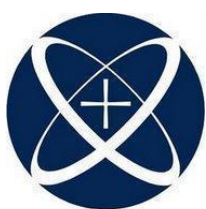


INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

**DESARROLLO DE CAPACIDADES DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS
GLOBALES**



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

**PAP3F02B PAP PROGRAMA DE DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA LA
GESTION EN MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

Importación para Técnica Mineral, S.A. De C.V., Tlaquepaque

PRESENTAN

Lic. en Comercio Internacional. José Manuel Amutio Mendoza

Lic. en Ingeniería Industrial. Efraín de Jesús García Orozco

Lic. en Comercio Internacional. Ana Fernanda Herrera Soto

Lic. en Comercio Internacional. Marcela Mercado Schmidt

Profesor PAP: José Antonio Ávila Núñez

Tlaquepaque, Jalisco, Noviembre de 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.

Resumen

El presente trabajo de investigación, consiste en un plan de negocios de importación diseñado especialmente para la empresa Técnica Mineral, S.A. De C.V. empresa mexicana dedicada a dar soluciones en el ramo industrial, agrícola y pecuario basado en minerales orgánicos.

El objetivo principal del proyecto fue hacer un plan de negocios en un producto mineral, que fuera amigable con el medio ambiente, al igual que la cartera de los productos de esta empresa. Dicha investigación, ayudará a la empresa a distribuir sus productos a mercados nacionales e internacionales, buscando de preferencia la distribución exclusiva con sus socios comerciales.

La investigación se realizó en base a la metodología de estudio de caso, obteniendo información de diversas fuentes, como documentos internos de la empresa, páginas web de las empresas del rubro y documentos de investigación sobre agroquímicos. Se realizó una investigación en base a los productos comercializados por las empresas del ramo agroquímico el fin de conocer los principales países exportadores e importadores de estos químicos.

Lo anterior favoreció para la formulación de conclusiones, las cuales pretenden ayudar a la empresa a obtener una visión general de las condiciones actuales en los mercados internacionales en relación al comercio de químicos enfocados a la industria agrícola, de manera que se tomen decisiones determinantes para la importación y generación de socios comerciales alrededor del mundo.

1. Introducción

1.1 Objetivos

El proyecto busca orientar a la empresa Técnica Mineral, S.A. De C.V. en la importación de los productos minerales dedicados a la agricultura.

Teniendo como objetivo conocer al mercado del que se quiere importar, ver la viabilidad del proyecto y revisar bajo qué condiciones se puede realizar el intercambio comercial.

Se llevará a cabo una investigación de los países Argentina, Corea del Sur y España para determinar la viabilidad de importación de los productos.

1.2 Justificación

El desarrollo de este proyecto tiene el propósito de maximizar las ventas de la empresa Técnica Mineral, S.A. De C.V. en el extranjero. Platicamos con la empresa y nos comentaron estar interesados en abrir mercado a través de la distribución de nuevos productos para nuestro país en el cual estos productos tengan exclusividad, si no lo fuese así, poderlos ofertar a otros países.

El proyecto es de suma importancia para poder ver la factibilidad de introducir los productos a México, primordialmente ya que de esta forma se podrá tener un soporte y una investigación más a fondo si conviene o no, sin perdidas de dinero hacia la empresa.

1.3 Antecedentes del proyecto

Técnica Mineral, S.A. De C.V. es una empresa 100% mexicana, fundada en el año 1962, se dedican al procesamiento de minerales no metálicos para diferentes aplicaciones, como: Pinturas, hules, cerámica, agricultura, uso pecuario, fundición, etc. Trabajan con diferentes yacimientos a nivel nacional. Técnica Mineral, S.A. De C.V. es una empresa que actualmente maneja operaciones de comercio exterior, exporta una serie de productos a países de Sudamérica y Centroamérica.

Cuentan con un excelente grupo de Ingenieros y técnicos especializados, distinguiéndose por proporcionar a sus clientes soluciones confiables, a la medida de sus necesidades, eficientes y de alta calidad, empleando la más alta tecnología disponible en el mercado en términos de economía.

