

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

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



ITESO

**Universidad Jesuita
de Guadalajara**

**3J01 Desarrollo de Capacidades para la comercialización y ventas
CEDECOM**

Pack System

PRESENTAN

Lic. Comercio y Negocios Globales - Héctor Cuellar Roesner

Lic. Comercio y Negocios Globales - Jorge Alberto Dávalos Romero

Lic. Ingeniería Industrial - Rosa María Hawa Richaud

Lic. Comercio y Negocios Globales - David Abinoam Medrano Pimienta

Profesor PAP: Ing. Carlos Riggen Ramírez

Tlaquepaque, Jalisco, mayo de 2019

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	3
Resumen	4
1. Introducción	5
2. Desarrollo	7
3. Resultados del trabajo profesional	9
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	11
5. Conclusiones	18
6. Bibliografía	21
7. Anexos	22

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 objetivo de este proyecto de aplicación profesional es exportar la etiquetadora ET-20 de la empresa PackSystem.

Para ellos se analizaron las características del producto y se buscó la fracción arancelaria a la que pertenece para de ahí hacer la investigación de mercado.

Se le sugirió a la empresa empezar con Sudamérica a lo que estuvieron de acuerdo, después de una investigación de factores económicos se seleccionaron como óptimos los siguientes países: Argentina, Chile, Colombia y Costa Rica.

Una vez seleccionado se investigó a fondo sobre los mismos, sus mercados, características cualitativas y cuantitativas, situaciones económicas, laborales, datos de importación, entre otros. Esta información se validó con la empresa, y se procedió a buscar posibles distribuidores en cada país.

Se realizó un catálogo, el cual se revisó entre nosotros y se validó, con el fin de enviarle a los posibles distribuidores la carta que previamente se realizó, donde se presenta la empresa, la etiquetadora y se busca la oportunidad de realizar negocios.

1. Introducción

1.1 Antecedentes del proyecto y contexto

Pack System es una empresa que escucha las necesidades de sus clientes ofreciendo tecnología y precisión en sus diseños. Produce con la más alta calidad. Piensa en sus clientes ofreciéndoles un excelente servicio técnico. Todas las máquinas tienen dos años de garantía en donde a su vez ofrecen las refacciones necesarias para cada máquina, ampliando la garantía que la misma tiene.

Pack System cuenta con varios años de experiencia ofreciendo soluciones en cadena de suministro ha trabajado en proyectos con clientes importantes como la tequilera José Cuervo entre otros demuestra la calidad que genera la empresa así como la confiabilidad debido a esto se produjo un nuevo departamento donde se planeó de la creación de producción en serie de maquinarias como la ET-20 entre otras.

Un antecedente de gran importancia para tomar la decisión de exportar es la situación general que se está viviendo en México debido a que la inestabilidad así como los pronósticos de crecimiento que se tienen de México no dan confianza por lo que es mejor buscar la venta en el extranjero de los productos una vez que es notorio una inestabilidad en el país ya que el FMI redujo el crecimiento general de México , medio punto porcentual menos de las expectativas anteriores

1.2 Problemática u oportunidad detectada

El problema identificado es el enfoque al mercado nacional en las ventas, cuando se cuenta con capacidad para exportar, pero existe un cierto grado de resistencia debido al desconocimiento del proceso de exportación. Además se identificó por parte de la empresa que el diversificar sus mercados es una oportunidad latente que ofrece beneficios a la misma.

1.3 Objetivo general del proyecto

El objetivo del proyecto es identificar cuatro potenciales mercados en Sudamérica para la exportación de la etiquetadora ET-20 con base en criterios económicos, demográficos, entre otros, y conocer los requerimientos por país referente a materia de barreras arancelarias y no arancelarias, además de conocer prospectos de clientes en los países seleccionados.

1.4 Objetivos específicos

1. Identificar el producto mediante su ficha técnica y conocer su fracción arancelaria

2. Evaluar los distintos países dentro de Sudamérica con diferentes indicadores, variables y datos tanto macroeconómicos como microeconómicos para ir descartando los mismos.
3. Ofrecerle a Pack System cuatro países con potencial de compra.
4. Conocer las barreras arancelarias y no arancelarias en cada país destino.
5. Identificar posibles distribuidores/clientes/representantes.
6. Iniciar contacto con los posibles distribuidores.

