

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo Empresarial, Economía Social y Emprendimiento

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa de Desarrollo para la Comercialización y Ventas Nacionales e Internacionales



**3J02 Desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e internacionales I
CEDECOM**

OCCIDENTAL NEW EQUIPMENTS S.A DE C.V

PRESENTAN

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Andrea Martínez Escobedo

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Perla García Ochoa

Ing. Industrial Nadia Ramírez Montero

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Manuel Gerguin Otero Rodríguez

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Abraham Plascencia Ortiz

Profesor PAP: **Mtra. Montserrat Moncada Navarro.**

Tlaquepaque, Jalisco, diciembre de 2020

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP

• Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	3
• Resumen	3
1. Introducción	4
1.1. Objetivos	4
1.2. Justificación	4
1.3 Antecedentes	5
1.4. Contexto	6
2. Desarrollo	6
2.1. Sustento teórico y metodológico	6
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	9
3. Resultados del trabajo profesional	14
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	21
5. Conclusiones	34
6. Bibliografía	35

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son una modalidad educativa del ITESO en la que el estudiante aplica sus saberes y competencias socio-profesionales para el desarrollo de un proyecto que plantea soluciones a problemas de entornos reales. Su espíritu está dirigido para que el estudiante ejerza su profesión mediante una perspectiva ética y socialmente responsable.

A través de las actividades realizadas en el PAP, se acredita el servicio social y la opción terminal. Así, en este reporte se documentan las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo del proyecto, sus incidencias en el entorno, y las reflexiones y aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

Resumen

El presente documento consiste en la elaboración de un plan de exportación para dos productos de la empresa Occidental New Equipments S.A de C.V, se presenta toda la información de la empresa, así como el detalle de los productos a exportar.

Actualmente, la empresa comercializa sus productos a nivel nacional, para la exportación se presenta la propuesta de comercializar la cribadora de grano y ensacadora electrónica en Colombia.

Para el desarrollo de este proyecto se evaluaron las características con las que cuenta el producto y con las que entrará a un nuevo mercado, también se determinó la fracción arancelaria en la que será clasificado para su comercialización a nivel internacional. Se realizaron dos diagnósticos empresariales para la evaluación actual de la empresa tanto externa como interna, así mismo se realizó un análisis de posibles mercados potenciales, en el que se analiza el perfil del consumidor, identificación cuantitativa de mercado, el tamaño de la industria, competidores, distribución, selección de mercado, canales de distribución; Asimismo se da información acerca de la comercialización de los productos haciendo referencia a las estrategias que tiene que seguir la empresa y la propuesta de valor para vender sus productos en Colombia, se hizo una investigación para determinar las mejores opciones en cuanto a logística, precio ex Works y se realizó un análisis de la capacidad de la empresa en cuanto a la oferta exportable.

Por otro lado, se sugieren recomendaciones para poder acatar la meta y lograr que el plan de exportación se pueda ejecutar.

1. Introducción

1.1. Objetivos

General:

El objetivo general de Occidental New Equipments es desarrollar un plan de negocio para la exportación en los próximos 4 meses que permita duplicar la producción anual para su venta en el mercado exterior y con ello poder estimular la competitividad de la empresa.

Específicos:

- Analizar los recursos con los que cuenta la empresa para la exportación.
- Analizar mercados potenciales/segmentación de mercados.
- Analizar los posibles clientes en el extranjero.
- Investigación de posible competencia.
- Identificar el medio de transporte viable para el producto.
- Capacidad con la que cuenta la empresa y su posible demanda en el extranjero.
- Estrategia de comercialización y apertura de mercado.

1.2. Justificación

El desarrollo de este proyecto es importante ya que pone en práctica la disciplina, la responsabilidad social y los conocimientos que hemos desarrollado a través de nuestras carreras profesionales. El hecho de resolver una problemática de una empresa con datos reales nos ayuda a entender que la realidad que vive una empresa es muy distinta a la teoría vista en el salón de clases. Por ello, nos toca a nosotros abarcar la problemática desde los diferentes puntos de vista de las carreras involucradas y aplicar nuestros conocimientos de manera efectiva y flexible a la situación presentada.

Este proyecto beneficia tanto al empresario como a los alumnos involucrados en él. El empresario puede decidir si quiere implementar el proyecto en su empresa dándole resultados esperados ya que este proyecto fue moldeado para ella con los datos de la misma. Para los alumnos el

beneficio se adquiere en diferentes ámbitos, como lo es un logro profesional, fomentar el trabajo en equipo, entender el rol que juega tu carrera en distintas situaciones, pero más importante entregar resultados.

1.3 Antecedentes

Occidental New Equipments SA DE CV es una empresa que fue fundada en el 2015, como una empresa registrada como persona moral y cuenta con 2 socios accionistas principales (Andrés Núñez Moreno y José Antonio López Vinchis).

Localizada en El Salto, es una ciudad de la Región Centro del estado de Jalisco, México. Forma parte de la Zona Metropolitana de Guadalajara; Una zona donde hay varias compañías dedicadas a la maquinaria e importación de metales.

La empresa cuenta con su propia fábrica de metales y almacén, donde guardan las máquinas y productos necesarios para poder tener una alta producción y así proveer de la mejor materia prima a sus clientes.

El objetivo de Occidental New Equipments SA DE CV es poder internacionalizar su empresa para poder desarrollar exportaciones a diferentes países en el extranjero, este objetivo fue planteado a un mediano plazo, para poder crecer la empresa y poderse dar a conocer en el mercado internacional.

El contexto económico en el que nos encontramos es crítico por el Covid-19, a causa de la cuarentena miles de empleos se vieron pausados, las horas de trabajo globales disminuyeron, hay menos oportunidades de empleo y salarios más bajos, el crecimiento informal ha mostrado crecimiento, comienza a verse la reducción de remesas, la educación en muchos lugares se vio pausada y el comercio ha disminuido, la pandemia provocó una caída del 3% en los valores de comercio mundial tan solo en el primer trimestre y se prevé que la desaceleración crezca en el segundo trimestre mostrando una disminución del 27%.¹

Las medidas para detener la propagación del virus han cerrado fronteras, el transporte y las empresas han suprimido las exportaciones e importaciones mundiales han suprimido las exportaciones e importaciones mundiales y existe una inflación en precios mientras se reducen los ingresos de trabajo y en países como México los impuestos y la inseguridad crece.

¹ <https://www.tyt.com.mx/nota/unctad-preve-caida-del-27-en-comercio-mundial>

Pese a la pandemia la agroindustria en maquinaria ha aumentado sus ventas al exterior. Destaca el caso de Colombia que ingresó al Top de principales importadores en agroindustrias.²

1.4. Contexto

Actualmente se está viviendo un problema mundial, la pandemia por el Covid-19. Esta pandemia cambia las circunstancias en las que muchas empresas operan, teniendo que despedir trabajadores, recortar salarios e incluso hasta cerrar empresas. Sin embargo, no acaba aquí siendo que la economía ya se desestabilizó se prevé una crisis económica para el siguiente año. Específicamente en Jalisco las medidas que se han tomado contra el Covid-19 varían según la pandemia incrementa o se estabiliza. Nuestro estado sufre de cambios de protocolos como lo es el acceso a cierto número de trabajadores a las empresas, ya que tienen que cuidar el cúmulo de gente en lugares encerrados. Los horarios de trabajo son reducidos ya que se implementan toques de queda o así mismo, los días de la semana se reparten entre los trabajadores para no asistir todos los mismos días. Se genera distanciamiento social y protocolos de protección, siendo que a cada entrada a algún establecimiento es obligatorio uso de cubre bocas, gel antibacterial y se hace toma de temperatura, si esta es mayor o igual a 38°C la persona tendrá que regresar a su casa y recibir atención médica.³

Dentro de este Reporte se va a presentar el proyecto que se desarrolló para la empresa Occidental New Equipments, donde se muestra el proceso que se llevó para el análisis de viabilidad y finalmente los resultados o bien, recomendaciones que tomar para su implementación.

2. Desarrollo

Se desarrolló un proyecto con la intención de internacionalizar la empresa Occidental New Equipments SA DE CV, la cual es fabricante de maquinaria para agroindustrias. Se implementó una estrategia para poder exportar los productos, con una investigación de mercados meta y

² https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2019_s/wts2019_s.pdf

³ Gob. (s. f.). Protocolo de Acción ante Covid-19. Recuperado 16 de noviembre de 2020, de <https://coronavirus.jalisco.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/200525-Jalisco-Servicios-protocolo-de-accion-ante-Covid19-1.pdf>

tendencias en los negocios agropecuarios para poder ver cuál sería la mejor opción, la cual fue Colombia por el crecimiento económico del país y las altas importaciones en sector agropecuario.

2.1. Sustento teórico y metodológico

A continuación, se presentan diferentes conceptos donde viene una breve explicación de cada uno de los integrantes de este proyecto los conocimientos y herramientas que se pusieron en práctica para lograr estos resultados.

Clasificación Arancelaria: consiste en asignar un código numérico a las mercancías, con el objetivo de identificar las mercancías que se exportan y se importan para fijar impuestos, derechos y obligaciones de tal forma facilitar el intercambio comercial y de información.

En la materia “Clasificación arancelaria” nos ayudó a identificar la fracción arancelaria correcta de los dos productos, así como las Regulaciones y Restricciones No Arancelarias (RRNA) que aplican para estas fracciones.