1.4. Contexto

Actualmente el país se encuentra en una situación complicada para aquellas empresas que buscan importar , ya que el valor del dólar americano contra el peso mexicano ha ido en aumento en los últimos meses, además de las regulaciones y restricciones arancelarias que se tienen sobre todo en químicos y sustancias sospechosas que puedan poner en riesgo al medio ambiente.

Los mercados a los que está enfocado este proyecto, se caracterizan por tener una innovación en sus industrias en los últimos años. Al igual su población es considerada joven, por lo que se tiene un mercado amplio para poder cubrir las necesidades de estas regiones.

México cuenta con una relación comercial con dos de los tres países elegidos para este proyecto, lo cual será más sencillo la negociación para traer los productos seleccionados a México y distribuirlos al exterior.

Por otro lado, México es un país que tiene acceso a dos océanos, Pacífico y Atlántico, por lo cual es más accesible realizar intercambios comerciales en cualquier parte del mundo.

1.5. Enunciado breve del contenido del reporte

Este proyecto contiene un análisis de la necesidad actual de la empresa, enfocándonos en un plan de negocios para le empresa Técnica Mineral, S.A. De

C.V. dando una solución a través de la investigación de productos y análisis de los mercados a los que desea importar o en determinado caso exportar.

El proyecto nos dio como alcanzables el escoger tres productos especializados, con el fin de presentarle a la empresa ciertas posibles soluciones a sus necesidades planteadas y que Técnica Mineral, S.A. De C.V. tomará a su criterio la mejor opción después de exponerle varios filtros justificables en la elección de cada producto.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

El desarrollo de este proyecto se enfocó en un esquema general de importación desde el punto de vista académico, el cual se fue modificando de acuerdo a las necesidades y requerimientos tanto de la empresa como del desarrollo del proyecto.

En el caso de la necesidad de encontrar un producto innovador en el mercado Mexicano como preferencia, teniendo exclusividad, nos basamos en la teoría de la competitividad, de Michael Porter; En la cual no se tiene la intención de estudiar las condiciones internas del subdesarrollo, en sí la misma permite analizar esos condicionantes y proponer estrategias para su superación.

Se utilizaron fuentes como Trade Map, Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), Comercio y Aduanas, Trade Wizard y páginas corporativas de cada una de las empresas seleccionados, por mencionar algunas. Este tipo de sitios ofrece información actual y fundamentada en las negociaciones que están realizando los gobiernos.

La empresa facilitó información necesaria para el análisis y desarrollo del proyecto, igualmente se proporcionó información de los productos de interés para tener un enfoque más amplio de los objetivos a cumplir.

Con esto podemos garantizar que la información y resultados obtenidos provienen de organismos certificados que se dedican a realizar este tipo de análisis y en este trabajo vemos recopilados.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

Enunciado del proyecto

Objetivos del Proyecto

Importar productos similares a los que manejan, que no rompan con la filosofía de la empresa. Desean convertirse en distribuidores (preferentemente exclusivos) de estos productos.

Límites del proyecto

Presentar la posible solución o no solución a la necesidad planteada.

Entregables

Documento con el proyecto desarrollado el cual presenta la solución a la necesidad planteada / objetivo cumplido.

Criterios para aceptación del producto, servicio o resultado

Con la información recabada en las fuentes antes mencionadas, se comprueba que el proyecto para importar este tipo de productos es viable por ser novedoso, incluir elementos químicos que tienen mayores bondades que los que actualmente se comercializan, o pueden ayudar a mejorar algunos otros aspectos en el proceso de la agricultura. Son factores de valor que dan viabilidad de negocio a este proyecto.

Restricciones en el proyecto

Técnica Mineral proporcione la información necesaria para la elaboración del proyecto. Los alumnos se involucren de manera activa y comprometida en el desarrollo del proyecto. El asesor de seguimiento a las actividades y apoye al equipo de alumnos en el desarrollo.

Supuestos

El entorno y necesidades de la empresa se mantengan con el paso del semestre.

