <th>Revenue Tons</th> <th>Proposed</th> <th>Collected</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>WAEFW FREIGHT</td> <td></td> <td></td> <td>250.00</td> </tr> <tr> <td>BAF</td> <td></td> <td></td> <td>250.00</td> </tr> <tr> <td>INLAND FREIGHT</td> <td></td> <td></td> <td>900.00</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td></td> <td></td> <td><b>2.600.00</b></td> </tr> <tr> <td><b>Payable At</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				Tariff Item No. & Description	Revenue Tons	Proposed	Collected	WAEFW FREIGHT			250.00	BAF			250.00	INLAND FREIGHT			900.00	<b>Total</b>			<b>2.600.00</b>	<b>Payable At</b>				<b>Bill of Lading Date</b> JUL 26 2013	
Tariff Item No. & Description	Revenue Tons	Proposed	Collected																										
WAEFW FREIGHT			250.00																										
BAF			250.00																										
INLAND FREIGHT			900.00																										
<b>Total</b>			<b>2.600.00</b>																										
<b>Payable At</b>																													
				<b>BL No.</b> BATT-LOGISTICS-17-01-2013																									
				<small>SHIPPERS: In the event the Goods are loaded in separate units and conditions with an intermediate unit, to be interpreted in each place as agreed, and based on proposed terms and subject all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Shipper agrees by accepting this Bill of Lading, and local practices and customs concerning inland transport.</small>																									
				<small>The gross weight given above is stated by the shipper and the weight, quantity, number, dimensions and value of the Goods are unknown to the carrier.</small>																									
				<small>In ATTENTION: Inland use (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated herein, the same being acknowledged at the relevant dates, to be valid, if accepted by the Carrier and (2) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed to the Carrier for the Goods and (3) other bills.</small>																									
				<b>Ship Agent:</b> By: _____ For the Master																									

[www.linkargo.com](http://www.linkargo.com) Consultado en noviembre de 2013.

Imagen 17. Master BL

PROFORMA - NON NEGOTIABLE		BILL OF LADING	
<b>NYK LINE</b> ALTA CARGO SYSTEMS LTDA *- EMBARCADORES SANTIAGO DE CHILE		RECEIVED NO: 714053540	NO. OF COPIES NO: NYKS714053540
LINKARCO S.A. DE C.V. R.F.C. LINS701085G3 AV. GUSTAVO BAE 109-113 SAN PEDRO BARRIENTOS - MEXICO - CTC GRACIELA SOLANSO		RECEIVED BY AND/OR ADDRESS: (Print name) (Print address) (Print city) (Print state) (Print country)	
LINKARCO S.A. DE C.V. R.F.C. LINS701085G3 AV. GUSTAVO BAE 109-113 SAN PEDRO BARRIENTOS, MEXICO - CTC GRACIELA SOLANSO - TEL 52 55		RECEIVED BY AND/OR ADDRESS: (Print name) (Print address) (Print city) (Print state) (Print country)	
PORT OF DISCHARGE: MANTAMILLO, MX		PLACE OF DISCHARGE: VALPARAISO	
PORT OF ORIGIN: MANTAMILLO, MX		PLACE OF ORIGIN: MEXICO CITY	
TYPE OF CARRIER: FCL / FCL		TYPE OF CARRIER: CY / DOOR	
PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER BUT NOT ACKNOWLEDGED BY THE CARRIER			
CONTAINER NO. AND SEAL NO.	QUANTITY	DESCRIPTION OF GOODS	GROSS WEIGHT
N/A		1X40 HQ CONTAINER SAID TO CONTAIN: 1 X 40 HQ SAID TO CONTAIN 04 PAQUETES CON PERFIL RIEL U-300 D-700 NAB 7216 5000 *INLAND TRANSPORTATION IN MEXICO AND CENTRAL AMERICAN COUNTRIES IS CARRIED OUT ACCORDING TO LOCAL REGULATIONS* FREIGHT COLLECT ** TO BE CONTINUED ON ATTACHED LIST **	18734.210KGS
Declared Cargo Value US\$			
If declared value is less than Carrier's limitation of liability value, the full value's rate will be charged			
OCEAN FREIGHT 1	1400.00	USD	1400.00
BAF BUNKER ADJUST	1000.00	USD	1000.00
CSE CARRIER SECUR	6.00	USD	6.00
IHD INLD HAUL (D)	1110.00	USD	1110.00
DOP DOC PER (DRET)	45.00	USD	45.00
TOTAL		USD	2361.00
THE UNITED STATES AND CONDITIONS ON THE BILL ARE AVAILABLE AT THE OFFICE OF THE CARRIER.			

PROFORMA - NON NEGOTIABLE		PAGE: 2 OF 2	
VESSEL VOYAGE: GREENWICH BRIDGE 0311W BL NO: NYKS714053540		DATE AND TIME WHEN THIS BILL IS ISSUED	
OCEAN FREIGHT COLLECT DESTINATION CHARGE COLLECT FOR LINE TARIFFS AND OTHER CHARGES TO BE COLLECTED FROM THE PARTY WHO LAWFULLY DEMANDS DELIVERY OF THE CARGO WITHOUT PREJUDICE TO THE CARRIER'S RIGHTS AGAINST THE MERCHANT (SEE BACK ARTICLE 1(H)) AS SET OUT AT BACK ARTICLE 23 (6)		DESCRIPTION OF GOODS 4 PACKAGES /PCL / PCL /40HQ/18734.210KGS/	
TEL 52-55 52080951/0952/0953 52080951/0952/0953 NYKS5661764 /NSAC097625 /		GROSS WEIGHT MEASUREMENT	

NYK DE MEXICO, S.A. DE C.V.  
 NIPPON YUKEN KAISHA (NYK LINE), AS CARRIER

[www.nyk.com](http://www.nyk.com). Realizado en enero 2013.



---

## 2.4 Ingreso De La Mercancía Importada De Chile A Través De La Aduana En México.

Cuando el proveedor en Chile termina de carga el contenedor genera los documentos de embarque y los envía, vía correo electrónico, al área de compras-importaciones de Ducasse Industrial Azteca, para ser revisados y aprobados. Una vez aprobados todos los documentos de embarque, ésta área da aviso al Agente Aduanal, aquí en México, enviando los documentos de embarque para su valoración, y para el cálculo de impuestos, esperando así la proforma del pedimento de importación<sup>41</sup>.

Dos días antes del arribo del buque al puerto de manzanillo el agente de carga, hace llegar una carta encomienda a la naviera, en la cual da amplio poder al agente aduanal para que se presente en puerto, o en la aduana del interior de la ciudad de México, y pueda tener la mercancía a su disposición y así poder realizar los trámites correspondientes ante la aduana para la importación del producto<sup>42</sup>. Así mismo realiza la transmisión de manifiesto de carga, la cual se efectúa ante el SAT y se cubren los saldos correspondientes ante la naviera por concepto de Flete Marítimo y transito interno de contenedor. Dejando, así, a disposición entera del importador y el agente aduanal el contenedor.

Una vez arribado el contenedor al puerto de Manzanillo, la naviera instruye a un agente aduanal de su elección para que el contenedor sea reconocido ante la naviera y éste sea movido a una góndola de ferrocarril para que pueda ser trasladado mediante un pedimento T3<sup>43</sup>, para que viaje en modalidad de transito

---

<sup>41</sup> Documento para declarar los impuestos ante el SAT. Véase ejemplo al final del subcapítulo.

<sup>42</sup> Ver ejemplo de Carta encomienda. Realizado en 2013

<sup>43</sup> El régimen interno consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra, es decir:

1 La aduana de entrada envíe las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación.

2 La aduana de despacho envíe las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida, para su exportación.

3 La aduana de despacho envíe las mercancías importadas temporalmente en programas de IMMEX a la aduana de salida, para su retorno al extranjero. Véase en



---

interno a la aduana interior de la ciudad de México, lo cual significa que la mercancía solo ha sido trasladada entre recitos fiscales para poder realizar la legalización de la mercancía. Éste movimiento se realiza en un lapso no mayor a siete días. Una vez arribado el contenedor a la aduana del interior de la ciudad de México, se descarga en los patios de contenedores, esperando a que el agente aduanal contratado por Ducasse Industrial Azteca se presente para realizar los movimientos necesarios y así cumplir con importación de la mercancía.

Una vez que el contenedor se encuentra en la aduana del interior de la ciudad de México, el agente aduanal envía a un tramitador, con el BL revalidado, para poder solicitar el movimiento del contenedor y poder realizar la revisión física de cada modelo que viene adentro, cotejando éstos con lo mencionado en la factura comercial y en la lista de empaque, verificando que cumpla con las Normas Oficiales Mexicanas de etiquetado. Posteriormente se entregan los resultados de la revisión al agente aduanal para que mediante un clasificador-glosador, corroboren que las fracciones arancelarias declaradas en el TLC cumplan con los requisitos y describan la mercancía según la revisión física realizada, en caso de no cumplir se solicita una modificación del documento, de lo contrario no se podrá aplicar la preferencia en el pago de los impuestos arancelarios de la mercancía.

Una vez que esta corroborada la información textual con la mercancía física, el agente aduanal solicita a Ducasse las cartas correspondientes para la declaración de la mercancía ante la SHCP, firmadas por el Representante Legal de la empresa y presentadas en hoja membretada de la misma, posteriormente se procede al armado del pedimento y a la declaración de la información que tiene el pedimento ante la VUCEM<sup>44</sup>, en el pedimento, lo más importante que se refleja, entre otras cosas es la cantidad de impuestos que se van a pagar para la legalización de la mercancía, monto el cual debe ser solicitado al importador para poder continuar con el trámite de importación, además de reflejar la información que contienen los

---

([http://www.aduanas.gob.mx/aduana\\_mexico/2008/importando\\_exportando/142\\_10067.html](http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/2008/importando_exportando/142_10067.html) ) Consultado en Agosto de 2013

<sup>44</sup> Ventanilla Única al Comercio Exterior Mexicano, Entra en vigor el 1º de Junio del 2012. Véase, <https://www.ventanillaunica.gob.mx>



---

documentos de carga, que ya fueron avalados con la revisión física de la mercancía.

