

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

3J02D Desarrollo para la comercialización y ventas nacionales e internacionales I CEDEMOM

“Plan de exportación Café Comalteco”

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Braulio Sánchez Torrero.

Lic. En Comercio y Negocios Globales. Diana Laura Sánchez Gámez.

Lic. En Comercio y Negocios Globales. José Manuel López Alvarado.

Lic. En comercio y Negocios Globales. Tania Chávez López.

Profesora PAP:

Mtra. Graciela Velasco Gutiérrez.

Tlaquepaque, Jalisco, diciembre de 2020

ÍNDICE

REPORTE PAP	3
Resumen	3
1. Introducción	4
1.1. Objetivos	4
1.2. Justificación	4
1.3 Antecedentes	5
1.4. Contexto	6
2. Desarrollo	7
2.1. Sustento teórico y metodológico	7
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	8
3. Resultados del trabajo profesional	5
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.....	9
· Aprendizajes profesionales	9
· Aprendizajes sociales	12
· Aprendizajes éticos	14
· Aprendizajes en lo personal	16
5. Conclusiones	19
6. Bibliografía	20

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

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

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

Resumen

En el siguiente documento se muestra el proceso de 16 semanas del programa de CEDECOM internacional. Con ayuda de un grupo de facilitadores que otorga ITESO, el cual es un equipo formado por la licenciatura de Comercio y Negocios Globales, donde juntos desarrollaron una serie de propuestas para una empresa llamada Café Comalteco; la cual es una empresa mexicana dedicada a la venta y comercialización de café, representando la cultura mexicana.

Se realizó un análisis profundo para poder diagnosticar la situación de la empresa e identificar las áreas a mejorar. Dichas propuestas se desarrollaron utilizando diferentes herramientas de trabajo, entre ellas el análisis de la competencia, el posicionamiento que tiene actualmente, investigación del mercado, el perfil del consumidor, entre otros.

Como resultado, con ayuda del asesor y usuarios potenciales, se logró concluir con propuestas que generaron soluciones a las necesidades identificadas del empresario y del negocio; teniendo así toda la información para que se pueda exportar al país prospecto, conocer los beneficios para poder analizar su potencial en otros países, también analizar cuáles son los países que podrían ser viables para proyectar la marca en ese país ya con una introducción estructurada y después conocer la capacidad de la empresa para introducirla de manera adecuada, causando un gran impacto al consumidor; todo lo mencionado anteriormente en

sintonía con lo que el cliente busca y lo que el empresario desea transmitir de manera que consiga ser una empresa factible y de manera exitosa.

1. Introducción

1.1. Objetivos

Objetivo general:

El objetivo principal para tratar es identificar oportunidades en mercados internacionales, para que de esta manera pueda ampliar diferentes horizontes y crezca como empresa.

Objetivos específicos:

- ✓ Analizar oportunidades en mercados internacionales.
- ✓ Desarrollar ficha técnica del producto.
- ✓ Identificar las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias.
- ✓ Analizar la viabilidad logística al país prospecto y sus respectivos costos.
- ✓ Investigar el registro de la marca en el país de destino.

1.2. Justificación

Este proyecto es de importancia ya que así se le ayudará a una empresa mexicana a poder crecer, tener mayores ganancias y a que gane ingresos en otras divisas con mayor valor. Si se logra que dicha empresa se internacionalice y crezca, esto generará más empleos ya que tendrá más capacidad de producción, lo cual sacaría adelante a muchas familias mexicanas y ayudaría a la economía mexicana. Es importante mencionar que, si se lleva a cabo el proyecto y se exporta el producto de Café el Comalteco, este generaría una buena reputación al café y las empresas mexicanas de café serían más tomadas en cuenta, por lo cual sería más fácil hacer negocios para las marcas mexicanas de café en otros países.

Este proyecto es de suma importancia para los estudiantes del ITESO ya que, con este tipo de aplicaciones profesionales, se puede ayudar a una empresa real y se puede aplicar todos los saberes profesionales y conocimientos que tienen los alumnos. Esta es una forma de trabajo que les permite a los estudiantes del ITESO empezar su vida profesional mediante una

experiencia más real, que consiste en que sean asesores en comercio y que realmente tomen el papel profesional ya que se trabaja con empresas existentes que invierten una gran parte de su tiempo en resolver dudas y brindar información sobre la empresa y el producto a los alumnos, esto con la finalidad de que se les resuelva el problema planteado sobre comercio, que por lo general consiste en hacer una investigación para saber qué tan preparada esta la empresa para exportar y saber hacia dónde es conveniente exportar, toda esta información que brindan los alumnos, tiene que ser respaldada con datos duros.

Los beneficios que se esperan de este proyecto es que la empresa obtenga toda la información necesaria para abrir sus puertas al comercio exterior con datos que justifiquen las decisiones que se tomen, resolviendo cualquier duda que tenga el empresario y que todo lo teórico que se exponga se lleve a la práctica.

1.3 Antecedentes

Café Comalteco es una empresa 100% familiar, que se dedica principalmente a la producción y comercialización de café en Cómala. El fundador de la empresa es Ernesto Fuentes. Carlos Servando (su hijo) es el actual gerente general.