Metodología

Al desarrollar este proyecto se asignaron actividades de investigación para ir cumpliendo con los objetivos establecidos. Se realizan revisiones en donde se recibe retroalimentación de los avances entregados. Con esto se reafirma que la información que recibe la empresa sea la esperada para llevar a cabo el proyecto de importación.

Plan de trabajo

Recursos necesarios

Se requiere tener contacto constante con los colaboradores de la empresa, al igual que con los ingenieros, trabajadores de producción, encargados de Marketing etc., además de información específica de los productos que se tienen planeados para la importación, la ficha técnica, características químicas, usos, industrias involucradas e información adicional que pueda ayudar a rastrear de mejor manera los productos.

Fechas previstas

Las asesorías son guiadas por el Profesor Antonio Ávila, martes y/o jueves en donde se habla del trabajo hecho, se aclaran las dudas, se abordan las correcciones que se le tiene que hacer a cada avance del proyecto, brevemente se explican los siguientes puntos a realizar.

Después de la asesoría, en el transcurso de la semana los cuatro integrantes trabajan en la realización del siguiente avance. Cada semana se tiene que estar refrescando la información investigada.

Las reuniones con el equipo de Técnica Mineral se tienen planeadas cada 15 días, pueden surgir ocasiones en que se tenga que trabajar de manera remota, esto depende de la información que se vaya necesitando durante el proceso de elaboración del proyecto.

Desarrollo de propuesta de mejora

Se realizó un plan de negocios de importación, adecuado a las necesidades de la empresa Técnica Mineral. El proyecto abarca tres empresas principales, donde se establecieron los siguientes puntos para el desarrollo del mismo:

RESUMEN EJECUTIVO

RAZÓN SOCIAL

DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

MISIÓN

VISIÓN

OBJETIVO DEL PROYECTO

PRODUCTO

BASF

PRODUCTOS DE BASF

CHEMOTÉCNICA

PRODUCTOS DE CHEMOTÉCNICA

APPLE BIO

KODURI

EVIDENCIAS DE CONTACTO CON EMPRESAS

IMPORTACIONES

¿POR QUÉ IMPORTAR DE COREA DEL SUR?

¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON COREA DEL SUR?

¿POR QUÉ IMPORTAR DE ARGENTINA?

¿CÓMO HACER NEGOCIOS CON ARGENTINA?

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Dentro del tema de Empresa, se realizaron propuestas para mejorar la estructura organizacional de la empresa en cuanto a los procesos de importación.

Después de obtener la información general de la empresa se investigaron productos que podrían interesar para ser importados por la empresa. Estos productos se centraban en los siguientes:

- Vitaminas
 - Vitamina A
 - Vitamina B
 - Vitamina E
- Carotenoides
- Enzimas
 - Fitazas
 - Xilanazas
- Ácidos Orgánicos
- Productos de arcilla

En esta investigación se consultaron fuentes institucionales de cada una de las empresas y proyectos de investigación de agroquímicos avalados por empresas con certificaciones internacionales.

3. Resultados del trabajo profesional

- Productos obtenidos

En este proyecto se realizó un análisis para ver la viabilidad de importar productos agroquímicos procedentes de Corea del Sur, Argentina y tomando como un descartable Alemania, pero con la posibilidad de poder encontrar nuevos mercados en otros países una vez después de importar estos productos. recolectamos información general e importante de la empresa para poder familiarizarnos con la misma y con los productos que se manejan.

Se llevó a cabo una investigación en la cual recabamos información de las empresas en el mismo ramo que podrían ser proveedoras de Técnica Mineral.

También realizamos una investigación específica de las características técnicas de los productos que serían importados.

Por cuestiones de tiempo y de la extensión del trabajo no se logró concretar la importación, más se rescata un avance donde el paso siguiente sería contactar a los agentes aduanales y a algún *freight forwarder* para realizar la operación.

- Resultados alcanzados.

En cuanto a resultados, logramos la recopilación de información en bases de datos confiables, las cuales de ahí nos basamos para conocer a la competencia y como poder negociar con los países a tratar.

