

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE**

**Dependencia de adscripción al PAP**

**Departamento de Estudios Sociopolíticos y Jurídicos**

**PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

**Gestión de las Políticas Públicas y el Derecho**

**ProMéxico**

**PAP Programa de Secretaría de Relaciones Exteriores y Organizaciones Internacionales.**



**ITESO**

Universidad Jesuita  
de Guadalajara

**Secretaría de Relaciones Exteriores y Organizaciones Internacionales**

**“Prácticas Profesionales en la Oficina de ProMéxico en Frankfurt, Alemania”**

**PRESENTAN**

Lic. En Relaciones  
Internacionales

Andrea Rodríguez Gutiérrez

Profesor PAP: **Mtro. Ramón Martín Durán**

Tlaquepaque, Jalisco, Agosto, 2016

## 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.

#### **1. Resumen**

ProMéxico es la institución adjunta de la Secretaría de Economía, del gobierno mexicano a cargo de fortalecer la participación de México dentro de la economía internacional. Se encarga de incentivar la participación de compañías mexicanas en el extranjero, y extranjeras en México; coordinando su acción con el fin de atraer una mayor cantidad de inversión extranjera directa (IED) al país, así como exportar IED mexicana.

La oficina de ProMéxico en Frankfurt es de extrema importancia para México debido a las oportunidades que la relación entre ambos países significa. Alemania es la quinta economía y el cuarto exportador de mayor dimensiones a nivel mundial<sup>1</sup>.

Durante la estancia en la Oficina de ProMéxico en el exterior, en este caso en Frankfurt, se busca introducir al alumno de relaciones internacionales a las actividades que lleva a cabo México en otros países. Específicamente, aprender a realizar procedimientos de introducción de empresas a México, y viceversa.

---

<sup>1</sup> Con un superávit en la balanza comercial de: 251,852.0 millones de euros (CIA Factbook, 2015)

Como practicante en la oficina de ProMéxico en Frankfurt, se puede participar en las siguientes actividades: Elaboración de minutas, reportes y boletines; Seguimiento de bolsas de viaje; Seguimiento de proyectos, edición en Bitácora; Llamadas telefónicas y correos electrónicos; Estudio de mercado, investigación sobre ciertos productos o industrias; Recopilación de información con distintos fines; Organización de ferias, como cotizaciones y contratación de servicios; Participación en ferias o eventos; actualización de las bases de datos.

En este documento se explicará lo que se hizo durante la estancia de prácticas profesionales en Frankfurt, así como aprendizajes y posibilidades para la aplicación de los mismos en el futuro.

## **2. Introducción**

### 2.1. Objetivos

El proyecto busca la introducción del alumno a la vida laboral dentro del ámbito de su carrera. Así como una introducción a una de las posibles ramas de relaciones internacionales.

Se pretende cooperar en el marco de solución de controversias, así como aportar, desde un enfoque multidisciplinario, propuestas innovadoras a retos que se puedan presentar, derivados de la interacción internacional.

Asimismo, se busca enriquecer la experiencia profesional del alumno de Relaciones Internacionales, poniendo en práctica las herramientas que ha adquirido a lo largo de sus estudios.

### 2.2. Justificación

Para el estudiante de Relaciones Internacionales es fundamental contar con al menos una experiencia fuera de su país de origen durante sus estudios. Consecuentemente, siendo esta estancia internacional en el campo laboral se vuelve un punto de partida para el futuro del estudiante. Lo anterior, en materia de toma de decisiones para el futuro.

La estancia en ProMéxico enriquece en muchos sentidos el aprendizaje de un internacionalista. En primera instancia, se trabaja con el consulado o embajada en algunos puntos. Además, el conocimiento comercial y de diferentes industrias tanto en el país de destino como de origen son relativamente nuevos para un internacionalista; por lo tanto, las prácticas profesionales alimentan el conocimiento del alumno y abre el panorama de opciones que puede considerar para la especialización en el futuro.

### 2.3 Antecedentes del proyecto y contexto

Alemania cuenta con un territorio que abarca 357,114 km<sup>2</sup>. Es el centro de Europa occidental, tiene frontera al norte con Dinamarca y el mar Báltico; al sur con Austria y Suiza; al este con Polonia y la República Checa, y al oeste con Luxemburgo, Bélgica, Francia y Países Bajos (ProMéxico, 2016).

Frankfurt, es la ciudad más poblada del estado federado de Hesse en Alemania. Con casi 717,000 habitantes (2,500,000 de acuerdo con *Eurostat*), es la quinta ciudad más grande del país (tras Berlín, Hamburgo, Múnich y Colonia). En materia comercial, es el cuarto exportador a nivel mundial (ProMéxico, 2015), cuenta con un superávit en la balanza comercial de 251,852 millones de euros (ProMéxico, 2015).

El estado de Hesse se encuentra en el suroeste de Alemania. A pesar de que la capital administrativa del estado es *Wiesbaden*, Frankfurt am Main, posee una importancia histórica y económica mayor que la capital. Frankfurt, es la ciudad con

más habitantes dentro del estado federado de Hesse. Con un total de casi 717, 000 habitantes (ProMexico, n.d) (2'500,000 se acuerdo con Eurostat<sup>2</sup>).