2. Desarrollo

2.1 Metodología

Empezamos por visitar la empresa donde conocimos el producto a distribuir, de esta forma pudimos realizar una profunda investigación de posibles mercados. La investigación se realizó en clase, y se revisaba semana con semana en asesoría, y cuando era necesario se enviaba un correo electrónico a la representante de la empresa para validar y que diera luz verde a seguir avanzando.

Se realizó una matriz con los países candidatos y en base a criterios que consideramos claves para el éxito se fueron reduciendo los posibles, hasta llegar a cuatro, de los cuales se hizo toda la investigación.

Posteriormente buscamos posibles distribuidores en cada país, los cuales validamos entre nosotros, esto con el fin de enviarles la carta de presentación que realizamos, para ofrecerles la posibilidad de negociar.

Utilizamos herramientas el Instituto Nacional de Estadística de cada país, y Global Edge para la investigación. Se obtuvo la fracción arancelaria y se utilizó Trade Wizard para ver las restricciones.

2.2 Cronograma o plan de trabajo

Se trabajó del 21 de enero al 15 de mayo del 2019, todos los lunes y miércoles de 15:00-18:00. Las reuniones con la empresa se realizaron durante el horario del PAP.

SEMANA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Visita con el contacto y recorrido por la planta					■											
Selección de maquinaria a exportar					■											
Listado de países						■										
Matriz comparativa							■									
Propuesta de países fundamentada								■								
Investigación de países									■							
Investigación de posibles distribuidores										■						
Catálogo de posibles distribuidores											■					
Carta de contacto												■				
Creación de correo de la empresa													■			
Contacto con posibles distribuidores														■		
Información de la empresa															■	
RPAP																■
Reporte Empresa																■

El proyecto con Pack System se empezó en la quinta semana, ya que el proyecto anterior no contaba con los requisitos mínimos para buscar la exportación.

Recursos Necesarios:

Humanos

- 3 estudiantes de Lic. Comercio
- 1 estudiante Lic. Ingeniería Industrial
- 1 profesor

- 1 ingeniero de la empresa Pack System
- 1 administrativo de la empresa Pack System

Materiales

- Computadoras
- Internet
- Celulares
- Vehículo

Económicos

- Combustible

Tecnológicos

- Global Edge
- Trade Map
- Trade Wizard
- IMPI
- Base de datos por país
- Correo electrónico

2.3 Productos y entregables

Se entregó un reporte a la empresa, el cual contenía el análisis de los cuatro países seleccionados, después de una investigación profunda. Se partió de todos los países que conforman Sudamérica, primeramente, se descartaron los países con una situación económica inestable o que contaran con un clima político no favorable para el intercambio económico y se elaboró una matriz comparativa para determinar los más atractivos.

Después de seleccionar los cuatro países se inició con un análisis exhaustivo en el cual se investigó los principales centros económicos de estos. Dentro de la investigación se utilizaron fuentes reconocidas en materia de comercio exterior, como Trade Wizard y Global Edge. Además se investigaron los requisitos legales para importar el producto deseado.

En Global Edge se investigó sobre la calificación crediticia del país, y en Trade Wizard se investigó sobre las regulaciones que aplican a los países, así como el mapeo de la fracción arancelaria.

Como resultado de la investigación, se llegó a una lista de clientes factibles para los cuatro países seleccionadas. Y se realizó una carta de primer contacto. Se incluyen un análisis de cada país y también se incluyen consejos sobre cómo realizar negocios.

3. Resultados del trabajo profesional

3.1 Sustento teórico

El marco teórico fue muy importante para el desarrollo de este proyecto, ya que se usó el conocimiento adquirido en distintas materias a lo largo de la carrera de Comercio y Negocios Globales, la materia de Clasificación Arancelaria fue esencial al inicio del proyecto, esta nos ayudó a clasificar el producto en base a sus características de la ficha técnica. Además, se pudo corroborar la clasificación obtenida por medio de métodos y documentos vistos en la clase.