- Impacto(s) generado(s).

Los impactos generados fueron varios, como el poder colaborar con una empresa real, nos dejó muchos conocimientos y nos ayudó para poder adentrarnos un poco más en lo que un comerciante hace para poder realizar la venta o distribución de un producto. También aprendimos más sobre cada cultura, ya que para negociar

siempre es necesario ir con una idea clara de cómo es la persona a la que se le piensa negociar y su cultura, así para evitar cualquier conflicto o desacuerdo en una negociación.

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

Ana Fernanda Herrera Soto:

- Aprendizajes profesionales

Gracias a este proyecto, pude trabajar e implementar mis conocimientos académicos en la realización de una investigación para una empresa real. Se realizó un trabajo en equipo entre la empresa y los integrantes del equipo, el cual fue un trabajo recíproco, es decir, hubo retroalimentación entre ambas partes.

Desde el principio del semestre, la empresa estuvo cien por ciento comprometida con el Proyecto, ya que siempre estuvieron al pendiente y estuvieron accesibles en cuestión de juntas, preguntas o dudas que surgían durante el desarrollo del proyecto.

Las principales competencias que desarrolle a lo largo del trabajo fueron análisis, comprensión, toma de decisiones y manejo del estrés. En todo trabajo en equipo es necesario tomar en cuenta los anteriores elementos, ya que siempre vas tener que tomar decisiones importantes en todos los aspectos de tu vida, no sólo en lo profesional sino también en lo personal.

- Aprendizajes sociales

Actualmente existen graves problemas de salud debido a los componentes de muchos de los alimentos que consumimos, o bien de los fertilizantes que se utilizan en las plantas, así como el agua con la que son regados las frutas y

legumbres, por lo tanto es importante que los proyectos que realicemos estén enfocados no sólo a generar beneficios económicos para las grandes empresas, sino también a cuidar el medio ambiente.

Hoy en día existen muchas iniciativas para mejorar la salud en la sociedad. La parte social de los productos ofertados por la empresa, está el brindar la seguridad de que tanto la extracción como el procesamiento de los minerales está libre de cualquier agente contaminante que ponga en riesgo la pureza de los productos.

El proyecto de importación ayuda principalmente a la empresa a trabajar con nuevos productos, pero también ayuda al poder de negociación e imagen de nuestro país. Cuando más empresas mexicanas tienen relaciones comerciales alrededor del mundo, México adquiere poder e interés por parte de otros países.

Por lo tanto, actualmente las empresas deben de innovar sus productos e implementar estrategias de mejora en la sociedad, y así crear soluciones específicas entre la sociedad y el medio ambiente.

- Aprendizajes éticos

Al realizar este proyecto, me pude dar cuenta que es muy diferente a lo que se hace en clases, es decir, el proyecto de investigación requiere un mayor compromiso contigo mismo y con la empresa con la que estás trabajando.

Una de las principales decisiones que tomé para la realización del proyecto, fue descartar fuentes de información, las cuales no me convencieron que fueran reales o necesarias para el proyecto.

La experiencia de realizar este proyecto de exportación fue un tanto compleja. Fue muy interesante poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad y poder presenciar cómo se hacen los negocios y como se maneja una empresa fuera de las áreas. Al trabajar con Técnica Mineral me pude dar cuenta que es

muy importante toda la información que recolectas para el proyecto, porque esa información la van a utilizar para negocios reales, por lo tanto es importante que todo lo que plasmes en el proyecto este respaldado por fuentes oficiales.

Al momento de terminar la carrera e incursionarme en el mundo laboral es necesario tener en cuenta que toda la información que recolectes tiene que estar argumentada y ser verídica. En cualquier empresa toman en cuenta que sea una persona ética y con valores, por lo tanto es importante tener en cuenta este punto.

La forma en cómo voy a ejercer mi profesión será de una manera formal y profesional, me interesa tener un trabajo estable en una empresa exportadora o que realice operaciones de comercio exterior.