Una vez cubierto el pago de los impuestos reflejados en el pedimento, éste se lleva al área de “selección automatizada”, en el cual, mediante un código de barras se modula el pedimento. Al momento de la modulación del pedimento el sistema de la selección automatizada puede generar dos respuestas, “desaduanamiento Libre<sup>45</sup>”, lo que significa que el contenedor puede ser programado para la entrega o “Reconocimiento Aduanero<sup>46</sup>” lo cual quiere decir que la mercancía tiene que ser nuevamente revisada, pero en esta ocasión tiene que estar presente un representante de la autoridad federal. En caso de que el sistema de selección automatizada diera como resultado reconocimiento aduanero, éste solo puede ser realizado una vez, y en caso de no encontrar irregularidad alguna, la autoridad federal permite la salida de la mercancía, para que se pueda programar la entrega en destino final.

---

<sup>45</sup>Desaduanamiento libre. Resultado del proceso de selección automatizada que permite el paso de la mercancía, sin revisión (<http://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Normatividad/glosario/index.htm> )

<sup>46</sup>Reconocimiento aduanero. Procedimiento mediante el cual se realiza una revisión de documentos y mercancías para precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento, con la finalidad de determinar la cantidad, características y la plena identificación de las mercancías véase en (<http://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Normatividad/glosario/index.htm>)



Imagen 18. Carta Encomienda.

# LINKARGO

Linkargo, S.A. de C.V.

## CARTA ENCOMIENDA

Estado de México, a 26 de Abril de 2012

NIPPON YUSEN KAISHA (NYK LINE)  
ATN DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES

REFERENCIA  
B/L NO. NYK57140226520  
BUQUE: NYK FUJI V.8505W  
PUERTO DE SALIDA: VALPARAISO  
PUERTO DE DESCARGA: MANZANILLO, COLIMA  
CONTENEDOR (ES): NYKU5442391

POR MEDIO DE LA PRESENTE, LINKARGO, S.A. DE C.V. CON DOMICILIO AV. GUSTAVO BAZ NO. 109-113, SAN PEDRO BARRIENTOS C.P. 54010, TLALNEPANTLA ESTADO DE MEXICO, ENDOSAMOS EL CONOCIMIENTO MARITIMO ARRIBA MENCIONADO A DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA, S.A. DE C.V. Y/O A.A. MIGUEL COS NESBITT, PARA QUE REALICEN TODOS LOS TRAMITES PARA LA IMPORTACION DE ESTA MERCANCIA, POR LO QUE SOLICITAMOS ATENTAMENTE SIRVAN REVALIDAR EL CONOCIMIENTO MARITIMO DE LA LINEA NYK LINE, BAJO LA NORMA Y DE ACUERDO A LOS ARTICULOS NO 102 Y 165 DE LA LEY AJUANERA EN VIGOR.

ATENTAMENTE

  
LIC. NEFI ABINADI GUZMAN.  
Grupo Logístico Del Valle S.C.

Linkargo, S.A. de C.V. Avenida Gustavo Baz 109-113, Col. San Pedro Barrientos C.P. 54010, Tlalnepantla Estado de México  
Tels.: 5208 0952, 5208 0953, 551-7970, 5511 9834, 5207 9234 Fax: ext. 102 E-mail: linkargo@linkargo.com.mx

Nefi Abinadi Guzmán Hernández Realizado en febrero 2013.



Imagen 19. *Manifestación de Carga.*



Reporte de manifiesto

Fecha de impresión: 28/Ene/2013 12:45

Número de manifiesto: 77014713000025 Acuse: Estado: Activo

Empresa:

Detalles del manifiesto:

Nombre de la Embarcación: GREENWICH BRIDGE Número de viaje: 0311W

Tipo de Operación: Importación Puerto de descarga: ZLO

Conocimientos

Conocimiento: ACSI0070113

Puerto de carga: VAP País: CHL No de referencia: NYK5714050540

Remitentes:

Descripción	Nombre	Domicilio
Embarcador	FORMACION DE ACIEROS SA	A V GLADYS MARIN NO. 6340, ESTACION CENTRAL, SANTIAGO, CHILE
Consignatario	DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA SA DE CV	A V. MICHODACAN NO. 20 NAVE9A, COL. RENOVACION. C.P. 09209, MEXICO, D.F. MEXICO
Notificar a:	DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA SA DE CV	A V. MICHODACAN NO. 20 NAVE9A, COL. RENOVACION. C.P. 09209, MEXICO, D.F. MEXICO

Mercancías

Tipo Embalaje		Marcas y Números		Piezas / Contenedores	Peso Bruto/Volumen
CONTENEDOR (VAGON DE FERROCARRIL Y TRAILER)				1	18,734.21 KILOGRAMO(S)
Tipo de Mercancía	Es peligrosa	Descripción general	RIELES		
Contenedores					
Tipo Contenedor		No de contenedor		Piezas	Peso bruto(Kg)
CONTENEDOR ESTÁNDAR DE CUBO ALTO 40" (HIGH CUBE STANDARD CONTAINER 40")		NYKUS61764		4	18,734.2100

[www.amacarga.com](http://www.amacarga.com) Realizado en enero 2013.



Imagen 20. Notificación de Arribo.

		<b>ARRIVAL NOTICE</b>			BILL OF LADING NO. NYK07140553548 SHIPPER REFERENCE: PO NUMBER:				
<b>SHIPPER</b> ALTA CARGO SYSTEMS LTDA S. EMBARCADORES SANTIAGO DE CHILE			<b>CONSIGNEE</b> LINKAROO S.A. DE C.V. R.F.C. LIN270196503 AV GUSTAVO BAZ 109-113 SAN PEDRO BARRIENTOS - MEXICO - CTC Graciela Bolanos			<b>NOTIFY PARTY</b> LINKAROO S.A. DE C.V./R.F.C. LIN270196503 AV GUSTAVO BAZ 109 -113 SAN PEDRO BARRIENTOS MEXICO -CTC Graciela Bolanos - Tel 52 55			
<b>MAIL TO</b> Linkargo S.A. de C.V. San Pedro Barrientos Av. Gustavo Baz no 109 int 113 Mexico City 04010 MEX Mexico			<b>BROKER</b>						
<b>Vessel/Voyage arriving at POD</b> GREENWICH BRIDGE 0311W				<b>ESTIMATE ARRIVAL POD</b> Manzanillo OR Friday, February 1, 2013 8:00 AM					
				<b>EST CARGO AVAILABLE</b> Mexico City OR Wednesday, February 6, 2013 8:00 PM CS					
<b>Place of Receipt</b> Valparaiso, Valparaiso, Chile		<b>Port of Loading</b> Valparaiso		<b>Cargo Pickup Location:</b>					
<b>Port of Discharge</b> Manzanillo		<b>Place of Delivery</b> Mexico City, Distrito Federal, Mexico							
Cont Size/ Type	Container Gross Weight	Cont Piece Count	Container No./ Seal No.	RF	Pl a z	Cargo Piece Count	Weight/ Measurement	Brief Cargo Description	IT Number
40HC	18734.210 KG	4 PK	NYK159617764 WSA0007625			4 PK	18734.210KG 1.000CBM	Perfil Riel	
				Total:		4 PK	18734.210KG 1.000CBM		
<b>Contact Office</b> NYK de Mexico, S.A. de C.V. Montes Urales 505, Tel 990 Col Lomas de Chapultepec, Miguel Alemán C.P. 11000 Mexico D.F. Tel : (52) 55 5002 6000		<b>Freight Charges</b>		<b>Base CCY</b>	<b>Amount</b>	<b>Exchange Rate</b>	<b>Payment CCY</b>	<b>Payment Amount</b>	
		BUNKER ADJUST	USD	300.00	1.000000	USD	300.00		
		CARRIER SECUR	USD	6.00	1.000000	USD	6.00		
		DOC FEE (DEST)	USD	45.00	1.000000	USD	45.00		
		REF	USD	900.00	1.000000	USD	900.00		
		NLD HAUL (D)	USD	1,110.00	1.000000	USD	1,110.00		
		<b>Total</b>				Collect USD	2,361.00		
<b>Remarks</b> Tiempo de descarga cont: 8 hrs / Estibas: max\$1,500 local - max\$2,000 foraneo. Pagar a transporte. Peso max en contened: 22 toneladas / Costo de demoras en NYK MEX / Entregar cont limpio									



Imagen 21. Llegada a la terminal de Pantaco.

**-NYK DE MÉXICO, S.A. DE**  
**-As Agents Only**

Montes Urales 505, 1er Piso  
Col. Lomas de Chapultepec  
CP 11000  
México, D.F.

**Terminal Intermodal de Pantaco**  
Rabaul S/N, esq. Nueces  
Puerta 6, Planta Baja Of 303  
Col. Jardín Arpetia  
CP 02500 México, D.F.

**NOTIFICACIÓN DE ARRIBO A PANTACO**  
**CONTENEDORE- EN TRAN-ITO**

**FECHA:** Martes 05 de Febrero del 2013  
**PARA:** LINKARGO/DUCASSE

POR MEDIO DE LA PRESENTE NOS PERMITTIMOS INFORMARLE LA LLEGADA DE LOS  
SIGUIENTES Contenedores A LA TERMINAL DE PANTACO EL DÍA:

**05 de febrero 2013**  
TRLU7474122  
NYKU5661764

SE LES HACE DE SU CONOCIMIENTO QUE ANTES DE LA REVALIDACIÓN EN CASO DE HABER INCURRIDO EN  
ALMACENAJES, RECONOCIMIENTO ADUANERO Y DEMORAS, REVISEN CON EL ÁREA DE IMPORTACIÓN / SERVICIO A  
CLIENTES, LOS COSTOS INVOLUCRADOS. LOS CUALES DEBERÁN SER PAGADOS, COMO SIGUE:

DEMORAS: GERO BANCARIO A NOMBRE DE NIPPON YUSEN KAISHA  
ALMACENAJES: TRANSPERENCIA A LA CUENTA DE SSA MEXICO HOLDINGS S.A. DE C.V.

