

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa de desarrollo de la gestión en las funciones
sustantivas de las empresas



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

3J02B Desarrollo de Capacidades para la comercialización y ventas nacionales e internacionales I CEDECOM

“Desarrollo de herramientas aduanales y logísticas para el mercado alemán para La Casa de las Once Letras”

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Anubis Citlali Machado Arellanes.

Lic. en Comercio y Negocios Globales. María Fernanda Maldonado Karo.

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Hilda Carolina Michel Hernández.

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Luz Delia Valencia Álvarez.

Profesores PAP:

Mtra. Graciela del Carmen Velasco Gutiérrez

Mtra. Montserrat del Carmen Moncada Navarro

Tlaquepaque, Jalisco, 26 noviembre de 2019

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	3
Resumen	3
1. Introducción	4
2. Desarrollo	7
3. Resultados del trabajo profesional	20
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	27
5. Conclusiones	40
6. Bibliografía	44
7. Anexos	45

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional son una modalidad educativa del ITESO en la que los estudiantes aplican sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de un proyecto en un escenario real para plantear soluciones o resolver problemas del entorno. Se orientan a formar para la vida, a los estudiantes, en el ejercicio de una profesión socialmente pertinente.

A través del PAP los alumnos acreditan el servicio social, y la opción terminal, en tanto sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario en el que se desarrolla el proyecto, y sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un reporte como el presente.

Resumen

En este reporte se presentará información sobre la empresa, La Casa de las Once Letras, así como la investigación y procesos que se llevaron a cabo para que ésta cumpla su objetivo general, el cual es implementar herramientas que asistan en el proceso de internacionalización de La Casa de las Once Letras, para posicionarse en el mercado meta de Alemania.

Se llevó a cabo el llenado de las hojas de seguridad las cuales son requisito para el transporte aéreo dado que el producto contiene alcohol y se debe asegurar que no es material peligroso para dicho transporte. Estas hojas describen detalladamente los peligros de las sustancias y su composición química por lo que fue necesario realizar el llenado de la mano con el ingeniero de la empresa. Su llenado fue de gran importancia desde el inicio de este proyecto ya que era requisito para poder llevar a cabo la cotización aérea y por consiguiente el costo y punto de equilibrio para la empresa.

Se elaboró el cubicaje adecuado para determinar el acomodo y especificaciones necesarias para la cotización de transporte y agente aduanal. Al completar el llenado de las hojas de seguridad se pudo realizar la cotización con distintas empresas para el transporte del producto con destino a Alemania vía aérea y marítima y a Estados Unidos vía terrestre. También se llevó a cabo la cotización y selección de agentes aduanales de acuerdo con las necesidades a futuro de la empresa.

Con dichas cotizaciones se elaboró una tabla especificando los costos de acuerdo con los INCOTERMS y así poder determinar los distintos puntos de equilibrio para la empresa según el INCOTERM seleccionado. La empresa seleccionó el agente aduanal con el que decidió trabajar por lo que se está llevando a cabo la recolección y llenado de todos los documentos necesarios para dar a la empresa de alta con dicho agente aduanal y su correspondiente bróker americano para trámites a futuro.

Se investigó y se le proporcionó la empresa la información de los documentos necesarios para llevar a cabo una exportación como es la factura electrónica de comercio exterior y certificados de origen. De igual manera, se presentó los requisitos necesarios para la llevar a cabo el registro FFRN (Food Facility Registration Number) de la empresa ante la FDA (Food and Drug Administration) y el Número de Exportador Autorizado ante la Secretaría de Economía.

También se realizó la investigación de los requisitos para que la empresa se convierta en exportador confiable para la Unión Europea y cuente con un número de exportador autorizado. De acuerdo con estos requisitos se le sugirió a la empresa formas de cumplir con ellos y al hacerlo realizar su solicitud. Para finalizar se presentan conclusiones, así como recomendaciones que se le hacen a la empresa para que logre cumplir su objetivo de convertirse una empresa exportadora.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

La Casa de las Once Letras es una empresa especializada en la comercialización y producción de licores en el mercado mexicano, fundada en el año 2015 en Guadalajara, Jalisco. Sus productos estrella son las cremas y licores con destilado de agave bajo su submarca Once Letras. Igualmente posee de otras tres diferentes submarcas: Casa Verde de tequilas, Sol de Barro de tequila blanco y Dolci de licores para la coctelería.

En la actualidad la empresa tiene un gran interés por su internacionalización, al tener una disposición por exportar sus productos principalmente al mercado de Alemania donde han existido acercamientos de posibles clientes. Igualmente, ha implementado un rediseño general en su nueva imagen, etiquetado, logo y marca. Ha participado en distintas ferias internacionales por invitaciones gubernamentales que ha conseguido, lo cual le da experiencia dentro de la promoción de sus productos del agave y derivados.

Durante en transcurso del 2019 se han abierto dos nuevos locales en la ciudad de Tlaquepaque y Puerto Vallarta. Además, de conseguir un nuevo canal de distribución en un hotel localizado en la Riviera Maya. Próximamente, se lanzarán tres nuevos sabores con la finalidad de presentar sabores tropicales, de gran atractivo a un mercado extranjero, dándoles oportunidad de incursionar y dar a conocer tanto su marca como productos en nuevos países.

1.2 Problemática u oportunidad detectada

Dentro de La Casa de las Once Letras ya se han realizado planes de exportación para el mercado europeo y norteamericano. No obstante, la empresa no se ha podido dar de alta con un agente aduanal. De igual manera, no ha realizado ninguna exportación, pero cuenta con un registro en Ventanilla Única y con una cuenta vigente en el sistema de FDA (Food and Drug Administration: Administración de Alimentos y Medicamentos).

La empresa no ha formalizado una relación comercial con posibles clientes en el extranjero. Sin embargo, en el mes de noviembre estuvo programada una junta de negocio con un cliente potencial en Alemania. Para ello se preparó a la empresa con la documentación y herramientas necesarias para el proceso de exportación.

1.3 Objetivo general

Implementar herramientas que asistan en el proceso de internacionalización de La Casa de las Once Letras, para posicionarse en el mercado meta de Alemania.

1.4 Objetivos específicos

1. Realizar la actualización del costeo y cálculo de INCOTERMS en base a actualizaciones de costos, vigencias y el tipo de cambio actual, para la junta con su cliente potencial.
2. De acuerdo con los cálculos del objetivo número uno, validar el punto de equilibrio del producto para la junta con su cliente potencial.
3. Generar el formato y llenado de hojas de seguridad del producto como parte de documentación oficial del producto para la empresa y también poder llevar a cabo la cotización del transporte aéreo de la mercancía. Además, del comparativo logístico para el servicio de transportación terrestre solicitado por la empresa.
4. Investigar, cotizar y comparar agentes aduanales que cumplan con los requisitos de la empresa para darla de alta y así poder llevar a cabo sus proyectos de exportación en un futuro.
5. Iniciar el registro de “Número de Exportador Autorizado”, para que la empresa sea registrada como confiable ante las exportaciones de la Unión Europea y facilite trámites en la Secretaría de Economía.
6. Completar el registro de FFRN y procedimiento en FDA para cumplir con las regulaciones de ingreso a Estados Unidos.

2. Planeación y seguimiento del proyecto.

2.1 Metodología

Para el desarrollo del proyecto se tuvo que dividir a éste en dos etapas, la primera que fue la elaboración de herramientas para la cita de negocios que tuvo la empresa con un cliente potencial en Alemania y la segunda fue la realización de trámites como fueron el alta de la organización con un agente aduanal y el FFRN (Food Facility Registration Number) de la FDA (Food and Drug Administration: Administración de Alimentos y Medicamentos). A continuación, se describe las metodologías empleadas de acuerdo con cada objetivo específico con sus respectivos procedimientos de trabajo.