- Aprendizajes en lo personal

Con la elaboración de este proyecto aprendí principalmente a organizar mis tiempos y actividades primordiales para sacar adelante el proyecto. Al realizar la investigación se puso a prueba el conocimiento sobre el tema y la paciencia que se debe de tener al desarrollar un trabajo de investigación de esta magnitud.

El trabajo en equipo fue el elemento más importante en la realización del proyecto. El equipo se coordinó para dividirnos equitativamente el trabajo, cada integrante aportó los elementos necesarios para mantener un ambiente de trabajo agradable y poder trabajar de manera amena.

Al realizar la investigación se analizaron temas muy interesantes acerca de otras culturas; tendencias de consumo y formas de comprar en los diferentes países que seleccionamos para el desarrollo de la investigación. Es importante conocer las diferentes culturas que existen en el mundo, para darte cuenta de cómo es la forma de vida de las personas en otros países, se tiene que tener una visión general sobre el mercado internacional.

Marcela Mercado Schmidt:

Este proyecto PAP en general ha representado un reto, debido principalmente al tema que se maneja y a uno de los puntos que nos tocó abordar. Esto me ha ayudado de inicio a entender la importancia de siempre ser muy puntual a la hora de iniciar nuevos proyectos, permitiendo elaborar un plan de trabajo estructurado y con objetivos bien definidos, de modo que el producto final que se presente sea el esperado tanto para el consultor como para el cliente.

El análisis de productos que se debía entregar a la empresa Técnica Mineral representó el reto más grande en lo personal, debido a que se trataba de productos muy especializados y se trabajaba con información técnica acerca de los mismos. Se tenía que hacer una comparación de productos y determinar que producto era mejor en base a sus propiedades, lo que fue complicado debido a la especialización de los mismos. No obstante hicimos una investigación de posibles productos para su importación y distribución, desafortunadamente llevó más tiempo debido a una serie de factores.

Por otra parte, puedo mencionar que realmente es necesario contar con una persona especializada en materia de Comercio Exterior, para sus futuras importaciones y exportaciones, ya que actualmente la persona encargada de esta área no tiene amplios conocimientos acerca de comercio exterior, como se mencionó anteriormente en el trabajo, el crecimiento de la empresa fue impulsando a la persona encargada a empaparse de este tema pero realmente no se cuenta con toda la preparación para realizar las operaciones de comercio exterior.

Creo que es de suma importancia que se tomen en consideración los siguientes puntos y aplicarlos de manera permanente en la empresa adoptándolos como parte del programa de trabajo de la misma. Logrando que la empresa tenga un

perfil exportador e importador permitiendo a la misma mantener una operación de comercio sana y a su vez, ser más competitiva frente a otros mercados.

- Cumplir con los requisitos y registros nacionales para poder iniciar las operaciones de comercio exterior.
- Cumplir con las restricciones y regulaciones en el país meta para evitar retrasos en entregas, elevar costos y en algunos casos la pérdida de la mercancía durante la exportación.
- Establecer los acuerdos y condiciones con las que se planean trabajar en el contrato de compraventa internacional. Esto tocando temas como la exclusividad del que tanto interés tiene la compañía Técnica Mineral.
- Diversificar mercados aprovechando los apoyos que ofrece el gobierno en relación a las ferias internacionales y misiones comerciales, para que puedan convertirse en distribuidores del producto a nivel mundial no únicamente nacional.

Efraín de Jesús García Orozco:

Por medio de este proyecto me encuentro muy agradecido por la oportunidad brindada, dado que me permitió desarrollar muchos aspectos de mi vida como profesionales, éticos y entre otras muchas cosas, además de ciertas herramientas, se presentaron casos reales donde implicaba cierto grado de complejidad, compromiso con la empresa y el medio ambiente.

Recién escuchamos las peticiones de la empresa nos dimos cuenta que este PAP no era nada sencillo, implica un compromiso mayor a otros PAPS que se han tenido antes en la misma empresa. Todo esto para poder encontrar las mejores posibilidades a sus necesidades del proyecto, con ello tener éxito a corto mediano plazo y principalmente a un largo plazo.