El foco de la economía alemana se compone por pequeñas y medianas empresas (Pymes), además de las grandes que ya operan a escala internacional; así, 65% del total de trabajadores en Alemania se encuentra trabajando para Pymes. Las cuales, representan el 99.7% de los negocios registrados, 65.8% de las “contribuciones de seguridad social realizadas”, y por último, el 37.5% de ingresos totales (ProMéxico, 2016)

Como es conocido, Frankfurt es un pivote económico y financiero en Europa. Algunas personas lo llaman la capital económica y financiera de la Unión Europea. Lo anterior, principalmente, debido a que la ciudad es sede del Banco Central Europeo (BCE), Deutsche Bundesbank, la bolsa de valores de Frankfurt (y una de las más importantes en el mundo), y la *Messe Frankfurt* (conocido también como un centro de convenciones). La *Messe*, ha alojado significativas exposiciones, ferias y salones internacionales: “el Salón del Automóvil de Frankfurt –el más grande de su género– y de la Feria del libro –la más importante del mundo.” (ProMéxico, n.d)

Debido a su ubicación céntrica, Frankfurt se volvió un importante centro de transporte para todo Europa. Esto se puede comprobar con las grandes instalaciones del Aeropuerto de Frankfurt, la Estación Central de Frankfurt del Meno (*Hauptbahnhof*), además posee el nudo de carreteras más denso del mundo.

En materia demográfica, la ciudad comenzó a crecer de manera sostenida en 1875, cuando alcanzó, de manera histórica, los cien mil habitantes. No obstante, en regiones circundantes a la ciudad de Frankfurt viven alrededor de 1'800,000 habitantes. Alcanzando, en toda la región del Rin-Meno, un total de 5'800,000 (ProMéxico, n.d).

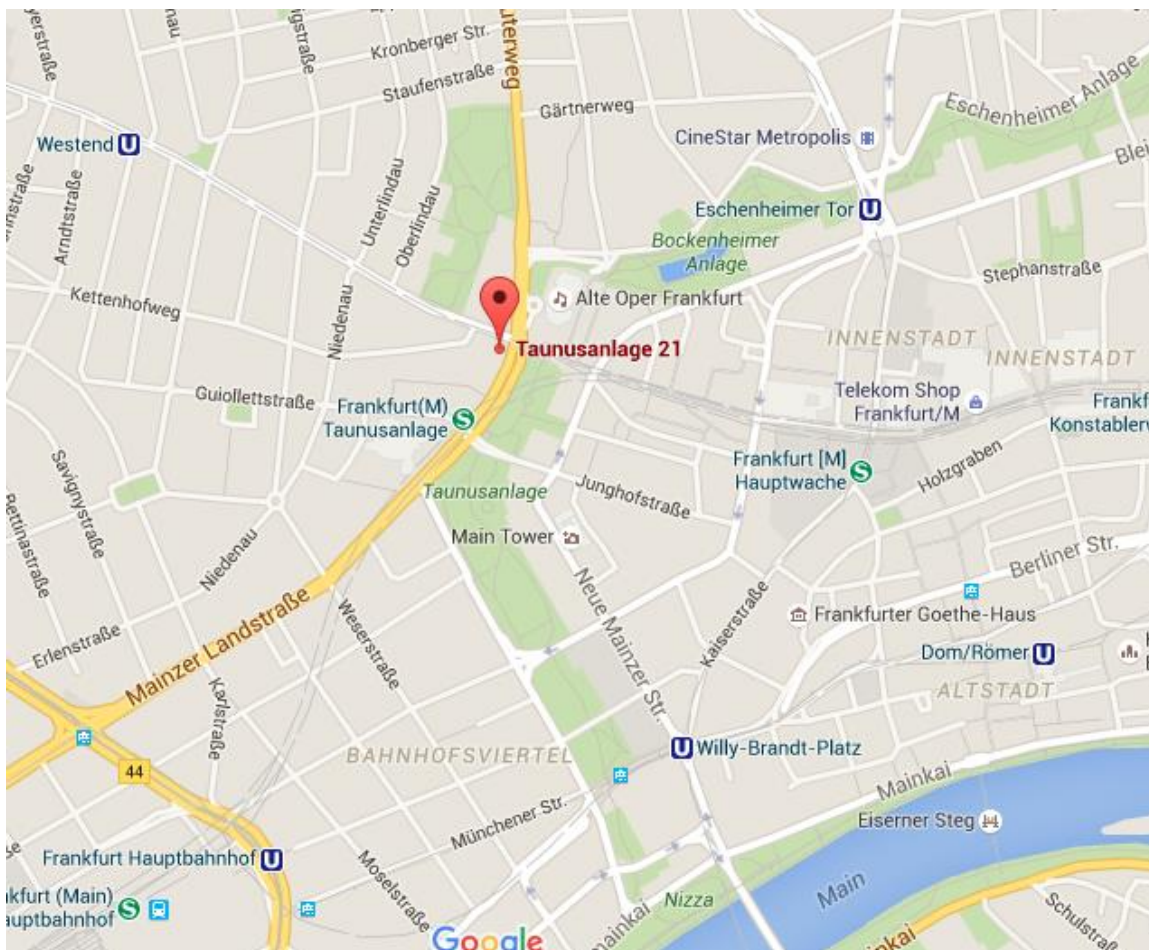
---

<sup>2</sup> Eso es principalmente debido al alto índice de trabajos dentro de la ciudad. No obstante, la mayoría de los empleados no viven en la ciudad, sino en los suburbios o ciudades cercanas.