PARA LA ASIGNACIÓN DE TRANSPORTE LOCAL, DEBERÁ SOLICITARLO VÍA CORREO ELECTRÓNICO A LA DIRECCIÓN:  
[mx.pantaco@mx.nykline.com](mailto:mx.pantaco@mx.nykline.com) HASTA LAS 13:00 HRS DEL DÍA ANTERIOR A LA FECHA QUE REQUIERA EL  
SERVICIO. LES RECORDAMOS QUE CUENTAN CON 7 DÍA LIBRES DE ALMACENAJES Y 15 DÍAS LIBRES DE DEMORAS A  
PARTIR DEL ARRIBO A MANZANILLO. EL CONSIGNATARIO DISPONDRÁ DE 8 HRS PARA LA DESCONSOLIDACIÓN DEL  
CONTENEDOR, EN CASO DE TOMAR MÁS TIEMPO, DEBERÁN PAGAR AL TRANSPORTISTA LAS DEMORAS DEL CHASIS  
O PLATAFORMA A RAZÓN DE \$2,000.00 + IVA POR DÍA. A-IGSIMO, LOS CONTENEDORES DEBERÁN SER  
ENTREGADOS LIMPIOS.

HORARIOS DE ATENCIÓN-

REVALIDACIÓN DE 09:30 A 13:30 HRS Y DE 15:30 A 17:30 HRS.  
ENTREGA DE SALIDAS / ASIGNACIÓN DE TRANSPORTE A PARTIR DE LAS 16:30 HORAS DEL MISMO DÍA DE LA  
SOLICITUD-

AGRADECIENDO SU ATENCIÓN, QUEDAMOS DE LISTOS.

**ATENTAMENTE -MIRIAM MUÑOZ-**

Miriam Muñoz [www.nyk.com](http://www.nyk.com) Realizado en febrero 2013.



Imagen 22. Carta cumplimiento de la regla 3.1.5 de las RCGMCE.



Ángel Rodríguez, firmado por el representante legal de Ducasse Industrial Azteca, documento usado como documento usado para despacho aduanero Realizado en febrero de 2013.



Imagen 23. *Manifestación de Valor de Mercancía.*



**MANIFESTACION DE VALOR**

C ADMINISTRADOR DE LA ADUANA DE: MEXICO, D.F. (PANTACO) 4 DE FEBRERO DE 2013

PRESENTE

C. EL VIA FABRILA BARBOSA ALVAREZ EN REPRESENTACION DE LA EMPRESA:

DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA, S.A. DE C.V.

PARA LOS EFECTOS DE LO DISPUESTO EN EL ART. 59 FRACC. II DE LA LEY ADUANERA, RELATIVOS AL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS, CALCULADOS DE CONFORMIDAD CON LAS DISPOSICIONES DEL TITULO II, CAPITULO II SECCION I DE LA PROPIA LEY Y LAS CONTENIDAS EN EL TITULO II, CAPITULO II DE SU REGLAMENTO, MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD LOS SIGUIENTES DATOS DE LA OPERACION:

<b>DATOS DEL VENDEDOR</b>		<b>DATOS DEL IMPORTADOR</b>	
NOMBRE	<u>FORMACION DE ACERDOS SA</u>	NOMBRE	<u>DUCASSE INDUSTRIAL</u>
	<u>AV GLADYS MARIN NO. 6348</u>		<u>AZTECA, S.A. DE C.V.</u>
DOMICILIO	<u>ESTACION CENTRAL</u>	DOMICILIO	<u>AV. MICHOACAN NO. 38</u>
	<u>SANTIAGO, CHILE</u>		<u>NAVE 9A, COL. RENOVACION</u>
			<u>C.P. 06358 MEXICO, D.F.</u>
TAX ID	<u>91.671.358-1</u>	R.F.C.	<u>DIAM0435C91</u>
INDICAR	SI EXISTE VINCULACION <input type="checkbox"/>	NO EXISTE VINCULACION	<input checked="" type="checkbox"/> <b>XX</b>

AGENTE ADUANAL	FACTURA(S)	6000376
<u>MIQUEL COS NESBITT</u>	FECHA(S)	<u>ENERO 11, 2013</u>
PATENTE: <u>3633</u>		

**METODO DE VALORACION**

<input checked="" type="checkbox"/> <b>XX</b>	VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS
<input type="checkbox"/>	VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS SIMILARES
<input type="checkbox"/>	VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS IDENTICAS
<input type="checkbox"/>	VALOR DE PRECIO UNITARIO
<input type="checkbox"/>	VALOR RECONSTRUIDO O VALOR DETERMINADO CONFORME AL ART. 78 DE LA L. A.
<input type="checkbox"/>	VALOR DETERMINADO CONFORME AL ART. 65-E DE LA L. A.

ESTA MANIFESTACION ES POR: PERIODO 4 MES  OPERACION  **X**

<b>PRECIO PAGADO O POR PAGAR</b>	<b>CARGOS INCREMENTABLES</b>	<b>CARGOS NO INCREMENTABLES</b>
<b>PRECIO PAGADO POR LAS MERCANCIAS</b>	<b>FLETES</b>	<b>FLETES</b>
USD <input type="text" value="24,797.83"/>	USD <input type="text" value="2,058.00"/>	USD <input type="text" value="0.00"/>
<b>PRECIO POR PAGAR POR LAS MERCANCIAS</b>	<b>SEGUROS</b>	<b>SEGUROS</b>
USD <input type="text" value="26,855.83"/>	USD <input type="text" value="44.48"/>	USD <input type="text" value="0.00"/>
	<b>ENVASES Y EMBALAJES</b>	<b>ENVASES Y EMBALAJES</b>
	USD <input type="text" value="0.00"/>	USD <input type="text" value="0.00"/>
	<b>OTROS INCREMENTABLES</b>	<b>OTROS NO INCREMENTABLES</b>
	USD <input type="text" value="0.00"/>	USD <input type="text" value="0.00"/>

**TOTAL VALOR EN ADUANA**  
USD

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE LOS DATOS RELACIONADOS EL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCIAS AGENTADAS EN EL PEDIMENTO: \_\_\_\_\_ DE FECHA \_\_\_\_\_ FUERON DETERMINADOS POR MI REPRESENTADA.

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: EL VIA FABRILA BARBOSA ALVAREZ FECHA: 06/01/2013

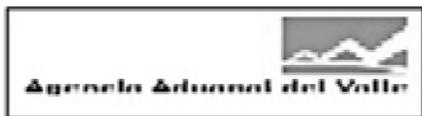
DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA S.A. DE C.V.  
Av. Michoacán No. 38, Nave 9-A, Col. Renovación,  
Dist. Iztapalapa, México D.F., C.P. 06308,  
Teléfono (0155) 5716 8630 Fax (0155) 5716 8659  
www.ducasse.com.mx



Ángel Rodríguez, firmado por el representante legal de Ducasse Industrial Azteca, documento usado como documento usado para despacho aduanero Realizado en febrero de 2013.



Imagen 24. Solicitud de Impuestos.



Drumage No. 111 Int. 1, 2o. Piso, Cd. Polité de los Balles, C.P. 1820 México, D.F.  
Tel. 52 00 09 52 // 52 00 09 53 // FAX. Ext. 802

**SOLICITUD DE IMPUESTOS Y GASTOS**

07 DE FEBRERO DE 2013

Compañía :		DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA SA DE CV	
Atención:		ANGEL RODRIGUEZ	
F.A.	vera	Aduana:	CD. DE MEXICO
Mercancía :	HERRAJES EN GENERAL	Tipo cambio \$	12 7000
Proveedor :	DUCASSE SA CHILE	Tipo de embarque	1
Factura:	VARAS	Importación:	DEFINITIVA
Valor	\$24,734 82 USD	FOB	
Peso:	DESCONOCIDO KG		
	Flete Collect \$	2,050.00 US	Flete PPD \$0.00 USD
	Seguro \$	US	Seguro \$0.00 USD
	Otros Gtos Incre \$	US	Otros Gtos Increm USD
<b>IMPUESTOS APROXIMADOS</b>		<b>GASTOS APROXIMADOS</b>	
Valor Aduana	314,152.21 MN	Valor Aduana	\$ 340,187.21 msp
Incrementables	28,035.00	Maniobras	\$ 5,000.00 msp
		Honorarios y Complementari	\$ 1,280.00 msp
Prevalidación:	\$ 244.00		
Cuota Compens.	\$ -		
IGI	\$ - 0.00%		
D.T.A.	0.008		
<b>I.V.A.</b>	<b>54,438.75 16.00%</b>		
	54,670.75 MAS		\$ 6,260.00 msp
		<b>GRAN TOTAL</b>	<b>60,930.75</b>

Favor de tomar nota, que el monto total de impuestos y gastos aprox:

**Atentamente,**  
Nefi Guzman

NOTA: Esta cotización es aproximada y puede variar de acuerdo al monto de las mercancías y a los costos que estén vigentes al momento del despacho.

Agradecemos realice su depósito en cualquiera de las siguientes cuentas bancarias:

a favor de AGENCIA ADUANAL DEL VALLE CENTRO, S.C.

BANCOMER SUC. 0391 CUENTA 0189045708 CLABE 012180001890457080

Favor de enviarnos copia del comprobante para nuestro control.

Nefi Abinadi Guzmán Hernández, documento usado para despacho aduanero Realizado en febrero de 2013.



Imagen 25. Pedimento Simplificado Paqado a la Aduana Interior de la Ciudad de México.