Misión: Propósito y esencia que tiene una empresa a cumplir, la cual debe ser adaptable y responder a las necesidades de ciertos mercados.

Visión: Responde a lo que quiere llegar a ser la empresa para una fecha en específico (corto o mediano plazo), también responde a lo que se quiere convertir y a dónde se dirige.

Valores: Son los principios que determina la empresa y la regulan como filosofía y soporte de la cultura organizacional.

La misión, visión y valores son fundamentales para determinar las funciones estratégicas de la empresa y para que todos los colaboradores tengan en claro los objetivos a seguir y de qué manera van a llegar a lo largo de su trabajo.

Estos conceptos los hemos aprendido en la asignatura “Gestión empresarial”, son importantes porque aprendimos a redactarlos correctamente para que sus objetivos de la empresa sean más claros.

Incoterms (International Commercial Terms): Regulan dónde se entrega la mercancía, fijan los costos que asumirá tanto el comprador como el vendedor, establecen en qué momento y específicamente en qué lugar se transfiere la responsabilidad de la mercancía al comprador y del vendedor, así como quién será el encargado de realizar la gestión sobre los trámites documentales.

A lo largo de la carrera vemos los Incoterms, específicamente en la materia de “Empresas del comercio exterior” los vemos como primera instancia, en otras materias como “Logística internacional”, “Distribución y logística”, “Prácticas desleales y barreras no arancelarias” se ven, pero ya más aterrizado a la práctica. En esta materia aprendemos lo qué son, quién los crea, que determinan, cada cuanto se realizan modificaciones, etc. En este proyecto solo utilizamos Ex Works, donde obliga el vendedor a dejar la mercancía en las instalaciones del comprador.

Dry containers: Estos contenedores de carga seca de 20 y 40 pies fabricados con aluminio o acero, adecuados para cualquier mercancía.

Open Top containers: Tipo de contenedor marítimo con techo removible de lona, especialmente para transporte de cargas pesadas como lo son las cribadoras, porque permiten la carga y descarga superior.

Estos conceptos los hemos aprendido en la asignatura “Logística internacional”, donde aprendimos cuáles contenedores son más adecuados a cierto tipo de mercancías para que su transporte sea óptimo.

Mercado meta: Se refiere a la porción de la población a la cual se dirige el producto y a las necesidades de ese público al cual se dirigirán todos los esfuerzos de marketing.

Este concepto lo aprendimos más a fondo en la asignatura “Investigación de mercados”, donde logramos determinar qué tan atractivo es cada segmento que consideramos para este proyecto y qué tan viable es dirigir sus productos a esos países.

Estrategia B2B: Orientada a la venta de productos entre empresas, enfocada en las necesidades de las empresas y no del consumidor.

Este concepto lo aprendimos en la asignatura “Modelos de exportación”, este concepto lo utilizamos en el proyecto como una estrategia de distribución más conveniente para O.N.E ya que se pretende que se acerque al mercado colombiano de esta manera para que sea menos costosa su distribución, de manera que se den a conocer por medio de otras empresas.

MyTrade: Es una plataforma online con registro gratuito para impulsar las exportaciones mayormente de empresas mexicanas.

Aprendimos a utilizar esta plataforma en la asignatura “Promoción internacional”, con esta herramienta la empresa O.N.E la puede utilizar para promover sus productos y conectar con otras empresas en donde ambos se ven beneficiados.

Propuesta de valor: Son el conjunto de beneficios que pueden recibir los clientes, es lo que espera ofrecer una empresa diferente de sus competidores. Hacerle saber al cliente el valor diferencial o agregado que tienen tus productos es muy importante ya que se debe transmitir al cliente la oportunidad de un negocio beneficioso para él.

Este concepto lo aterrizamos a la práctica en “Marketing integral” y con esto pudimos ayudar a la empresa O.N.E a determinar qué es lo que hace diferente o mejor que sus competidores, haciendo cuestionamientos sobre los beneficios que aporta y lo que le cuesta al cliente obtener sus productos.

Expos y ferias: Eventos internacionales donde se imparten actividades como seminarios, rondas de negocios, talleres técnicos, etc., todas como objetivo de interés para los participantes.

Estos conceptos los hemos aprendido en la asignatura “Promoción internacional”, los cuales son de las principales herramientas que debe considerar cualquier empresa para poder incursionar a mercados internacionales, para saber cómo les podría beneficiar esa promoción y de qué manera aprovechar estas oportunidades.

Normas Oficiales Mexicanas (NOM's): Son regulaciones de información, especificaciones, metodologías, procedimientos que deben cumplir algunos bienes para poder comercializarse en México. Son creadas por distintas Dependencias del Gobierno Federal.

Las normas que tienen que cumplir cada producto las podemos encontrar en la base de datos Trade Wizard, plataforma que aprendimos a utilizar en distintas asignaturas como “Clasificación arancelaria”.

Capacidad de Producción: Es la capacidad que tiene una unidad productiva para producir su máximo nivel de bienes o servicios con una serie de recursos disponibles. Para sacar la capacidad de producción se es necesario que la empresa proporcione tiempos de producción de su línea, si la empresa no es manufacturera entonces los tiempos de producción se interpretan como tiempos de trabajo. Si queremos incrementar la capacidad de producción en una fábrica, la empresa deberá invertir en una nueva máquina que tenga la capacidad de producir más. Esta información se proporciona a través de un cálculo el cual aprendimos en la asignatura de “Diseño del Trabajo”.

Certificaciones ISO: El certificado ISO demuestra la fiabilidad y la calidad de los servicios o productos que ofrece la empresa. Existen muchas certificaciones dependiendo del sector y de las necesidades de la empresa como lo es el medio ambiente, la calidad, sistemas de seguridad, entre otras. Estas certificaciones y sus especificaciones las aprendimos en la clase de “Gestión de la Calidad Total”.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

· Descripción del proyecto

El proyecto se llevó a cabo en distintas etapas que ayudaron a estructurar el proyecto de manera que se pudiera llevar a cabo un plan bien estructurado para analizar la viabilidad para la exportación de maquinaria de alta tecnología aplicada a la agroindustria.

1. Primeramente, se hizo un análisis interno de la empresa con la finalidad de obtener la datos cualitativos y cuantitativos de la empresa, mismos que sirvieron para interpretar e ingresar la información a plataformas web como “Yo Exporto” en los que de acuerdo a los resultados obtenidos se puede estructurar un plan de exportación adecuado a las necesidades del empresario.
2. Posteriormente, se hizo un análisis completo sobre los productos a exportar, así como las materias primas y los proveedores con las que estos equipos se construyen, precio, características técnicas, así como empresas que son competencia a nivel nacional e internacional.
3. Luego hicimos un sondeo de mercado, de esta manera fuimos capaces de realizar una investigación profunda de los principales mercados de consumo de maquinaria profesional aplicada a la agroindustria, de la misma manera escuchamos las necesidades del empresario al escuchar que le parecía interesante el mercado en centro y América del sur por lo que a su petición buscamos los mercados más viables en las regiones señaladas, así como Norteamérica y Europa.
4. En la última etapa analizamos los medios logísticos con los cuales llevaría a cabo el proceso de exportación, así como las rutas y los medios de transporte que se utilizarán, así como dimensionar las capacidades de carga del medio elegido por lo que será

SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
EMPRESA	Información general Conciencia Exportadora															
PRODUCTO			Características del Producto													
		Procesos y Adecuación a Nuevos Mercados														
MERCADO					Industria											
					Investigación de Mercado Canales de Distribución											
COMERCIALIZACIÓN									Estrategia de producto							
LOGÍSTICA									Selección del Medio de Transporte							
PRODUCCIÓN				Calidad y Normas Capacidad con la que cuenta la empresa												
				Proveedores y Clientes Demanda												
SONDEO DE MERCADO				Ficha Técnica del producto												
					Posibles proveedores para importación											
CONCLUSIONES										Grupal Personal						
REPORTE PAP											Realización					
PRESENTACIÓN														Entrega		Final

necesario tomar datos tales como el peso y altura de los equipos para una correcta selección. Del mismo modo se hará una breve cotización sobre los flejes y embalajes necesarios para proteger los equipos durante el trayecto.

· Plan de trabajo

Para lograr cumplir los objetivos, fue necesario realizar un Cronograma de Trabajo. Esto nos ayudó a tener entregables a tiempo y tener una secuencia para entender la información de la empresa y poder entregar recomendaciones o resultados más certeros. El uso de las herramientas y el conocimiento profesional de cada miembro del equipo se lograron los entregables para el plan de exportación de sus productos a Colombia.

A continuación, se presenta el orden de entregables de cada sección abarcada en el documento empresarial a lo largo de las 16 semanas:

Ilustración 1: Cronograma (Fuente: Elaboración propia)

· Desarrollo de propuesta de mejora

Con la ayuda del registro en la plataforma “Yo Exporto” se obtuvieron 2 tipos de diagnósticos de la empresa, el diagnóstico empresarial y diagnóstico exportador

Gráfica de resultados

A continuación se presentan los resultados del diagnóstico realizado. En la gráfica se visualiza de manera general la situación de la empresa y de cada una de las áreas analizadas.