Formato hojas de seguridad

Para la elaboración de hojas de seguridad, primeramente, se tuvo que investigar sobre el formato MSDS, el cual es un documento que indica las propiedades de las sustancias del producto para tener un uso más adecuado y seguro. Dicho formato tiene en total dieciséis apartados, no obstante, se creó uno más simplificado para La Casa de las Once Letras debido a que las bebidas que manejan tienen un porcentaje de alcohol mínimo.

Sin embargo, para la elaboración de dicho formato se tuvo que consultar las fichas técnicas del producto, las cuales describen todos los componentes del mismo. Además, se consultó con el ingeniero de la empresa que tiene conocimiento sobre el comportamiento de las sustancias químicas de los insumos. Al recabar toda la información necesaria, se tradujo al idioma inglés para poder obtener una cotización de transportación aérea.

Contacto y visita a proveedores de servicios logísticos / agencias aduanales

Se contactó con seis distintos transportistas por medio de correo electrónico y llamada, para la obtención de cotizaciones para el envío de mercancía a Alemania en medio marítimo y aéreo, terrestre para Estados Unidos.

Igualmente, se tuvo un acercamiento con cinco proveedores de servicios aduanales ubicados en la ciudad de Guadalajara y Monterrey para la adquisición de costos y honorarios.

Actualización del costeo y cálculo de INCOTERMS

En la actualización del cálculo de INCOTERMS se cotizaron servicios logísticos con distintos transportistas para diferentes medios de transporte, los cuales fueron terrestre con destino final a Estados Unidos, marítimo y aéreo hacia el mercado de Alemania.

Anteriormente para la petición de las cotizaciones se le compartió al transportista la siguiente información:

- Nombre y descripción de los productos.
- Fracción arancelaria de los productos.
- Volumen: total de tarimas, medidas de la tarima y peso total (calas más tarima).
- Valor de la mercancía.
- Porcentaje del seguro.
- Origen y destino.
- Medio de transporte: marítimo, terrestre y aéreo.
- INCOTERMS: con el desglose de costos.

Después de formuló el precio de exportación, creando así el tabulado en el documento de Excel que desglosa los costos generales por INCOTERM, tarima y unitario. Al tener las distintas cotizaciones se confirmó el diseño de la ruta y tiempo de tránsito del transporte.

Validación punto de equilibrio

Al tener las cotizaciones de los proveedores de los servicios logísticos se calculó el punto de equilibrio para conocer la cantidad de botellas a vender para sustentar los costos de la transportación de la mercancía. Dichos gastos incrementables dependían del INCOTERM seleccionado. La operación consistió en una fórmula basada en una resta y división. La resta fue el TOTAL FOB/CIF/DAP – Total EXW. El resultado monetario del punto de equilibrio anterior (\$) se dividió entre el precio unitario de las botellas en dólares, dando así la cantidad de botellas.

Cotización con Agentes Aduanales

Durante el proceso de cotización con distintas agencias aduanales se consultó que éstas estuvieran registradas ante la Asociación de Agentes Aduanales. Igualmente, dentro de las cotizaciones se consideraron los siguientes servicios de transportación de carga consolidada y los distintos tipos de aduana de interés:

- Terrestre: fronteriza con destino a Nuevo Laredo.
- Aéreo: aeropuerto de Guadalajara con destino
- Marítimo: Altamira o Veracruz con destino a Alemania.

Registro Número de Exportador Autorizado

Fue necesario acudir a las oficinas de la Secretaría de Economía, ya que dicha identidad es la que otorga dicha certificación. Con prioridad se investigó y consultó los requisitos a cumplir para la obtención del trámite. Al tener estos elementos se validaron con lo establecido en el Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea.

Contacto y visita a dependencias gubernamentales

Durante el desarrollo del proyecto se tuvo una visita a la Secretaría de Economía para validar los requisitos necesarios para la obtención del Número de Exportador Autorizado. En ella se revisaron lo establecido en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, donde se especifica los procesos elementales para adquirir dicho registro y fundamentar si la empresa tiene la oportunidad de conseguirlo.

Registro FFRN y procedimiento en FDA

Para el registro del FFRN en la FDA se tuvo que investigar los documentos necesarios para darse de alta a la empresa con un Agente Aduanal. Al tener dicha información legal completa, se tendrá que crear el expediente del cliente para adquirir los datos del bróker americano y completar dicho registro.

El Agente Aduanal Americano es la persona con la que se trabajará al momento de realizar exportaciones hacia Estados Unidos. Seguidamente, se realizó una guía del procedimiento de llenado de dicho trámite donde se especificó que datos e información se debe de incorporar en cada sección. Dicho documento se tradujo del inglés a español para que la empresa tenga una mayor facilidad de entendimiento.

Asesorías en ITESO

Desde el inicio del semestre se tuvo asesorías semanales con las consultoras del PAP, en cada sesión se trabajó en actividades conforme a la realización de los objetivos específicos del proyecto y se llevaba a cabo la retroalimentación de éstas. De igual forma, se elaboraba el documento final a entregar para el empresario, presentaciones de avances y entregables referentes a las cotizaciones de servicios tanto logísticos como

aduanales, además del costeo de INCOTERMS y los registros mencionados anteriormente de FDA y Número de Exportador Autorizado.

Reuniones con la empresa

Las reuniones con la empresa se hacían cada quince días, dependiendo los avances obtenidos. Se acudía a las oficinas donde se trabaja en la adquisición de información y documentación necesaria para el alta de la empresa con la agencia aduanal a través de VUCEM (Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano) y la plataforma del SAT (Servicio de Administración Tributaria). Asimismo, se presentaban cotizaciones de transportista y agencias aduanales, explicaban conceptos de comercio exterior como son los INCOTERMS, y se progresaba en relación con las necesidades de la empresa.

A continuación, se presenta un recopilado de lo documentado durante las seis visitas a La Casa de las Once Letras donde se presentaron hallazgos, recolectó información y se resolvieron dudas en cuestión a los resultados obtenidos y acciones legales conforme a contratos con los Agentes Aduanales.

Reunión de trabajo	Fecha	Asuntos tratados
Primera	22 de agosto de 2019	Diagnóstico de las necesidades de la empresa y planificación del cronograma.
Segunda	3 de septiembre de 2019	Demostración de la propuesta de plan de trabajo del semestre, objetivos finales del proyecto y formato para crear las hojas de seguridad.
Tercera	24 de septiembre de 2019	Exposición de las cotizaciones a transportistas conforme al costeo de INCOTERMS y costos de

		honorarios y servicios de las agencias aduanales. Al igual que la lista de verificación para la documentación legal para generar el alta con el Agente Aduanal.
Cuarta	10 de octubre de 2019	Demostración de contratos, cartas encomiendas y cuestionario de seguridad. Además de la recopilación de documentos legales a través del sistema del SAT en VUCEM.
Quinta	24 de octubre de 2019	Recuperación de documentos legales pendientes. Visita a la agencia aduanal para entrega de contratos y obtención de firmas.
Sexta	31 de octubre de 2019	Recolección de etiquetas de los productos licores y crema y confirmación de la elección del transportista para medio terrestre.

Tabla 1.1. Reuniones con La Casa de las Once Letras Otoño 2019, elaboración propia.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

Tabla 2.1. Cronograma PAP CEDECOM Internacional La Casa de las Once Letras
Otoño 2019, elaboración propia.