En los inicios de la empresa, solo se compraba café recién cortado en Cómala y se vendía en Guadalajara, posteriormente el empresario decidió darle más valor al producto y empezó a secar los granos de café, después fue a Veracruz donde compró maquinaria para descascarar el café, también compró una despulpadora, esto para darle valor agregado y generar más ingresos.

Cuando Carlos Servando Fuentes Luna se hace cargo de la empresa, empezó vendiendo el café ya procesado en Manzanillo. Al inicio no tenía ventas, pero después de hacer un estudio de mercado, se dio cuenta que vender bolsas de un kilo, impactaba mucho en la economía de las amas de casa, así que se optó por que la presentación del producto fuera de medio kilo y también se empezó a dar muestras del producto. Después de este cambio, las personas empezaron a comprar el producto.

En 1996 exportaron café a Texas por tan solo 5 meses, esto fue gracias a unos amigos en el sector agrícola que los ayudaron porque ellos si tenían padrón de exportadores. Carlos Servando Fuentes, comparte que en esos años no había tanto problema con las regulaciones

y restricciones no arancelarias, pero después del virus del ántrax, las regulaciones y revisiones fueron mucho más severas, así que dejaron de exportar porque ya no les recibían el producto debido a que les hacía falta certificaciones y no cumplían con ciertas normas.

Actualmente, Carlos Servando Fuentes se da cuenta del gran potencial que tiene la marca para que pueda ser vendida en el extranjero y es por eso por lo que se inscribe a este programa para lograr hacer una mancuerna con el objetivo de que el producto vuelva a ser vendido en el extranjero.

1.4. Contexto

“Desde la segunda mitad del siglo XVIII, los negocios internacionales tuvieron un notable crecimiento, fomentando la relación entre naciones y formando vínculos comerciales que a sí los mismos formaban competencia entre los mercados internacionales cada vez está más marcada y ha llevado a las organizaciones a enfocarse en sobrevivir y buscar el éxito en dichos entornos competitivos.” (2015, Cañaveral).

El crear vínculos y desempeño en las relaciones internacionales en las diferentes áreas es de gran importancia desde lo político hasta lo cultural. Hoy en día se debe tener un gran conocimiento en las relaciones internacionales ya que esto mantiene un desarrollo en todos los aspectos dentro del país.

Actualmente, se debe tener estas relaciones con otros países, negociaciones que abastecen las necesidades de ambas partes; ya que se tienen que suministrar entre ellos. Hasta el país con mayores recursos necesita tener negociaciones y tratados con otros países para poder satisfacer las necesidades de todos los habitantes.

Se dice que el café mexicano es uno de los productos más reconocidos a nivel mundial. Desgraciadamente, las industrias vinculadas con la producción de este están viviendo una profunda crisis se ha dejado más de un 20% desde que comenzara el año. Esta industria está luchando con la pandemia, viviendo dificultades día con día para la recolección ya que existe escasez de mano de obra.

A pesar de lo mencionado, existe un cierto positivismo ya que aumento el consumo del café en el hogar, situación que ha ayudado bastante a este sector y ha mejorado o por lo menos establecido los precios del producto, entre otros factores.

El precio del café en todos los países productores varía de acuerdo con las diferenciales en relación con el precio de bolsa. No obstante, se tiene que los precios en el parqué neoyorquino avanzaron en promedio mensual de los 91,6 centavos de dólar por libra de abril 2019 a 1,13 dólares del mismo mes, pero del 2020. (2020, Lozano).

Durante este proyecto, todo el proceso se ha llevado a cabo por un equipo, trabajando a distancia debido a las condiciones en las que se encuentran hoy en día, la pandemia por coronavirus (COVID-19).

Café Comalteco está ubicada en Cómala Colima, tiene una gran red de comercialización, pero en el área nacional, con vínculos de varios proveedores y clientes en diferentes partes del país. Actualmente, la empresa ha tomado la gran decisión de crecer y de esta manera expandirse de manera internacional. El PAP Cedecom Internacional, será una herramienta en la cual a través de este se desarrollará un plan de negocio con la finalidad de satisfacer las necesidades del empresario, realizando una guía de exportación.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico

Principalmente, se realizaron dos análisis en los cuales consisten en saber cómo se encuentra la empresa de manera interna y sobre la capacidad que se tiene para llevar a cabo la exportación, sin embargo; a la empresa le hace falta enfocarse más hacia donde quiere exportar para poder penetrar en mercados potenciales y así lograr el objetivo principal.

A continuación, se presentan diferentes conceptos y marco teórico que se realizó y utilizaron durante el proyecto con la empresa Café el Comalteco.

- *Fracción arancelaria: utilizada desde 1938 y nombrada para uso oficial por las naciones unidas en el año 1950* tiene como función identificar cualquier producto de manera universal, gracias a dicha fracción se puede identificar el impuesto que se tiene que pagar para poder ser ingresado al extranjero; y finalmente también es una herramienta la cual ayuda a conocer las regulaciones no arancelarias que impone nuestro país de origen y el país al que se exportará el producto.