Un aspecto que distingue a Frankfurt de otras ciudades europeas, es la gran concentración de rascacielos más grandes del continente europeo en el centro de la ciudad. Así, se reconoce a la ciudad por el panorama que estos edificios dibujan, conocido como la *Frankfurter Skyline* (ProMéxico, n.d).

La oficina de ProMéxico en la ciudad, se ubica en una de las zonas más prestigiadas de la metrópoli. Concentrando la mayor parte de oficinas de importantes bancos y embajadas, además de estar frente a *Alter Oper* una de las principales plazas y atracciones de la ciudad.

Imagen 1. Mapa de la ubicación de la oficina de ProMéxico en Frankfurt



Fuente: Google Maps

Por otro lado, las regiones que atiende la Oficina de ProMéxico en Frankfurt son las siguientes: Alemania, Austria, Eslovaquia, Eslovenia, Frankfurt y Ucrania. Así, su personal se encarga de atender a empresarios que quieren ubicar parte de su industria en México, e internacionalizarse. Así como, ayudar a mexicanos que deseen hacer lo mismo. ProMéxico también se encarga de cooperar con el gobierno de los respectivos países para facilitar los procesos necesarios.

La oficina se encuentra en Alemania y no en los otros países por razones de importancia económica. La República Federal de Alemania es el quinto socio comercial más importante para México a nivel mundial, además de ser el más importante entre los países de la Unión Europea<sup>3</sup> (ProMéxico, 2016).

Las oportunidades de mercado de ProMéxico y el país al ubicarse en Alemania son las siguientes:

- Atracción de empresas e inversiones para la manufactura y diseño de aeropartes.
- Exportación de productos agropecuarios (miel, café, chile, zarzamoras, mangos, limones, aguacates, plátanos, naranjas, mandarinas, manzanas, guayabas, tomates, cebollas, pepinos, lechugas, carne de cerdo, de res y de aves).
- Exportación de alimentos procesados (artículos de confitería, frutas y hortalizas conservadas).
- Exportación de autopartes.
- Exportación de automóviles.
- Atracción de empresas y exportación de consumibles.

---

<sup>3</sup> “El instrumento jurídico que formaliza las relaciones económicas entre ambos países es el Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania, suscrito el 29 de abril de 1996. En dicho marco se establece la Comisión Mixta de Cooperación Económica México-Alemania” (ProMéxico, 2016: 4).

- Atracción de empresas para generación de energía y fabricación de equipo.

Los sectores que se atienden en esta oficina son los siguientes:

- Aeroespacial
- Electrónico
- Energías renovables
- Agroalimentos
- Alimentos procesados
- Automotriz terminal
- Autopartes

Cada sector es asignado a una persona en la oficina, así, esta persona se encarga de las negociaciones o sesiones informativas con los interesados. Estos sectores se eligieron de acuerdo a los principales productos exportados por México a Alemania, e importados por México desde Alemania. Los productos se enuncian a continuación:

- Productos exportados por México a Alemania:

Automóviles y autopartes, máquinas y productos electrónicos, productos químicos, como ácidos carboxílicos y policarboxílicos, alimentos como miel, café y vainilla (ProMéxico, 2016).

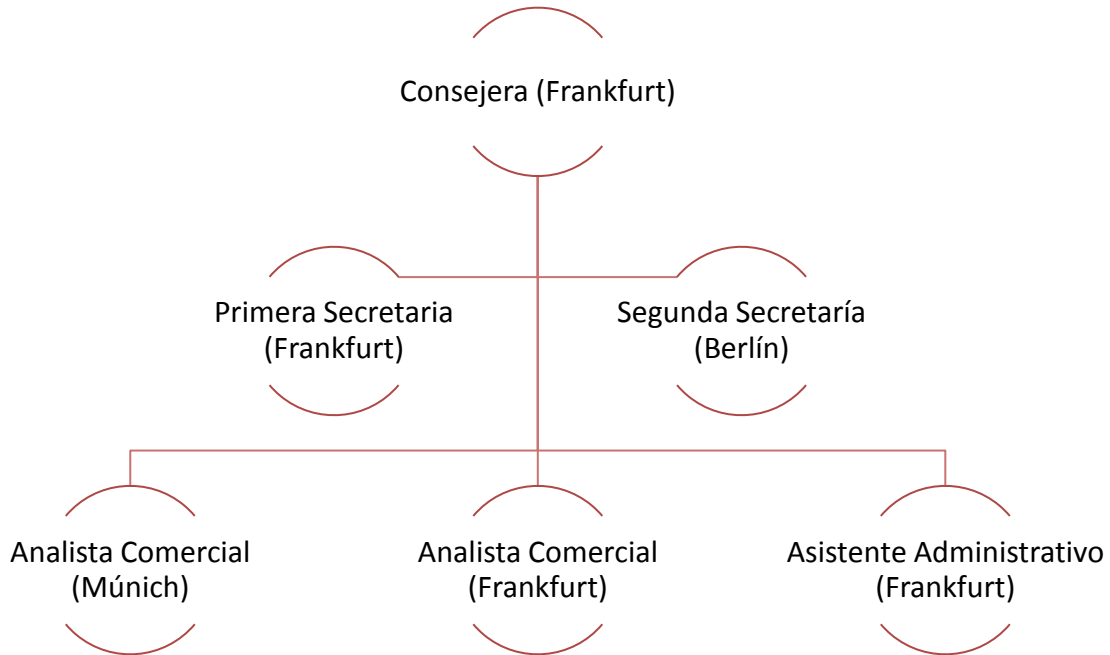
- Productos importados por México de Alemania:

Máquinas, automóviles y autopartes, electrotécnica, productos farmacéuticos, mecatrónica, producción de hierro y acero, químicos terminados y productos químicos semiterminados.



ProMéxico Alemania se organiza de la siguiente manera: (ver Mapa 1)

Mapa 1. Organización interna



ProMéxico provee distintos tipos de apoyos y servicios a quien lo solicita, como:

1. Asesoría especializada en el exterior
2. Asesoría especializada en México
3. Agendas de Negocios; Ferias con Pabellón Nacional
4. Promoción de oferta exportable
5. B2B Exportanet
6. Directorio Comercial de México
7. Oportunidades de exportación.

## 2.4 . Enunciado breve del contenido del reporte

Para comprender las acciones de México en Alemania y específicamente en Frankfurt, es importante primero entender a la ciudad y al país. Por lo mismo, en este documento se brindará una breve explicación sobre el contexto comercial y la relación de Alemania con México. Así, se podrá comprender un poco más la labor de los mexicanos en el exterior.

La oficina en Frankfurt es de extrema importancia para ProMéxico, ya que representa un porcentaje importante del comercio mexicano y el más grande con la Unión Europea. El intercambio comercial con Alemania en 2015 representó el 2.2%<sup>4</sup> del total de México con el mundo. Así, las actividades que se realizan en esta oficina son elegidas cuidadosamente con el fin de beneficiar a ambas partes y llevar a cabo un proceso de cabildeo exitoso. Además, la relación comercial entre ambos países se ha caracterizado por un continuo superávit (ProMéxico, 2016).

Durante las prácticas profesionales de ProMéxico se coopero en la elaboración de lo siguiente: Elaboración de minutas, reportes y boletines; seguimiento de bolsas de viaje; seguimiento de proyectos y edición de la bitácora; Llamadas telefónicas y correos electrónicos; estudio de mercado, investigación sobre ciertos productos y/o industrias; recopilación de información con distintos fines; organización de ferias como cotizaciones y contratación de servicios; participación en ferias y/o eventos; actualización de bases de datos.

Asimismo, se realizaron distintas actividades de investigación, como la distribución del Tequila en las ciudades de Alemania. En este escrito se explicará qué se hizo durante la estancia en la oficina en Frankfurt y qué se aprendió a lo largo de la misma

---

<sup>4</sup> Esto quiere decir: 17,485 millones de dólares ( 3,510 exportaciones y 13,975 importaciones) (ProMéxico, 2016)

### 3. Desarrollo

#### 3.1. Sustento teórico y metodológico.

En el marco de las acciones que ProMéxico realiza en Alemania, las principales se encaminan al incremento de exportaciones de México a Alemania, así como, dar a conocer productos mexicanos en este país y facilitar el proceso para pequeños y medianos comerciantes por medio de información sistematizada. Además se incentiva el intercambio de tecnología entre actores, así como coinversiones entre mexicanos y alemanes (o cualquier otro país que cubra esta oficina, como se mencionó anteriormente).

El trabajo realizado por ProMéxico responde a un modelo capitalista neoliberal, basado en la cooperación e inversión entre los países. Incentivando la creación de empleos por medio de internacionalización y obteniendo incentivos por parte del estado receptor de las industrias o de la inversión. A pesar de que existen puntos favorables y en contra de este modelo, ProMéxico facilita la transferencia de industrias a México, incentivando a informarse acerca de los beneficios que esto podría ocasionar. Asimismo, esta tarea se ha facilitado desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México. Debido a lo anterior, el comercio bilateral entre los dos actores incrementó – en los últimos 15 años – 145.4 %, con una tasa de crecimiento promedio anual de 5.8% (ProMéxico, 2016).

### 3.2. Planeación y seguimiento del proyecto.

- Enunciado del proyecto

La relación bilateral entre México y Alemania es clave para nuestro país. Alemania representa el 28,5% del PIB de la zona Euro (ProMéxico, 2016). Además, De 2005 a 2015, el comercio bilateral entre México y Alemania aumentó en 60%. Así, se vuelve un área clave para estudiantes de la licenciatura de Relaciones Internacionales, con el fin de intervenir en la relación entre ambos países y cooperar de manera positiva.