FECHAS PLANEADAS																	
DÍAS DE REALIZACIÓN																	
ACTIVIDADES	Responsable	AGO		SEP				OCT					NOV				DIC
		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16
		L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V
		19-25	26-30	2-6	9-13	16-20	23-27	30-4	7-11	14-18	21-25	28-31	4-8	11-15	18-22	25-29	2-6
1. EMPRESA	CAROLINA																
Tiempo Real de la realización del apartado																	
1.1. Información General de la Empresa.																	
1.1.1 Antecedentes y Situación Actual de la Empresa.																	
1.2. Objetivos.																	
1.2.1. Objetivo General.																	
1.2.1.2. Objetivos Específicos.																	
2. PRODUCTO - Del XX al 0XX del mes XX	LUZ																
Tiempo Real de la realización del apartado																	
2.1 Características del Producto.																	
2.1.1. Hojas de Seguridad.																	
2.2 Formulación de Precios de Exportación.																	
2.2.1. Costeo INCOTERMS.																	

2.3 Productos y entregables

Cada entregable tiene relación con cada objetivo específico. Es decir, cada uno de los productos conforman las herramientas que asisten al proceso de internacionalización de la empresa; brindándole expedientes de comercio exterior para llevar a cabo además de la exportación de la mercancía, estrategias de toma de decisión y ventas.

Tabla 2.1. Descripción de productos y entregables La Casa de las Once Letras, fuente elaboración propia.

Nombre del entregable	Descripción del entregable
Hojas de seguridad	Formato de hoja de seguridad por cada producto licor de crema y natural, con información sobre la empresa y las propiedades de los insumos que conforman su composición.
Cotizaciones servicios logísticos	Desglose de los costos por INCOTERM, cálculo de costo por tarima y unitario para el transporte marítimo, aéreo y terrestre.
Cotizaciones agencias aduanales	Costeo de los honorarios y servicios de despacho aduanal de cada agencia, especificando el tipo de transporte y las aduanas a utilizar.
Manual FDA	Guía de llenado del registro con la información y datos específicos de la empresa, bróker americano y producto, traducido en inglés y español.

<p>Punto de equilibrio</p>	<p>Cálculo matemático de los gastos incrementables de transportación de la mercancía conforme al INCOTERM, dando la cantidad de botellas necesarias para vender y sustentar los costos de logística.</p>
<p>INCOTERMS</p>	<p>Explicación detallada de los INCOTERMS 2010 utilizados en las cotizaciones para la transportación de la mercancía con destino a Alemania, aclarando las responsabilidades del vendedor y comprador.</p>
<p>Comparación medios de transporte</p>	<p>Análisis de las ventajas y desventajas del medio de transporte marítimo y terrestre, con destino al mercado meta de Alemania.</p>
<p>Alta con el Agente Aduanal</p>	<p>Recopilado de documentación oficial de la empresa para la generación de un expediente como cliente ante la agencia de su selección.</p>

3. Desarrollo

3.1 Sustento teórico

Para la elaboración del proyecto, fue necesario implementar conocimientos estratégicos de negocios internacionales y operativos de comercio exterior. A continuación, se

mostrarán una relación de las habilidades desarrolladas por cada asignatura de la licenciatura de Comercio y Negocios Globales.

- Marco Legal de los Negocios: se utilizaron aprendizajes sobre sociedades mercantiles, gracias a esto, fue posible llenar un contrato de prestación de servicios de persona moral y explicarlo a los dueños de la empresa. Además, se llenó un formato de carta de invitación y cartas de encomienda personas morales con énfasis en el uso de patentes de los agentes aduanales para exportar por las aduanas requeridas por La Casa de las Once Letras, dichos formatos, también fueron proporcionados por la agencia aduanal seleccionada.
- Logística Internacional: esta asignatura permitió la mayoría de la rúbrica del proyecto. Se realizó una actualización del acondicionamiento, cubicaje y embalaje de los productos según el cambio de medida de las botellas. Se tomó en cuenta el peso y dimensiones máximas para paletizar la carga, se diseñó un modelo 3D para visualizar el acomodo correcto de las cajas por cama.

Esta información nos permitió determinar las características de la carga, solicitar cotizaciones terrestres, aéreas y marítimas a forwarders y obtener costos que permitieran a la empresa tomar decisiones sobre el tipo de transporte acorde a sus necesidades.

- Prácticas Desleales y Barreras No Arancelarias: los mercados meta de La Casa de las Once Letras en este momento son Alemania y Estados Unidos de América; por tal motivo, se debe tomar en cuenta, según la fracción arancelaria, a las restricciones y regulaciones no arancelarias a las que está sujeta la mercancía en países destino para su despacho de importación.
- Empresas del Comercio Exterior: un aporte importante de esta materia es el conocimiento de los INCOTERMS. Implementarlos en la logística internacional permitió a la empresa comprender de manera más adecuada la transmisión de

riesgos, responsabilidades y costos que implica una operación de comercio internacional.

- Operación Aduanera: los temas vistos en la asignatura de operación aduanera permitieron la comprensión de los artículos: 36, 159, 162 y 54 de la Ley Aduanera para la explicación del contrato de servicios de persona moral, anteriormente mencionado, a la empresa La Casa de las Once Letras.
- Geografía Económica: la comprensión de elementos geográficos como países, puertos y aduanas nos permite facilitar la generación de una ruta eficiente, así como la comprensión de tiempo de tránsito por cada tipo de transporte diferente.
- Negociación comercial: de esta materia, se obtuvieron elementos de negociación que aportarán valor a las negociaciones que tendrá La Casa de las Once Letras con sus posibles clientes.
- Plan de Negocios: el objetivo de esta materia es desarrollar un plan de exportación involucrando desde la oferta exportable hasta la cadena de suministro. Estos aprendizajes permitieron ejecutar un plan a partir de pasos y metodologías en materia de comercio exterior.
- Consultoría Integral de Negocios Internacionales: El aprendizaje otorgado por esta asignatura se enfoca totalmente a las actividades realizadas durante el Proyecto de Aplicación Profesional. Se estructuró un trabajo de consultoría con la empresa, se determinaron objetivos que permitieron trazar una ruta secuencial de actividades que nos dieran resultados óptimos para las necesidades de la empresa.

Igualmente, se delimitaron alcances y se gestionó el tiempo a realizar por actividad por medio de un cronograma. Se dio seguimiento, se comunicaron avances y se requirió de aporte de los propietarios de la marca para el logro de objetivos.

- Análisis de Riesgos en los Negocios Internacionales: al ser una bebida alcohólica, una de sus características cuantitativas a tomar en cuenta en la gestión de riesgo durante el transporte, es la graduación alcohólica. La asignatura de ARNI comprende que la empresa tenga conocimiento, control y prevención de sus actividades diarias para evitar riesgos.

Un elemento útil para identificar mercancía peligrosa y sus precauciones de manejo, son las MSDS (Material safety Data Sheet), en este documento, elaborado por el fabricante, se determina si la carga se clasifica como material peligroso y/o las condiciones en las que debe ser transportado.

Este apartado fue necesario para que los proveedores de servicios de transporte internacional, forwarders, tengan conocimiento técnico del producto. Las MSDS elaboradas en este proyecto, permitieron obtener cotizaciones de fletes aéreos internacionales y determinar de todos los proveedores logísticos, el forwarder con mayor competitividad.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

Hojas de seguridad

Para la obtención de cotizaciones aéreas se necesitó realizar las hojas de seguridad de los productos de la empresa, que son cremas y licores naturales. Junto con el apoyo del ingeniero de La Casa de las Once Letras se elaboraron dichas hojas de seguridad en idioma inglés, usando un formato más específico a los productos, ya que ambos licores derivados del agave no contienen un nivel elevado de alcohol, por lo cual no se considera como mercancía peligrosa.