- *Oferta exportable*: según la secretaría de economía la oferta exportable determina varios factores que pueden determinar el potencial del producto evaluando el volumen de producto que una empresa tiene para el mercado extranjero, analizar la competencia y oportunidad de crecimiento.
- *PESTEL*: el análisis PESTEL se remonta a 1968 con la publicación de un ensayo sobre marketing titulado “Análisis macro-ambiental en gestión estratégica” el cual identifica los factores del entorno general que van a afectar a las empresas.
- *Investigación de mercados*: es una técnica que las empresas utilizan que permite recopilar datos para, después, interpretarlos y emplearlos para la toma de decisiones de la empresa y, en definitiva, satisfacer con éxito las necesidades de los consumidores. Se trata de detectar quien es el consumidor, como penetrar en el mercado y saber las necesidades de los consumidores para, de esta manera, diseñar estrategias enfocadas en ellos. (Talleres gráficos de México, 2000)
- *Perfil del consumidor*: es el conjunto de características que, con base en el análisis de las variables de un mercado, describe al cliente meta.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- Descripción del proyecto

Este proyecto consiste principalmente, en otorgar las herramientas y el apoyo necesario en conjunto entre la empresa y los alumnos que las desarrollarán para que de esta manera se pueda crecer de distintas maneras, ya sea en las ventas, producción, comercialización internacional, entre otros puntos importantes. Se tienen claros los objetivos mencionados anteriormente, y con estos se pretende empezar que la empresa crezca su mercado, buscando una expansión a otro país prospecto.

El plan de internacionalización se implementará dividiéndose por cinco capítulos basados cada uno en temas relevantes desde el conocimiento detallado de la empresa hasta temas más complejos como logística, comercialización, etc. Los nombres de los capítulos son: Empresa, Producto, Mercado, Comercialización y finalmente la logística; todos estos son elementos clave para tener una perspectiva más completa, investigando a profundidad para tener resultados adecuados y poder seleccionar la mejor propuesta.

A continuación, se plasmarán las actividades que se realizaron por fechas; cabe mencionar que para que esto se pudiera llevar a cabo, todo fue desarrollado de manera virtual, es decir, las juntas que se hicieron fueron por medio de video llamadas, correos y mensajes de WhatsApp. Cada vez que el equipo tenía un avance, se tenía una reunión con la empresa para tenerla al tanto de todo lo que se estaba haciendo, también esas juntas se aprovechaban para obtener información de la empresa y utilizarla como base para la investigación.

Durante las actividades se asignó un líder en cada tema, sin embargo; fue trabajo en equipo ya que todos se involucraron en todos los temas a pesar de que cada uno fuera responsable de algún tema particular. Se obtuvo una gran comunicación en el equipo a pesar de que era a distancia, se compartía todas las dudas y se complementaban entre las diferentes ideas que se presentaban para después tener una idea más aterrizada y presentarla al empresario.

Gracias a esta pandemia se tuvieron modalidades diferentes para poder poner en prácticas todos los conocimientos adquiridos durante la carrera, todo ha sido en línea, medio por el cual se ha tenido las reuniones con el dueño de Café Comalteco, a pesar de este gran cambio tanto para el equipo como para el empresario se llevó a cabo de la mejor manera posible, contemplando siempre mantener comunicación en todo momento.

DÍAS DE REALIZACIÓN

Cronograma

[illegible]

ACTIVIDADES	Responsable	% de Avance	AGOSTO		SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE					DICIEMBRE
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S-11	S-12	S-13	S-14	S-15	S-16
			L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D	L-D
			17 al 23	24 al 30	31 al 06	7 al 13	14 al 20	21 al 27	28 al 04	05 al 11	12 al 18	19 al 25	26 al 01	02 al 08	09 al 15	16 al 22	23 al 29	30 al 06
3. MERCADO -																		
Tiempo Real de la realización del apartado																		
3.1 Industria.	Braulio																	
3.1.1 Información General del Sector o Industria.	Braulio																	
3.2 Investigación de Mercado.	Braulio																	
3.2.1 Perfil del Consumidor.	Braulio																	
3.2.3.2 Análisis de los Competidores	Braulio																	
4. COMERCIALIZACION																		
Tiempo Real de la realización del apartado																		
4.1 Promoción Internacional	TODOS																	
5. LOGISTICA																		
Tiempo Real de la realizaion del apartado																		
5.1.2 Diseño de la Ruta.	Tania																	
5.1.2.1 Empaque y Embalaje.	Tania																	
5.1.2.2 Cubicaje.	Manuel/ Diana																	
5.1.2.3 Cotizaciones	TODOS																	
Cuadro costos/incoterms	TODOS																	
5.1.2.4 Selección del Transporte	TODOS																	
5.1.2.5 Determinación de los Agentes Aduanales.	Diana																	
5.2 Regulaciones.	Braulio																	
5.2 Etiquetado, envase, certificaciones.	Braulio																	
5.2.1 Arancelarias.	Braulio																	
5.2.2 No Arancelarias.	Braulio																	
5.2.3 Margen de utilidad	TODOS																	
5.2.4 Costo de logística	Manuel																	
5.3 Documentación para Exportar.	Manuel																	
5.4. VUCEM	TODOS																	

El cronograma es el mencionado anteriormente con sus respectivas fechas para que de esta manera se pueda tener una mejor planeación estratégica del trabajo

- Plan de trabajo

Los capítulos son los siguientes con sus actividades correspondientes:

→ Capítulo 1: Empresa:

Profesionales: las actividades profesionales que se realizaron en dicho capítulo fue la recapitulación de información general de la misma, analizando la situación y plasmando los objetivos generales y específicos que se llevarían a cabo.