IMPRESIÓN SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO		REF.	40603	Página 1 de 1		
NUM PEDIMENTO: 13 20 3633 3000039	T. OPER	IMP	CVE PEDIMENTO: A1	CERTIFICACIONES		
DESTINO: 9	PESO BRUTO: 19505.460	ADUANA ES: 190	ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS			
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR			BANCO: 11 BBVA BANCOMER			
RFC: DA990420C91	CURP:		ADUANA MEXICO			
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION	CODIGO DE BARRAS	CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 350	20-0 CAJA 43			
CBFZ2HC		MEXICO, DISTRITO FEDERAL.	CP. 3729314406919			
	Ped. 3000039		R.F.C. : DA990420C91			
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: SIN SIN			PEDIMENTO: 3633:3000039			
			FECHA: 24-05-2013			
			HORA: 16:41:12			
			TURNO: T.V			
			IMPORTE: \$53664.00			
ENTRAJA	16052013	FECHAS:				
PAGO	24052013					
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
PRV	0	204	IVA	0	53420	EFFECTIVO 53664
						OTROS 0
						TOTAL 53664
NUMERO (GLI) O RCTA EMARQUEADO:	NYR5740000793	M				
NUMERO (TFO):	NYKL2100000	2				
NUMERO DEL GOBE:	COV131000000					
NUMERO DE E DOCUMENT:	011131000112	042013000091				0433130001042
	0420130000643					
TRANSPORTE	CERTIFICACION NYX LINE					NYKLOOESTAR
TRANSPORTISTA:						PAB: LBR
CURP	COV131000000					RFC:
OBSERVACIONES						
SE CONCORDA CON EL ART 36 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR Y REGLA 3.1.9 DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR PARA 2012 SE ANEXAN LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:						
1.- FACTURA COMERCIAL						
2.- LISTA DE EMPLE						
3.- CTO MARITIMO REVALIDADO						
4.- CERTIFICADO DE SOC.						
SE REMITE EL CTO. MARITIMO DE CONFORMIDAD CON EL ART.55 DEL REGLAMENTO DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR, BIENDO ESTA LA PRIMERA OPERACION SALIENDO 4 BULTOS CON UN PESO DE 19,595.43, QUEDANDO PENDIENTE POR SALIR 26 BULTOS CON UN PESO DE 25,450.93 KG.						
PEDIMENTO DE TRANSITO 3500-1300012 DE LA ADUANA DE MANTAMILLO, COLIMA.						
LOCALIZACION MEXICO DE LA MERCANCIA: GENOVINO A. BORGES						
*****	FIN DE PEDIMENTO	*****	NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 1	*****	CLAVE PREVALIDADOR: 010	*****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC.: MIGUEL COS HERRERA RFC: CONA880713JMS RFC: AA92006193M CURP: CONA880713HDFSSG03	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACION: 3633
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO 300700000000017965	
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA <small>El uso de las tecnologías de firma electrónica mediante el servicio de Firma Electrónica Avanzada otorgado por el SAT, garantiza la autenticidad y la integridad de los datos que se firman. El uso de esta tecnología implica la aceptación de las condiciones de uso de esta tecnología, las cuales se encuentran en el sitio web del SAT. Para más información consulte el sitio web del SAT.</small>	
PRIMERA COPIA. TRANSPORTISTA	DESTINO/ORIGEN INTERIOR DEL PAIS

Documento utilizado para despacho aduanero Realizado en Marzo de 2013.



---

## 2.5 Arribo de la Mercancía a Ducasse Industrial Azteca.

Una vez modulado el pedimento, y cumpliendo con lo solicitado por la autoridad federal, el tramitador entrega copia del pedimento liberado a la naviera y a la agencia de carga, así como también una carta de instrucciones de entrega, previamente solicitada al importador. La agencia de carga coordina junto al importador la programación de entrega e informa a la naviera, para que ésta nos asigne transporte y se pueda programar la ruta de entrega a destino final. Éste trámite se debe realizar el día anterior a la entrega.

Una vez saliendo a ruta de entrega, el contenedor tarda un lapso de dos a cuatro horas en arribar al almacén de Ducasse Industrial Azteca. Al momento de su arribo, el personal del almacén debe de cotejar que la información que tiene el pedimento llevado por el transportista, coincida con la información declarada en el HBL y PL, datos como son, el numero de sello fiscal<sup>47</sup> y numero de contenedor, para así poder autorizar la descarga e ingreso del material. Una vez descargado del contenedor, ya no se pueden hacer modificaciones financieras en el sistema SAP, ya que a partir de éste momento la mercancía se considera disponible para su libre venta.

---

<sup>47</sup>Éste puede cambiar si el resultado de la modulación fue Reconocimiento Aduanero”, el cual hace referencia a 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 en el pedimento.



Imagen 26. *Instrucciones de Entrega.*



México, D.F. a 6 de Febrero de 2013.

**A.A. MIGUEL COS NESBITT PATENTE 3633 Y/D**  
**CORPORACION BERCO S, S.C./ ADUANA DE MEXICO, D.F.**

Para los efectos de los Art. 40 y 159 de la Ley Aduanera, le encomiendo sujeto a régimen aduanal las mercancías que se mencionan, de acuerdo a las siguientes instrucciones:

Régimen Aduanero	A1 Definitivo
Factura	0000276, del 11 de Enero de 2013 Total de factura(s): US\$24,752.38
Proveedor	FORMACION DE ACEROS, S.A. AVDA. GLADYS MARIN NO. 6340 EX. PAJARITOS, COMUNA ESTACION CENTRAL, SANTIAGO, CHILE
Tax ID	95.672.000-1
Incoterm	FOB
Descripción de la mercancía	RIELES DE ACERO
Piezas	4 BULTOS
Peso Bruto	18,734.21 kg
Fracción Arancelaria	7216.50.99
CONTENEDOR	NYKUS66176-4 (1X40'HC)
BL	NYKS7140553540
Flete para Incrementables	USD\$2,050.00
Medio de transporte	MARITIMO/TREN-CAMION DESPACHO PANTACO
Transporte puesto por	LA NAVIERA
Lugar de entrega	DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA, S.A. DE C.V. AV. MICHOACAN NO. 20 NAVE 9A, COL. RENOVACION, DEL IZTAPALAPA, C.P. 09209, MEXICO, D.F.
CUSTODIA	NO REQUERIDA
Mercancía asegurada	( SI, de acuerdo a factura )

Documentos que se anexan: Facturas 0000276, lista de empaque, Certificado de Origen y BL NYKS7140553540, se revalida contra copia.

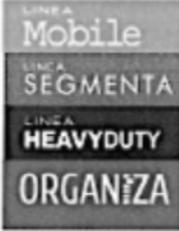
Bajo protesta de decir verdad y de conformidad con los Arts. 36,40,43,54,66 y 67 de la Ley Aduanera Art. 18,39,102 del Código Fiscal de la Federación, les manifestamos que es responsabilidad de esta empresa los datos, cantidad, origen, composición y valor de la mercancía a que se refiere, la presente encomienda, en igual forma los documentos relativos a este embarque son únicos y verdaderos y que en este embarque vienen exclusivamente los consignados en ella.

**ATENTAMENTE**



**ELVIA FABIOLA BARBOSA ALVAREZ**  
**REPRESENTANTE LEGAL**

DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA S.A. DE C.V.  
 Av. Michoacán No. 20 Nave 9-A, Col. Renovación,  
 Del Iztapalapa, México D.F., C.P. 09209.  
 Teléfono (0155) 5736 8630 Fax (0155) 5736 8659  
 www.ducasse.com.mx



Ángel Rodríguez, firmado por el representante Legal de Ducasse Industrial Azteca.  
Documento utilizado para el despacho aduanal de mercancía.  
Realizado en febrero 2013.

Diagrama 27. *Proceso General de De Importación de Ducasse Industrial Azteca Desde Chile.*



Nefi Abinadi Guzmán Hernández. Realizado en Abril de 2014



---

## **CAPITULO 3 LAS REFORMAS A LA LEY ADUANERA, UNA NUEVA VISIÓN PARA LAS IMPORTACIONES EN DUCASSE INDUSTRIAL AZTECA.**

### 3.1 La Ley Aduanera En La Reforma Fiscal 2014.

Con el fin de mejorar los procesos en la aduana, cada año se evalúa la operación en las diversas aduanas de la Republica mexicana y a través del SAT, se proponen diversas modificaciones a la Ley Aduanera. Sin embargo el 2013 fue un año con gran expectativa para los cambios en materia de comercio exterior, ya que la propuesta es una reestructuración de la Ley aduanera para regularizar el proceso digital del comercio a la importación y exportación

En Octubre del 2013, el pleno de la Cámara de Diputados aprobó en lo general con 443 votos a favor y 24 en contra el primer dictamen de la reforma fiscal correspondiente a la Ley Aduanera. También es parte del paquete de propuestas hacendarias, esta Ley incorpora de manera temática actividades operativas e implementaciones tecnológicas de los últimos años, que eran parte de la operación aduanera habitual, pero que existían con algún otro nombre en reglas, reglamentos, circulares y criterios. El análisis de las modificaciones en la Ley Aduanera debe atender al sentido textual de la misma, evitando realizar una interpretación al Reglamento y las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, ya que estas disposiciones secundarias por principio de legalidad y de subordinación jerárquica, podrán servir a partir de su publicación como una guía, pues estarán sujetas a los extremos que establece la ley, cambiando progresivamente la forma de realizar las importaciones y las exportaciones en nuestro país.

El documento busca la "modernización de las aduanas" así como la inversión en infraestructura y la actualización de procesos en la materia, indica el dictamen, por lo que entra en vigor la reforma a la Ley Aduanera, por la cual se intensifica el uso de tecnologías y medios digitales para la entrada y salida de mercancías del país,



---

así también se da impulso al traslado de mercancía mediante el uso de ferrocarril, por lo que se prevé incorporar al tráfico ferroviario como medio para la introducción o extracción de las mercancías al territorio nacional<sup>48</sup>

Todos estos cambios a la legislación aduanera se aprobaron el 29 de octubre pasado en la Cámara de Diputados, como parte de la reforma hacendaria que presentó el Ejecutivo federal y que entró en vigor el martes 10 de diciembre del 2013, de acuerdo a lo que se publicó en el DOF.

La propuesta de reforma hacendaria del gobierno federal cambia la manera en que las mercancías entran y salen del país en las aduanas. En la solicitud de inscripción en el registro del despacho de mercancías de las empresas ante la SHCP, para efectuar la importación de mercancías mediante el proceso de revisión de origen, así como para la autorización para anotarse en el registro de empresas certificadas, se elimina el requisito de haber dictaminado sus estados financieros durante los últimos 5 años, o que su constitución sea menor a 5 años, lo que trae como consecuencia que nuevas empresas puedan acceder a dicho beneficio, brindándoles mayor competitividad. El proyecto de ley del Gobierno involucra al sector automotriz, bananeros, botellas, cigarrillos, salida de capitales, bebidas alcohólicas y tierras rurales. Los cambios apuntan a mejorar la recaudación en 350 millones de dólares anuales.