La materia de Prácticas Desleales y Barreras No Arancelaria complementó la parte legal, la cual es una de los aspectos más importantes que se deben considerar al exportar un producto, esta nos ayudó a comprender si el producto requería algún requerimiento previo para ser exportado, ya que, de omitir un permiso especial, en el momento de exportar la mercancía podría quedar retenida en aduana.

Modelos de Exportación y Consultoría Integral en los Negocios Internacionales, fueron muy útiles a la hora de eliminar los países potenciales, así como tomar una decisión por medio de diferentes criterios previamente aprendidos en ambas materias.

Por último, la materia de Compras Internacionales desarrollo nuestras habilidades de búsqueda de proveedores potenciales y como establecer contacto con ellos. Sin embargo, solo se pudo determinar distribuidores posibles en cada uno de los cuatro países.

3.2 Desarrollo de la propuesta de mejora y resultados

El presente proyecto se ha elaborado con el fin de generarle la consultoría a la empresa Pack System en cuestión de exportación de uno de sus productos. A partir de esto se le generaron objetivos tanto generales como específicos, los cuales son:

- Identificar cuatro potenciales mercados en Sudamérica para la exportación de la etiquetadora ET-20 con base en criterios económicos, demográficos, entre otros, y conocer los requerimientos por país referente a materia de barreras arancelarias y no arancelarias, además de conocer prospectos de clientes en los países seleccionados.
- Identificar el producto mediante su ficha técnica y conocer su fracción arancelaria.
- Evaluar los distintos países dentro de Sudamérica con diferentes indicadores, variables y datos tanto macroeconómicos como microeconómicos para ir descartando los mismos.
- Ofrecerle a Pack System cuatro países con potencial de compra. Conocer las barreras arancelarias y no arancelarias en cada país destino. Identificar posibles distribuidores/clientes/representantes. Iniciar contacto con los posibles distribuidores.

A partir de dicho planteamiento se detectaron las opciones como posibles clientes dentro de los países ya seleccionados para generar un primer contacto con ellos, saber si existe el interés por parte de ellos y así mismo empezar a ofrecer el producto o entender cuáles son sus necesidades y buscar la manera de cubrirla.

También se determinaron variables muy importantes que son datos macroeconómicos, microeconómicos como también la parte de la cultura que soy altamente relevantes al momento de tener el primer contacto e iniciar con negociaciones.

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

- Aprendizajes profesionales (personal)

Rosa María Hawa Richaud:

A lo largo de este PAP aprendí a trabajar en un equipo interdisciplinario y a escuchar las opiniones de los otros, pude aplicar mis conocimientos en la práctica, fue puesta a prueba mi capacidad de redactar una carta formal, desarrollé mis habilidades de investigación, ya que mi carrera se basa mucho en números y operaciones por lo que no había tenido mucha oportunidad de realizar investigaciones.

Aprendí sobre exportación, la importancia de las restricciones, las fracciones arancelarias, los tratados. Conocí nuevas herramientas como Trade Wizard, y nuevas fuentes de información confiables.

Tuve la oportunidad de ejercer mi capacidad de adaptación a nuevas situaciones, ya que nuestra primera opción no resultó y hubo que cambiar de proyecto ya entrado el semestre, lo cual también implicó una necesidad de planificar el tiempo, habilidad que siempre se requiere en ingeniería industrial, ya que buscamos básicamente optimizar cualquier recurso.

El desarrollar un proyecto ajeno a mi carrera, representó un gran reto para mí, ya que todos mis compañeros sabían al respecto y tuve que preguntar e investigar. Eso me dejó de aprendizaje la importancia de la investigación, soy una persona que quiere justificar todo con números y este PAP me enseñó la importancia de respaldar las decisiones en una exhaustiva investigación.

Jorge Alberto Dávalos Romero

Durante este semestre me enfrenté con varios retos, de los cuales poco a poco y con ayuda del equipo pude resolver, la paciencia fue uno de los retos más grandes a los cuales me enfrenté, ya que varias veces intentaba avanzar más de lo que se necesitaba, aunque para cualquier decisión se necesitaba la aprobación de cada uno de los integrantes.