Técnicas: por otra parte, las actividades técnicas fueron hacer dos análisis bastantes completos de la plataforma “Yo Exporto”, en la cual fue una gran herramienta para profundizar más y posteriormente obtener un diagnóstico más visual con la información y estructura de Café Comalteco.

Se decidió tomar las bases de datos internas de la empresa como antecedentes, visión, misión, objetivos y estrategias, con el fin de conocer el panorama en el que se encuentra y que es lo que se puede hacer con la misma.

→ Capítulo 2: Producto:

Profesionales: las actividades profesionales que se realizaron en este capítulo fueron la utilización de la herramienta de “Siicex caaarem”, la cual ayuda a poder determinar la clasificación arancelaria del producto. Para que, de esta manera, también se tenga el conocimiento de los aranceles que se tienen en diversos países y tener en cuenta los diferentes tratados de libre comercio que tiene México con otras partes del mundo.

Técnicas: las actividades técnicas son conocer la oferta exportable que tiene la empresa, con la finalidad de saber cuánto producto puede destinar a la exportación sin descuidar el mercado mexicano.

Operativas: identificar la fracción arancelaria que le corresponde al café tostado con la finalidad de saber los aranceles y las regulaciones y restricciones arancelarias.

Se enfocó directamente al producto por lo que se desarrolló una ficha técnica del producto, para identificar los ingredientes de este, buscando conocer más a detalle el producto y evitar futuros problemas en la exportación del producto. La información obtenida durante este

capítulo fue obtenida por parte de la empresa Café Comalteco. Durante este capítulo se optó por buscar información en la página oficial de la Unión Europea la cual muestra información muy puntual acerca del etiquetado y el empaque con sus respectivas modificaciones para la exportación de este.

→ Capítulo 3: Mercado:

Profesionales: las actividades profesionales fueron el análisis cualitativo de dicho mercado se realizó una investigación en la plataforma de TRADE MAP, para encontrar información más específica sobre los principales importadores de café a nivel global. Posteriormente, se llegó a la conclusión de elegir entre 3 países prospectos; se discutió con el equipo y el empresario para poder tomar la decisión más adecuada y sobre eso seguir investigando más a fondo sobre el país seleccionado. También se realizó un análisis enfocado en la competencia del país seleccionado para tener una visión más amplia de los tipos de café que se venden, la calidad, precios, puntos de venta, algún valor agregado, etc.

Técnicas: la actividad que se llevó a cabo fue un análisis PESTEL en el cual consiste en comparar los tres países Estados Unidos, Canadá y Países Bajos, que fueron seleccionados a partir de los resultados obtenidos en TRADE MAP. En dicha actividad se analizaron diversos puntos; política, economía, sociocultural, tecnologías, aranceles que se tienen en cada país o si se tiene algún tratado de libre comercio, etc., lo cual ayudó a identificar los puntos fuertes de cada país, así como desventajas. Lo que llevó a la elección de Países Bajos como mercado meta para la exportación de café no descafeinado.

Operativas: se determinó que país se iba a elegir por medio de una matriz para la selección de un país, la cual consiste en darle una ponderación de importancia a cada tema, que iba del 1 al 3. 1 menos importante y 3 muy importante y luego se procedió a calificar cada país en todos los temas.

→ Capítulo 4: Comercialización.

Profesionales: las actividades que se realizaron fueron investigaciones a diferentes organizaciones de las cuales puedan ser de gran ayuda para la empresa y de esta manera poder promoverse de forma más sencilla y rápida en el ámbito internacional, participando en dichas convocatorias para poder estar más familiarizado con dicho mercado. Dicha

información se obtuvo por medio del internet, llamadas telefónicas, algunos correos a las personas encargadas de dichas organizaciones como SEFOME Colima, entre otras; todo esto con los requisitos y pasos a seguir para poder registrarse.

Técnicas: Investigar en instituciones de gobierno para saber si tenían apoyos, capacitaciones, conferencias o certificaciones. Se investigó de este tipo de apoyos ya que por el momento es difícil o complicado poder asistir a ferias ya que estamos pasando por una pandemia (COVID19). Se hizo de este modo con la finalidad de facilitar la asistencia a conferencias o a apoyos.

Operativos: Llamar y mandar correos a las instituciones que brindaban los apoyos para pedir información más detallada y específica.

→ Capítulo 5: Logística.

Profesionales: las actividades profesionales que se realizaron en este capítulo fueron investigar de donde iba a salir la mercancía y el destino de la mercancía, es decir, decir la ruta, también se investigó que tipo de transporte se iba a utilizar para transportar el producto al país destino, también se vio la forma en la que se iba a acomodar la mercancía para reducir costo y espacio.

Técnicas: Investigar las regulaciones específicas que tiene que cumplir el producto para ser exportado.