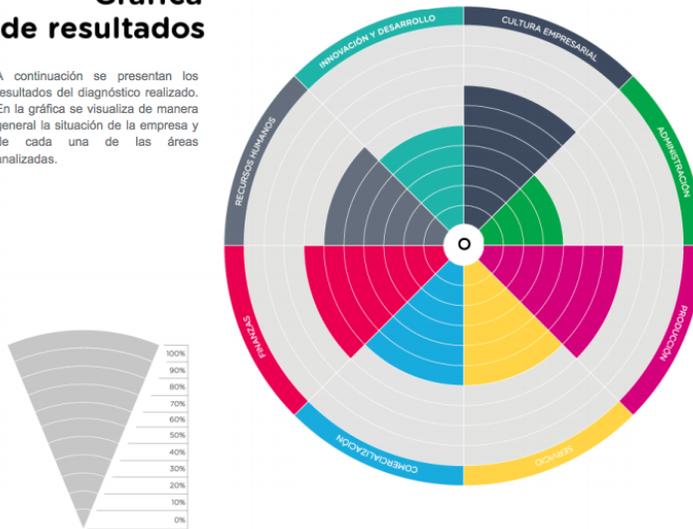
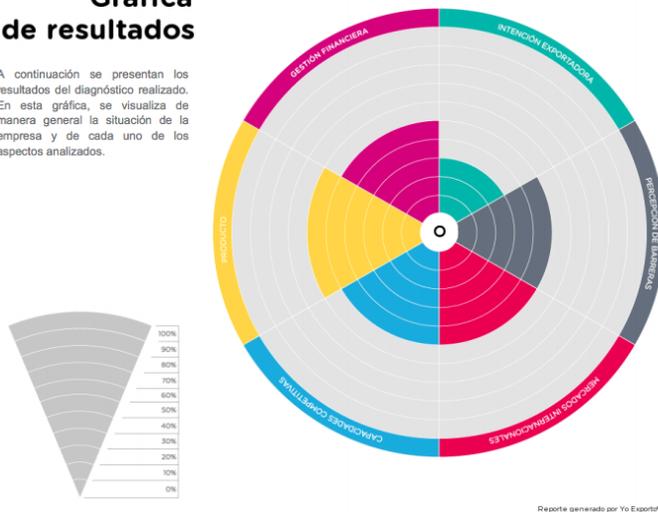


Ilustración 3. Gráfica de diagnóstico empresarial (fuente yo exporto).

De acuerdo a la gráfica se puede observar que la empresa en todas sus áreas (cultura organizacional, administración, innovación, producción, comercialización, etc.) en promedio tiene un porcentaje de 70%-50% de eficiencia, esto nos quiere decir que a grupo O.N.E le es necesario reforzar sus fortalezas y trabajar en sus áreas de oportunidad que tiene la empresa, como en la cultura organizacional y las áreas funcionales de la empresa que son sus pilares.

Gráfica de resultados

A continuación se presentan los resultados del diagnóstico realizado. En esta gráfica, se visualiza de manera general la situación de la empresa y de cada uno de los aspectos analizados.



Reporte generado por Yo Exporto®

Ilustración 4. Gráfica de diagnóstico exportador (fuente yo exporto).

El diagnóstico exportador, ofrece un panorama de la situación actual y lo que sugiere para poder ser eficientes en las exportaciones, como muestra segunda gráfica en promedio en las áreas de la empresa se tiene el 30%-50% de eficiencia (Gestión financiera, producto, mercados internacionales, percepción de barreras, etc.). Para que Grupo O.N.E pueda entrar a un nuevo mercado internacional con éxito es necesario tener sus objetivos principales claros y se capaciten internacionalmente, es indispensable que la empresa tenga un área de comercio internacional o que cuente con personal especializado en comercio internacional al igual que buscar certificaciones que le ayuden a diferenciarse de la competencia y considerar la capacidad de producción para atender al mercado internacional.

Registro de marca:

Se hizo registro de Occidental New Equipments S.A de C.V en la página web del IMPI denominada marcanet. Este trámite se encuentra en proceso ya que falta esperar la respuesta del IMPI.

El objetivo del registro de marca a nivel internacional servirá para que Occidental New Equipments tenga protección legal sobre sus máquinas en todo el mundo y para prevenir el robo o el uso incorrecto de la imagen de la empresa.

Registro en My Trade:

My Trade es una herramienta de la Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Jalisco, es una plataforma digital para la promoción de negocios entre empresas (B2B), busca impulsar a las empresas mexicanas en sus ventas nacionales e internacionales a través de diferentes estrategias de promoción.

Se hizo el registro en la plataforma My Trade con el objetivo de que grupo O.N.E pueda promocionarse y conectarse con diferentes empresas extranjeras o clientes.

Investigación de mercados internacionales:

PARÁMETROS EXTERNOS		PAÍSES CANDIDATOS				
DIMENSIÓN	Coefficiente de	Estados Unidos	Colombia	Republica Checa		
Calificación Final			226		247	220
Coefficiente de Ponderación		Criterio				
3	Muy importante	5				Muy favorable
2	Importante	4				Favorable alto
1	Menos importante	3				Favorable medio
0	No aplica	2				Poco favorable
		1				Muy desfavorable

Ilustración 6. Matriz de selección de mercado, elaboración propia.

Se realizó una matriz de selección de mercado de acuerdo a los países que la empresa sugirió además que se utilizaron fuentes como ITC Market para la evaluación de otros posibles países potenciales, en la matriz de se seleccionaron diferentes parámetros externos los cuales se les dio cierta ponderación, el mercado elegido por su puntuación más alta fue Colombia.

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Productos Obtenidos

En este apartado se describen las características específicas de dos productos que fueron seleccionados, se muestran en fichas técnicas para resumir el funcionamiento de los productos, así como sus componentes y fracción arancelaria que identifica los productos.

Modelo	Producto	Características	F. Arancelaria
CRI-P10	Cribadora para granos	Transmisión: Motor de 5 H.P. a 220/440 V trifásico, por medio de poleas y bandas.	8437.10.02
OEE/VD-15-60-A.C.	Ensayadora electrónica con control para dosificador (variador)	Cuerpo principal: Acero al carbón. Control de llenado y sujeción de sacos:	8422.30.06

		Pistones neumáticos.	
--	--	----------------------	--

3.2 Resultados alcanzados

- Se realizó la propuesta del llenado de solicitud de marca de la empresa a nivel internacional bajo el protocolo de Madrid con la finalidad de que el empresario sea capaz de proteger su marca y derechos de autor sobre la construcción de los equipos en territorio extranjero y de esta manera no protegerse solamente en el mercado destinatario, sino que también alrededor del mundo.

- La modalidad pactada para el tránsito internacional se llevará a cabo bajo el Incoterm CIF (Cost Insurance and Freight) ya que esta modalidad de transporte permitirá un transporte más seguro y el cual tendrá acceso a los puertos más importantes de Colombia, a pesar de que puede durar unos días más en tránsito marino tiene la ventaja de hacer un transporte terrestre después de tocar puerto más corto y más seguro que transportar un equipo de alta tecnología y valor por todo centro américa.

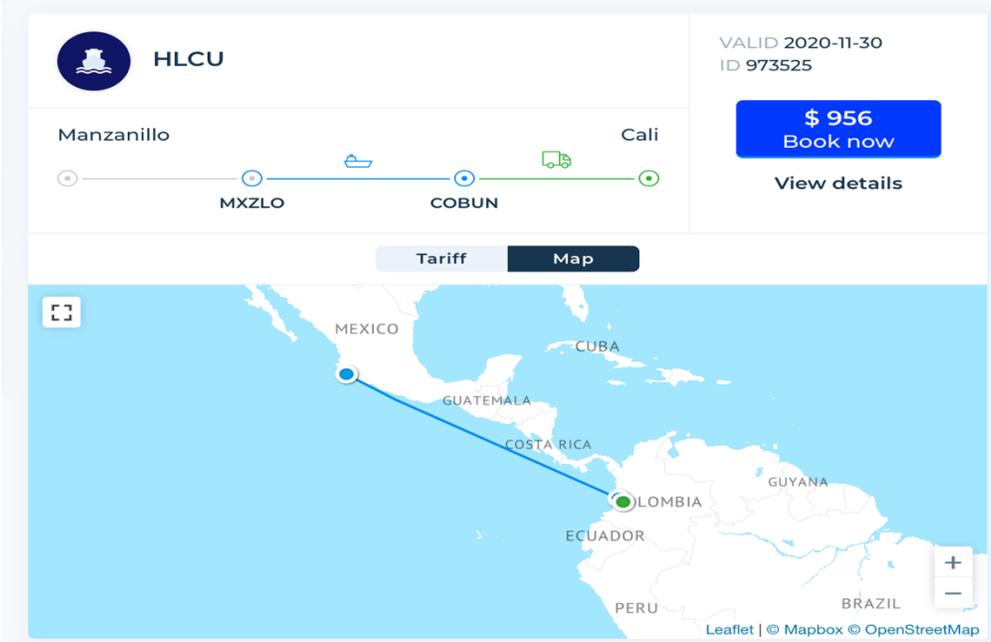


Ilustración 7. Cotización del viaje por Sea Rates.

- Para el plan de exportación se realizó el análisis y cotización de los contenedores en los cuales el producto va a ser transportado. Se analizaron dos tipos de contenedores según sus diferentes dimensiones para encontrar la mejor opción. De igual manera se encontraron proveedores para el embalaje del producto dentro de los contenedores y con ello mismo se cotizó el mejor embalaje.

Rollo de Espuma - Perforado, 1/8", 48" x 550'



Proteja artículos delicados durante transportación y almacenamiento con la espuma de polietileno de bajo costo que absorbe impactos.