La creación de las hojas de seguridad permite a la empresa tener expedientes de comercio exterior. Además, de ser de gran importancia para el control interno y operativo de la empresa por la documentación sobre el manejo seguro, comportamientos de sustancias y riesgos potenciales del producto. Además, son documentos oficiales que

puede ser útiles al momento de cotizar en un futuro con otros proveedores de servicios logísticos.

Costeo INCOTERMS

Al obtener el precio exportación del licor de crema y natural se cotizaron con distintos transportistas el envío de la mercancía en Alemania en transporte aéreo y marítimo. Para el destino de Estados Unidos se cotizó en transporte terrestre. Se consideró el uso de los INCOTERMS 2010 EXW (En Fábrica) hasta DAP (Entrega en lugar convenido) para el mercado europeo y EXW hasta CIP (Transporte pagado hasta) para el país norteamericano.

La Casa de las Once Letras se familiarizó con los conceptos de INCOTERMS, al conocer más a detalle elementos del comercio exterior. La empresa con un formato de Excel con dichas cotizaciones, las cuales pueden ser actualizadas dependiendo el tipo de cambio, vigencia de los servicios y sus respectivos costos. Documentación importante al momento de negociar con posibles compradores y fundamentales para las estrategias de ventas y procesos de toma de decisión.

Igualmente, se calculó el punto de equilibrio de acuerdo con los gastos incrementables de transportación de la mercancía conforme al INCOTERM. Es decir, cuál es la cantidad mínima por vender para cubrir los costos de transporte internacional de los productos hacia sus mercados meta.

Logística

Selección del Medio del Transporte

Uno de los objetivos principales del proyecto fue la selección de MOT (Mode of transport) adecuado a La Casa de Las Once Letras, es por eso por lo que, se recabó información que permitiera el análisis entre las opciones disponibles para la empresa. En este

proceso también fue tomado en cuenta las necesidades comerciales y capacidades económicas de la misma, así como la disminución de costos por medio de carga consolidada.

Identificación del Medio Adecuado

Identificar el medio de transporte adecuado para La Casa de Las Once Letras depende del cliente potencial con el que se planea la negociación. Al principio del proyecto se recaudó información relacionada al medio de transporte marítimo y aéreo debido a que la ubicación del cliente potencial en Alemania; durante el desarrollo del proyecto, fue solicitado por la empresa adicionar la investigación de transporte terrestre hacia la frontera de Nuevo Laredo para evaluar el escenario con un cliente potencial en Estados Unidos de América.

Comparación medios de transporte

Para facilitar el análisis comparativo entre los distintos medios de transporte investigados, se realizó una tabla comparativa que incluye información sobre las ventajas y desventajas de los tipos de transporte. Las variables incluidas en la tabla son relacionadas a: el tiempo de transporte, factores de seguridad durante el manejo de la carga, grado de afectación por fenómenos meteorológicos, costo de pólizas de seguros, relación precio por kilogramo, volumen, sobrepeso, fenómenos de estacionalidad y flexibilidad de las navieras y aerolíneas en relación con las fechas programadas de salida. Se buscó el transporte más viable para las necesidades de la empresa.

Esta información permitió evaluar con mayor detalle cuál es el MOT ideal para cada tipo de embarque. Existe la posibilidad de que en algún momento se opte por diversos MOT en la logística de la empresa ya que puede variar debido a las condiciones de negociación con el cliente, el grado de urgencia, el volumen, disponibilidad por demanda y políticas de la empresa. Por ese motivo, se brinda esta información para que

La Casa de las Once Letras tome en cuenta los aspectos a importantes en ambos escenarios para una planeación eficiente.

Toma de decisión

Al período de finalización de este proyecto, La Casa de las Once Letras no concretó un contrato comercial con el cliente potencial en Alemania; sin embargo, La Casa de las Once Letras tomó la decisión que el medio de MOT indicado a utilizar es el transporte marítimo para destinos del continente europeo y terrestre para el mercado norteamericano.

Es relevante mencionar que, cuando La Casa de las Once Letras lleve a cabo un contrato internacional con un cliente, en este se debe mencionar el medio de transporte negociado por ambas partes, el INCOTERM correspondiente al MOT y en caso de que existan excepciones y situaciones especiales, ser lo más específico posible para evitar problemas en la logística internacional.

Diseño de la ruta

Con la selección de transporte tomada por La Casa de Las Once Letras se tomó la información proporcionada por este forwarder para representar gráficamente la ruta con la herramienta de Sea Rates. Se trata de una ruta directa y sin trasbordos. El puerto de origen es Altamira y el puerto destino es Hamburgo, Alemania. El tiempo de tránsito es de 27 a 28 días con una velocidad promedio de 8 millas náuticas por hora.

Empaque y embalaje

El empaque y el embalaje utilizado en el comercio internacional es de suma relevancia para ofrecer seguridad a la carga durante el manejo y carga de la misma. En el caso de los productos de La Casa de Las Once Letras, se acondicionan botellas de vidrio por caja, es carga frágil debido al material de las botellas, no es carga estibable, no requiere

control de temperatura y no es material peligroso. Por tal motivo, el empaque y embalaje utilizado son las cajas de cartón. Se toma en cuenta que la carga se paletizará de forma cruzada (para evitar desbordamiento) en un pallet europeo, flejado y employado.

Cubicaje

Para la optimización de costos y espacios se realizó el cubicaje para La Casa de las Once Letras. Dicha información fue compartida con los forwarders de servicios aéreos, marítimos y terrestres con objetivo de obtener cotizaciones, al proveer medidas que se encuentra dentro del rango permitido por las naviera y aerolíneas.

Documentación para exportar

Se realizó una investigación de cuáles son los documentos con los que debe contar la empresa para llevar a cabo una exportación exitosa. De acuerdo con el artículo 36 A fracción II de la Ley Aduanera los documentos requeridos por parte de la empresa exportadora son:

a) La relativa al valor y demás datos relacionados con la comercialización de las mercancías, contenidos en la factura o documento equivalente, declarando el acuse correspondiente que se prevé en el artículo 59-A de la presente Ley.

b) La que compruebe el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

Así como la factura electrónica de Comercio Exterior, la cual se detalló su contenido en el documento entregado a la empresa.

Registros: Certificación FDA y Número de exportador autorizado

Tomando en cuenta los tipos de operaciones internacionales que quiere llevar a cabo la empresa a largo plazo, se le sugirieron completar dos tipos de registros para el cumplimiento de los requisitos de Estados Unidos Americanos. así como facilitar el proceso de exportación a la Unión Europea. Estos dos registros incluyen la certificación ante el FDA (Food and Drug Administration) para el registro del FFRN (Food Facility Registration Number) y el número de exportador autorizado.

La empresa ya se había logrado dar de alta ante la FDA y generar una cuenta vigente en su plataforma el PAP CEDECOM Internacional del período de Primavera 2019, por lo que solo se verificó que aún estuviera vigente en el sistema y así poder completar el registro del FFRN. Para realizar este registro es importante que la empresa primero esté dada de alta con el Agente Aduanal elegido. Al completar este proceso se le pide información al Agente Aduanal de su bróker americano para así poder contactarse con él y pedir el servicio de agente responsable ante la FDA.