Otro de los retos fue abandonar el primer proyecto que nos asignaron, ya que eso nos implicó volver a empezar el PAP y saber que estaríamos retrasados en cuanto entregas del proyecto en curso. Sin embargo, tanto el equipo como yo pudimos retomar el camino del proyecto sin desanimarnos y estar al corriente para las entregas.

En cuanto a lo académico, el PAP me ayudó a volver a usar herramientas que había utilizado desde el primer semestre y poder refrescar conocimientos por medio de la retroalimentación del profesor y del equipo. Al hacer el recuento de que conocimientos habíamos adquirido en cada clase, encontré la conexión perfecta

para hacer un plan de negocios competente para cualquier empresa. Materias como Clasificación Arancelaria, Empresas de Comercio Exterior, Prácticas Desleales y Barreras No Arancelaria y Ventas Internacionales fueron de gran ayuda para completar este proyecto.

Héctor Cuellar Roesner

Durante el PAP CEDECOM Internacional, me vi involucrado en distintas situaciones en donde fue necesario el trabajo en equipo como también el trabajo individual, siendo estas situaciones en donde se convierte un reto el realizar un proyecto de manera muy profesional.

De manera inicial, se arrancó con un proyecto en donde se tuvo el primer contacto con la empresa y sus mismos empresarios en donde se le realizó un diagnóstico para ver exactamente en dónde estaba parada la misma y a su vez cuál era el objetivo general y específicos de ellos. Posterior dicha examinación, se determinó que la empresa no era factible para realizarse un proyecto de exportación debido a las diferentes variables que mostraba como foco rojo para poder considerar la expansión de una empresa a este nivel. Posteriormente, se inicia el proyecto ahora con una empresa que tenía un poco de más experiencia en el ámbito del comercio exterior y no fue necesario dicho diagnóstico tan profundo, sin embargo, esto se convirtió en un nuevo reto, debido al tiempo previamente invertido al proyecto anterior. Apartir de esto, el equipo tomó de manera importante las riendas del proyecto y lo arrancamos.

En términos de la parte académica, para la realización de este PAP me fueron muy importantes las materias previamente cursadas con los distintos altamente calificados profesores, las cuales fueron: Empresas del comercio exterior, Clasificación arancelaria, Prácticas deleales y barreras no arancelarias y Consultoría integral, las cuales fueron la herramienta clave para la realización de este proyecto.

David Abinoam Medrano Pimienta

Durante mi estadía en el PAP pude desarrollar competencias como el trabajar con un equipo interdisciplinario donde no todos somos de la misma carrera esto me ayudo a comprender que hay distintas maneras de desarrollar un proyecto de como el producto desarrollado resulta más completo que si solo se tratara de gente de una carrera.

Otro aspecto que a mi forma de pensar resulto importante es que al ser un trabajo de equipo al surgir dudas entre todos con la guía del profesor los obstáculos se resolvían de una manera rápida y sencilla generando una sinergia muy atractiva, me enseña a poder desarrollar el trabajo en equipo de una mejor manera para la vida profesional ya que por experiencia propia el trabajo en equipo bien realizado facilita mucho alcanzar las metas que existen o lograr mayor cantidad de éxitos

El mayor aprendizaje que me queda de este PAP es como pude aplicar lo aprendido en la mayoría de materias que curse durante mi carrera en un proyecto que existe de verdad ya no solo un proyecto en clase es muy gratificante aplicar todo los conocimientos aprendidos poder entender que todo lo que se nos enseñó es con un fin no es solo para pasar materias son aprendizajes que sirven en la vida real hacen sentir una verdadera satisfacción.

- Aprendizajes sociales

Rosa Maria Hawa Richaud:

Lo que más me llama la atención de este proyecto es que tiene un alcance internacional, cuando se concluya se habrá logrado exportar una máquina hecha en México, a un país sudamericano. Esto representa una oportunidad de mejora en la economía, un posicionamiento en el extranjero, el reconocimiento de la mano de obra mexicana.