Para ver la aportación a la sociedad fue que todo empezó con el objetivo primordial de encontrar un beneficio de otro país, con ello lograrlo implementar en el nuestro.

Tomando en cuenta el factor clave de lo que se encontrará, no se estuviera comercializando en nuestro México, además fuera ameno con el medio ambiente, en pocas palabras orgánico, bajo este término aportar cierta iniciativa para mejorar la salud en la sociedad o el medio ambiente además de encontrar un nicho de mercado innovador, dándole un significado de innovador al posible artículo como un operable incremento en las posibilidades de consumo de este beneficio en el mercado a encontrar.

En el caso de no ser innovador en México lo podría usar en otros países cuyo mejor resultado sería en donde la misma empresa ya cuenta con cierta logística y poder distribuir a tales países y llevarles dichos beneficios, además que la misma empresa llevara como resultado una correspondencia mutua, provocando beneficios económicos con ello lograr crecer y desarrollar los beneficios para con la sociedad.

De una manera ética, al armar un plan y conseguir el producto indicado, nos percatamos de la gran responsabilidad en la cual conlleva ciertas inseguridades de escoger un mal producto en el cual la empresa pudiera tener un fracaso, provocando una afectación económica en su capital, claro está que en el mercado se consideran muchos riesgos, pero el compromiso para con nosotros sería el ver la manera de reducir estos, lo más sencillo posible y de una manera realista.

Este proyecto me ha dejado mucho en la enseñanza; una de las cosas principales es valorar lo que es una buena planeación en cualquier proyecto, definir tus alcances para con ello lograr implementar el mejor plan en este caso un plan de negocios.

Se manejaron muchos temas muy especializados en el rubro de la química, lo cual conlleva todo un reto para mí y mi equipo, dado que no éramos especialistas en el campo, pero aun así obstamos por tomar el reto, nos llevó más tiempo de lo planeado. Por lo tanto en los aspectos que surgieron y en lo personal me dejaron un cuestionamiento, este PAP debería tener a un ingeniero químico, dado el giro

de la empresa, con el fin de poder llevar más ameno la selección de los productos.

Jose Manuel Amutio Mendoza

- **APRENDIZAJE**

Mi aprendizaje del pap fue de una manera muy amplia, no tenia conocimiento de muchos temas quimicos, tuvimos que recurrir a fuentes externas al ITESO para poder llevar a cabo nuestro proyecto final.

En el proyecto tuvimos que tomar muchas decisiones dificiles en el cual no sabiamos si eran las mas acertadas, ya que ninguno de nosotros teniamos amplio conocimiento en materia de quimica. El reto mas grande que tuve fue hacer la investigacion de productos que no sabia ni que existian, y con eso pude ampliar un poco mas mi panorama para poder tomar decisiones basadas en investigacion y trabajo en equipo.

La empresa Tecnica nos aporato todas las herramientas de la iverstigacion mas sin embargo no fue del todo clara, faltó mas precision en los detalles y en los productos que se requerian para poder continuar con la investigacion; mas sin embargo mis companeros pudieron ayudarme en varias cuestiones.

El trabajo en equipo fue repartido equitativamente con el fin de lograr un un ambiente de trabajo bonito y agradable, nos entendimos bastante bien todos, hubo momentos de estrés y momenos de risa, pero todo esto viene siendo parte del proyecto. Son situaciones que no solamente las vamos a encontrar en la universidad sino que son las mas normales alla afuera en la vida real, en donde todos los dias es una lucha constante por sobresalir y poder demostrar al mundo la capacidad que tiene uno.

Me voy satisfecho con este pap pero no de todo al cien, siento que se pudo haber explotado mas a la empresa y de haber sido mas especificos en los productos que requerian hubieramos dado un giro de 360 grados al proyecto PAP.

Estoy muy contento de poder haber trabajado con mis compañeros por que pudimos lograr una buena amistad entre todos y nos entendimos perfectamente, cada quien tenia los suyos en lo cual nos complementabamos y nos podiamos ayudar los unos con los otros.