Una vez obtenida la información necesaria de dicho agente, se debe ingresar al portal de la FDA y completar el registro para el FFRN. Este proceso conlleva varios pasos e información de ambos la empresa y el agente por lo que se realizó un manual que se le anexó al documento entregado al empresario, con los pasos a seguir e información específica para su llenado en cada sección, que será necesaria al momento de realizar la solicitud para dicho registro.

Al ser enviada la solicitud, la FDA se pondrá en contacto con el agente proporcionado por la empresa para verificar que todos los datos sean correctos. Al ya sea cumplir o no cumplir con los requisitos se le hará llegar un mensaje por parte de la FDA para avisar que ya está registrado y se le proporcionará su FFRN o de lo contrario se le hará saber que es con lo que no se cumplió.

El registro de Número de Exportador Autorizado se le recomendó a la empresa para evitar la solicitud de certificado de origen del producto cada vez que esta realice una exportación a la Unión Europea. Este registro se tramita ante la Secretaría de Economía, por lo que se realizó una investigación amplia de los requisitos que le solicitan a la empresa para obtener este beneficio.

A través de la investigación se llegó a la conclusión que la empresa aún no cuenta con dichos requisitos, sin embargo, se le proporcionaron todos los requisitos necesarios para la obtención de dicho registro al momento de cumplir con alguno de ellos y poder contar con su Número de Exportador Autorizado ante la Unión Europea y Japón.

4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.

- Aprendizajes profesionales

Anubis Citlali Machado Arellanes:

PAP CEDECOM Internacional fue una oportunidad para poner en práctica todo lo que he aprendido durante el trayecto de la carrera de Comercio y Negocios Globales. Es decir, tuve una experiencia multidisciplinaria al implementar competencias ya desarrolladas de comercio internacional de una forma más realista como son los INCOTERMS, la logística, el cubicaje y la formulación de precios de exportación; en conjunto con otros rubros disciplinarios como fueron administración, mercadotecnia y finanzas.

Desde la adquisición de nuevos conocimientos para la creación de hojas de seguridad, la generación del proceso de alta con un Agente Aduanal, investigación del etiquetado de los productos, trabajo con la imagen corporativa tanto de la empresa como de la marca Once Letras e indagación sobre el tratado de libre comercio de México con la Unión Europea, fueron competencias que permitieron cumplir con el objetivo principal del proyecto.

Al trabajar con una empresa como lo es La Casa de las Once Letras permitió que el trabajo fluyera de forma oportuna. Ésta se encuentra en el primer paso para la internacionalización, tiene las capacidades y recursos necesarios para incursionar en nuevos mercados y exportar sus productos, con la finalidad de adquirir reconocimiento y así crecer como empresa conocedora y con experiencia en el comercio internacional.

Mis saberes puestos a prueba fueron los relacionados con la operación aduanera y restricciones y regulaciones no arancelarias, al consultar dicha información para la obtención de cotizaciones de proveedores de servicios logísticos y aduanales. Para mi proyecto de vida profesional, pude conocer la realidad de la vida laboral y operativa. Desde la generación de relaciones comerciales como fueron con los empresarios, transportistas y Agentes Aduanales, al consultar con ellos constantemente para el logro de los objetivos. Igualmente, aprendí la importancia del trabajo en equipo para obtener un resultado beneficioso.

En consecuencia, al tomar el puesto como consultor te permite identificar las áreas de mejora y de aprovechamiento para inducir a la empresa a comenzar a exportar. Asimismo, es un trabajo interdependiente ya que se permite familiarizar a la organización con temas relacionados al comercio exterior y crear lazos comerciales con los empresarios, al tener una comunicación y trabajo constante para llegar a un mismo propósito. Por ello, pude valorar la importancia de siempre buscar oportunidades de mejora como lo fue con La Casa de las Once Letras, la iniciación de crecer y tener posicionamiento en nuevos mercados.

María Fernanda Maldonado Karo:

Durante la elaboración de este proyecto pude darme cuenta de todo el conocimiento que he adquirido a lo largo de la carrera, así como ponerlo en uso y ampliar ese conocimiento de manera práctica. Creo que el conocimiento con el que nos deja el ITESO es amplio y de alta calidad, sin embargo, al momento de tener que utilizarlo en una empresa, este se multiplica.

Un aprendizaje muy importante que obtuve durante este proyecto es el darme cuenta de que las empresas por muy bien establecidas que estén no siempre cuentan con el conocimiento necesario para llevar a cabo un proyecto como este y uno debe encontrar la manera de simplificar todo el proceso para que se logre exitosamente sin causar más estrés dentro de la empresa.

Otro punto clave que me llevo del trabajo que se realizó es que en el día a día las cosas no siempre salen a la primera o el proceso que no es tal cual como se explicó en clase. Siempre van a existir obstáculos que salen de manera inesperada y se tiene que utilizar el conocimiento adquirido, así como los recursos necesarios para encontrar la manera de solucionar dicho obstáculo.

De igual manera uno de los puntos más importantes que aprendí mediante la realización del proyecto es el de siempre establecer buena relación con el empresario con el que se está trabajando con base de respeto mutuo. La empresa siempre nos dedicó el tiempo y la información requerida, así como nosotros respetamos cuando esa información era confidencial y se llegaba a un acuerdo para poder satisfacer las necesidades de las dos partes.

Hilda Carolina Michel Hernández:

A lo largo del proyecto hice uso de las herramientas e información que fui aprendiendo a lo largo de la carrera. Pude plasmar mis conocimientos teóricos y convertirlos en práctica en un trabajo de investigación en una empresa la cual está bien estructurada.

Pude poner en práctica, y utilizar plataformas gubernamentales los cuales solamente había oído de ellas, lo cual creo que fue un gran aprendizaje para en un futuro ya saber cómo realizarlas.

Hubo distintas ocasiones en la cual creía que era una manera por donde iba el trabajo, y con ayuda de mis asesoras y compañeras del proyecto me volvían a retomar a la dirección la cual iba el proyecto.

Luz Delia Valencia Álvarez:

Es importante mencionar que durante la carrera obtuve conocimiento tanto estratégico como operativo para llevar a cabo los puntos de este proyecto. Las competencias desarrolladas en este plan de trabajo fueron enfocadas a la parte operativa del comercio internacional; es decir, cubillaje, logística, rutas, contacto con forwarders y con agentes aduanales, etc. Este tipo de habilidades se desempeñan día a día en las empresas exportadoras.

Es un PAP especializado para estudiantes de Comercio y Negocios Globales, esto facilitó la comprensión de los puntos a resolver, el flujo de conocimiento y colaboración entre los miembros del equipo. Las competencias genéricas que empleé en la mayoría de estas actividades fue pensamiento crítico y racional, debido a que el aprendizaje teórico que adquirí de la universidad, lo efectué en la realidad acorde a las circunstancias del entorno y de la empresa.

Los aprendizajes más significativos para mí en cuanto al desarrollo de este plan, se enfoca en el contexto que se encuentra la empresa La Casa de las Once Letras. Esta empresa es un ejemplo del 80% de las organizaciones mexicanas que sostienen la economía del país, catalogadas como PYMES, algunas de ellas poseen productos que ofrecen valor agregado no solo al mercado nacional, sino que son competitivos para ofrecerlos a los mercados internacionales. Es aquí cuando nuestro conocimiento en el área impulsará a las empresas a diversificar sus mercados, aumentar su competitividad y permitirles crecimiento.

Por este motivo, encuentro muy enriquecedor el aporte profesional que me ha aportado este Proyecto de Aplicación Profesional. Otorgué valor a una empresa que está logrando objetivos de internacionalización. Esta área es algo nuevo para la empresa y además de haber trabajado en mis objetivos, me preocupé en hacerle entender a las personas de la empresa el motivo de estos procesos en comercio exterior. Esto logró poner en prueba mis saberes académicos.