En 2016, México y Alemania celebran el Año Dual, que comprende una serie de eventos que fortalecerán la relación bilateral. Debido a lo anterior es que se escogió a este país para la realización del Proyecto de Aplicación Profesional. Así, se espera delimitar la línea profesional del estudiante al concluir con el proyecto. Lo anterior se espera alcanzar siguiendo los siguientes términos para alcanzar los objetivos delimitados posteriormente:

#### *Términos / estrategias:*

- Realizar propuestas innovadoras.
- Elaborar el trabajo y proyectos en tiempo y forma.
- Aportar un poco más de lo que se requiere.
- Llevar buenas relaciones con los compañeros de trabajo.

#### *Objetivos:*

- Obtener una carta de recomendación al finalizar el proyecto.
- Mantener siempre una buena imagen ante los compañeros de trabajo.
- Mantener contacto con las personas de la oficina.
- Realizar una línea de trabajo futuro en relación a lo elaborado durante el proyecto.

- Metodología

El Proyecto de Aplicación Profesional se llevó a cabo en las oficinas de ProMéxico en Frankfurt. Así, se fungió la función de practicante durante 3 meses, cooperando en las tareas que fueron surgiendo. Los practicantes cuentan con una supervisora, no obstante, cualquier funcionario en la oficina puede solicitar el apoyo de los practicantes.

Se otorga un correo electrónico (no oficial), y un escritorio en la oficina para practicantes. No obstante, cada uno tiene que utilizar su propia computadora. Las actividades que se realizan dependen de a quién en la oficina se está ayudando. Pueden ser organizativas, administrativas o de investigación.

- Cronograma o plan de trabajo

Semana	Actividades y tipo de actividades	Recursos	Fechas previstas	Productos o logros
Semana 1 (23 de mayo – 27 de mayo)	Lunes: junta de la oficina. Resto de la semana: Investigación sobre los tequilas que se venden en los supermercados de Alemania. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.) <b>Tipo:</b> Otro- Académica / operativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Humano.</li> </ul>	25 de mayo para revisar avances.	La investigación fue enviada al Consejo Regulador del Tequila en donde se reconoció el buen trabajo.

<p>Semana 2 (30 de mayo – 3 de junio)</p>	<p>Lunes: junta de la oficina.</p> <p>Resto de la semana: Actualización del manual para exportar a Alemania que se encuentra disponible en la página web de ProMéxico. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.)</p> <p><b>Tipo:</b> Profesional y académica</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Tecnológico</li> </ul>	<p>Ninguna.</p>	<p>Se actualizó una guía de alrededor de 50 páginas sobre distintos datos comerciales sobre el proceso de exportación a Alemania.</p>
<p>Semana 3 (6 de junio – 10 de junio)</p>	<p>Lunes: junta de la oficina.</p> <p>Resto de la semana: Elaboración de documentos (PDF) sobre distintos estados de la República con información importante para la toma de decisión acerca de establecimiento de inversión.</p> <p>Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Tecnológico</li> </ul>	<p>Ninguna.</p>	<p>Esta información fue enviada a una empresa que decidirá en qué estado de la República comenzar a invertir.</p>

	de correos, llamadas, etc.) <b>Tipo:</b> Técnico / Profesional			
Semana 4 (13 de junio – 17 de junio)	Lunes: junta de la oficina. Resto de la semana: Elaboración de plan de viaje para comisionada en México durante tres semanas. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.) <b>Tipo:</b> Operativo/organizacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Económico</li> <li>• Tecnológico</li> <li>• Tiempo</li> </ul>	17 de junio	Se realizó una agenda de tres semanas para comisión en México. Incluyendo citas, vuelos, transporte local y hoteles.
Semana 5 (20 de junio – 24 de junio)	Lunes: junta de la oficina. Resto de la semana: Elaboración de base de datos estructurada. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.) <b>Tipo:</b> Operativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tecnológico</li> <li>• Tiempo</li> </ul>	Ninguna.	Reconocimiento por parte de Nicole Inge Félix por la base de datos realizada, debido a su organización y comandos agregados para la simplificación de su uso.

<p>Semana 6 (27 junio – 1 de julio)</p>	<p>Lunes: junta de la oficina. Cotizaciones sobre adquisición de bases de datos. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.) <b>Tipo:</b> Operativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Humano</li> </ul>	<p>29 de junio</p>	<p>Conclusiones acerca de necesidad de adquisición de <i>Software</i>.</p>
<p>Semana 7 (4 de julio – 8 de julio)</p>	<p>Lunes: junta de la oficina. Resto de la semana: Reorganización de documentación dentro de la oficina de ProMéxico. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.) <b>Tipo:</b> Operativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Humano</li> <li>• Económico</li> </ul>	<p>Ninguna.</p>	<p>Fácil acceso a la documentación en físico.</p>
<p>Semana 8 (11 de julio – 15 de julio)</p>	<p>Lunes: junta de la oficina. Resto de la semana: Elaboración de minutas sobre las reuniones en México y perfiles de empresas a visitar por</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> </ul>	<p>Ninguna.</p>	<p>Se elaboró una serie de minutas con el resumen de las reuniones en los estados México durante la visita. Además, se</p>