El profesro Jose Antonio Avila nos apoyo incondicionalmente en este proyecto y nos aporto sus conocimientos laborales para poder aplicarlos en el proyecto, aprendi bastante del profesor y de su manera de asesorarnos.

Para concluir, fue un proyecto muy diferente a los que ya habia hecho y no tenia bastante conocimiento de muchas cosas pero me hizo investigar y poder recurrir a bases de informacion que no habia tenido la oportunidad de citar, fue una experiencia muy buena y me voy con buen sabor de boca.

Conclusiones

En este proyecto se presenta a la empresa una serie de recomendaciones en cuanto a comercio exterior, así como los productos agroquímicos que actualmente se manejan en el mundo argumentado con datos verídicos. Esto puede ser un avance para proseguir con la importación de los ya clasificados e investigados productos.

El objetivo es entrar en contacto con los proveedores para iniciar con la importación de los productos ofertados rescatados por la empresa. Se introducirá a Técnica Mineral a comprar esos productos en base a la información de campo que servirá para desarrollar estrategias de optimización y compras y rutas logísticas.

Se abarcó información de diversas líneas de productos de tres empresas. BASF (empresa de Alemania), Chemotecnica (empresa de Argentina) y por último Apple Bio (empresa de Corea del Sur). Se pretendió hacer un filtro de productos para Técnica Mineral de modo que se pudiera determinar que producto era el indicado para su importación y distribución. Lamentablemente se llevó más tiempo del que se tenía esperado para la selección del producto por lo que no se pudo hacer todo el proyecto de importación del mismo. No obstante se hace entrega de información valiosa de productos que posteriormente podrían necesitar para sus futuras importaciones.

La empresa quiere explorar este nuevo enfoque en cuestiones de comercio exterior, (refiriéndonos a las importaciones). Desea ser distribuidor de productos afines a su compañía y a sus procesos productivos. Tienen una filosofía que se enfoca en trabajar con productos amigables para el medio ambiente por lo que quieren investigar productos que sigan esta misma línea. La recomendación principal es dar inicio a este nuevo proyecto en pasos pequeños, es decir,

encontramos dos productos atractivos en relación a lo que más les interesaba, que es:

- Exclusividad
- Productos naturales.

La selección de los dos productos más atractivos fue de Chemozole y Koduri, ya que BASF, aunque cuenta con una amplia gama de productos tiene a su vez un amplio número de distribuidores a nivel mundial, contando con distribuidores por toda la República Mexicana, abarcando la mayor parte del Mercado de esos productos.

Se recomiendan como mejores opciones para seguir desarrollando el proyecto de importación a Chemotécnica de Argentina con su producto Chemozole y Apple Bio de Corea del Sur con el producto Koduri. Debido a diversos factores no podemos determinar entre estas dos opciones cual es el indicado, es necesaria una investigación sobre costeo logístico, porque aunque Argentina está situado al sur de nuestro país, la cercanía que se tiene sería únicamente una gran ventaja si la carga se moviera vía aérea lo que incrementa el costo logístico, elevando a su vez el costo final del producto. Por otra parte, para Corea del Sur, la opción más óptima sería realizar su traslado vía marítimo, lo que nos lleva a considerar los tiempos de entrega. Así mismo, tanto Chemozole como Koduri se encuentran exentos del impuesto general de importación; no obstante, Koduri se encuentra exento a su vez del IVA a la importación. Es necesario hacer una valoración de los costos totales de cada uno de los productos para poder determinar si en efecto, la exención del pago del IVA es un factor determinante para la toma de decisión de los productos, ya que dependiendo del volumen que se maneje y el crecimiento que se espera tener a corto plazo podría realmente causar un fuerte impacto en los costos.

Chemotécnica es la única empresa fabricante de este producto y no existen distribuidores en México para el mismo. Apple Bio por su parte es el único productor de Koduri con esa composición exacta, lo que permite a Técnica Mineral alcanzar negociaciones respecto a la exclusividad de la distribución de ambos productos, posicionando a Técnica Mineral como el único distribuidor de Chemozole o Koduri en México.