- Aprendizajes sociales

Anubis Citlali Machado Arellanes:

La Casa de las Once Letras es una empresa con espíritu emprendedor al tener el interés de dar a conocer sus productos tradicionales, mexicanos y de gran calidad como son los licores derivados de agave a países exteriores. El acto de exportar es una actividad económica que brinda además de beneficios sociales, permite generar nuevos recursos de mejora para la economía como son empleos y oportunidades de promoción de México. Al dar a conocer a nuevos mercados la riqueza que existe en nuestro país, dando además de promoción turística, económica y cultural.

Por tal motivo, me siento capaz de preparar un proyecto profesional desde la localización del área problemática, de desarrollo o mejora. Al igual me considero competente para dirigirlo y estructurarlo en base a los objetivos generales y específicos. Soy una persona apta para tomar decisiones conforme al seguimiento y evaluación que presente dicha empresa, al tener siempre en visión el propósito final del proyecto. Tengo las habilidades y conocimientos para emprender un trabajo con aplicación profesional.

De este modo, el impacto social del proyecto es significativo al proveer oportunidades de trabajos, donde fomenta la vida laboral en la economía mexicana. Los servicios profesionales tuvieron contribución al mejorar la economía del país, desde el apoyo a posicionar productos emblemáticos y hechos en México, en relación, con el impulso al crecimiento de negocios progresistas. Once Letras es una marca local y mexicana que representa los valores de emprendimiento con propuestas de valor atractivos para mercados internacionales y su propio beneficioso.

El beneficio social que aporta el proyecto permite dar a los empresarios las herramientas para posicionar tanto a su empresa como a México en un ámbito internacional. La Casa de las Once Letras es una empresa prometedora con grandes valores empresariales como son la responsabilidad, integridad, honestidad, compromiso e iniciativa que la distingue con grandes capacidades de contribuir a la sociedad de forma benéfica y productiva.

María Fernanda Maldonado Karo:

Fue para mí muy enriquecedor ver como una empresa mexicana está haciendo lo necesario para crecer y poner el nombre de México en alto en otros países de la manera correcta. La Casa de las Once Letras tiene sus valores muy bien estructurados y pone a su producto y a su personal primero, buscando siempre los mejores insumos para que su producto final sea de la mejor calidad. Creo que al hacer eso les enseña a sus empleados que las cosas bien hechas siempre sobresalen lo cual creo que hace falta en México.

Otra cosa que esta empresa me ayudó a reforzar de los aprendizajes adquiridos durante la carrera es que no solo se debe enfocar en un solo mercado. Creo que están haciendo lo correcto en considerar diversos países a exportar y es algo que me llevare como experiencia a futuros trabajos. El diversificar sus exportaciones también amplían el mercado de sus productos lo cual produce más trabajo y no solo le beneficia a la empresa sino a sus trabajadores y al país.

Hilda Carolina Michel Hernández:

Al ser una empresa que ha sabido expandir sus productos y mercado a nivel nacional, también busca el poder expandirse a nivel internacional para así en su momento poder posicionarse. Ya que la empresa está en proceso de negociar en Europa y de realizarse satisfactoriamente, esto generaría un impacto favorable a la empresa.

Generaría una derrama económica ya que necesitaría mayor producto desde materia prima a productos terminados. A si mismo, al requerir mayor volumen de trabajo del que actualmente produce, necesitaría mano de obra.

Luz Delia Valencia Álvarez:

Esta práctica fue una oportunidad de contribución a la sociedad, como lo mencioné anteriormente en el apartado de aprendizajes profesionales, en México, el motor de la economía es la iniciativa privada. Me hace sentir satisfecha el hecho de aportar mi ayuda

y conocimiento a una empresa con ímpetu en crecer. El comercio internacional es un beneficio para la economía, abre las puertas para que las empresas vendan a mayor volumen, mejores precios, que sean competitivas y que logren crecimiento.

Estas condiciones permitirán a las empresas otorgar empleos directos e indirectos, ingresar divisas al país, posicionar a México internacionalmente como un país abierto a la internacionalización y en general, a la generación de la riqueza e infraestructura. Detrás de las operaciones de comercio internacional existe una cadena de suministro inmensa que emplea a millones de personas tanto en México como a nivel mundial. Es por lo que este proyecto tiene un amplio alcance en materia social.

Mis saberes profesionales ayudaron a que la empresa obtenga bases, herramientas y conocimiento sobre el tema y de esta forma, pueda operar de mejor manera en sus próximas actividades. Este conocimiento fue transferido. Mi compromiso como futura egresada de esta carrera se enfoca en incrementar estos beneficios para las organizaciones, considero que, así como aporté a La Casa de las Once Letras a iniciar su actividad exportadora, yo obtuve un conocimiento empírico para la ejecución en mi carrera laboral.

- Aprendizajes éticos

Anubis Citlali Machado Arellanes:

Las principales decisiones que tomé en el proyecto fue siempre buscar la mejor propuesta de mejora y beneficio para La Casa de las Once Letras. Al estar en una posición de iniciación al comercio exterior, se debe tener muy claro los objetivos y necesidades de la organización. Trabajando con el objetivo principal del proyecto que fue la creación de herramientas para el apoyo de toma de decisión y estrategias de venta que asistan en el proceso de internacionalización.

Como consultora debí tener mucho cuidado y respeto con la información de la empresa, al contribuir con datos específicos de ésta se tuvo que manejar constantemente

la confidencialidad. De igual manera, al trabajar con datos cuantitativos se buscó darle a la empresa los escenarios más realistas para que lograra la exportación de sus productos. Por esa razón se fomentó a La Casa de las Once Letras la importancia de mantener su conciencia exportadora y valores empresariales en todo momento, además para posicionarse de forma positiva en el mercado internacional, le permite tener mayor reconocimiento como empresa social.

Mi experiencia obtenida del PAP puede ser ejercida para cualquier cliente que tenga como propósito la creación de una empresa desde imagen, nombre, marca, estrategias de promoción y ventas, plan de comercialización, alta con un Agente Aduanal, e inclusive la generación de un plan de exportación. Todos estos aprendizajes y habilidades enriquecen a mi profesión, siendo capaz de ejercer dichos conocimientos en nuevos proyectos profesionales.

María Fernanda Maldonado Karo:

Durante este PAP puse en práctica los valores éticos que han sido inculcados por parte del ITESO durante los años que he asistido. La Casa de las Once Letras es una empresa responsable y consciente de que existen reglas y regulaciones que se deben de llevar a cabo en cada proceso. También aprendí que existen procesos que cada empresa o empresario lleva a cabo de manera diferente, como el manejo de información privada y eso es algo que se debe respetar. Tuvimos que tomar en cuenta durante cada etapa de la realización del PAP para cuidar la confianza creada entre el equipo y el empresario. Esto implicó aplicar el respeto a la privacidad de la empresa y su información privada.

Hilda Carolina Michel Hernández:

La empresa cuida mucho al momento de dar información sensible. Ya que han participado en proyectos previos a esto, ya la empresa sabía que el hacer este trabajo es confidencial. Se nos comentó que les había costado a los demás equipos conseguir distinta información “sensible”. Lo cual lo abordamos el ir a la empresa directamente y

cualquier información que necesitáramos se lo explicábamos, y lo realizábamos en la misma empresa.