Operativas: Para cotizar el flete marítimo, seguro, arrastre y despacho de la mercancía, el equipo se encargó de solicitar cotización a empresas encargadas en logística para que apoyaran con el costo de todos los servicios mencionados, esto con la finalidad de saber cuánto es el costo y que empresa logística conviene más.

- **Recursos necesarios:** humanos, materiales, económicos, tecnológicos, tiempos.
- ✓ **Recursos humanos:** reuniones con el equipo y el empresario para poder obtener información necesaria y proporcionar avances de este; apoyo y dar el seguimiento adecuado a las asesorías con la profesora Graciela Velasco. También personas capacitadas en ciertas áreas, por ejemplo; las agencias aduanales, transportistas, organizaciones como SEFOME.

- ✓ *Recursos tecnológicos:* medios electrónicos como; computadoras, celulares, investigaciones en páginas web, correo electrónico. También plataformas como YoExporto, TRADE MAP, Siicex, Google Drive, Dropbox, Trade Wizard, Microsoft Teams.
- ✓ *Tiempo:* Todos los lunes y jueves se trabajaba en equipo y en sesiones con la maestra Graciela para aclarar dudas y obtener retroalimentación directa de parte de la maestra.
- *Fechas previstas: de reuniones de los equipos y/o asesorías con el profesor, o bien con otras personas, durante el desarrollo del Proyecto].*

Estas son las sesiones que se tuvieron con la empresa y fueron de manera telefónica y por video llamada, estas sesiones se hicieron con el propósito de pedir información necesaria a la empresa Café Comalteco para el proyecto o para darle a conocer que es lo que se estaba haciendo y cuáles eran los resultados.

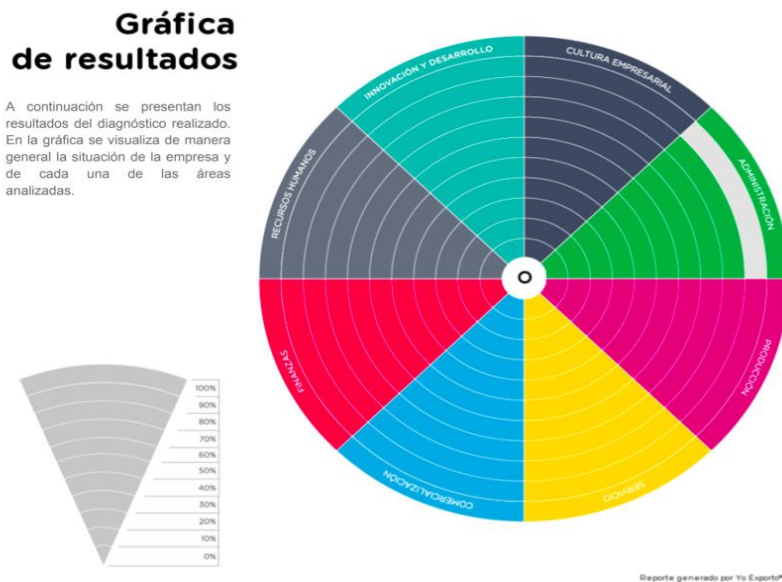
- Sesión 1, (31/01/2019): Se habló con el empresario para que tuviera conocimiento sobre qué puntos se van a trabajar, las responsabilidades que tomaran los alumnos y del empresario.
- Sesión 2 (21/09/2020): el objetivo principal de esta conferencia fue analizar la cartera de proveedores, así como hablar de la capacidad de producción de la empresa, cómo se encuentra de manera interna y el análisis de exportación.
- Sesión 3, (21/10/2020): analizar junto con el empresario la mercancía que se puede mandar a exportar para que posteriormente se pueda llevar a cabo una cotización adecuada sobre ello.
- Sesión 4, (22/10/2020): Checar cuanta mercancía se puede mandar para exportación para así poder solicitar una cotización en forma.
- Sesión 5, (09/11/2020): se explicó todo el avance que se ha tenido en el tema de la logística, aclarando dudas del empresario.
- Sesión 6, (26/11/2020): presentación final de resultados del proyecto.

3. Resultados del trabajo profesional

Diagnóstico de la empresa

Al principio del curso se realizó un análisis empresarial y un análisis exportador para saber la situación actual de la empresa, de esta manera se supo de donde se iba a partir.

