

## CONTENIDO:

-PRÓXIMOS  
EVENTOS  
NACIONALES E  
INTERNACIONALES

-FLASH  
INFORMATIVO.

-ENVÍOS EN  
SEGUNDO  
REDUCEN COSTOS Y  
FORTALECEN  
LOGÍSTICA.

-CHINA SERÁ EL  
SEGUNDO  
MERCADO PARA  
AL Y EL CARINE DE  
LA PRÓXIMA  
DÉCADA.

-RELACIÓN  
COMERCIAL  
MÉXICO-CHILE.

-OPORTUNIDADES  
DE NEGOCIOS.

### COMERCIO EXTERIOR: IMPULSO PARA LA RECUPERACIÓN ECOCÓMICA.

2, 3, 4 de junio 2010

APARTA TU LUGAR! INSCRIBETE EN LINEA:

[http://congreso.comce.org.mx/insert\\_guest.php](http://congreso.comce.org.mx/insert_guest.php)

### Próximos

### Eventos

EXCMO. SR. DINESH KUMAR JAIN, EMBAJADOR DE INDIA EN  
MÉXICO.

PONENCIA India-Mexico, Bilateral Relations. (idioma Inglés)

27 de abril Piso 51 de la Torre Mayor en la Ciudad de México,  
iniciando a las 19:30 hrs. con el Registro

Inscripciones: Sra. Luz Ma. Molina [asiayocenia@comce.org.mx](mailto:asiayocenia@comce.org.mx) a  
los teléfonos 5231-7111 ó 5231-7112.

#### Cuota de Recuperación:

- Asociados: \$250.00 (IVA incluido)
- No Asociados: \$ 320.00 (IVA incluido)

### Próximos Eventos Internacionales

#### SIAL CHINA

19 al 21 mayo 2010

<http://www.sialchina.com/>

#### Distil 2010. Londres

18 – 20 mayo 2010

<http://2010.distil-london.com/>

#### THE SWEETS AND SNACKS. Chicago, IL.

25 al 27 mayo 2010

<http://www.sweetsandsnacks.com/>

#### SALÓN INTERNACIONAL DE LA LOGÍSTICA, Barcelona

25 al 28 mayo

<http://www.silbcn.com/es/>

#### N A F S A, Kansas City.

30 de mayo al 4 de junio

<http://www.nafsa.org/>

NÚMERO

15

ABRIL  
2010

# COMCE de Occidente, A.C.

## ENVÍOS EN SEGUNDOS REDUCEN COSTOS Y FORTALECEN LOGÍSTICA

MEXICO, DF, a 19 de abril de 2010.- Para lograr una logística eficaz al interior de las empresas, la firma mexicana Sistemas Neumáticos de Envíos ha desarrollado una herramienta que funciona a base de succión e inyección de aire, capaz de trasladar, en cuestión de segundos, documentos, valores, muestras, piezas industriales o sustancias químicas, sin importar distancias o el peso, ya que soporta desde 10 gramos hasta 25 kilos.

Luis Felipe Alva, director general de la compañía, explicó que la misión del sistema es optimizar los tiempos, brindar seguridad y elevar la productividad de los empleados, como por ejemplo en el caso de sectores industriales como el automotriz o el metalmecánico, en los que se pueden enviar muestras del área de producción, al departamento de control de calidad, a través de cápsulas que viajan a una velocidad de 10 metros por segundo, por una red de ductos, y así evitar el desplazamiento del personal de un punto a otro.

“La realidad es que nadie cuantifica el ir y venir de las personas. Cuando lo analizamos con los clientes resulta que hablamos de dos o tres horas diarias que el personal operativo está caminando dentro de las instalaciones. ¿Qué se haría con esas dos horas de todos los empleados? Nuestro objetivo es que la gente atienda sus puestos de trabajo y realmente esté concentrado para generar el valor por el cual fue

Otro beneficio de la herramienta es la seguridad, sobretodo en el caso del manejo de valores. “Lo que hacemos es trasladar el dinero desde el punto de venta a una trastienda o área más segura. Con esto evitamos que haya altos volúmenes de efectivo en el mostrador. Tenemos estudios que demuestran que hemos incrementado la capacidad de recaudación en un 600% en el caso de tiendas de autoservicio”, comentó.