Luz Delia Valencia Álvarez:

El PAP y la carrera en general me han hecho saber que, en los negocios, así como en todas las profesiones, la ética es algo fundamental. Específicamente en el área de consultoría, es muy importante trabajar los siguientes 3 puntos: 1.- Ser eficiente en el tiempo que estás trabajando debido a que tu cliente te está pagando por honorarios, 2.- Presentar información verídica, actualizada y congruente a lo que necesita tu cliente y, por último, 3.-Que tu análisis y recomendaciones sean realizados profesionalmente.

Si los puntos mencionados anteriormente no se realizan de manera ética; esto podría traer muchos problemas a la organización para la que estás trabajando, dado que después de haber presentado los resultados y tus recomendaciones, la empresa tomará una decisión y probablemente invertirá todos sus recursos en poner en marcha este proyecto con la esperanza de tener crecimiento. En otro caso, si tu cliente detecta que no realizaste correctamente/éticamente tu trabajo, esto puede acabar con tu reputación y cerrarte las puertas a negocios y proyectos de manera internacional.

Un punto muy importante sobre ética es que algunas empresas prefieren permanecer lo más herméticamente posible en relación con sus situaciones fiscales y maneras de operar. Sin embargo, en la consultoría, es de suma importancia conocer ciertos detalles que pueden ser privados o sensibles, ya que esto permitirá profundizar en la investigación y análisis. Por tal motivo, al conocer información sensible de la empresa, es ético respetar códigos y hacer uso de estos datos únicamente para el objetivo de la consultoría. Es un tema muy serio el uso adecuado de la información privada de la empresa.

- Aprendizajes en lo personal

Anubis Citlali Machado Arellanes:

Con el desarrollo del proyecto PAP pude reforzar mis conocimientos sobre Comercio Exterior aprendidos anteriormente en la carrera. Además, de poner en prácticas habilidades de comunicación, toma de decisión y trabajo en equipo. Fue un trabajo complejo ya que se tenía que estar pendiente de obtener cotizaciones por los proveedores de servicios logísticos y aduanales. El acto de establecer una relación con ellos fue satisfactorio, porque me abrió el panorama de lo que realmente se vive en el ámbito laboral y de comercio.

Desde el inicio del proyecto se entendió correctamente las necesidades de La Casa de las Once Letras y se valoró su interés por incursionar en nuevos mercados y deseo de exportar sus productos al extranjero. Para ello se necesitó crear expedientes de Comercio Exterior con los que la empresa no contaba, fortaleciendo mis aprendizajes en el área legal al generar hojas de seguridad, contratos y cartas encomienda. Asimismo, pude conocer más a detalle todo el proceso de alta con un Agente Aduanal y la navegación en VUCEM, el sistema del SAT, hasta la generación de una factura electrónica.

Conforme a mi proyecto de vida, pude ganar confianza al tomar el papel de consultora en comercio internacional. Tengo la capacidad y habilidad de lograr que una empresa logre exportar y llegue a lograr la diversificación de mercados. Desde la generación de cotización, costeo INCOTERMS, investigaciones sobre requisitos legales como fueron en las certificaciones otorgadas por la FDA y la Secretaría de Economía. De igual manera el PAP me permitió conocer mis capacidades como profesional, mejoré mi calidad de trabajo y de presentación, al cumplir con los objetivos propuestos en el proyecto.

Reconocí la importancia de emprender y apoyar a empresas a exportar. Es decir, expandirse a nuevos mercados. Dar a conocer productos mexicanos de alta calidad que pueden ser atractivos por compradores internacionales. La Casa de las Once Letras

tiene un gran potencial de crecimiento y desarrollo atractivo, al momento de realizar su primera exportación, tendrá una expansión notoria que generará mayor posicionamiento y reconocimiento tanto en el mercado local como exterior.

María Fernanda Maldonado Karo:

Como aprendizaje personal puedo concluir que estoy muy satisfecha con mi desempeño al poner en práctica todo lo que la carrera de Comercio y Negocios Globales me ha brindado. Durante el transcurso del proyecto hubo pasos de los cuales no estábamos seguras como realizar y aun así logramos llevar a cabo investigaciones y obtener un resultado. De igual manera existieron etapas en las que gracias a lo aprendido en la carrera pudimos solucionar sin problemas.

Un punto que para mi fue muy importante aprender es el que los demás no siempre van a contestar en tiempo y forma como lo haría uno y eso se tiene que aceptar, pero saber manejar. Al inicio del proyecto me daba pena ser tan insistente con empresas terceras a las que estamos contactando, pero gracias a este proceso y consejos de las maestras me di cuenta de que se puede hacer de manera sutil y profesional ya que es parte del trabajo necesario a realizar.

De igual manera el tomar en cuenta que cada proceso dentro del comercio exterior va a variar dependiendo de la empresa tanto en tamaño como en giro y el producto, al igual que dentro de la misma empresa siendo la misma operación. Esto es algo que creo siempre debo de tomar en cuenta para no confiarme en un futuro e investigar siempre antes de realizar cualquier operación ya que un error por mas mínimo que sea puede tener grandes repercusiones.

Estoy muy conforme con este proyecto y lo que logramos ya que me aumentó mi confianza en mí misma y mis capacidades profesionales. También agradezco a las profesoras ya que su dominio del tema nos permitió acudir a ellas durante cualquier problema, así como obtener consejos de como llevar a cabo operaciones.

Hilda Carolina Michel Hernández:

Lo que me dejó el proyecto PAP, es como ya en la práctica se utilizan los conocimientos que se nos dio a lo largo de la carrera. Tuve un buen equipo el cual estuvimos en constante comunicación, que, aunque hubo semanas en la cual parecía que no avanzábamos, logramos obtener resultados.

Aunque en distintas materias se trabajó sobre buscar distintas cotizaciones y cómo abordar a distintas agencias aduanales, siempre surgen distintos contratiempos los cuales se tienen que resolver.

En este proyecto, a comparación del que previo había realizado, pude poner más en práctica mis conocimientos, al realizar cotizaciones, llenados de documentos, acercarnos a instituciones del gobierno, y no tan pegado a lo teórico. Creo que es bueno tener ambas partes ya que en la vida profesional habrá más momentos donde será una mezcla de lo teórico y de la práctica.

Luz Delia Valencia Álvarez:

Considero que también utilicé conocimiento que mi trabajo en exportaciones me ha otorgado. Esta experiencia laboral previa me otorgó mayor confianza para la realización de este proyecto. Además, comprobé en la práctica que hay procesos que fluyen de manera diferente según la experiencia y el tamaño de una empresa. Algunas veces; las empresas globales y consolidadas realizan actividades mucho más rápido y ágil que aquellas empresas pequeñas o medianas y con menor experiencia.

Por este motivo, considero que es importante que todas las empresas, sin importar su tamaño, tengan procedimientos estandarizados, bases de datos completas y eficientes que permitan el análisis de información y que esto permita sincronía entre los miembros de la organización. Es vital que todas las áreas de la empresa trabajen en conjunto para coordinar procesos. El tiempo es un elemento relevante en los negocios ya que permite actuar de manera oportuna ante cambios en el mercado o ante requerimientos de las autoridades.

Finalmente, este PAP me confirmó que siempre hay más cosas que aprender, mi plan es siempre mantenerme actualizada en los cambios de normas, leyes, reglamentos y herramientas estratégicas. Entre más involucrada esté una empresa (y persona) en el ámbito de comercio, esto le permitirá tener más ventajas competitivas y acceder a beneficios que el resto. Considero que La Casa de las Once Letras está dando un paso muy importante, esto requiere preparación, investigación y apoyo externo. Estoy agradecida con la confianza que la empresa ha depositado en nuestro equipo.