Gráfica 1: Diagnostico empresarial



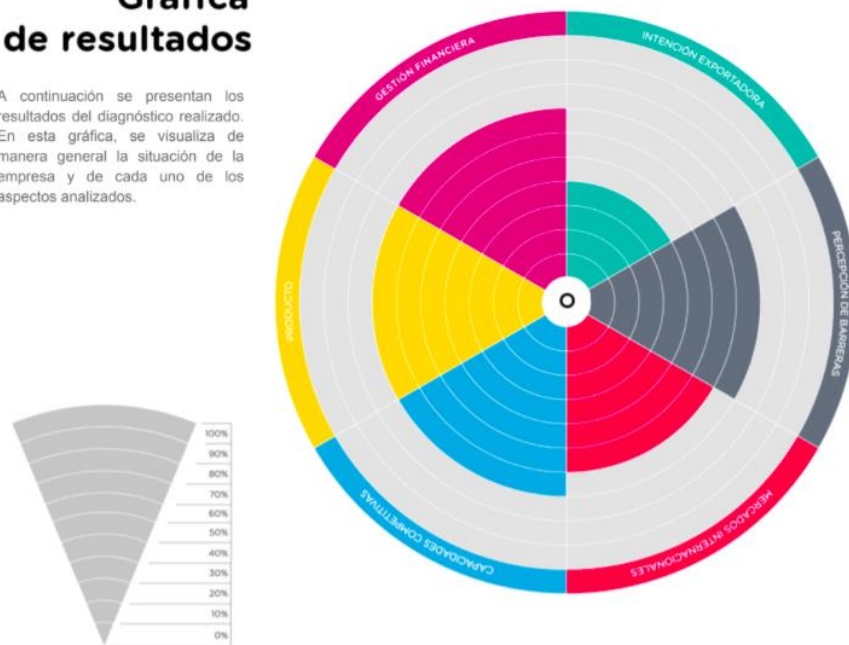
Fuente: yo exporto

En la gráfica se puede observar que la empresa está al 100 % en todas las áreas, en lo administrativo, recursos humanos, innovación y desarrollo, cultura empresarial, producción entre otras. A pesar de que está muy bien en todas las áreas, es importante que no se descuide o se confié.

Gráfica 2: Análisis exportador.

Gráfica de resultados

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



Fuente: yo exporto.

En esta gráfica se observa en qué condiciones esta la empresa para poder exportar, podemos observar cuales son las áreas en las que salió más bajas y en que puede mejorar. Las áreas que se evaluaron en este análisis fueron: gestión financiera, producto, intención exportadora, entre otras.

Fracción Arancelaria

Se obtuvo la fracción arancelaria del producto con las características que la empresa Café el Comalteco proporcionó.

Imagen 1: Fracción arancelaria.

Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación ANTERIOR INICIO SIGUIENTE			
Sección:	II	Productos del reino vegetal	
Capítulo:	09	Café, té, yerba mate y especias	
Partida:	0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.	
		- Café tostado:	
SubPartida:	090121	-- Sin descafeinar.	
Fracción:	09012101	Sin descafeinar.	

	Resto del Territorio		Franja		Region	
UM: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	45%*	EX.**	Nota		Nota	Ex.**
			Frontera		Frontera	
Exportación	Ex.	0%				0%

Fuente: siicex

La fracción arancelaria es una serie de 6 números que son identificados a nivel mundial, dichos números nos proporcionan la información precisa del producto para así poder obtener las regulación y restricciones no arancelarias de dicho producto y los aranceles que se tienen que pagar.

Mayores importadores de café

Se realizó una investigación de quienes son los mayores importadores de café tostado a nivel mundial.

Imagen 2: Principales importadores de café a nivel mundial

Exporters	Select your indicators ▼						
	Value exported in 2019 (USD thousand) ▼	Trade balance in 2019 (USD thousand) ↕	Quantity exported in 2019	Quantity Unit	Unit value (USD/unit) ↕	Annual growth in value between 2015-2019 (%) ↕	Annual growth in quantity between 2015-2019 (%) ↕
World	10,509,718	-12,144	0	No quantity		3	2
Switzerland ↗	2,297,038	2,183,579	76,086	Tons	30,190	6	8
Italy ↗	1,619,209	1,405,294	0	No quantity		5	
Germany ↗	1,385,760	745,804	226,429	Tons	6,120	5	3
France ↗	1,089,355	-896,310	48,383	Tons	22,515	18	21
Netherlands ↗	653,104	43,673	97,181	Tons	6,720	11	12

Fuente: Trade Wizard

Después de haber obtenido los tres países candidatos para la exportación, se hizo una evaluación para elegir al mejor prospecto, esto se hizo mediante un formato llamado PESTEL que evalúa lo político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal de cada país, se toman en cuenta estos seis ámbitos ya que esto nos permite saber si realmente va a ser aceptado el producto, si económicamente el tipo de cambio va a nuestro favor, entre otras cosas.

Marcas de café más vendidas en Países Bajos

Se investigó cuáles son las marcas más vendidas en Países Bajos. La más vendida es Douwe Egberts que es una marca de café holandesa, típica de allá que ha sacado nuevas presentaciones de café: café en grano y en capsulas.

Cotizaciones

Se realizaron una serie de cotizaciones con empresas logísticas donde se les indico todos los detalles de los servicios que íbamos a requerir y toda la información sobre el punto de partida y de destino de la mercancía, así como también datos de la mercancía.

De las cotizaciones generadas por las empresas logísticas se eligió la de solutions cargo por ser la opción más optima tomando en cuenta tiempos de respuesta, formalidad y costos.

Cotización

Se cotizo con diferentes empresas logísticas la mercancía de Café el Comalteco con todas las especificaciones. Esto se hizo con la finalidad de que la empresa identifique los costos de envío dependiendo de los INCOTERMS y que sepa cuál es el costo de cada maniobra y servicio.

Determinación de agente aduanal

Se le solicitó a la empresa logística Solutions Cargo información sobre un agente aduanal que puede ayudar con el despacho de la mercancía y ellos proporcionaron el contacto del agente aduanal para que la empresa pueda hacer el registro cuando le interese.