	<p>otra comisionada. Además, se realizaron otras actividades pequeñas (elaboración de correos, llamadas, etc.)</p> <p><b>Tipo:</b> Operativa / profesional.</p>			realizó un conjunto de perfiles de empresas a visitar durante otro viaje dentro de Alemania.
Semana 9 (18 de julio – 22 de julio)	<p>Lunes: junta de la oficina.</p> <p>Resto de la semana: Actividades administrativas dentro de la oficina.</p> <p><b>Tipo:</b> Técnica/operativa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Humano</li> <li>• Tiempo</li> <li>• Tecnológico</li> </ul>	Ninguna.	Se realizaron algunos reportes para enviar a México. Además de revisión de documentos y carpetas internas.
Semana 10 (25 de julio – 29 de julio)	<p>Lunes: junta de la oficina.</p> <p>Resto de la semana: Elaboración de presentación de <i>power point</i> que se usará para la reunión de oficinas de ProMéxico fuera del país en México.</p> <p><b>Tipo:</b> Académica / profesional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Tecnológico</li> </ul>	26 de julio	Se recopilaron estadísticas de diferentes sobre Alemania para presentar los intereses del país en México.
Semana 11 (1 de agosto – 5 de agosto)				

Semana 12 (8 de agosto – 12 de agosto)				
--	--	--	--	--

- Desarrollo de propuesta de mejora
- **Semana 1:**

El Consejo Regulador del Tequila solicitó a la oficina de ProMéxico en Frankfurt una investigación sobre los tequilas que se vendían en las mayores cadenas de supermercados en Alemania. Específicamente, Berlín, Hamburgo y Frankfurt. Así, realicé una visita a más de 5 supermercados y tiendas que venden alcohol en la ciudad con el fin de registrar las principales marcas y tipos de tequila que se vendían. El propósito de lo anterior era revisar si todos contaban con la NOM<sup>5</sup> correspondiente. Posteriormente, me puse en contacto con las oficinas de ProMéxico en Berlín y Hamburgo para solicitar lo la investigación de los tequilas en las respectivas ciudades.

En base a las fotografías, se recopilaron los tequilas, las tiendas en las que se encontraba, el tipo de tequila y la NOM correspondiente. El documento se realizó en Excel y se envió al Consejo Regulador del Tequila, el cual respondió reconociendo el buen trabajo realizado.

Imagen 2  
Ejemplo de fotografías tomadas  
Supermercado: Rewe

---

<sup>5</sup> Norma Oficial Mexicana



- **Semana 2:**

Se realizó una actualización del documento “manual para exportar a Alemania” disponible en la página de ProMéxico. El índice del manual es el siguiente:

1. Información General	3
1.1 Rasgos Generales de Alemania	3
1.2 Relaciones comerciales entre México y Alemania	4
1.3 TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México)	6
1.3.1 Eliminación de Aranceles	6
1.3.2 Plazos de Desgravación	6
1.4 Ventajas de exportar a Alemania	7
Global Player	7
Fuerza Innovadora	8
Excelente Infraestructura	8
Programas de Fomento Atractivos	8
Tasas de Impuesto Competitivas	8
Ambiente de Inversión Seguro	8
1.5 Cultura de negocios	9
2. Proceso de Exportación de Mercancías Procedentes y/u Originarias de México hacia Alemania	11
2.1 Diagrama de Flujo del Proceso de Exportación	11
2.2.1 Generales	12

2.2.2 Específicos	18
2.2.3 Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias	19
2.2.4 INCOTERMS (Términos de Negociación Internacional)	23
2.3 Estrategia y Logística para Acceder al Mercado Europeo	25
2.3.1 Alternativas en Medios de Transporte	25
2.3.2 Empresas Transportistas (Transportunternehmen)	26
2.3.3 Principales Puertos en México	28
2.3.4 Principales Puertos en Alemania	30
2.3.5 Cálculo de Días de Transporte	30
2.3.6 Zonas Francas (Freizonen)	31
2.3.7 Depósito Aduanero	32
2.4 Modalidades de Pago Internacional	33
2.5 Apoyos Gubernamentales al Exportador	40
2.5.1 ProMéxico	40
2.5.2 Apoyos Fiscales	40
2.5.3 Apoyos Financieros	41
2.6 Parte Legal	42
2.7 Sitios de interés	44

Así, en cada una de las secciones había información obtenida en años anteriores. Se buscó actualizar cada uno de los datos con la información más reciente disponible en sitios oficiales. Encontrando, por ejemplo, que el comercio entre ambos países (México y Alemania) aumento 21% en 2015 y se espera un incremento más para 2016 (ProMéxico, 2016).