Se habrá distribuido una máquina que facilite el etiquetado de productos de la industria en dicho país, a un precio justo y con la calidad deseada.

Con aspiraciones de extender la distribución a muchos más países y de seguir creciendo de manera que se creen empleos dignos en nuestro país y así mejorar la calidad de vida en nuestra sociedad.

Me di cuenta que es importante no perder de vista los objetivos, definirlos bien, definir nuestro alcance, y trabajar en equipo para llegar a ello, se requiere compromiso de todas las partes involucradas, se requiere una supervisión constante y la evaluación periódica de nuestros resultados para cambiar la ruta si se cree oportuno.

Este proyecto le es de utilidad a la empresa PackSystem y por lo tanto a todos sus empleados, y cuando sea desarrollado completamente, habrá generado un bien mayor a ellos y a todos los involucrados es decir proveedores, transportistas, inversionistas, etc...

Y también es de utilidad para mí como profesionista, ya que me concientiza de la situación actual, de la necesidad de apoyo que hay en la industria, y me orienta a ser un ser social, que se involucra con su entorno, y busca generar un bien mayor.

Jorge Alberto Davalos Romero

La toma de decisiones que impactaría el futuro de una empresa fue algo enriquecedor, como consultores para hacer un plan de negocio a nivel internacional me percate que cada paso que tomáramos debía ser cauteloso y debía tener

retroalimentación de todo el equipo. Algunas veces el tres integrantes del equipo estaban de acuerdo y mi opinión era diferente y debía explicar mi postura y hacer que todos estuvieran de acuerdo o aceptar su postura y entender la decisión.

El no perder la postura como consultores y saber que la empresa tomaría una decisión conforme a lo que nosotros buscáramos, me hizo ser más consciente de cada palabra que escribía en el documento y poner más esfuerzo en buscar información pertinente para que a la empresa se le facilitara la decisión.

Uno de los aprendizajes obtenidos mediante la constante retroalimentación del profesor fue que siempre debía estar totalmente fundamentado cualquier cosa que estuviera en el documento y así poder entregar la información más verídica a la empresa.

Héctor Cuellar Roesner

Una parte muy importante de este proyecto, es que se trata de una empresa la cual tiene la posibilidad de generar ventas y presencia en el exterior, lo cual me parece muy interesante, debido a que por el tipo de producto, dicha empresa puede iniciar exportaciones lo antes posible. Esto tiene más de un impacto, ya que ayuda a la empresa a generar ventas y al mismo tiempo ayuda a incentivar cada vez más la exportación de productos, lo cual es muy importante en nuestro país.

Algo sumamente relevante es que se deben fijar objetivos generales y objetivos específicos, los cuales deben ser el “hacia dónde queremos llegar” y así tener siempre claro qué es lo que se debe de hacer.

Una situación importante durante el proyecto fue en donde se realizó el proyecto en todo momento desde la postura de un consultor de manera muy profesional y tomándolo todo con madurez, puesto que la naturaleza del proyecto lo requería incondicionalmente, ya que cualquier decisión que nosotros tomáramos iba a tener un impacto directo en la empresa. Claramente, desde un inicio se tenía conciencia del grado de importancia y atención que debía tener este proyecto, lo cuál nos llevo a generar resultados positivos para la empresa y a su vez obteniendo retroalimentación de la misma.

David Abinoam Medrano Pimienta.

Uno de los impactos sociales que creo que tiene este proyecto es como apoyar a una empresa en su necesidad de exportación puede brindar mas empleos a Guadalajara como una empresa ética al crecer ofrece beneficio a la sociedad en general al suceder esto podemos contribuir al resarcimiento del tejido social que debe de ser una de nuestras mayores metas en corto tiempo.

Este PAP me ayudo a darme cuenta que al momento de abrir mi empresa o empezar mi proyecto puedo actuar de una manera ética brindando un beneficio social que es mayor al económico que se pueda tener en general en cualquier negocio.