Cabe destacar que actualmente el 50% de su operación se concentra en el sector hospitalario. El resto se divide entre sectores industriales, cines, tiendas de autoservicio, almacenes, Centros de Distribución (Cedis), y gasolineras, principalmente.

En cuanto al costo, mencionó que se paga en un año, y la inversión oscila entre los 50 mil pesos hasta los seis millones de pesos, lo cual depende del tipo de equipo y de la estación. Actualmente la firma posee 13 mil equipos en operación y cada año coloca alrededor de 600, tanto de nuevas instalaciones como remodelaciones y actualizaciones. Entre sus clientes destacan: Palacio de Hierro, Soriana, Costco, Wal Mart, DHL, Cinépolis, Cinemex, Sears, entre otros. Además colaboran con 260 hospitales y 700 gasolineras.

### Flash informativos

Elimina SE cuota  
antidumping a las  
exportaciones de sacos  
multicapas de Brasil de la  
empresa Klabin S.A.

Aprueba Senado de la  
República modificaciones  
al TLC México -  
Nicaragua: se crea cupo  
para boxers de algodón.

Incrementa EE.UU. cuota  
antidumping a  
importaciones de tubo y  
tubería estándar  
procedentes de Ternium  
México.

Modifica México y Costa  
Rica TLC: oportunidad  
para exportadores de  
monitores e  
importadores de  
secadoras de cabello y  
lámpicas.

Revisará Secretaría de  
Economía cuotas  
antidumping aplicables a  
carne de bovino  
originarias de EE.UU.

Acuerdan México y  
Colombia incorporar  
nuevos productos  
agrícolas a la eliminación  
arancelaria prevista en el  
TLC.

COMCE de OCCIDENTE, A.C.  
Av. Niños Héroes # 1555  
5to piso despacho 507-A  
3810 7665  
[www.comceocce.org.mx](http://www.comceocce.org.mx)



BOLETIN  
INFORMATIVO  
23 ABRIL 2010

## Relación comercial México-Chile.

•Según información de la OMC para el año 2006, en cuanto a comercio de mercancías Chile ocupa el lugar # 40 como exportador, con una participación de 0.48% de las exportaciones mundiales totales y el lugar 47 como importador, con una participación de 0.31% de las importaciones mundiales totales.

•Las mercancías representan el 86% del comercio total de Chile, mientras que los servicios representan solamente el 14% de su comercio total.

•El principal mercado para las exportaciones chilenas es la Unión Europea, Chile es el 15vo socio comercial de México a nivel mundial (13 como abastecedor y 13 como comprador).

•El comercio entre México y Chile aumentó un 184%, México tiene 15 acuerdos en diversos ámbitos con Chile: uno de cooperación técnica y científica, tres hacendarios, uno financiero, uno de turismo, uno de transporte aéreo, un TLC, cuatro de promoción de comercio e inversión, uno de asociación estratégica y dos son de servicios portuarios.

•Las relaciones comerciales México-Chile se rigen por el Tratado de Libre Comercio (TLC) que entró en vigor en diciembre de '99, como una profundización del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) existente desde 1992. Actualmente, este Tratado se incorpora al Acuerdo de Asociación Estratégica (AAE), el cual incluye el ámbito político, de cooperación y comercial. En este contexto, gracias a la suscripción del ACE y del TLC, casi la totalidad del comercio está libre de aranceles (99.7%).

## CHINA SERÁ EL SEGUNDO MERCADO PARA AL Y EL CARIBE ANTES DE LA PRÓXIMA DÉCADA.

**Aprovechar las oportunidades en comercio e inversión con este socio estratégico requeriría de esfuerzos concertados a escala regional, afirma la Cepal**

China desplazará a la Unión Europea y le pisará los talones a Estados Unidos como mercado de destino de las exportaciones de la región a mediados de la próxima década, según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) publicado el 13 de abril.

El reporte La República Popular de China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica es un compendio principalmente gráfico que revisa la tendencia en el flujo de comercio e inversión entre China y la región y ofrece algunas proyecciones a diez años plazo.