5. Conclusiones y recomendaciones

Durante el desarrollo del proyecto se tuvo presente el objetivo general, el cual se especificaba en crear e implementar herramientas que asistan el proceso de internacionalización de La Casa de las Once Letras. Con la finalidad de que al tener la junta de negocios con el cliente potencial en Alemania, la empresa contará con todos los instrumentos para la toma de decisión y estrategias de ventas.

Se pudo completar de manera exitosa el alta de la empresa con el agente aduanal. Posteriormente a este logro, se tuvo que recopilar documentación de carácter legales para generar su expediente en dicha agencia. Igualmente, se evaluaron diferentes transportistas para la selección del mejor medio de transportación para la mercancía. Teniendo en consideración la importancia de llevar a cabo proyectos de exportación.

De igual manera, se acercó a la empresa con proveedores de servicios de transportes y agencias aduanales. Esto fue de gran importancia para que La Casa de las Once Letras, pueda familiarizarse con los procesos de creación de relaciones comerciales con expertos de comercio exterior, conocer los costos de sus servicios y obtener un panorama de cómo se trabaja, negocia y crean alianzas beneficiosas que

impulsan a la empresa a tener un mayor posicionamiento dentro del mercado competitivo.

Igualmente, al ser una empresa que conoce los procedimientos y las bases generales del comercio exterior, tiene la capacidad de iniciar exportaciones hacia mercados potenciales que además de brindar una remuneración económica se posiciona como una empresa con experiencia en actividades comerciales en el sector internacional. Es decir, la empresa ya tiene las herramientas necesarias para implementar proyectos de exportación.

Por ello, La Casa de las Once Letras al tener expedientes de comercio exterior como son las hojas de seguridad, costeo de INCOTERMS y registro en el FDA, además de completar en un futuro el alta con un Agente Aduanal y el registro de Food Facility en el FDA, tiene el conocimiento y competencia de empezar a llevar a cabo exportaciones. Esto permitirá un mayor desarrollo y crecimiento a la empresa, al poseer oportunidades de posicionamiento en nuevos mercados.

Consecuentemente, se presenta a continuación un listado de recomendaciones tanto de mejora como de agilización de procesos internos para La Casa de las Once Letras.

- Actualizar el perfil de la empresa en MyTrade, con la finalidad de dar a conocer el portafolio de los nuevos productos a compradores potenciales tanto nacionales como internacionales, impulsar ventas y fomentar la promoción de los mismos.
- Restaurar documento de costeo y cálculo de INCOTERMS en base a actualizaciones de costos, vigencias de cotizaciones por los transportistas y el tipo de cambio que se utilice.
- Mantener una misma imagen corporativa de acuerdo con los parámetros establecidos el manual de identidad de la marca Once Letras en todos sus canales

de comunicación tanto digitales (plataformas como redes sociales y página web) como físicos (documentos oficiales).

- Dar de alta la página de comercio electrónico de la empresa para generar la proveeduría en línea de los distintos licores y cremas. Asimismo, conseguir mayores clientes y tener presencia en canales de gran importancia para la implementación de estrategias de ventas y mercadotecnia digital.
- Tener mayor participación en ferias internacionales con el objetivo de conseguir relaciones de negocios y oportunidades de comercialización con posibles clientes y fortalecer el posicionamiento de la marca en los distintos mercados extranjeros
- Tropicalizar etiquetas de acuerdo con las regulaciones y restricciones arancelarias en Estados Unidos y Alemania. Cada mercado meta deberá poseer de un etiquetado específico de acuerdo con las demandas del consumidor y legislaciones del respectivo país.
- Al realizar algún cambio en los insumos que conforman la fórmula del producto como son derivados y materia prima, es necesario actualizar tanto las hojas de seguridad como las fichas técnicas de los mismos.
- Si se llegará a realizar algún cambio en los datos ingresados al registro de FFRN de FDA, es necesario actualizar a dicho formulario con la nueva información. Dicho registro en FFRN debe renovarse cada dos años.
- Dar un mayor acceso a la información y poder de toma de decisión al encargado de comercio exterior, con la finalidad de agilizar el desarrollo de actividades de comercialización para la obtención de una mayor eficiencia en dichos procesos de toma de decisión. De igual manera, al delegar las obligaciones se maximiza el potencial las competencia, habilidades y conocimientos de los trabajadores.

- Para el encargado de comercio exterior, se le recomienda realizar el curso de Yo Exporto. Un curso en línea que brinda conocimientos y habilidades para el desarrollo de proyectos de exportación e internacionalización.
- Buscar clientes potenciales y extranjeros en bases de datos en línea, ferias, exposiciones, Cámara de Comercio, CIAJ (Cámara de la Industria Alimenticia de Jalisco), SEDECO (Secretaría de Desarrollo Económico), CCIJ (Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco) y American Chamber México. Las cuáles son especializadas en temas de promoción internacional, feria de proveedores, asesoría y apoyos económicos.
- Obtener el “Distintivo hecho en México”, otorgado por la Secretaría de Economía. Esta certificación brinda beneficios atractivos al ser un sinónimo de calidad de clase mundial, al reafirmar la presencia en mercados internacionales por garantizar un valor agregado en sus productos. Dicho distintivo se obtiene al tener materiales originarios a un acuerdo comercial o que el proceso de elaboración y producción se realice en México.
- Enfoque más específico en los productos estrellas para internacionalizarlos.
- Realizar el trámite de “Número de Exportador Autorizado”, al momento de cumplir con alguno de los requisitos proporcionados para facilitar operaciones de exportación en un futuro.

6. Bibliografía

FDA. (2019). *Registro para Instalaciones Alimenticias* . Obtenido de U.S. Food and Drug Administration: <https://www.fda.gov/food/online-registration-food-facilities/registrocancelacion-en-papel-correo-o-fax>

México y Unión Europea . (2000). *Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos Mexicanos*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/index_s.asp

México y Unión Europea. (2000). *Apéndice III Definición del concepto de productos originarios y procedimientos de cooperación administrativa*. Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/Dec2_Annexos_s/Annex_3_s.pdf

México y Unión Europea. (2000). *Apéndice IV Declaración en Factura* . Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_EU/Spanish/Decisions_Council/Dec2_Annexos_s/Annex_3_App4_s.pdf

Registrar Corporation. (1 de Diciembre de 2016). *FDA lanza un proyecto de guía para el Registro de Instalaciones de Alimentos*. Obtenido de Registrar Corp Asistencia con Regulaciones U.S. FDA: <https://www.registrarcorp.com/es/fda-lanza-un-proyecto-de-guia-para-el-registro-de-instalaciones-de-alimentos-solo-queda-un-mes-para-renovar/>

Secretaría de Gobernación . (25 de Junio de 2018). *Ley Aduanera*. Obtenido de Diario Oficial de la Federación : http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_241218.pdf

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2019). *Guía de llenado del comprobante al que se le incorpore el complemento para comercio exterior*. Obtenido de Servicio de Administración Tributaria: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/documentos/GuiaComercioExterior3_3.pdf

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2019). *Guía de llenado del comprobante al que se le incorpore el complemento para comercio exterior*. Obtenido de Trámites y Servicios: http://omawww.sat.gob.mx/tramitesyservicios/Paginas/documentos/GuiaComercioExterior3_3.pdf

Servicio de Administración Tributaria . (2019). *Factura de comercio exterior*. Obtenido de Servicio de Administración Tributaria : <https://www.sat.gob.mx/consultas/61165/comprobante-de-comercio-exterior>

7. Anexos

Por cuestiones de confidencialidad y protección de la información de la Casa de las Once Letras, no se agregarán anexos en el documento.