De acuerdo a la legislación vigente, las empresas que importan o exportan en México deben contratar los servicios de un agente aduanal para poder despachar sus mercancías.

Un agente aduanal es una persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); la cual se encarga de los trámites en las aduanas del país a nombre de las empresas importadoras o exportadoras.

---

<sup>48</sup> El tráfico de ferrocarril para el ingreso de las mercancías ya está en uso, sin embargo se busca un mayor crecimiento en su operación.



---

Quienes estén interesados en convertirse en agente aduanal deberán cumplir con los requisitos marcados en la legislación, conforme a las convocatorias de la SHCP.

La ley vigente permite que los agentes aduanales designen a un 'agente aduanal sustituto' cuando se retiran, enferman o mueren, pero con las modificaciones a la ley, esta posibilidad se extingue.

Para los agentes aduanales que operen como sustitutos deberán de solicitar su patente y regularizar su situación de aquí hasta el 30 de agosto del 2014, día en el que vence el plazo para hacerlo

Con la reforma a la Ley Aduanera, se crea la figura del "representante aduanal" buscando más competitividad y apertura para los trámites de comercio exterior, pero genera una especie de "outsourcing" ya que tendrá las mismas funciones, pero sin tener las mismas responsabilidades que un agente aduanal que está limitado a una sola empresa, por lo que los propios empresarios tendrían la posibilidad de promover directamente el proceso aduanero de sus propias mercancías, sin la intervención de agentes aduanales, para lo cual deberá cumplir con los siguientes requisitos: estar al corriente con sus obligaciones fiscales; ser de nacionalidad mexicana; acreditar la existencia de una relación laboral con el importador o exportador y acreditar experiencia o conocimientos en materia de comercio exterior.

De igual forma se modifican los requisitos de autorización y operación de patentes de agentes aduanales, así como las causales de cancelación y derechos para ejercerla.

En relación con lo anterior, se eliminan las figuras del agente aduanal sustituto y del apoderado aduanal, sin embargo, pudiera traer responsabilidades adicionales para los contribuyentes.



---

Se adiciona al representante legal como responsable solidario del pago de los impuestos que se causen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo, lo cual debe estar debidamente regulado en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, ya que esto podría llevar a actuaciones arbitrarias de la autoridad.

Los representantes legales deberán ajustarse a evaluaciones anuales, mediante criterios que establezca el Sistema de Administración Tributaria

En caso de las Patentes aduanales se incorporaría la emisión de una convocatoria para quienes desean obtener una patente de agente aduanal, precisando obligaciones y derechos; derogando para ellos la figura de agente aduanal sustituto. También la autoridad hacendaria buscará regularizar el uso de patentes para los agentes aduanales, con la reforma, los exportadores e importadores cumplirán con todos sus trámites en el sistema, además de usar la misma plataforma para hacer el pago de sus cuotas, dentro de esto se promueve la apertura comercial entre los usuarios del comercio exterior, y se establece un ágil intercambio de información entre autoridades a través de sistemas electrónicos

Aunque ya existe la Ventanilla Única de Comercio Exterior, con los cambios a la Ley Aduanera se ajusta el capítulo de “Notificaciones electrónicas”, por lo que se establece la obligación de transmitir información mediante documentos digitales y se anuncia el uso del buzón del sistema electrónico aduanero, con esto, los exportadores e importadores deberán contar con firma electrónica avanzada para hacer uso de esta plataforma. Para el caso de que las empresas puedan realizar ‘despachos directos’ y prescindir de los servicios del agente aduanal.

Para ello, el gobierno federal pretende dar sustento legal al sistema electrónico aduanero que se utiliza desde hace un año para resolver los trámites de comercio exterior, ya que actualmente sólo figura en reglas de carácter general.



---

Con la inversión en infraestructura y la incorporación de mejores prácticas y procesos en materia aduanera, además de fomentar la transparencia y simplificación de los trámites relacionados con el comercio exterior, se estipula que todas las notificaciones que se le hagan a los contribuyentes se realizarán vía el sistema electrónico aduanero y que las auditorías que realicen las autoridades en materia de comercio exterior, deberán efectuarse revisando documentos electrónicos.

Las modificaciones a la ley establecen una coordinación vía electrónica entre la administración pública federal, las entidades federativas y los municipios, con las autoridades fiscales y aduanas internacionales, concediendo atribuciones adicionales a la autoridad en la materia para trabajar conjuntamente con aduanas de otros países, para vigilar el cumplimiento con tecnología no intrusiva, así como otorgar y remover autorizaciones de dictaminadores aduaneros; además, esto hace posible que las empresas realicen actividades de revalidación.

Se incorporaría el uso del Sistema Electrónico Aduanero para llevar a cabo las operaciones de comercio exterior, funcionará además un servicio de prevalidación electrónica de datos que podrá ser presentado por cada empresa interesada. Por otro lado, en concordancia con la utilización de medios electrónicos, el dictamen aprobado estipula un cambio radical en cuanto a que quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional ya no tendrán que presentar físicamente ante la aduana un pedimento, sino que ahora estarán obligados a transmitir a través del sistema electrónico aduanero el pedimento con información referente a las mercancías que amparen, empleando la Firma Electrónica Avanzada o el sello digital, lo cual también ampara la estancia legal de mercancías.

Se Sancionara con una multa de 18 y hasta 30 mil pesos a quien cometa infracciones relacionadas con la obligación de transmitir la información referente al valor de la mercancía y los demás datos relativos a su comercialización. Además aplicaría otra sanción de un millón 420 mil pesos a dos millones de pesos a quien



---

transmita o presente los informes o documentos con datos inexactos o falsos u omitiendo algún dato, así también se adiciona un supuesto de disminución de sanciones establecidas en la Ley Aduanera, el cual prevé una disminución de 50% en el monto de dichas sanciones, cuando las mismas no deriven de la omisión de contribuciones o cuotas compensatorias, en los supuestos en que no proceda el embargo precautorio de las mercancías, siempre que el infractor la pague antes de la notificación de la resolución por la cual se le imponga la sanción.

Actualmente, los recintos fiscales son los únicos espacios autorizados para despachar las mercancías de importación o exportación en México. Un recinto fiscal es el espacio donde las autoridades aduaneras despachan las mercancías que entran o salen del país.

La iniciativa del gobierno federal propone que la entrada y salida de mercancías se pueda llevar a cabo en lugares distintos a los recintos fiscales, cuando el volumen o las características de los embarques impidan que se realice en las instalaciones autorizadas originalmente.

Se permitirá que las personas que tengan un inmueble colindante con un recinto fiscal pidan autorización al Servicio de Administración Tributaria (SAT) para prestar servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías, con lo que se constituiría como recinto fiscalizado autorizado

Otra de las modificaciones más relevantes es que una empresa puede solicitar a la autoridad aduanera que se realice el despacho de la mercancía en “un lugar distinto del autorizado o en día u hora inhábil” siempre y cuando se cumplan los requisitos que establecerá en reglas el SAT.

Por otra parte, en mercancías de importación se aumenta de 5 días hábiles a 7 días naturales el almacenamiento y custodia gratuita de las mercancías en recintos fiscalizados que se encuentren en aduanas de tráfico marítimo.



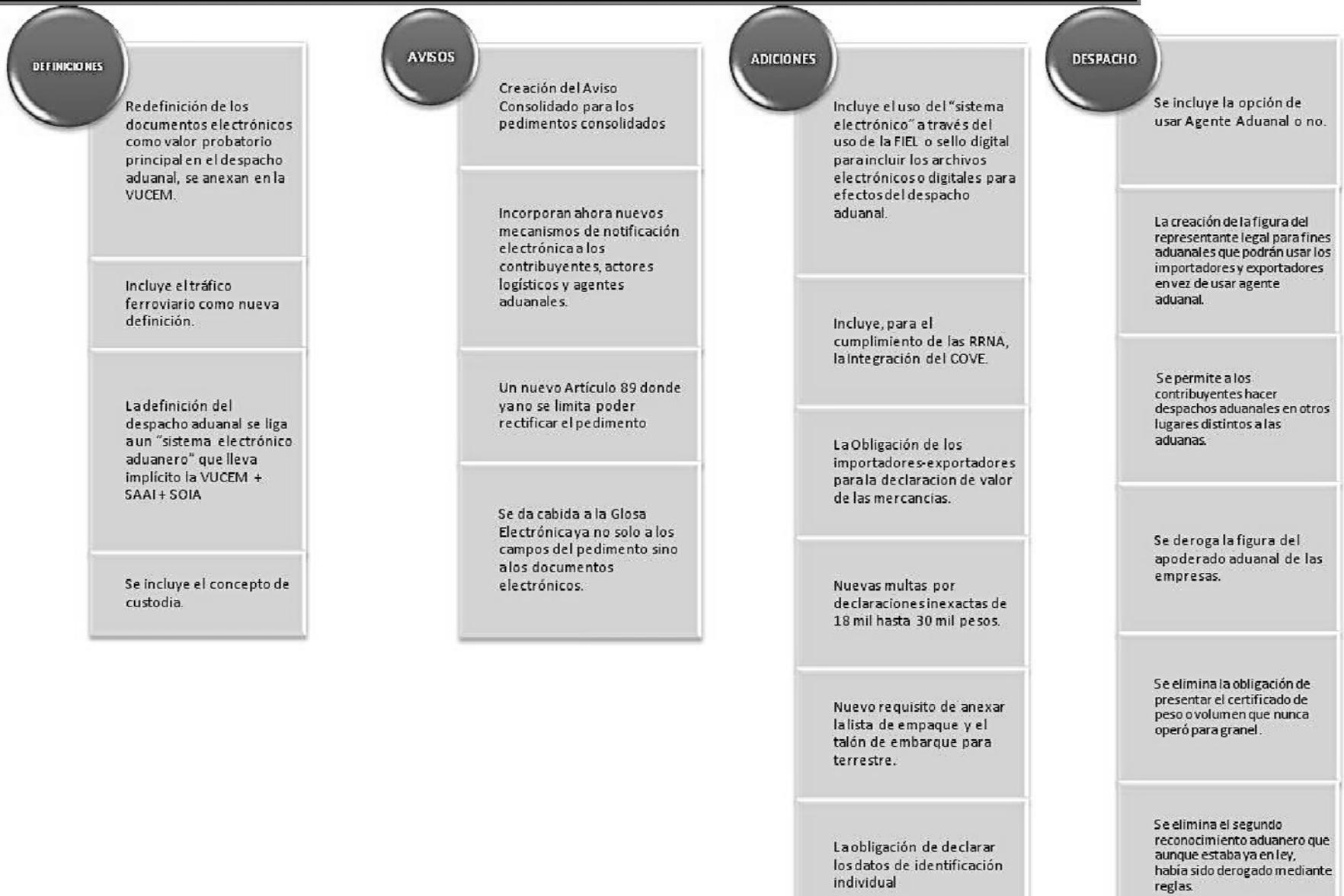
---

La reforma hacendaria apuesta por hacer un solo reconocimiento aduanero mediante análisis de imagen y video, en lugar de realizar varias revisiones que sean intrusivas con el contenido de los embarques. Un reconocimiento aduanero es la examinación que las autoridades realizan a las mercancías que entran o salen del país.