De continuar las elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones de América Latina hacia sus principales mercados de destino en la última década, la Cepal proyecta que a mediados de la próxima década, China podría ocupar el segundo lugar como destino de las exportaciones de la región, pasando de captar 7.6 por ciento del total de ventas de la región en 2009, a 19.3 por ciento en 2020.

La Unión Europea tendería a mantener su participación en torno a 14 por ciento, siendo superada por China ya desde 2015.

El crecimiento de China como destino se daría a costa de la persistente caída en las exportaciones hacia Estados Unidos (de 38.6 por ciento en 2009 a 28.4 por ciento en 2020).

La importancia de China como mercado de exportación varía notablemente dentro de la región. Es un mercado clave para Chile, Perú y Argentina, por ejemplo, pero uno bastante reducido para las ventas de Centroamérica, salvo Costa Rica. Las exportaciones de México a China en 2009, por ejemplo, representaron menos de 1 por ciento de sus ventas totales al exterior.



En cuanto a las importaciones, dice el informe, se prevé un comportamiento similar: China podría superar a la Unión Europea y a Estados Unidos al año 2020 como origen de las importaciones de la región. Este aumento se concentrará sobre todo en los mismos bienes de capital que ya tienen alta presencia en la región, como los productos electrónicos, piezas y partes, maquinarias y textiles.

Algunos países de la región dependen significativamente de China como socio comercial. Chile muestra las tasas más altas en esta relación, con 13 por ciento de sus exportaciones destinadas a China. Lo siguen Perú (11%), Argentina (9%), Costa Rica (7%) y Brasil (7%).

En cuanto a las importaciones, Paraguay es un caso extremo: 27 por ciento de sus importaciones provienen de China. Lo siguen Chile (11%), Argentina (11%) Brasil, México y Colombia (10%).

La canasta exportadora de la región en su conjunto hacia China sigue concentrándose en materias primas y sus procesados, aunque varían los grados de especialización. Costa Rica, México y El Salvador, por ejemplo, venden a China algunos productos manufactureros de alta tecnología.

La alta demanda china por alimentos, energía, metales y minerales ha mejorado particularmente los términos de intercambio de América del Sur, favoreciendo su crecimiento. Esta relación comercial fue clave para explicar en parte la resiliencia de la subregión durante la reciente crisis global.

Sin embargo, indica el informe, los países de la región deberían elevar la calidad de ese comercio, diversificando sus exportaciones y elevando su valor agregado y conocimiento para facilitar su inserción en las cadenas productivas de Asia-Pacífico.



China se ha convertido en un socio comercial estratégico para América Latina y el Caribe y existen amplias oportunidades para lograr acuerdos de exportación e inversión en campos como la minería, energía, agricultura, infraestructura y ciencia y tecnología, dice la Cepal.

Dado el tamaño del mercado chino, estas posibilidades se potenciarían mediante un esfuerzo concertado o de coordinación entre varios países o a través de instancias de integración regional, recomienda el organismo.

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS.

### UNIÓN EUROPEA

#### **BOLSAS DE PIEL**

Empresa: AMITY TRADING GMBH

Rep: Anna Cervantes.

TEL: 00 41 438435908

Email:anna.cercavantes@hotmail.com

Ciudad: Mannedorf, Suiza.

### ASIA

#### **FLORES**

Empresa: MSA-TAITO

Repr: Mr. Hugo Andrade

Tel: 973-2079

Pag.web:www.m-taito.com

Ciudad: EHIME-KEN, JAPÓN

### LATINOAMERICA

#### **MEDIDORES Y SENSORES**

#### **DE NIVELES DE COMBUSTIBLE.**

Empresa: INDEBRAS INDUSTRIA.

Rep: Pamela Canova

Tel: 00 55 11 36222500

Email.Pamela.canova@indebras.com.br

Ciudad: SAO PAULO, BRASIL UNIDOS.

### **SACOS DE POLIPROPILENO**

Empresa: MOLINERA HERDIA

Rep. Juan Fernández Lucas.

Tel: 00 562 4291314

Email.juan.fernandez@molineraheredia.cl

Ciudad: SANTIAGO, BRASIL UNIDOS.