Mis aprendizajes profesionales ayudaran a crecer a una empresa de Guadalajara lo cual es un incentivo que puede causar que otras vean que no es un proceso difícil y se animen a buscar nuevos mercados a incrementar el comercio exterior ya que en la ZMG se cuentan con productos de calidad que pueden competir en un mercado internacional solo es cuestión de que los empresarios se animen a expandirse no solo a estados unidos a otros mercados que como se demostró en este PAP son atractivos para México sacando partida a los tratados o acuerdos con los que cuenta México para incentivar al intercambio comercial

- *Aprendizajes éticos*

Rosa Maria Hawa Richaud:

Me queda un aprendizaje muy marcado, viene de la experiencia que tuvimos con la primera empresa, esta no cumplía con los requisitos para desarrollar el proyecto y por lo tanto se tomó la difícil decisión de no continuar con él. Al momento en que nuestro asesor les notificó que no podríamos llevarlo a cabo, ellos nunca más respondieron.

Esto a mi me dejó de aprendizaje, que la educación es básica, y que el trato es muy importante en cualquier proyecto que uno emprenda, que debemos aprender a escuchar, ser agradecidos por la ayuda externa que se nos brinda y buscar mejorar constantemente. Pero no solo en los escenarios positivos, si no también en los negativos. Ser amables únicamente cuando obtenemos algo a cambio es una práctica muy poco ética.

Una actitud profesional y una mente abierta a escuchar, nos llevarán al éxito. Sin embargo al comportarnos de manera opuesta, nos cerramos muchas puertas.

Jorge Alberto Davalos Romero

Uno de los aprendizajes éticos más importantes, fue la decisión que tomamos tanto el profesor como nosotros de no continuar con el primer proyecto asignado, ya que no cumplía con los requisitos para hacer un programa de exportación, lo cual yo pienso que fue la mejor decisión, ya que la empresa no estaba preparada para exportar y eso se debía comunicar a la misma. Esta decisión tuvo que ser tomada a conciencia, debido a que por el tipo de producto podía llegar a tener grandes pérdidas si se aventuraban al mercado extranjero.

Otra decisión importante que se tomo fue de solo tomar un producto (la etiquetadora) para si poder avanzar más rápido y que el PAP fuera totalmente

productivo para la empresa que requería el servicio, ya que se pudo optar por abarcar más productos y avanzar más lento

Héctor Cuellar Roesner

El aprendizaje obtenido fue muy importante, porque desde el inicio de mi carrera dentro de ITESO, entendí que es necesaria la parte humana y el tacto para comunicarse con las personas, entender que todos estamos en lo correcto y tenemos una manera de pensar distinto. De manera inicial al momento de tener el contacto con la primera empresa y posterior a su diagnóstico debíamos comunicarle a los empresarios que su negocio no estaba listo para salir al comercio exterior, lo cual se convierte en un reto, debido a que la parte humana debe entrar en esta situación, se le tuvo que notificar a ellos de una manera política y altamente ética, puesto que no solamente estábamos representandonos de manera individual, sino que era colectiva e institucional.

Es importante recalcar que es necesario del profesionalismo y ser ético para poder realizar cualquier cosa, englobando desde la vida personal hasta la parte laboral. El ser ético siempre te llevará al éxito.

David Abinoam Medrano Pimienta.

De este proyecto me queda que siempre tenemos que trabajar de una manera ética y responsable pueden existir días donde se nos dificulte, pero tenemos una gran responsabilidad al trabajar con alguien más, puesto que puede ser su empresa o su proyecto personal y se le tiene que dar la seriedad necesaria no solamente porque nos paguen sino porque representa algo más. una visión más grande de lo que es la persona de sus metas y sus sueños por lo mismo debemos de trabajar de una manera ética siempre.

Aparte de mi equipo rescato como siempre existía cooperación entre todos si alguien no conocía como realizar un punto entre todos surgía la iniciativa de ayudar a esa persona para que aprendiera no solo darle las cosas enseñar que representan y para qué sirven todos cooperamos para que el equipo aprendiera cosas nuevas siento que es uno de los mayores aprendizajes en todo el proyecto como la cooperación es un hecho importante que debemos realizar para el beneficio en común.