En las modificaciones que se presentaron en octubre del 2013 a la Ley Aduanera, reflejan a México como un país cumpliendo con un nivel alto de desarrollo, transformando una forma lenta y sobreprotectora del comercio internacional a una manera rápida que reflejan una importante necesidad por realizar trámites ante las entidades de gobierno, pero que a su vez facilita el libre tránsito, sin entrar en la ilegalidad del comercio, y realizando los procesos de ingreso de mercancía al país de una forma más eficaz, sin que esto retrase los tramites. Así el actuar del comercio exterior afecta directamente a la transformación tecnológica que día a día se hace más evidente en nuestro país, exigiendo el uso de instrumentos tecnológicos modernos para hacer más fluida la operación. Tomando en cuenta que tenemos que regirnos ante una Ley y en los Reglamentos que sean necesarios, se puede apreciar una clara fusión entre lo que dice la Ley Aduanera y lo que se realiza día con día.

También es evidente el enfoque que tiene la modernización de las aduanas, al reducir el impacto ambiental con la disminución del uso de papel para los trámites aduaneros, ya que el almacenar el papel a través de los expedientes físicos de comercio exterior genera que tengamos bodegas llenas de papel en un ciclo interminable de archivos. Por el otro lado, el uso de la tecnología y la digitalización de trámites ante las aduanas ayuda a reducir el consumo de papel, evita el traslado de personal para solicitar o concluir un trámite, y sobre todo agiliza el comercio dentro de nuestro territorio nacional.

Cuadro 28. Cambios Generales en la Ley aduanera





---

### 3.2 Sinopsis De Las Reformas A Los Artículos De La Ley Aduanera 2014.

A continuación presento una sinopsis de los artículos en la reforma de la ley aduanera mexicana, la cual solo refleja los cambios y modificaciones en los artículos ya existentes, que afectan directamente la operación a la importación del caso práctico que estamos ejemplificando, como parte de la de la publicación de las reformas fiscales para el 2014.

La publicación de la Ley Aduanera incluye reformas a 87 capítulos dentro de ellos se modifican 100 artículos, otros 10 se derogan y se crean 17 nuevos capítulos.

Las modificaciones en general a la Ley Aduanera que afectan directamente a la operación en el proceso de importación de Ducasse Industrial Azteca, proveniente de Chile, se enlistan de la siguiente manera.

- Para declarar el valor de los herrajes, se hace una redefinición de los documentos electrónicos como valor probatorio principal en el despacho aduanal, que son los que se procesan para una operación junto con los digitales que se anexan en la VUCEM. Así mismo, se notifica que es parte obligatoria la declaración de la mercancía en la lista de empaque, haciendo obligatorios los siguientes documentos, entre otros:
  - Factura
  - Lista de empaque
  - Carta declaración de valor
  - HBL
  - Cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.
  
- Se integran en la reforma del Artículo 35 de la Ley Aduanera, la definición del despacho aduanal se liga a un “sistema electrónico aduanero” que lleva



---

implícito la VUCEM<sup>49</sup> + SAAI<sup>50</sup> + SOIA<sup>51</sup> vinculando el artículo 6 de la Ley Aduanera que habla del movimiento de la aduana sin documentos físicos, dando pie a que la presentación de papeles ya no es la regla sino la excepción y que el valor probatorio de lo transmitido electrónicamente y digitalmente es ahora de más relevancia que los propios papeles que el agente aduanal y el contribuyente guarden en sus expedientes

- Se incorporan ahora nuevos mecanismos de notificación electrónica a los contribuyentes, actores logísticos y agentes aduanales por el nuevo esquema de la VUCEM<sup>52</sup>, que junto con la modificación al Código Fiscal de la Federación, ahora existe un buzón tributario, mismo que se detalla en el artículo 17-K donde serán ahora dadas las notificaciones de cualquier actuación o hecho relacionado con la autoridad y será válido a partir del 30/06/2014 para personas morales y en enero del 2015 para físicas. En el mismo tema de notificación se aplicará para envíos directos y estrados electrónicos. Con esto se amplía el uso y alcance de la FIEL y los sellos digitales.
- Para incluir el uso del “sistema electrónico” a través del uso de la FIEL o sello digital para incluir los archivos electrónicos o digitales para efectos del despacho se reforma el artículo 36, reforzando la implementación electrónica para procesos en aduana.
- Se adiciona el artículo 36 A, que no existía y que habla de la relación de documentos para el cumplimiento de las RRNA tiene 4 grandes reformas: a) Integración del COVE  
  
b) La obligación de los importadores o exportadores de transmitir la declaración de valor de las mercancías, esto NO tiene que ver con la

---

<sup>49</sup> Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana. véase en <http://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Normatividad/glosario/index.htm>

<sup>50</sup> Sistema de Automatización Aduanera Integral. Ídem

<sup>51</sup> El Sistema de Operación Integral Aduanera. Ídem

<sup>52</sup> Para profundizar en el tema véase los Arts. 9, 9 A al 9 E de la Ley Aduanera 2014.



---

tradicional manifestación de valor, sino con los COVES, aquí se habla de las nuevas multas por declaraciones inexactas de 18 mil hasta 30 mil pesos.

c) El nuevo requisito de anexar la lista de empaque y el talón de embarque para terrestre y se elimina la obligación de presentar el certificado de peso o volumen que nunca operó para granel

d) La obligación de declarar los datos de identificación individual (núm. de serie, marca modelo, etc.) en el documento de declaración de valor y datos de la comercialización, por lo que ya no se pueden declarar en cualquier documento anexo al pedimento o en el pedimento mismo.

- Para poder permitir que los contribuyentes, ya sea importadores o exportadores, hagan despachos aduanales en otros lugares distintos a las aduanas (bodegas o plantas) se modifica el Artículo 10 de la Ley Aduanera siempre y cuando se solicite y justifique hacerlo así de manera domiciliada, el permiso es temporal.
- Se adiciona la nueva posibilidad de recintos fiscalizados concesionados colindantes a los puertos, lo que implica que se pudiesen concesionar nuevos recintos fuera de los puertos y sin necesidad de someter a un régimen aduanero ni pago o validación de pedimento se transfieran mercancías para esos sitios, lo que sin duda facilita poder hacer previos y despachos en instalaciones distintas a las tradicionales, así mismo se abre la posibilidad de establecer recintos fiscalizados estratégicos en cualquier parte del país y no solo a áreas colindantes a los puertos o aduanas actuales en el país.
- En apoyo al importador y exportador se realiza el cambio en los plazos libres de almacenamiento de los recintos fiscalizados de 5 días hábiles a 7 días naturales y se incluye en esta gratuidad también el concepto de custodia, por lo que en 7 días no podrá haber cobro alguno sino únicamente de maniobras y servicios a la carga.



- 
- Se hace una apertura para que cualquier persona o entidad pueda tener un pre-validador y no solo los organismos cupulares actuales, pertenecientes a las terminales y autoridades aduaneras.
  - La opción de usar Agente Aduanal o no lo cual está sujeto a reglas y reglamento no mayor a un año, sin embargo, en este 2014 no incluyeron éstos proceso en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, por lo que nos deja en suspenso para el 2015, como resultado de ésta publicación se deroga la figura del apoderado aduanal de las empresas.
  - Se crea un nuevo Artículo con el numero 89, donde ya no se limita poder rectificar el pedimento, aunque éste articulo se encuentra sujeto a las RCGMCE, aplicarán siempre y cuando se paguen las contribuciones correspondientes, es decir, cambios de régimen a esquemas definitivos, lo que abre de manera importante el esquema de regularizar legalmente las importaciones del artículo 106 de la Ley aduanera.
  - El Artículo 101 de la Ley Aduanera es modificado al grado que abre la posibilidad de regularizar mercancías en cualquier momento, aun incluso teniendo iniciadas facultades de comprobación, siempre que las mercancías no hayan pasado a propiedad del fisco y se paguen multas y actualizaciones, aunque éste articulo no afecta directamente al ejemplo de importación que estamos desarrollando, es importante ya que en rasgos generales toda la mercancía activa o pasiva extranjera debe tener un pedimento de importación.
  - Se reforma el tema de las facultades de comprobación donde se elimina el segundo reconocimiento aduanero que aunque estaba ya en ley, había sido derogado mediante reglas. Se incluye ahora la forma de verificación no intrusiva como Rayos X y Rayos Gama y otros medios tecnológicos y donde los dictaminadores del segundo Recurso Aduanero ahora pasan a ejecutar las actividades no intrusivas.
  - Se da cabida a la Glosa Electrónica ya no solo a los campos del pedimento sino a los documentos electrónicos enviados (COVE y digitales) que se hayan transmitido como documentos válidos y de mayor peso en la revisión. Con esto y las reformas al Artículo 144 C se potencializa “el uso de la nube” para



---

comprobar las legales importaciones, exportaciones y actuaciones diversas. Por ello la frase de “nada es ya secreto en el internet”, toma mucho sentido, por lo que la recomendación principal para cualquier importación o exportación que se realice, se debe digitalizar el expediente.