- Limpia, no abrasiva, liviana e impermeable.
- Perforados cada 12".

SE VENDE POR ATADOS

MODELO NO.	GROSOR DEL ROLLO	TAMAÑO DE ROLLO	ROLLOS/ ATADO	USOS SUGERIDOS	PESO/ ATADO	PRECIO POR ROLLO (MXN)			EN EXISTENCIA SE ENVÍA HOY
						1 ATADO	2 ATADOS	3+ ATADOS	
S-1983P	1/8"	48" x 550'	1	Muebles, lentes ópticos, partes para avión, productos alimenticios y productos farmacéuticos	40 lbs.	\$3,278 por rollo, cualquier cant. de atados			<input type="text" value="1"/> <input type="button" value="AGREGAR"/>

Ilustración 8. Cotización del rollo de espuma <https://es.uline.mx/Product/Detail/S-1983P/Foam/Foam-Roll-Perforated-1-8-48-x-550pricode=WB7282&gadtype=pla&id=S->

- Se encontró información valiosa en la revista SADER edición agosto 2020, así como en bases de datos como Emis Pro, Trade Map y ITC Market, con los cuales obtuvimos una pequeña investigación de mercado para evaluar los distintos países que se seleccionaron como posibles mercados meta.

7. México y el mundo:

12 Tratados de Libre Comercio con 46 países.
 • En el 2018, nos colocamos en el **8vo lugar** como país exportador.

Principales socios comerciales

- Estados Unidos
- Japón
- Venezuela
- Canadá
- China

Principales productos agroalimentarios exportados

1. Cerveza 4,491 mdd.
2. Aguacate 2,625 mdd.
3. Frutos rojos 2,282 mdd.
4. Jitomate 2,080 mdd.
5. Tequila 1,582 mdd.

8. Números del sector:

- Volumen de producción, **alrededor de 285 millones de toneladas.**
- Valor de la producción supera el **1 billón 134 mil millones de pesos.**

Balanza anual 2019

- Las exportaciones agropecuarias y agroindustriales generaron **37 mil 843 millones de dólares.**
- Registró un **incremento anual de 8.59%, en comparación al 2018.**
- La balanza agropecuaria y agroindustrial de México registró un **superávit de 9 mil 091 millones de dólares.**



Ilustración 9. Industria México y el mundo (SADER, 2020).

- Se realizó una Matriz de selección de mercado para ver qué mercado meta, según diferentes aspectos, conviene elegir para el plan de exportación. Ésta contiene investigación de aspectos políticos, económicos y sociales sobre los países a los que se interesa exportar. Al finalizar la investigación se les asigna una puntuación a los países seleccionados y el que contenga mayor puntuación es el país más viable o recomendable a exportar.

PARÁMETROS EXTERNOS		PAÍSES CANDIDATOS					
DIMENSIÓN	Coeficiente de ponderación	Estados Unidos		Colombia		Republica Checa	
		Calificación	Resultado	Calificación	Resultado	Calificación	Resultado
POLÍTICA & LEGAL							
Estabilidad Política	3	5	15	3	9	5	15
Normatividad aplicable (ARANCEL y RRNA)	3	5	15	4	12	5	15
Requisitos específicos país/ producto	3	3	9	5	15	4	12
Número documentos para despacho de mercancías	2	4	8	3	6	4	8
Facilidad de hacer negocios.	3	4	12	5	15	2	6
Nomas y Leyes	3	3	9	3	9	5	15
ECONÓMICA							
Volumen de importación	3	5	15	2	6	2	6
Tendencia del ingreso per cápita	3	4	12	4	12	5	15
Tendencia económica en el mercado meta	2	4	8	4	8	5	10
TLC	3	5	15	5	15	5	15
Infraestructura logística (conectividad)	3	4	12	4	12	5	15
Valor de la industria en país destino	3	4	12	4	12	3	9
Arancel	3	4	12	5	15	5	15
SOCIOCULTURAL							
Proximidad cultural	2	1	2	5	10	1	2
Idioma	2	1	2	5	10	1	2
Valores y creencias compartidas	1	1	1	5	5	1	1
Mexicanos/Latinos viviendo en destino	1	5	5	5	5	1	1
TECNOLÓGICA							
Invencciones o patentes en la industria	2	5	10	3	6	5	10
Internet	2	3	6	3	6	5	10
Tecnología tangible	2	4	8	3	6	5	10
Tendencias	2	4	8	3	6	5	10
ECOLÓGICA							
Clima	1	2	2	5	5	2	2
Ubicación	3	5	15	5	15	3	9
Falta de agua	1	1	1	3	3	1	1
OTRA							
Tamaño de la población	3	5	15	3	9	1	3
Distancia medida con los países	3	5	15	5	15	1	3
Calificación Final			244		247		220
Coefficiente de Ponderación		Criterio					
3	Muy importante	5					Muy favorable
2	Importante	4					Favorable alto
1	Menos importante	3					Favorable medio
0	No aplica	2					Poco favorable
		1					Muy desfavorable

Ilustración 10. Matriz de selección de mercado, elaboración propia.

- Se diseñaron fichas técnicas para los dos productos con los que trabajamos con la empresa, en los idiomas inglés y español, así también se diseñó un formato en blanco editable para que lo utilice la empresa en un futuro en caso de que quisiera ofertar otros productos para su exportación. Además, se clasificó arancelariamente sus productos para que le resulte más fácil su comercialización.



Ficha Técnica

Características	Unidades	MOD.	Adicional

INSERTE EL MODELO DEL EQUIPO AQUÍ

INSERTE IMAGEN DEL EQUIPO AQUÍ

INSERTE FRACCIÓN ARANCELARIA AQUÍ

Este Equipo también Incluye

- Inserte característica adicional 1
- Inserte característica adicional 2
- Inserte característica adicional 3

Ilustración 11. Formato ficha técnica, elaboración propia.

- Para la parte de calidad se hizo una tabla de las certificaciones existentes de ISO que la empresa pudiera considerar para su certificación. Una de las más importantes y que claramente deja beneficio certificarse, es la ISO 9001 que trata sobre la gestión de la calidad. Con ella la empresa puede avalar que su producto siempre sale con la mejor calidad y que el control de sus procesos son prueba del resultado. No obstante, se recomendó la posibilidad de mantener un manual de calidad hasta que la empresa sea capaz financieramente de someterse a un proceso de certificación. De esta manera el manual de calidad podrá avalar la misma y el control de sus procesos para dar confianza al cliente.

Calidad	Medio Ambiente	Riesgos y Seguridad	Responsabilidad Social
ISO 9001	ISO 14001	ISO 45001	SA 8000
ISO9004	ISO50001	ISO 22000	ISO 26000
ISO IEC 17025		ISO 22301	
ISO TS 16949		ISO 27001	
Sistemas Integrados de Gestión		ISO 28000	
		ISO 31000	
		ISO 39001	

Ilustración 12. Tabla Certificación ISO, elaboración propia.

Del mismo modo, se hizo una tabla e investigación de las Normas Mexicanas que corresponderían según la clasificación de los productos a exportar de la empresa. Las NOMs tienen como principal objetivo prevenir los riesgos a la salud, la vida y el patrimonio de sus clientes.

Norma	Título de la Norma	Objetivo
NMX-B-231-1990	CRIBAS PARA LA CLASIFICACIÓN DE MATERIALES GRANULARES (CANCELA A LA NOM-B-231-1970)	Establece los requisitos que deben cumplir las cribas que se emplean en laboratorio para aquellas aplicaciones donde se requiere determinar la clasificación de materiales granulares, conforme al tamaño nominal de las partículas; verificar y calibrar las cribas.
NMX-O-216-SCFI-2004	TRACTORES, IMPLEMENTOS Y MAQUINARIA AGRÍCOLA-DESGRANADORAS DE MAÍZ-ESPECIFICACIONES Y METODO DE PRUEBA.	Esta norma mexicana establece las especificaciones mínimas de calidad y el método de prueba para evaluar la calidad de trabajo, rendimiento, durabilidad, facilidad y seguridad de operación de las desgranadoras de maíz nuevas, que se comercializan en la República Mexicana.
NOM-004-STPS-1999	SISTEMAS DE PROTECCIÓN Y DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD EN LA MAQUINARIA Y EQUIPO QUE SE UTILICE EN LOS CENTROS DE TRABAJO	Establecer las condiciones de seguridad y los sistemas de protección y dispositivos para prevenir y proteger a los trabajadores contra los riesgos de trabajo que genere la operación y mantenimiento de la maquinaria y equipo.

Ilustración 13. Tabla NOMs, elaboración propia.

- Para la identificación del medio adecuado para el transporte de sus productos al mercado seleccionado se realizaron cotizaciones de dos diferentes vías (marítimo y terrestre), se le sugirió la más viable según el tipo de mercancía.

Vía terrestre	Vía marítima
Es muy probable que la mercancía depende de las condiciones climatológicas para su transporte (posibles retrasos).	Cuentan con más resistencia y fiabilidad ante las condiciones climatológicas (entregas realizadas a tiempo y en forma)
La mercancía corre más peligro de robo/asalto por vía terrestre por la inseguridad en América del sur	Los buques tienen mayor seguridad y estabilidad
Los trámites, servicios y formularios en vía terrestre son más sencillos	Los trámites, servicios y formularios en buque suelen ser más complicados y complejos
Tiempo: 4-8 días	Tiempo: 5- 7 días
Capacidad limitada de mercancía	La capacidad de un buque no es ilimitada, pero cuenta con una gran capacidad para transportar mercancía.
Existen muy pocos proveedores que ofrecen el servicio de transporte terrestre	La mayoría de los proveedores ofrecen el servicio de transporte marítimo ya que existen dos rutas: Veracruz-Cartagena Manzanillo- Buenaventura

Ilustración 14. Tabla comparativa de las vías de transporte marítimo y terrestre, elaboración propia.