Además, podemos ver la forma ética de trabajar en nuestro profesor una persona que considero muy ética y recta en su forma de trabajar siempre buscando el beneficio y no solamente ganar dinero siempre buscando fomentar proyectos en la ciudad una cualidad muy admirable me queda muy claro cómo se debe trabajar en general.

- Aprendizajes en lo personal

Rosa Maria Hawa Richaud:

El PAP me hizo ver mis cualidades no relacionadas a mi carrera, como por ejemplo mi capacidad de observación y mi meticulosidad al investigar. Me hizo ver que hay mucho más en exportar que solo calcular el cubicaje, conocer los incoterms y llenar un formato de exportación.

Me ayudó a reconocer la importancia de la validación de datos. Me hizo valorar los conocimientos de mis compañeros de otras carreras, y sus distintas habilidades.

Me hizo reflexionar sobre el alcance de un proyecto y la dificultad para desarrollarlo. Me ayudó a darme una idea de las diferencias culturales que existen en el mundo. Me ayudó sobre todo a salirme de mi ámbito usual, de mi zona de confort, y a buscar siempre adquirir conocimientos de múltiples áreas.

Jorge Alberto Davalos Romero

Este PAP, me ayudo a enlazar toda la carrera y asi poder utilizar los conocimientos adquiridos de forma conjunta, debido a que éramos 3 personas de comercio internacional en el equipo, que habían aprendido los conceptos de manera similar, pero con diferentes procedimientos, fue muy enriquecedor el poder ver otras formas de trabajo, pero con resultados parecidos.

El llevar las cosas paso por paso fue uno de los aprendizajes más impresionantes y darse cuenta que el proyecto necesitaba no solo una revisión si no varias y por diferentes integrantes del equipo. Sin embargo, todo funciono a la perfección y la entrega del proyecto fue exitosa, debido al cruce de información.

Otro aprendizaje personal es que se necesita una especialización después de la carrera, ya que el equipo tenia a una ingeniera y la estuvimos apoyando a lo largo del semestre poco a poco y al final ella podía manejar los conceptos de manera sencilla, es por eso que yo opino que debemos ir mas allá y seguir actualizándonos para poder estar en el mercado competitivos

Héctor Cuellar Roesner

Este proyecto me ayudó a definir y reafirmar cuáles son las características y cualidades que pertenezco, ya que, de manera de equipo, siempre existirán personalidades distintas, en donde es necesario llegar a un punto de equilibrio y poder hacer sinergia.

El mismo PAP me enseñó a que durante un trabajo en equipo hay que poner las cartas sobre la mesa y mostrar para qué es buena cada persona y trabajar con eso, así siempre se tendrá un resultado positivo, se genera una armonía de equipo y se convierte en un contexto totalmente sano.

David Abinoam Medrano Pimienta

El PAP logro ayudarme a conocer cómo puedo trabajar como es el proceso de una consultora, como es el proceso para realizar un proyecto de exportación es de suma importancia en lo personal porque es el campo laboral en el que deseo emprender mi vida profesional y al tener un primer acercamiento el miedo que existía fue disminuyendo y me hizo darme cuenta que realmente soy capaz de realizar esta meta con la que cuento de tener una consultora.

Me impulso a tratar de abrir mi propio negocio en el menor tiempo posible ya que es un proyecto alcanzable y una meta profesional muy importante de alcanzar en corto tiempo.

Solo hace falta dedicarle el tiempo justo a este proyecto ya que es un proyecto realizable y con todo lo aprendido durante la carrera me siento capaz de lograr esta meta.

También me hizo darme cuenta que aunque muchas veces pensemos que no aprendimos mucho durante la carrera esto es una mentira ya que si existieron conocimientos de calidad aprendidos que tal vez en us momento no se les encontró una utilidad pero al paso del tiempo voy aprendiendo porque todo esto me fue enseñado.

5. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Realizar intercambio comercial en Sudamérica puede sonar poco interesante, pero después de una larga investigación nos dimos cuenta de que es un mercado atractivo se realizó la selección de países prospectos en donde existen factores que apoyan a esto como la relación comercial que tienen los países con México o el hecho de que por ejemplo en Colombia el ramo de mercancías representa un valor significativo de las importaciones totales.