La empresa logística proporcionó la información necesaria que se tiene que entregar para darse de alta con el agente aduanal y también compartieron manuales donde explican paso a paso como obtener ciertos documentos. Estos son algunos de los documentos que pedían: carta encomienda, copia del RFC con constancia de situación fiscal, comprobante de domicilio entre otros.

VUCEM

Se realizó el registro de Café el Comalteco en ventanilla única. En esta plataforma se pueden digitalizar los documentos y enviarlos directamente a la dependencia con la que estás tratando, de esta manera te evitas las vueltas y todo es de manera más ágil y práctica.

Regulaciones de etiquetado y envase

Se investigaron las regulaciones aplicables para que la empresa pueda cumplirlas, esto con la finalidad de cumplir con todas las normas puestas por la ley europea con el propósito de que la mercancía entre a Países Bajos en tiempo y en forma (sin costos, multas o rechazo de mercancía)

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

· Aprendizajes profesionales

Diana

En estas prácticas profesionales desarrollé capacidades como trabajar en equipo desde la distancia y por medio de las redes de comunicación y herramientas que nos permitieron trabajar todos al mismo tiempo (drop box, teams, whatsapp y canvas). Aprendí a buscar en fuentes de datos que nos proporciona el ITESO y en fuentes externas como son las páginas de las instituciones de gobierno, entre otras, a cotizar con empresas de logística que son grandes en ese ramo y saber responder, así como tener todo preparado para cualquier pregunta, ya que es fundamental tener organización si se va a tratar con empresas formales.

Sobre mi carrera reforcé muchas áreas ya que todo fue práctico. Primero que nada, a saber tratar con la empresa a la que le estábamos dándole la consultoría, a apoyarla en las dudas que tenía y entregarle resultados en tiempo y en forma. Aprendí a leer una cotización logística y saber identificar los términos que manejan, a comparar cual es la mejor opción, a buscar las regulaciones y restricciones no arancelarias del producto en país destino.

Una de las herramientas que más nos funcionó para elegir el país para exportar es el formato PESTEL ya que nos dice los temas fundamentales que se deben tomar en cuenta para elegir el país al que nos vamos a dirigir para exportar. Los temas que abarca el PESTEL para la selección de país son: político, económico y social, tecnológico, ecológico y legal.

Una de las temas más importante para la selección de país es saber sobre los temas sociopolíticos y económicos, tan importante es esta parte que debido al tema sociopolítico nos decidimos elegir Países Bajos en lugar de Estados Unidos ya que Estados Unidos estaba en temporadas de elecciones por lo cual el TLACAN iba a volver a estar en juego así que se decidió entrar a Países Bajos debido a que con ellos también tenemos tratado de libre comercio con Europa y es una buena opción debido a que enseguida de Países Bajos se encuentra el tercer candidato que se tenía en mente para la selección de país, es decir, Francia. Decidimos Países Bajos con la finalidad de que en un futuro también se pueda entrar a Francia debido a que son países vecinos y los dos son de los más grandes importadores de café.

Mis saberes puestos a prueba como estudiante de comercio fueron prácticamente todos los que he visto durante mi carrera. En este proyecto hicimos un poco de todo: cubicamos, cotizamos, investigamos ferias y apoyos para que la empresa participe y asista con la finalidad de que haga contactos y aprenda más sobre el país al que se va a dirigir, lo registramos en VUCEM con el propósito de que la documentación se digital y no tenga que estar yendo a las instituciones de gobierno, también para que le lleguen notificaciones de dichas instituciones por este medio de VUCEM, usamos bases de datos para la selección de país y para saber sobre los competidores en el país seleccionada así como para saber sus hábitos de consumo, buscamos la fracción arancelaria del producto para saber que regulaciones y restricciones tiene en país destino y el arancel que tiene, también nos sirve para saber normas en el país destino.

Con este proyecto me llevo muchas aportaciones y aprendizaje para mi vida profesional. Primero, que hay que estar preparados para cualquier tipo de cambio y adaptarse ellos para poder salir adelante, siempre trabajar con ganas y actitud, tener buena comunicación con los compañeros de trabajo, ser comprometido, responsable y dedicarles tiempo a las materias.

José Manuel

Durante este proyecto hablando de lo profesional puedo decir que puse en prueba todo lo que aprendí durante mi carrera, la importancia que tienen muchas materias y que todo lo que me brindó la universidad en los ámbitos profesionales lo pude poner a prueba, ver el cómo se realizan los verdaderos negocios, ver precios verdaderos y ver la importancia de conocer el tema ya que así se podría tomar una decisión que de verdad sea un beneficio para la empresa, conocer cómo funciona el mundo del comercio exterior ya que eso fue lo que estudiamos pero el poder verlo de manera laboral abre mucho el panorama y el tema de las oportunidades.

Tania Chávez

Participar en este proyecto profesional, desarrollé habilidades que ya había adquirido durante la carrera, ya que todo lo aprendido durante ese tiempo ya que se realizaron actividades como análisis PESTEL, cotizar transportistas, empaque y embalaje, logística, comercialización entre otros; y gracias a todos los conocimientos aprendidos fueron una gran herramienta para poner en práctica las actividades que se tenían que realizar en este PAP CEDECOM; cabe mencionar que me fue de gran ayuda ya que los pude reforzar y llevarlos a la vida profesional. Personalmente, no tenía conocimiento del producto de café, poder darme cuenta la importancia que tiene en nuestro país y sobre todo hasta donde se puede llegar con nuestros recursos.