- **Semana 3**

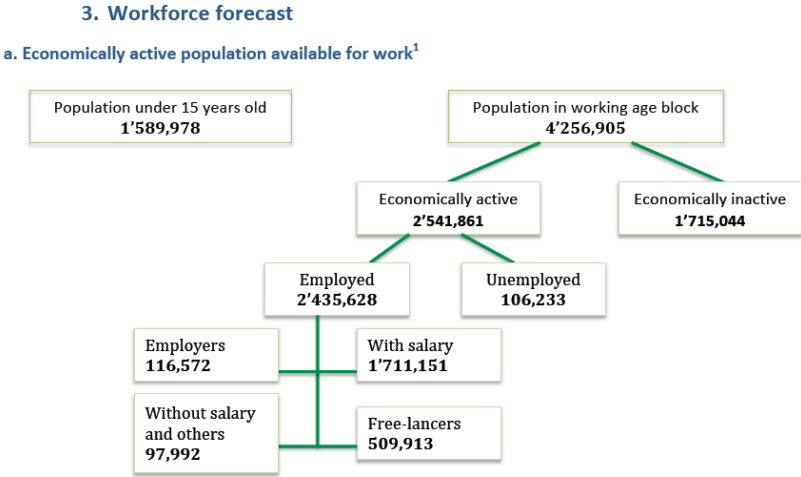
La oficina de ProMéxico en Frankfurt recibió una llamada de una gran empresa alemana que busca expandirse en México. No obstante, tenían algunas dudas sobre el mejor lugar para ellos de acuerdo a sus necesidades. Así, se elaboraron distintos documentos (uno por estado) que incluían la siguiente información: 1) Datos importantes sobre población; 2) panorama laboral, cómo niveles de educación,

población económicamente activa, entre otros; 3) Economía del estado; 4) Salarios; 5) Infraestructura y desarrollo industrial; 6) Ambiente de negocios.

A continuación se muestra uno de los diagramas que se realizó para mostrar la población económicamente activa en Guanajuato, con información del INEGI.

Imagen 3.

Población Económicamente Activa en Guanajuato, INEGI.



Fuente: Elaboración propia, información obtenida de: INEGI

- **Semana 4:**

La primera secretaria de ProMéxico en Alemania realizó un viaje de aproximadamente 3 semanas en México. Así, se pidió ayuda para la planeación del viaje, incluyendo: reservaciones tanto de vuelo, como de hoteles; citas con empresarios; citas en empresas y discursos que se llevarían a cabo en el evento en Guadalajara *Bilateral Business Summit 2016*.

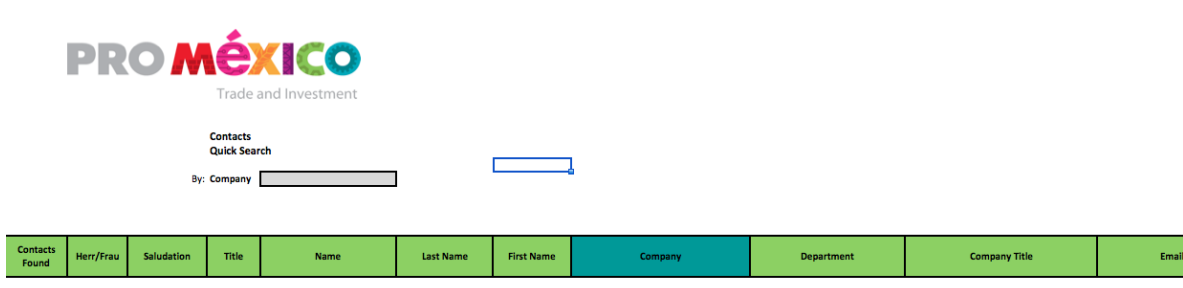
- **Semana 5**

La base de datos que se utilizaba en la oficina de ProMéxico no tenía una estructura apropiada. Tenía una falta de organización y desactualización. Por lo tanto, se propuso renovarla. Así, se extrajeron los contactos de las tarjetas que la Consejera de Frankfurt tenía (aproximadamente 800) y se incorporaron contactos antiguos que ya se tenían.

Se creó un documento en Excel, en donde en la primera hoja se puede realizar una búsqueda rápida por empresa:

Imagen 4.

Ejemplo de la primera hoja del documento de Excel



Esta herramienta ahorra tiempo en la oficina ya que gran parte del trabajo durante el día consiste en mantener contacto con empresas.

Además, se creó una guía para el uso y la edición de la base de datos ya que se utilizó un programa externo a Excel para la recopilación de información de las tarjetas de presentación anteriormente mencionadas. Durante la junta del día lunes se reconoció el trabajo de la base de datos y se realizó una presentación para explicar la misma.

- **Semana 6**

Al concluir con la presentación de la base de datos que se mencionó anteriormente, la Consejera Comercial solicitó una cotización de los diferentes software disponibles para organizar la información dentro de una oficina.

Se realizó una investigación y prueba de todos ellos. No obstante, se aconsejó no adquirir ninguno ya que no cumplía con las funciones que se requerían. El 90% de la información de ProMéxico tiene que ser hecha en papel debido a formatos requeridos, por lo que una plataforma electrónica solamente requeriría doble trabajo.