- Para la capacidad de producción de la empresa se hizo un cálculo con el tiempo de proceso para cada máquina estrella, determinando así la viabilidad de que se pueda cumplir la oferta exportable. Así mismo se hizo una recomendación en el caso de que la capacidad de producción no fuera viable para la meta del plan de exportación.
- Adicional al plan de exportación, se obtuvieron dos posibles proveedores para la importación de las materias primas para la fabricación de su maquinaria, se le facilitaron los contactos y algunas otras especificaciones de los mismos.

3.3 Impacto generado

Los impactos del proyecto se dan cuando se hace la implementación del mismo, sin embargo, se podría decir que los impactos generados del análisis del proyecto constan de la viabilidad que tendrá tanto social como económico el mismo una vez puesto en acción. Con la situación actual de la pandemia América latina afronta la pérdida de 47 millones de empleos según la ONU y OIT.

Con este dato podemos asegurar que el plan de exportación de la empresa Occidental New Equipments ayude a generar más trabajos para las familias mexicanas ya que con la inversión de nuevas máquinas también se necesita operadores que las trabajen. Otro impacto generado a partir de este proyecto es la parte de la exportación y su facilidad para que empresas mexicanas lo consideren e implementen. Si se empieza a fomentar la exportación, la economía mexicana se vería beneficiada y las empresas mexicanas obtendrían más ganancias al igual que el crecimiento de su empresa. Este plan de exportación también genera beneficios siendo que el país destino haga el pago del producto en otra divisa como sería el dólar, esto generará más ingresos para O.N.E y asimismo podrá invertir la ganancia en su oferta exportable e incluso en ofrecer otro plan de exportación a otro país.

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

Aprendizajes Profesionales

- Andrea Martínez:

Gracias a este proyecto pude poner en práctica lo que he aprendido durante mi carrera de negocios y comercio internacional, fue muy interesante el conocer y poder trabajar con una empresa como grupo O.N.E, este proyecto fue una recopilación de todas mis materias de la carrera desde ética en la empresa, investigación de mercados para poder elegir exitosamente el mercado adecuado para la exportación de los productos de Occidental New Equipments, consultoría integral, estrategia de compras, en particular esta materia me ayudó a poner en práctica la busca de proveedores, distribuidores, competidores, etc. que para mí fue algo nuevo el buscar y encontrar las mejores opciones para la empresa, entre otras materias que me fueron de mucha utilidad fue modelos de exportación y logística en general me hubiera gustado participar o llegar a la fase donde se lleva a cabo los precios, aduanas, tarifas, etc. ya que es un tema que se me hace muy interesante.

Se pudo identificar con éxito cuales son las carencias o áreas que necesitan más trabajo o refuerzo dentro de la empresa, al igual se plantearon las recomendaciones adecuadas para que se pueda llevar a cabo el proyecto de exportación con éxito en un futuro.

- Perla García:

Dentro de mis competencias profesionales que desarrolle a lo largo de este proyecto fueron varias, principalmente el desarrollo de estrategias para llevar a cabo un plan de exportación bien diseñado para sus productos, aquí considero que tuvimos un obstáculo ya que la empresa no cuenta con conocimientos previos a los documentos y lo que se necesita para llevar a cabo la exportación de su maquinaria, y aún queda ese reto para la empresa donde tendrá que tomar el curso de Yo Exporto para que sea mucho más fácil la comprensión del documento empresarial en el cual pusimos de lo más claro posible lo que se recomendaría hacer de acuerdo a sus objetivos. Para la aportación de ciertas investigaciones, necesité de los conocimientos que adquirí en la materia de análisis de riesgos, donde pude analizar que la empresa necesita reforzar ciertos conocimientos en documentos legales antes del proceso de exportación de sus productos; también pude clasificar las máquinas y las materias primas de éstas; pude obtener información completa y verídica de las bases de datos que nos ofrece ITESO, donde obtuve información de la investigación de mercados, etc.

Además, con la ayuda de otra disciplina la cual es ingeniería industrial pudimos enriquecer estas competencias, donde principalmente se aportaron conocimientos desde estandarización de procesos como la de la adaptación de una ficha técnica al gusto del empresario.

Entre mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico, económico y la problemática del campo profesional en general fueron que adaptamos la manera de trabajar en modalidad 100% en línea y aprender a minimizar los riesgos que traía la situación actual del mundo la cual es la pandemia del COVID-19 para la empresa, el plan de exportación que realizamos es el primer paso para involucrar a la empresa al comercio exterior.

Dentro de mis saberes puestos a prueba fueron la adaptación del trabajo en equipo de manera 100% virtual, mi organización con mi equipo para concretar el trabajo semanalmente y entre los conocimientos de comercio exterior pude mejorar o reforzarlos ya que en ciertos temas no recordaba cómo realizar una investigación y solo tuve que preguntar a mi coordinadora o checar apuntes.

En cuanto a mi proyecto de vida profesional, pude aterrizar todos los condimentos que adquirí a lo largo de mi carrera y poder aprender de mis errores para en un futuro poder abrir mi propia comercializadora, considero que este PAP fue de vital importancia y el primer acercamiento que tuve en un plan real de exportación. Además de que conocía las plataformas que utilicé para concretar este proyecto, aprendí cómo inscribir una empresa y todo lo que realmente ofrecen y el provecho que le podemos sacar de ellas para obtener conocimientos que me pueden ayudar a mi proyecto de vida profesional.

- Manuel Gerguin:

En este proyecto universitario en lo profesional, puedo decir que me dejó mucho ya que puse en práctica todos los conocimientos de todas las clases cursadas en los 9 semestres de carrera. La experiencia más grande dentro del proyecto fue la internacionalización de la empresa, el hecho de poder cambiar de mercado al extranjero es algo que puse en práctica todos mis conocimientos acerca de las exportaciones e importaciones. Siempre me sentí identificado con este PAP y más sabiendo que este es el tipo de trabajos que voy a establecer en mi empresa cuando tenga la capital y los recursos económicos para poder dar el brinco al mercado internacional.

Este último semestre empecé a trabajar en una empresa que comercializa plátanos alrededor del mundo, me ayudó mucho este PAP para poder darme cuenta que es necesario siempre pensar en grande y tratar de abrir las fronteras en el extranjero, todo el análisis de mercado fue de alta importancia para poder destacar el mercado meta y poder darnos cuenta donde es mucho mejor negocio. Por mi parte me quedo con todo el trabajo aprendí y más por el esfuerzo doble de llevar las clases en línea y saber que no es fácil manejar todos los asuntos de maneja online.

La manera que se ha venido trabajando todo el semestre me dejó muchas enseñanzas, ya que siempre se trabajó de manera online y es algo que al principio se me fue complicando por el hecho que olvidaba las entregas, trabajos y horarios, pero con el pasar del tiempo me fui acoplando al siempre y realmente fue un semestre que nos enseñó de todo entonces me quedo muy contento con el trabajo realizado y más con el esfuerzo del equipo, estoy seguro que nos ayudará en lo profesional en un futuro.

- Abraham Plascencia:

En este proyecto puse en práctica nuevamente los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, sin embargo creo que una de las materias que más me ayudó fue geografía económica y globalización ya que a pesar de que fueron materias muy tempranas en el plan de estudios fueron las que más se enfocaron en hacer un correcto análisis profundo sobre los mercados a investigar así como la lectura e interpretación de información con la finalidad de poder hacer un sondeo de mercado lo más adecuado a las necesidades del empresario, para mí siempre es un placer navegar con las bases de datos que nos proporciona la universidad, estas valiosas herramientas tienen una utilidad tal que nos permiten ver los movimientos de los mercados a nivel internacional, así como estudiar las tendencias de mercado de consumo para hacer una estrategia de mejor calidad.

La disposición del empresario nos permitió igual tener una mejor fluidez al utilizar plataformas como MyTrade y Yo exporto que de igual manera son plataformas que nos ayudaron bastante como una herramienta diagnóstica de la situación actual de la empresa y por lo cual también es un auxiliar para estratificar un modelo de exportación de manera efectiva.

- Nadia Ramírez:

Conforme se fue realizando el Proyecto PAP fui aprendiendo diferentes cosas. Aprendí a desarrollar los conocimientos genéricos como lo es la comunicación o el trabajo colaborativo. La comunicación que tuvimos mis compañeros y yo durante el semestre y el proyecto fue efectivo y no presenta ninguna problemática. Esta misma nos ayudó a que el trabajo en equipo fuera colaborativo ya que si todos entendíamos lo que cada uno del equipo hacía, esto nos permitiría llegar a la meta más rápido y asertivo, como fue lo ocurrido. En cuanto a mi profesión desarrolle temas de calidad, capacidad y logística. Ya que el proyecto trata sobre la exportación, los temas de mi carrera son una herramienta para ayudar a que se realice el plan sin embargo no son temas en los que se pueden profundizar, para ello se necesita que la empresa profundice sobre los mismos y de esta manera enfocarse en la meta, la exportación. Por ello los temas de calidad solo abarcaron certificaciones para que la empresa sea más confiable al cliente o con ello mismo adquirir más clientes y ventas. El tema de capacidad se necesita para saber si la empresa puede producir lo que desea exportar, si la empresa no tiene datos o historial definido, la capacidad calculada solo es una estimación. Finalmente, desarrollé conocimientos de

logística gracias a mis compañeros, me enseñaron herramientas que no conocía y que ayudan a profundizar en el tema.