- Se crea la opción de valorar también la base gravable de las exportaciones, donde la autoridad puede solicitar la base y soporte a los exportadores de cómo valoraron sus productos. Ésta parte aplica principalmente para cuando Ducasse Industrial Azteca quiera transferir parte de su inventario a otra oficina de la cadena de distribución Ducasse.
- Ahora para demostrar la legal tenencia de una mercancía ya no es únicamente válido el pedimento, sino también puede serlo la factura electrónica con su certificado digital que conforme a las nuevas disposiciones fiscales se tenga.
- La creación de la figura del representante legal para fines aduanales que podrán usar los importadores y exportadores como medio de representación, en vez de usar agente aduanal, quienes se tornan optativos y de los apoderados aduanales que desaparecen, sin embargo en las RCGMCE que aplican para 2014, no aparecen los requisitos que tienen que cubrir las personas que aspiran a lo mencionado en el artículo 40 y 40 A de La ley aduanera.
- Ahora el Agente Aduanal sufre varios cambios, el más destacado de ellos es que el Agente Aduanal puede tener 5 mandatarios, 1 nacional que puede operar en las 4 asignadas y el resto asignado a cada aduana. Así mismo el Agente Aduanal debe residir en el país para poder seguir operando.
- Se deroga la figura del Agente Aduanal sustituto con las ya conocidas temporalidades y casos para la transición y acreditación en caso de solicitar la patente de donde son sustitutos, sin aclarar qué pasará con los Agentes Aduanales sustitutos que ya existen, entendiéndose así, que éstos tomaran una imagen de Agente Aduanal con patente directa y que solo aplica para los futuros casos en el que se quiera sustituir.



- 
- Modificación a los esquemas de registro de toma de muestras del artículo 45, para registro y operación de empresas con revisión en origen Arts. 98-100, así como para todos los esquemas de tránsitos internos e internacionales.



---

### 3.3 Consideraciones finales: el prototipo de implementación en la operación logística de las modificaciones a la Ley Aduanera 2014 en Ducasse Industrial Azteca.

A partir de las reformas a la ley aduanera que entran en vigor a un día de su publicación en el diario oficial de la federación el 9 de diciembre de 2013, no indican los requisitos específicos que debe cumplir una empresa importadora para que ésta pueda realizar su propio despacho de importación sin la necesidad de contratar a un Agente aduanal, no obstante cada artículo que atañe a éste aspecto, especifica que los detalles serán publicados en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio exterior subsecuentes. La última versión de las RCGMCE fueron publicadas en el diario oficial de la federación en agosto del 2014 y todavía no especifican los requisitos que debe cumplir la persona que debe convertirse en apoderado aduanal de la empresa, dejando a un lado lo evidente como es el conocimiento en la materia de comercio exterior, regulaciones que implica el movimiento de la mercancía que se trabaja, y que tiene que ser una empresa certificada ante el SAT, para poder operar sin agente aduanal.

Por lo anterior Ducasse Industrial Azteca está creando una importante propuesta dentro del departamento de importaciones de Ducasse Industrial Azteca, para poder aprovechar al máximo las facilidades que la Ley Aduanera está otorgando, sin dejar a un lado las reformas al Código Fiscal de la Federación, quien va ligado completamente a la actividad del comercio exterior

La propuesta general que el área de Importaciones de Ducasse Industrial Azteca está elaborando con base en las modificaciones que se están presentando la Ley aduanera y en el código fiscal de la federación, destacan las adiciones que tenemos al proceso ya presentado en el capítulo dos, en el cual se persigue el objetivo de derogar el uso del Agente Aduanal con el fin de realizar el despacho de importación directamente con el personal de las áreas internas de la empresa como son compras e importaciones.



---

Para cumplir con lo anterior solo tenemos algunos requisitos mencionados en la Ley Aduanera como es el cumplimiento de los requisitos legales que la Secretaría de Administración Tributaria estableció, para certificar a la empresa como empresa certificada financieramente a nivel internacional para la comercialización de productos entre países.

Para que la empresa pueda realizar los despachos directamente sin tener Agente Aduanal, también estamos obligados a tener un Representante legal único para aplicación en aduana, sin embargo estamos en espera de la publicación del reglamento que debe cumplir el integrante de la empresa para certificarse como el representante legal solicitado. Esto ayudará a que la mercancía que ya está comprometida a la venta no se vea detenida en los procesos aduaneros.

Para los proveedores de materias primas y modificada se está buscando establecer como procedimiento el contar con el certificado del indicador R/O (Reconocimiento en Origen), que significa declarar ante el SAT la existencia del proveedor extranjero, y ésta dependencia a su vez validará que el proveedor realmente exista. Este indicador se declara en los pedimentos de importación reduciendo sustancialmente el gasto por maniobra de reconocimiento aduanero, el cual todavía sigue aplicando en las aduanas del país.

Se manejará la importación en tres grandes etapas las cuales engloban el procedimiento de la siguiente Manera:

- Revisión en Origen.
- Cumplimiento con regulaciones y restricciones no arancelarias ante el SAT, previo al arribo del buque.
- Transito directo del contenedor al almacén de entrega en Ducasse Industrial Azteca, haciendo referencia a que a partir de la descarga del contenedor el proceso de despacho aduanero tendrá una duración de 3 días, contando con el mínimo porcentaje de reconocimiento aduanero, ya que los herrajes no requieren de laboriosas regulaciones arancelarias.



---

Para evitar retrasos en aduana por el reconocimiento aduanero, y a reserva de que éste se derogue del proceso de despacho de mercancías Ducasse está buscando a través de sus proveedores evidencia del cumplimiento de normas para la aduana mexicana, a partir del término de la producción de la mercancía en el país de origen, se solicitará al proveedor o a la aduana en origen, imágenes de la mercancía, acomodo en contenedor, peso y cumplimiento de dimensiones en contenedor para no incurrir en alguna multa en la aduana mexicana, considerando también el cumplimiento a la exportación chilena.

El tiempo de transito marítimo es aproximadamente de 14 días naturales, los cuales permiten cumplir con la parte de la digitalización de los documentos a través de la VUCEM y declarar la mercancía mediante los COVES y todo lo referente al sistema electrónico implementado por el SAT para la declaración documental de la mercancía a la importación.

Al arribo del buque con el contenedor, se procederá a su descargado en la aduana del puerto de Manzanillo, Colima o Lázaro Cárdenas Michoacán para despachar el contenedor electrónicamente ante el sistema automatizado aduanero integral, cambio importante al proceso que se ejemplifica en la el capítulo dos y desarrollado a partir de la evidente inversión que están realizando en las aduanas de Lázaro Cárdenas, Michoacán y Manzanillo Colima para combatir la falta de espacio para la recepción y tenencia de contenedores, y así poder ahorrar tiempo y dinero en la apertura y cierre del tránsito interno de mercancía, el cual ya no aplicaría en el nuevo proceso. En caso que el contenedor tenga reconocimiento aduanero se tomará en cuenta el uso de rayos x y rayos gamma, posteriormente será transferido directamente a la góndola del ferrocarril, el cual ingresará el contenedor a la terminal ferroviaria de Pantaco, para su posterior programación con el transportista asignado por la naviera para ser entregado eficientemente en nuestro almacén.

Se tiene planeado y contemplado que el proceso de despacho aduanero tenga una duración de entre siete a diez días naturales posterior a su arribo en puerto



---

nacional. Sin embargo, dependemos de que se publiquen las nuevas Reglas de Carácter General para que establezcamos el procedimiento final.



---

## Conclusiones.

Como resultado del desarrollo de las relaciones comerciales entre México y Chile se ha llegado a profundizar en diversos acuerdos como “La Alianza para el Arco del Pacífico Latinoamericano” se celebró entre los presidentes de México, Chile, Colombia y Perú en 2011 para la conformación de un área de integración profunda en el marco Arco del Pacífico Latinoamericano, que comprende el libre ingreso de bienes, servicios, capitales y personas y da una proyección más competitiva hacia otros mercados, especialmente el de Asia-Pacífico.

También se creó el Comité Bilateral de Hombres de Negocios el cual está integrado por la Sociedad Chilena de Fomento Fabril (SOFOFA) y el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología y el COMCE. México al igual que Chile, pertenecen al Foro del Arco Pacífico Latinoamericano que además está integrado por Colombia, Costa Rica, Perú, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. El objetivo del Arco Pacífico es impulsar la integración regional y buscar una mayor vinculación con Asia. México fue sede de la 5ª reunión ministerial en Puerto Vallarta a finales de noviembre de 2009.

Adicionalmente, con el ingreso formal de México a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica se verán potenciadas las relaciones comerciales y de inversión entre nuestro país y Chile, así como con los otros ocho países miembros.

Los resultados de mi investigación para éste trabajo expresan, en suma, que en el primer capítulo establecimos los antecedentes del comercio entre México y Chile, así como el desarrollo de Ducasse Industrial azteca a través de la historia del comercio exterior, tomando ventajas comerciales para el desarrollo y sustentabilidad de la empresa, al grado que se pudo expandir alrededor del mundo en los últimos 50 años. Con el apoyo de cada acuerdo y la entrada en vigor de los



---

tratados que se firman con el país de Chile, se facilita la expansión de la marca Ducasse en los 90's.

A quince años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio tengo una postura positiva en las relaciones bilaterales entre Chile y México ya que poco más de 900 empresas y mil productos chilenos llegaron en el último año al mercado mexicano, beneficiándose del TLC firmado por ambos países, en julio de 1999, según un informe de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales, Direcon, entre 1999 y fines de 2013, el intercambio comercial entre ambos países creció a una tasa promedio anual de 9%, mientras que nuestras exportaciones lo hicieron a una tasa del 5% y las importaciones chilenas desde México, al 11%<sup>53</sup>. Según el informe y en relación al desempeño del Tratado, es posible determinar dos períodos relevantes. El primero, desde su entrada en vigencia, en 1999 hasta el año 2009, con un alto crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones, además por un saldo positivo de la balanza comercial para Chile. En el segundo período, posterior al 2009 (post crisis), se produjo un cambio en el patrón exportador: las importaciones desde México se alzaron por sobre las exportaciones. En 2013 México fue el séptimo socio comercial de Chile, representando el 2,5% del total del comercio exterior de Chile, ubicándose detrás de China, Estados Unidos, Unión Europea, Mercosur, Japón y Corea del Sur. Adicionalmente, con una participación del 1,7%, México ocupó el año pasado el décimo segundo lugar como destino de las exportaciones chilenas. De acuerdo al documento<sup>54</sup>, México fue el sexto mercado de origen de las importaciones de Chile con el 3,2% del total en 2013, donde los bienes de consumo se alzaron como el principal componente del total de las compras, con una participación del 47%, equivalente a US\$ 1.198 millones.