- **Semana 7**

Debido a la falta de trabajo durante esta semana se propuso la reorganización de las revistas de información que la oficina de ProMéxico en Frankfurt tiene en sus oficinas. Lo anterior, debido a que no estaban organizadas por tema o estado. Por lo tanto, se ordenaron las revistas y folletos según los temas.

Imagen 5.

Ejemplo de estante



- **Semana 8**

Después de la visita a México era necesario realizar una serie de minutas sobre las empresas que se visitaron. Por lo tanto, se cooperó en esta tarea. Además, se realizaron documentos con perfiles de empresas alemanas que tienen relación con ProMéxico.

- **Semana 9**

Se realizaron actividades administrativas, como elaboración de boletines, comisiones y reportes.

- **Semana 10**

En el marco de la reunión de todas las oficinas de ProMéxico en el mundo, en México; la oficina de Alemania preparó una presentación sobre el país y los sectores que se trabajan. Así, se colaboró con la elaboración y actualización de diapositivas acerca de la introducción al país y la relación comercial bilateral. Así como la elaboración de diapositivas para el sector de Energía y Tecnologías de la Información.



### 3.3. Resultados del trabajo profesional

Durante la estancia en las oficinas de ProMéxico en Frankfurt se logró aprender sobre la relación comercial de México con Alemania. Así como a preparar agendas, el trato con empresarios alemanes debido a la diferencia de culturas, elaboración de reportes y minutas, elaboración de boletines, sistematización de información y análisis de la misma. Especialmente, el trabajo con información estadística, ya que los reportes y presentaciones que se prepararon se componen por al menos 60% de información estadística.

En cuanto a los impactos generados, se reconoció la calidad y puntualidad del trabajo realizado. Así como el trabajo por iniciativa, como la base de datos.

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

- Aprendizajes profesionales

Durante los tres meses en ProMéxico en el extranjero se desarrollaron competencias de tipo técnico y profesional. Al colaborar con la asistente de la Asesora Comercial se aprendieron labores de oficina necesarias para cualquier tipo de trabajo, principalmente en materia de administración. Además, esta experiencia brindó nuevas competencias debido al enfoque comercial y no internacionalista. Se aprendieron perspectivas diferentes de análisis desde otros enfoques distintos al acostumbrado en Relaciones Internacionales. Por ejemplo, el análisis de estadísticas en contexto comercial, con el fin de introducir a una empresa al ambiente industrial/comercial en el país.

- Aprendizajes sociales

Durante el Proyecto de Aplicación Profesional se realizaron proyectos, dirigidos en base a objetivos y toma de decisiones, con el fin de responder a demandas y dar seguimiento a proyectos anteriores. Lo anterior, incentivando y ayudando a

pequeños empresarios que buscan incrementar o comenzar el proceso de exportación a Alemania, y alemanes a México.

Los servicios profesionales contribuyeron a la mejora de la economía del país, ya que se llevaron a cabo proyectos de internacionalización de pequeños y medianos empresarios mexicanos. Además, se contribuyó en proyectos de inversión de grandes empresas Alemanas en México, contribuyendo en el ámbito de Inversión Extranjera Directa y el incremento de empleos en el país.

- Aprendizajes éticos

Las decisiones se tomaron en base a las normativas de la oficina. Además, se tomaba en cuenta siempre los principios éticos de la persona. Al terminar el proyecto profesional, se espera que los cambios que se realizaron en la oficina o las propuestas sugeridas se sigan implementando.

- Aprendizajes en lo personal

Los principales aprendizajes personales, al finalizar el Proyecto de Aplicación Profesional fueron los siguientes:

- Trabajar en un ambiente profesional.
- Trabajar en equipo.
- Plantear metas a corto y largo plazo.
- Realizar presentaciones.

### 3.5. Conclusiones y Recomendaciones

Se logró optimizar la base de datos y colaborar con distintos proyectos de inversión y exportación, tanto con empresas alemanas como mexicanas. Igualmente, se le dio seguimiento a algunos proyectos que ya se estaban llevando a cabo por otros practicantes.

No obstante, se recomienda que se tengan claras las tareas a cada uno de los integrantes de la Oficina de ProMéxico en Frankfurt, ya que en distintas ocasiones existe confusión, y por lo tanto pérdida de tiempo. Asimismo, se recomienda priorizar tareas y mantener una mayor comunicación dentro de la oficina. Lo anterior, se relaciona con la siguiente recomendación: actividades de la oficina con el objetivo de crear un ambiente de trabajo en equipo y cooperación.

#### **Bibliografía:**

ProMéxico (n.d), Oficinas de Proméxico en el Exterior (OREX): Frankfurt), Disponible en: [http://www.promexico.gob.mx/es/mx/frankfurt/\\_rid/9?language=es&lng\\_act=lng\\_step2](http://www.promexico.gob.mx/es/mx/frankfurt/_rid/9?language=es&lng_act=lng_step2) . Consultado por última vez el día: 30 de junio 2016.

Central Intelligence Agency. (2016). Germany. *In The world factbook*. Obtenido de: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.html>

ProMéxico (2016). Guía básica para exportar a Alemania. ProMéxico. Consultado por última vez el día 30 de junio de 2016.