Trabajando con una empresa real y con conflictos reales me doy cuenta que es importante conocer el trasfondo de la misma y la situación por la que está pasando. De esta manera puedes adecuar tus conocimientos y métodos a lo que la empresa necesita en el tiempo adecuado, ya que se tiene que tomar en cuenta las leyes, la política y la economía siendo que si se hace en algún tiempo de crisis la empresa podría llegar a quebrar. Son muchos factores que influyen en tu trabajo pero que te das cuenta hasta que lo aplicas a una situación real.

Aprendí a tomar decisiones, no siempre un plan de trabajo o en este caso un plan de exportación es viable para una empresa y fuera de rendirse, uno tiene que aprender a saber cómo alcanzar la meta en algún tiempo determinado tomando decisiones. La parte de las normas y certificaciones donde una certificación ISO cuesta y en clase o en empresas grandes se ve fácil su compra, la realidad es que en empresas medianas o pequeñas no existen esas posibilidades. De esta manera aprendí que tienes que ingeniarte las opciones para asegurar al cliente la calidad de tu producto sin una certificación. De igual manera aprendí a hacer recomendaciones a partir de la información que nos es dada por el empresario, siendo que muchas veces falta información para dar un pronóstico más acertado.

Aprendizajes Sociales

- Andrea Martínez:

Existen muchas empresas que no tienen el conocimiento de cómo internacionalizar su empresa y es muy importante ya que en la actualidad todas las empresas tienen que contar con el área de comercio internacional para poder posicionarse en el mercado, seguir creciendo y competir exitosamente en su rubro, el poder aconsejar y encaminar a los empresarios en este proyecto fue un gran aprendizaje tanto para grupo O.N.E para mí en particular.

México tiene un alto potencial y empresas/empresarios con ganas de exportar e internacionalizarse como es el caso de esta empresa, para lograr objetivos es necesario capacitarse, buscar redes de contactos, clientes, proveedores, nuevas oportunidades y fortalecer su empresa internamente, me resulta muy interesante la forma en la que trabaja grupo O.N.E siempre con transparencia con sus clientes y apoyando.

- Perla García:

Fue muy interesante trabajar de cerca con esta empresa ya que pude comprender cómo se relacionan con la sociedad y con esto me refiero a lo transparente que actúa la empresa O.N.E. con sus clientes porque no les ocultan información de sus productos y los atienden a cualquier hora de su horario establecido. Considero que, con la finalización de este proyecto, ahora soy más capaz de desarrollar un proyecto del mismo alcance en la búsqueda de un plan óptimo en la comercialización de productos dirigidos al extranjero, lo que más me sirvió es la metodología que utilizamos para concretar la investigación, esta misma se puede utilizar para otras investigaciones similares y con ello poder dirigir próximos proyectos.

Mis conocimientos aplicados a este proyecto son en gran medida transferibles a otras situaciones, ya que se pueden aplicar a otros escenarios del mismo ámbito el cual es el comercio internacional. En este caso, este proyecto se le puede dar seguimiento con otro PAP para reforzar algunas áreas que necesitan más enfoque ya que por el tiempo no se pudo incluir por completo en este PAP, aunque si se le da seguimiento podría aportar aún más para beneficio social.

Mi visión del mundo social si cambió ya que puedo ver aún más que nuestro país tiene alto potencial y oportunidades de exportación de sus productos y resulta muy interesante la empresa O.N.E la transparencia con la que actúa y lo responsable con la sociedad que pueden llegar a ser. Me doy cuenta que pueden obtener mayores beneficios en la comercialización de sus productos si saben aprovechar todas las oportunidades que se les presenten y no solo se trata de esperar que se presenten, sino buscarlas, por ejemplo, en este caso la empresa se inscribió al PAP CEDECOM con un objetivo y gracias a que trabajamos con ellos pudimos aportarles amplios conocimientos en el área de comercio exterior y presentarles un plan de exportación viable.

- Manuel Gerguin:

Me satisface saber que mis conocimientos profesionales pudieron aportar algo a una empresa, fue importante conocer la situación actual del mercado internacional sobre todo en estos tiempos de incertidumbre y ver la viabilidad del proyecto. Me siento más capaz de analizar situaciones y saber en qué detalles fijarse para sacarle más provecho a la información o investigación.

Sé que tengo el compromiso de brindar lo mejor de mis conocimientos y experiencias a la sociedad, para no solo hacer crecer una empresa, sino que esta esté comprometida y aporte algo beneficioso que ayude al desarrollo económico, social y/o sustentable al mundo.

- Nadia Ramírez:

Es todo un reto el transformar la realidad a una meta soñada y que finalmente pueda ser viable un proyecto. Dentro de este proceso influyen muchos factores como lo es cada decisión y cada pensamiento. Sin embargo, creo que con apoyo de la coordinadora y mis compañeros pudimos llegar a cumplir esta transformación, es cuestión de aplicar e implementar las acciones. Gracias al reto que fue este proyecto creo ser capaz de preparar un proyecto o asistir en otros similares, aunque no cuente con los conocimientos profundos, este PAP y mis compañeros me ayudaron a descubrir nuevas herramientas y conocer este procedimiento y con ello poder sentirme capaz de repetirlo ayudando otras empresas hasta incluso una propia.

A través del trabajo que implicó el PAP para Occidental New Equipments, descubrí lo que muchos maestros nos repetían en diferentes ocasiones, México tiene gran potencial para la exportación. Mis maestros siempre nos decían que a los mexicanos les interesaba importar todo y siempre de Estados Unidos de América o exportar, pero a Estados Unidos de América y nos decían que nos olvidamos de mirar para abajo. Con este PAP comprendí lo que decían, México tiene mucho potencial para la exportación por el simple hecho de no tener casi ninguna restricción para hacerlo y la realidad es que hay potencial en la exportación a los países sudamericanos, ya que teniendo el mismo lenguaje, política y economías similares o a favor de la mexicana, la transacción es más sencilla. Con ello puedo concluir que mi visión del mundo social cambió y está sujeto a nuevos cambios porque cada proyecto es nueva información y una oportunidad nueva para aprender más.

- Abraham Plascencia:

Como aprendizaje social me llevo que gracias a mi personalidad extrovertida y mi facilidad de diálogo la comunicación con el empresario y mis compañeros fue muy amena y muy efectiva, ya que todos dividimos nuestras responsabilidades de manera efectiva y gracias a esto fuimos capaces de sintetizar toda la información de manera adecuada para nuestro proyecto así como hacer la organización tanto con mi equipo y el empresario muy sencilla

y fácil de llevar, creo que estas habilidades sociales nos permitieron organizarnos de manera adecuada y cumplir con los objetivos como los habíamos determinado.

Aprendizajes éticos

- Andrea Martínez:

Conocer cómo la empresa trabaja, sus valores, sus metas, cómo actúan con transparencia con sus clientes es muy importante que la empresa lo refleje y lo tenga marcado en sus posibles decisiones, ya que siempre se toman decisiones importantes en todos los aspectos y todos los días todos tenemos la oportunidad de aportar o beneficiar a nuestra sociedad.

La ética laboral es muy importante para que se puedan desarrollar y cumplir los objetivos de una empresa, durante el desarrollo del proyecto necesitábamos que el empresario nos compartiera información y datos muy específicos de la empresa, gracias a ITESO y lo que refleja hace que inspire confianza, integridad y honestidad, es importante ser responsable y utilizar información privada adecuadamente para los proyecto, me quedé satisfecha de seguir teniendo y poniendo en práctica mis valores y principios morales en el área laboral y mi vida diaria.

Gracias a mis compañeros y a nuestra maestra que nos instruyó y acompañó en el proceso de este proyecto reforzando nuestros conocimientos.

- Perla García:

A lo largo del proyecto y las investigaciones que realizó mi equipo y yo, tuvimos que tomar decisiones en diversas ocasiones, tanto individuales como grupales, por causa de tener buena comunicación durante todo el proceso junto con mi equipo y el empresario las consecuencias fueron meramente positivas para el proyecto.

Al ser un proyecto profesional, se tiene que ser muy consciente de la toma de decisiones en cada aspecto, tomar en cuenta la opinión de los demás integrantes del equipo también es importante no ser ni objetivo ni subjetivo, sino responsable en esas decisiones para tener sustento de lo que decimos, así aprendemos a ser lo más éticos posibles.

Después de la experiencia de este PAP, seré capaz de poder aplicar los conocimientos que adquirí durante los años en los que estudié y lo mejor es que seré muy consciente en ser lo más profesional posible en la toma de decisiones con ética. También me ayudó a expandir mi panorama en cuanto a tomar la decisión de enfocarme a encontrar posibles mercados internacionales y no solo en lo nacional.