El exportar nuestros productos debe ser una meta que se busque de manera más constante en donde no sólo sea considerado Estados Unidos, ya que si se genera un análisis como este, se puede entender que existen más mercados importantes dentro del mismo continente en donde resulta interesante todo el proceso que se dio para la selección los países, como también por parte del equipo el desarrollo de criterios en donde se encontraron obstáculos como: tener que cambiar de país prospecto debido a que no cumplía con los criterios previamente establecidos considerando que no fue posible determinar posibles prospectos.

Es importante mencionar que no sólo la selección de los países es importante, debido a que puedes obtener datos macroeconómicos muy interesantes, pero la parte comercial únicamente se da teniendo el contacto con posibles prospectos, los cuales requieren ser sometidos a selección y a un primer contacto, para así realmente entender que esos datos macroeconómicos son reales y el plan es factible a ciencia cierta.

Recomendaciones

Como resultado de esta investigación se pueden dar las siguientes recomendaciones:

Al momento de contactar posibles clientes o buscar en Argentina y Chile tomar en cuenta que la industria vitivinícola tiene mucha presencia por la cantidad de botellas que producen son clientes potenciales.

Iniciar la búsqueda de exportar por Argentina y Chile ya que son países con el mayor número de prospectos.

Cuando se inicie con Costa Rica iniciar por San José que es la capital y es donde existe una mayor concentración de empresas.

Buscar los anexos donde se incluyen consejos para realizar negocios en los países; misma información recopilada de Global Edge, se incluyen cuestiones culturales que no se tienen en mente, pero que pueden marcar una diferencia al momento de concretar una venta.

Aunque en Trade Wizards no se encontraron regulaciones no arancelarias en ninguno de los países consultar con el agente aduanal para corroborar esta información .

En Argentina debido al momento de incertidumbre que existen se tienen que hacer los negocios de una manera cuidadosa.

Aprovechar en Colombia que México es el tercer socio comercial esto significa que los empresarios colombianos tienen seguridad al momento de hacer negocios con clientes de México esto aumenta la certidumbre al realizar un negocios. Es importante señalar que las dos ciudades más importantes de este país es Bogotá y Cali, las cuales son las que concentran un alto porcentaje de actividad económica lo cual nos indica que sería muy recomendable tener el primer contacto en estas dos ciudades al arranque del mismo. Aunque es importante entender cómo negocian y cuáles son las actitudes de los mismos colombianos, debido a que puede ser un poco engañosa su personalidad, esto no quiere decir que sea un mal país para negociar, pero es importante entender los diferentes tabúes y saber exactamente qué sí mencionar y qué no al momento de tener contacto con ellos.

También se le recomienda al siguiente equipo, hacer revisión de la fracción arancelaria, las regulaciones, como también volver a analizar los distintos clientes potenciales previamente seleccionados y confirmar que son los mejores o que sean los únicos. Concluir con la parte de logística, buscando la ruta más viable, con el mejor transporte. Generar su cubicaje, dependiendo de la oferta exportable que la empresa defina.

Al siguiente equipo le recomendamos que busquen empresas en el rubro de las etiquetas ya que estas son complementarias de nuestro producto y puede ser una oportunidad muy buena de encontrar posibles clientes.

Bibliografía

“Tarifa De La Ley De Impuestos Generales De Importacion y De Exportacion.” Siicex, CAAAREM, www.siicex-aaaarem.org.mx/.

“Trade Wizards.” *Trade Wizards*, LCI Foreign Trade Solutions, www.lci.com.mx/tradewizards/Empresarial.aspx.

“GlobalEDGE Insights by Country.” *GlobalEDGE*, Michigan State University, globaledge.msu.edu/.

“Doing Business Rank .” *World Bank*, Grupo Del Banco Mundial, 2019, espanol.doingbusiness.org/.

Central Intelligence Agency, Central Intelligence Agency, 1 Feb. 2018, www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/.

Anexos

Estilo de negociacion Chile

Estilo de negociacion Argentina

Estilo de negociacion Colombia

Estilo de negociacion Costa Rica