La empresa compite en el sector de la creación y comercialización minorista y mayorista de herrajes y rieles para todo tipo de uso. Según Michael Porter, cinco

---

<sup>53</sup> [www.direcon.gob.cl/2014/08/evaluacion-tlc-chile-mexico-a-15-anos-de-su-entrada-en-vigencia](http://www.direcon.gob.cl/2014/08/evaluacion-tlc-chile-mexico-a-15-anos-de-su-entrada-en-vigencia). Consultada en Noviembre de 2014

<sup>54</sup> *ibíd.*



---

fuerzas determinan conjuntamente la intensidad de la competencia y la rentabilidad que se puede esperar en un sector o mercado concreto, a continuación menciono la parte principal en la que se está enfocando la empresa sin descuidar la rivalidad competitiva y la amenaza de nuevas competencias, empresas desarrolladas en el mismo giro industrial para el desarrollo de soluciones en herrajes y rodamientos.

La capacidad de negociación de los proveedores depende de las características del sector, tales como el número de proveedores, su importancia en la cadena de valor o su concentración. Basándonos en estos criterios, podemos decir que el poder de negociación de los proveedores en el manejo del acero es bajo. De hecho, la industria metalúrgica se caracteriza por proveedores que suelen estar vinculados a las decisiones de los compradores a través de las funciones de diseño y comercialización, ambas internalizadas en la organización de las grandes cadenas de distribución. En el caso de Ducasse Industrial Azteca, está integrado en gran parte de su proceso de producción que se realiza en las fábricas subcontratadas con base en los diseños previamente patentados por la compañía, lo que significa que los proveedores no tienen gran poder de negociación.

En el aspecto de la amenaza de sustitución, el giro industrial en el que se desenvuelve la empresa, se trata de productos de sustitución más que de marcas de sustitución, ya que no estamos analizando una marca en particular, sino el surtido completo de un producto. Debido a sus características e innovación tecnológica, todos los productos están sujetos a la sustitución de otros.

Las características principales de los productos con mayor grado de sustitución suelen ser:

- productos con ciclos de vida cortos,
- productos con una evolución hacia una mejora tecnológica, ya sea calidad y/o precio.
- y productos con altos márgenes comerciales, según el sector de comercialización.



---

En la industria, estas tres características están a menudo presentes. De hecho, debido a la externalización de la producción en países low-cost, las marcas compiten cada vez más agresivamente en mejorar la calidad-precio de sus productos, ofreciendo a los compradores todo un abanico de posibilidades a la hora de comprar. Por otra parte, las marcas tienen por lo general productos con ciclos de vida muy cortos, siguiendo las tendencias que tienden a cambiar rápidamente. Finalmente, los márgenes comerciales de este sector pueden llegar a ser bastante altos, sobre todo cuando la marca es fuerte. Por lo tanto, podemos concluir que la amenaza de sustitución es relativamente alta y es un factor que no puede ser descuidado.

En el segundo capítulo desarrollamos el proceso logístico de importación que tiene la empresa Ducasse Industrial Azteca, explicando cada momento de la operación, desde la colocación de la orden de compra, traslado de mercancía a nivel internacional y nacional, hasta el arribo de ésta en el almacén y que posteriormente, en las consideraciones finales, hago una propuesta hipotética para la implementación de un nuevo proceso de importación, basándome en las regulaciones actuales del comercio exterior y tomando en cuenta que éstas no se encuentran desarrolladas por completo para ejercer plenamente el nuevo proceso que menciono, hasta que las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior especifiquen los requisitos exactos, sin embargo ya se tienen consideradas las reformas a la Ley Aduanera para la aplicación del nuevo proceso.

Para el aspecto legal mexicano en materia de comercio exterior, revisado en el capítulo tres, es importante dejar en claro la competitividad de la empresa por desarrollar un esquema que permita la reducción de gastos generados por maniobras que se están considerando innecesarias en las aduanas mexicanas para la importación de mercancía, no solo de Chile, sino también de los proveedores asiáticos, cumpliendo todos los requisitos que las modificaciones a la ley aduanera establezcan para seguir siendo una empresa competitiva y de alta calidad, como lo hemos venido haciendo a través de los años.



---

Es así como cumplimos el objetivo de éste trabajo, partiendo de lo general, como son las relaciones México Chile a lo particular, una propuesta para mejorar el proceso logístico de importación de la empresa Ducasse Industrial Azteca.



---

---

## Índice de Cuadros y Tablas

	Página
Diagrama 1. Tratados y acuerdos firmados por México desde 1986 hasta 2005. . . . .	10
Diagrama 2. Tratados y acuerdos firmados por Chile desde 1949 hasta 2011. . . . .	11
Mapa 3. Países Que Integran La Alianza Del Pacifico. . . . .	16
Cuadro 4. Indicadores Macroeconómicos De México durante 2011. . . . .	18
Cuadro 5. Principales tipos de Exportaciones en México 2011 (Mdd). . . . .	19
Cuadro 6. Comercio bilateral Chile-México 2012. . . . .	21
Diagrama 7. Las 5 Fuerzas De Porter. . . . .	26
Diagrama 8. Elementos Para Una Empresa Competitiva. . . . .	40
Cuadro 9. Cronología De Ducasse Industrial 1960-2010. . . . .	43
Mapa 10. Ducasse Industrial alrededor del mundo. . . . .	44
Cuadro 11. Ejemplo de Revisión de Reserva de Mercancía en Almacén. . . . .	48
Cuadro 12. Ejemplo de Catalogo de Partes de Rieles. . . . .	49
Imagen 13. Factura de Proveedor. . . . .	52
Imagen 14. Empaque de Proveedor. . . . .	53
Imagen 15 Certificado de Origen de Mercancía. . . . .	54
Imagen 16. House Bill of Lading. . . . .	55
Imagen 17. Máster BL. . . . .	56
Imagen 18. Carta Encomienda . . . . .	60
Imagen 19. Manifestación de Carga. . . . .	61
Imagen 20. Notificación de Arribo. . . . .	62
Imagen 21. Llegada a la terminal de Pantaco. . . . .	63
Imagen 22. Carta cumplimiento de la regla 3.1.5 de las RCGMCE. . . . .	64
Imagen 23. Manifestación de Valor de Mercancía. . . . .	65
Imagen 24. Solicitud de Impuestos. . . . .	66



---

Imagen 25. Pedimento Simplificado Pagado a la Aduana Interior de la Ciudad de México. . . . .	67
Imagen 26. Instrucciones de Entrega. . . . .	69
Diagrama 27. Proceso General de De Importación de Ducasse Industrial Azteca Desde Chile. . . . .	70
Cuadro 28. Cambios Generales en la Ley aduanera. . . . .	78



---

## FUENTES DE CONSULTA

- **Bibliografía.**

Ballou, H. R. “*Logística Empresarial. Control y Planificación*”. Editora Díaz de Santos S.A. Madrid. 1991.

Centro Español de Logística, “*Diccionario de Términos y Definiciones Logísticas*”. España, 1993

Ortiz, Sainz y Tron. “*Tratados Internacionales Comerciales en Materia Aduanera*.” México: Editorial Themis, 1998

Porter, Michael E. “*Acerca de la Competencia. McGraw-Hill*”. México. 1999.

Porter, Michael E. “*Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*.” Ed. Patria 2007

Vázquez, M., Madrigal, R. “*Comercio internacional*”. (1ª Ed.) México.: Grupo Editorial Patria. 2007

Velásquez, M. “*Ley de Comercio Exterior (Análisis y Comentarios)*.” Editorial Themis, 1996.

- **Hemerografía**

Baena, E.; Jairo Sánchez, J.; Montoya Suárez, o. El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. Revista Scientia Et Technica, No 23/ Diciembre. Universidad Tecnológica De Pereira, Pereira (Colombia). 2003.

Christopher, M., “Logistics in its Marketing Context”, European Journal of Marketing, Vol. 6 no.2 2012

Davies, G. J., “The International Logistics Concept”, International Journal of Physical Distribution & Material Management, Vol. 13 no 1 2011

- **Fuentes electrónicas**

<http://www.sice.oas.org/trade/chmefta> Acuerdos comerciales. Consultada en 2013

[http://www.direcon.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/09/PMG%20Evaluación%20TLC\\_Chile\\_México%20dic2009.pdf](http://www.direcon.gob.cl/wpcontent/uploads/2013/09/PMG%20Evaluación%20TLC_Chile_México%20dic2009.pdf). Consultada en 2013

[http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/docs/acuerdos/MEX\\_TN\\_0799\\_Texto\\_Completo.pdf](http://www.direcon.gob.cl/sites/default/files/docs/acuerdos/MEX_TN_0799_Texto_Completo.pdf). Consultada en 2013



---

[http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/chmefta/Text_s.asp) Relación comercial de Chile primera parte. Consultada en 2013

[www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/s195-02\\_s.doc](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s195-02_s.doc). Consultada en 2013

<http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>. Consultada en 2013

[http://www.sice.oas.org/TPD/CHK\\_MEX/Studies/Evaluacion.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHK_MEX/Studies/Evaluacion.pdf). Consultada en 2013

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio>. Consultada en 2013-2014

<http://www.sre.gob.mx>. Consultada en 2013-2014

<http://barradecomercio.org.mx>. Consultada en 2013-2014

1 <http://www.sice.oas.org/trade/>

<http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/2013-01-27/4723>

<http://www.ducasseindustrial.com/?p1=TVg>

<http://www.formac.cl/>