- Manuel Gerquin:

Trabajar en el proyecto PAP me ayudó mucho a conocer los valores de la empresa, la forma de trabajar, el esfuerzo que lleva cada día a realizar. Es muy importante tener un trabajo ético y con valores, eso te lleva al éxito y más cómo se está trabajando en algunas empresas con Occidental New E., que la gente tiene su punto de vista y sus decisiones que son muy valoradas en la empresa, la cual día con día se encarga de tener todo lo necesario para que este nuevo proyecto se pueda realizar lo antes posible.

A lo largo del PAP se tomaron decisiones y se trabajó de una manera en la cual todos estábamos de acuerdo, nunca tuvimos un problema en lo personal con ningún miembro del equipo y se trabajó de manera coordinada. Gracias a Andrés que siempre nos tomó en cuenta con las asesorías y preguntas frecuentes como las que teníamos cada jueves, gracias a este compromiso tanto del equipo de trabajo como a Andrés pudimos llegar a los objetivos logrados y acabar de manera en que todos tuvimos nuestra recompensa, por el esfuerzo y trabajo de cada uno.

En lo personal doy gracias a todo el equipo de trabajo, maestra y Andrés por tener una extraordinaria comunicación sin tener ningún problema y llevar a cabo todo este proyecto juntos, ya que cada uno dividió su trabajo y fue muy equitativo para cada uno, habla muy bien de cada uno y sus valores por el compromiso con la empresa y el PAP.

- Nadia Ramírez:

Algunas de las decisiones que tomé estuvieron involucradas en lo que mis saberes profesionales pueden ofrecer. Mi compañero y yo creamos fichas técnicas de las máquinas estrellas a ser exportadas y uno de los retos con los que nos topamos era la cantidad de información que meterle, ahí vino la primera decisión. La información que el empresario nos proporcionó no era estandarizada, por lo que decidimos incluir la información de cada máquina sin estandarizar y con ello dejar una plantilla a rellenar para

futuras fichas técnicas de diferentes máquinas que Andrés quiera llenar. En la parte de producción y la viabilidad de la oferta exportable tuve que tomar la decisión o bien, dar la recomendación de invertir en máquinas para la producción ya que con las que se tienen los tiempos de producción son muy tardados y por ello mismo no se cumpliría la oferta. Con ello también se analizó y decidió sobre la calidad de la empresa. Ésta no tiene el dinero para certificarse con una ISO por lo tanto se tiene que recomendar un manual de calidad donde el cliente pueda avalar que el producto es de calidad demostrando que los procesos por los que pasa son monitoreados siempre y con los mismos parámetros. Finalmente, mi compañera y yo en la parte de logística tuvimos que tomar la decisión según las medidas de la maquinaria a transportar, en qué contenedores transportarlos y cotizar el empaque al igual que los contenedores. Cada decisión tomada fue analizada para que su desarrollo sea eficiente.

Este tipo de acciones, es decir, el análisis de las situaciones y las decisiones a tomar me llevan a ser capaz de desenvolverme en un equipo multidisciplinario que no solo pasará dentro de la universidad, sino en cualquier situación de mi vida y el trabajo. Con ello soy capaz de aprender de los demás y ampliar mis criterios, al igual que enseñar a los demás mis conocimientos. Esta práctica me invita a saber cómo aplicar mis conocimientos o bien, moldearlos para que pertenezcan a la situación. Del mismo modo me invita a innovar mis conocimientos y pensamientos en los diferentes momentos que se me presenten a futuro.

Yo ejerzo mi profesión principalmente para mí, ya que por ello estoy estudiando una carrera que me gusta. La ejerzo para independizarme en un futuro y emprender o cumplir las metas que me he puesto a mediano y largo plazo. En segunda instancia ejerzo mi profesión para quienes necesiten de mis conocimientos y decisiones, así puedo mejorar y optimizar procesos de cualquier empresa. Me gusta agregar valor a la empresa en las que trabaje o colabore ya que a modo personal es un reconocimiento de éxito y a modo profesional un reconocimiento de inteligencia, networking y monetario.

- Abraham Plascencia:

Los aprendizajes éticos que me llevo de este proyecto van en función a la ayuda que nosotros pudimos haber brindado al empresario, ya que siento que ambas partes tanto ITESO como institución así como los empresarios de asesorarse de manera concreta sobre cómo vamos a trabajar y los servicios que nosotros como estudiantes podemos ofrecer al empresario, al principio el empresario se vio confundido sobre lo que haríamos

para apoyar a su empresa y este quedo aún más confundido todavía después de ver las actividades que íbamos a realizar ya que el empresario pensaba que nos íbamos en enfocar en la parte ingenieril de su empresa, sin embargo a pesar de lo mucho o poco que nuestra ayuda pudo haber sido útil para el empresario, este fue perdiendo interés a medida que iba analizando el trabajo que estábamos realizando, le agrado pero posiblemente no sea algo de su necesidad en este momento, mi conclusión final es cerciorarse de los intereses de los empresarios así como de los alumnos para poder llegar a un resultado más nutritivo para ambas partes.

Aprendizajes en lo personal

- Andrea Martínez:

Personalmente este PAP hizo que me llamará mucho la atención el querer y decidir trabajar en un ámbito relacionado completamente con mi carrera, me siento muy satisfecha con mi desempeño y el de mis compañeros en este proyecto ya que hubo varios obstáculos, principalmente el adaptarnos a esta nueva modalidad que aunque el proyecto es el mismo con esta situación lo hace muy diferente, el comunicarnos, conocernos, en estar de acuerdo en las decisiones y fijar horarios, etc. fue un reto en particular para mí, sobre todo porque pensaba que mi aprendizaje no sería el mismo, pero después de la realización de este proyecto me quedó feliz conmigo misma por el conocimiento recaudado el esfuerzo recompensado.

Sé que este proyecto es un comienzo de grandes planes que tengo en un futuro que con mucha más experiencia, trabajo, constancia y disciplina podré lograr.

- Perla García:

La realización de este proyecto me permitió reforzar muchos temas que había aprendido a lo largo de mi carrera, permitiéndome ponerlos en práctica de una manera más aterrizada y amplia donde comprendí mejor su aplicación. También aprendí a mezclar las habilidades que tiene un estudiante en comercio exterior con una estudiante en ingeniería industrial, la combinación de los conocimientos de ambas carreras me permitieron ver cómo se puede enriquecer aún más este proyecto con distintos panoramas, es por esto que considero que el trabajo en equipo es de gran importancia y más en proyectos de este tipo donde cada uno de los integrantes del equipo puede aportar sus conocimientos adquiridos, aunque también considero que se me facilitó este trabajo porque todos los

integrantes de mi equipo aportamos lo necesario para obtener una investigación muy completa y clara.

Este PAP me enseñó cómo tratar y comunicarme de manera eficiente y siempre con respeto con un empresario como lo es Andrés Núñez, quien tiene tiempo limitado para atendernos, pero con la buena comunicación que tuvimos con él, logramos concretar cada reunión virtual por Zoom, resolviendo dudas y tratando temas. La comunicación fue eficiente porque utilizamos WhatsApp, email y las reuniones vía Zoom, esas opciones nos ayudaron a no perder comunicación y concretar a tiempo las investigaciones.

Del empresario aprendí que se tiene que tener muchísima paciencia en cuanto a sus clientes y proveedores y que lo principal es estar 100% disponible para tus clientes en caso de que necesiten una demostración de sus productos, a diferencia de otras empresas de su mismo giro que la flexibilidad para atender a los clientes en cuanto a demostraciones es prácticamente limitada, además de la transparencia que tiene la empresa O.N.E otorga confianza a sus clientes. Para mí esto es muy importante tenerlo en cuenta y saberlo ya que me ayuda a tomar todo lo bueno de sus habilidades empresariales ya que me servirá para mi proyecto de vida el cual es abrir mi propia comercializadora, así que este PAP resultó muy importante e interesante para mí. Sin embargo, este proyecto no se hubiera concretado sin la ayuda de nuestra coordinadora, que gracias a ella pudimos ir mejorando el proyecto y sobre todo mis habilidades en comercio exterior.

- Manuel Gerguin:

El PAP me ayudó a tener más claro que es lo que quiero hacer y cómo trabajar por ello, me ayudó a darme cuenta de que aun en situaciones complicadas todo se puede lograr y que en medio del caos siempre hay oportunidades y es importante aprender a verlas cuando nadie lo hace.

También que es muy importante el trabajo en equipo y aprender a dar y recibir retroalimentación.

Aprendí mucho en las diferentes situaciones en que se encuentra cada persona y gracias a todas las investigaciones me di cuenta de que como hay ciertas cosas que afectan a todos en general y cómo puede cambiar la situación, el comercio y la economía de un momento a otro.

Descubrí que proyectos quiero formar en un futuro y como hasta los pequeños detalles son muy importantes, aunque me encuentro trabajando en algo de mi carrera me di cuenta que aún me falta mucho y que siempre se aprende algo nuevo, también que hay que estar informándonos y actualizándose en noticias, leyes, tratados etc. También me di cuenta lo importante que es poner los conocimientos en práctica y darnos cuenta cuales son nuestros fuertes y que nos falta trabajar.

- Nadia Ramírez:

Este PAP es el primero que hago, por ende, es la primera vez que trabajo con compañeros de Comercio y con una empresa que quiera exportar. Con este proyecto aprendí a conocerme, como actuó y trabajo en equipo. Este proyecto me ayudó a aplicar mis conocimientos adecuados a las necesidades que Occidental New Equipments presentaba. Logre conocer el alcance que tiene mi carrera, materias de logística términos que los de Comercio ven sin embargo necesitar el apoyo de alguien más especializado para llevar a cabo del plan a detalle. El PAP me dio para conocer y reconocer a la sociedad. Ahora se la importancia que tiene trabajar con un equipo multidisciplinario te brinda ideas diferentes y nuevas, las cuales ayudan a fortalecer tus conocimientos y agregarle valor a los mismos. Aprendí sobre el liderazgo, muchas veces se cree que dentro de un equipo el liderazgo se mantiene con una persona, pero gracias al PAP pude darme cuenta que el liderazgo es variable, por ejemplo, en las juntas con el empresario, mi compañero Abraham tomaba el liderazgo y era el que abría conversación con el empresario. Sin embargo, el liderazgo cambiaba en cuestiones de información, llegado el tema de producción o calidad el liderazgo pasaba a mí.

Después de todo y como todo me llevo aprendizajes de retroalimentación. Áreas en las que tengo que mejorar tanto de conocimientos profesionales como de actitudes a tomar en las diferentes situaciones. Darse cuenta de las fortalezas y debilidades como profesional y persona ya que ambas partes toman roles importantes tanto en mi vida personal como en la social con los que me rodean.

- Abraham Plascencia:

A diferencia de mi experiencia en el PAP anterior este proyecto tuvo un ritmo distinto y en el cual hice una actividad que se realizaba con mucha frecuencia en muchas materias tal como plan de exportación, clasificación arancelaria y Geografía económica, personalmente siento que para que un proyecto de esta magnitud deje un aprendizaje

significativo se tendría que llevar de forma presencial para darle una formalidad y control al proyecto en desarrollo. El empresario fue muy amable y muy atento con nosotros, sin embargo siento que este proyecto le hubiera quedado mejor si hubiese resuelto el antes sus problemáticas que tenían un origen ingenieril y en el cual nosotros no pudimos hacer mucho al respecto, quizá él también se confundió con respecto a lo que se iba a estar trabajando y por eso con el paso del tiempo también fue perdiendo algo de interés en el proyecto, aun así reforcé mis conocimientos en el manejo de bases de datos así como de análisis e interpretación de la información.

5. Conclusiones

Al finalizar nuestro proyecto pudimos darnos cuenta de varios puntos con los que podemos concluir este trabajo, en primer lugar, podemos decir que el objetivo general con el que formamos la propuesta de trabajo se logró, el cual era “Desarrollar un plan de negocio para la exportación de la empresa Occidental New Equipments en los próximos meses que permita duplicar la producción anual para su venta en el mercado exterior y con ello poder estimular la competitividad de la empresa”, en segundo lugar, hubieron algunos puntos donde se necesita desarrollar más a fondo o con la ayuda de otro PAP. Se trataron los principales puntos a desarrollar y se le propuso al empresario nuestro plan de trabajo realizando las investigaciones con ayuda de nuestra profesora de PAP y el empresario se concluyeron con los siguientes logros:

- Se obtuvieron dos tipos de diagnósticos para evaluar la situación actual de la empresa y en qué escenario se encontraba para estar lista para la exportación de sus productos. Estos diagnósticos resultaron importantes ya que se pudieron trabajar más áreas de oportunidad que no se tenían tan en cuenta por parte del empresario, así que con estos resultados realizamos varias recomendaciones. Adaptamos el plan de trabajo para que el empresario reciba la información necesaria antes de ingresar al mercado extranjero, para prepararlo como exportador.
- Se hicieron propuestas como la solicitud del Protocolo de Madrid, para poder realizar las exportaciones a Colombia, sin embargo, esto solo quedó en propuesta, ya que ahora es decisión de la empresa si continúan este registro en caso de que quieran incorporarse al mercado colombiano.

- Otro tema que quedó inconcluso fue la capacidad de producción de la empresa ya que primero se tiene que trabajar en expandir su capacidad para poder cubrir la demanda en el extranjero, también se le recomendó estandarizar sus procesos.
- Se le presentó un pequeño plan de precios de exportación de sus productos y se determinó las propuestas de cómo irían los productos en los contenedores, así como cotizaciones.
- Se realizó una investigación para la selección de mercado, considerando tres países, con la ayuda de diversos parámetros donde cada uno tenía aportaba distinta ponderación, se sugirió el mercado más viable para O.N.E. y resultó de bastante interés para el empresario.
- Para la promoción de la empresa realizamos el registro de ésta en la plataforma My Trade y le sugerimos participar en al menos una expo o feria que le sugerimos en el documento.
- Se realizaron las fichas técnicas de ambos productos con los que trabajamos a lo largo del proyecto, en los idiomas español e inglés. También se obtuvieron las clasificaciones arancelarias para facilitarle al empresario la información.
- En cuanto a la logística, se determinó el transporte más viable para sus productos, al ser maquinaria pesada se recomienda que se realice vía marítima ya que este transporte cuenta con capacidad mayor en cuanto al volumen que se puede transportar.
- Analizando la situación actual de la empresa se identificaron con éxito las carencias de información que tiene la empresa para poder incorporarse al mercado internacional, así como la falta de tiempo que se tiene como para darle seguimiento al registro de su marca, por ello se le recomendó a la empresa que tengan en cuenta la información que les proporcionamos en las juntas virtuales y en el documento empresarial para que les ayude a concretar finalmente la exportación de sus productos.

6. Bibliografía

Ceballos, A. (07 de septiembre de 2019). Incoterms: ¿Qué es el Incoterm EXW? Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-exw/>

COFACE FOR TRADE. (2019). Estudios Económicos. 2020, de COFACE for Trade Sitio web: <https://www.coface.com.mx/Estudios-economicos>

Didier, A. (2 de mayo de 2019). AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING. Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/marketing-b2b-que-es-exactamente>

Doing Business. (2020). Facilidad de hacer negocios en: 7 de septiembre 2020, de Doing Business Sitio web: <https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/undefined>

Emis Pro. (2020). Países-México. 14 de septiembre 2020, de emis-com.ezproxy.iteso.mx Sitio web: <https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/countries/Mexico>

EMIS PRO. (2018). INFORME DEL SECTOR AGRÍCOLA DE MÉXICO 2019/2020. 14 de septiembre 2020, de EMIS PRO Sitio web: [https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/MX/Mexico Agriculture Sector Report 20192020 en 663698701.html](https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/MX/Mexico_Agriculture_Sector_Report_20192020_en_663698701.html)

EMIS PRO. (2017). INFORME DEL SECTOR AGRÍCOLA DE MÉXICO 2017/2018. 14 de septiembre 2020, de EMIS PRO Sitio web: [https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/MX/Mexico Agriculture Sector Report 20172018 en 586452521.html](https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/MX/Mexico_Agriculture_Sector_Report_20172018_en_586452521.html)

EMIS PRO. (2020). INFORME SECTORIAL DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DE COLOMBIA 2020/2021. 14 de septiembre 2020, de EMIS PRO Sitio web: [https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/CO/Colombia Food and Beverage Sector Report 20202021 en 686452422.html](https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/CO/Colombia_Food_and_Beverage_Sector_Report_20202021_en_686452422.html)

EMIS PRO. (2018). INFORME DEL SECTOR AGRÍCOLA DE MÉXICO 2018/2019. 29 de septiembre 2020, de EMIS PRO Sitio web: [https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/MX/Mexico Agriculture Sector Report 20182019 en 625536560.html](https://www-emis-com.ezproxy.iteso.mx/php/store/reports/MX/Mexico_Agriculture_Sector_Report_20182019_en_625536560.html)

GINformate. (03 de noviembre de 2020). ¿Qué es una NOM y por qué es tan importante? Obtenido de <https://ginformate.mx/info/sala-de-prensa/una-nom-tan-importante/>

Giselle, B. (3 de Julio de 2017). QUE SIGNIFICA PRECIO EXW. Obtenido de <https://www.pinchili.com/web/es/news-es/que-significa-precio-exw/#:-:text=EXW%20son%20las%20siglas%20de,nombre%20del%20punto%20de%20entrega>

Global STD Certification. (2020 Rev11). ¿QUÉ NECESITO PARA CERTIFICARME? Obtenido de <https://www.globalstd.com/certificacion/>

Gobierno de México. (2020). Revista Agricultura Mexicana. 21 de septiembre 2020, de SADER
Sitio web: <https://www.gob.mx/agricultura/documentos/revista-agricultura-mexicana-228787?idiom=es>

ISOTools Excellence. (2020). Software ISO Calidad. Obtenido de
<https://www.isotools.org/normas/calidad/iso-9001/>

Miguel, F. (s.f.). Definición, tipos, y estrategias con canales de distribución. Obtenido de
<http://iniciamarketing.com/definicion-tipos-estrategias-canales-distribucion/>

Sendinblue. (13 de agosto de 2019). ¿Qué es el email marketing y cómo le puedes sacar
provecho? Obtenido de <https://es.sendinblue.com/blog/que-es-el-email-marketing/>

Trade Map. (2019). List of importing markets for the product exported by Mexico in 2019.
Septiembre del 2020, de ITC Market Tools Sitio web:
<http://www.lci.com.mx.ezproxy.iteso.mx/CLTWSA/?siteID=74#>

Trade MAP. (2020). List of importing markets for the product exported by Colombia in 2019. 26
de septiembre 2020, de Trade Map Sitio web:
https://www.trademap.org/lci/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c%7c%7c843710%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1