Ciertamente, es totalmente diferente mantenerte en un aula, o en este caso enfrente de la computadora aprendiendo la teoría y en ocasiones resolviendo casos “reales” para poder aprender de una mejor forma el tema que se está impartiendo a tener que ponerlo en práctica en la vida real, con un empresario real que tiene problemas y se tiene que enfrentar a obstáculos para seguir creciendo y avanzando de la mejor manera, en tus manos ya no está en pasar la materia o no, ya que en este momento se encuentra toda la confianza de una persona la cual está creyendo en ti, en tus conocimientos y habilidades para poder tener soluciones y mejoras a lo que quiere lograr.

Cambia por completo la perspectiva que se tiene antes de llevar a cabo este tipo de proyectos profesionales, ya que te das cuenta de que se tienen que realizar todo tipo de cosas, es decir,

investigaciones exhaustivas, dedicarle todo el tiempo, trabajar en equipo a larga distancia, etc.

Personalmente, pienso que me costó un poco más de trabajo ya que nos encontramos en una situación realmente estresante gracias a la pandemia por el COVID-19, estar en contacto por medio de medios electrónicos, plataformas, etc.; sin embargo, nos apoyamos entre todo el equipo, trabajamos de la mejor manera posible y se pudieron lograr todos los objetivos que se querían alcanzar.

Honestamente, puedo decir con seguridad que me siento satisfecha con lo logrado en este proyecto ya que a pesar de las situaciones; el empresario confió en nuestras propuestas y mejoras, aceptándolas para que de esta manera se puedan llevar a cabo.

Braulio Sánchez

Me gustaría agradecer tanto a la empresa Café Comalteco por darnos la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera, así como los aprendizajes obtenidos a lo largo del semestre. Considero que me llevo muchos aprendizajes entre ellos la importancia de realizar un análisis de mercado, así como la importancia de las regulaciones arancelarias y no arancelarias puesto que considero importante considerar esto al momento de elegir un mercado para evadir posibles conflictos. Otro aprendizaje que considero muy importante fue el realizar las cotizaciones con las diferentes agencias de cargas y en este punto si me gustaría dar un agradecimiento especial a nuestra maestra Graciela por las observaciones de este punto puesto que ninguno de nosotros teníamos experiencia previa en este ámbito y la maestra nos hizo indicaciones muy puntuales que nos ayudaron a desarrollar un mayor análisis en las cotizaciones, así como en otras problemáticas que se fueron presentando a lo largo del curso.

· Aprendizajes sociales

José Manuel

Este proyecto fue algo confuso en un principio, el estar en medio de una pandemia la confusión de no saber cuándo terminaría esto en un principio en lo personal me causó un poco de miedo ya que no sabía en que podría terminar este proyecto el no saber si realmente podríamos aportar algo a la empresa que les pueda servir, y al final gracias al trabajo en equipo con mis compañeros del proyecto logré ver que si es posible emprender si es posible aportar algo a la sociedad ya que a pesar de las adversidades cuando se quiere llegar a un fin se pueden lograr cosas buenas, el apoyar a una empresa que lo que quiere es poner su producto en otros países para así poder generar más empleos y un buen impacto en la sociedad de igual manera me enseñan que las personas comprometidas son las que cumplen y tomo ese ejemplo de la empresa de manera personal para así lograr algún día emprender una empresa o algún servicio que pueda beneficiar a la sociedad y que pueda generar empleos y que tenga un buen impacto social, y que a pesar de las adversidades que se presenten en un futuro pueda lograr superarlas y seguir creciendo en lo profesional.

Tania Chávez

El proyecto en sí es un proyecto que va de la mano con el apoyo a la empresa, trabajando de manera sincera y transparente; por lo que participar en la elaboración completa del negocio es una iniciativa que está orientada en poder expandirse globalmente, implementando calidad. Considero que soy una persona capaz para llevar a cabo una preparación de proyecto para que este tenga resultados mejores, desarrollando las diferentes estrategias propuestas.

Se realizaron diferentes investigaciones, tanto en el tema del análisis de mercado, las características del producto como la logística y los gastos que esto implica. Todo esto engloba un gran conocimiento de la empresa, ya que desde que comenzamos a trabajar con Café Comalteco nos dimos cuenta de que tenía gran potencial, pero le falta crecer no solo nacional sino internacionalmente, realizando vínculos con diferentes contactos, conocimiento la competencia directa que se tiene en otros países, etc.

Todo esto ayudó a la empresa para que tenga una ventaja competitiva y tenga una perspectiva más amplia de la que ya tenía; otorgando valor al producto. Por otra parte, pienso que todos los saberes aplicados en este proyecto como la metodología del proceso de la logística y todo lo que se desarrolló de manera general, pueden ser aplicados en negocios de

otros giros y en distintos proyectos, ya que al final ayudan a las empresas a encontrar donde está posicionado el negocio y donde quiere llegar.

Si con los resultados obtenidos que nos llevaron a tomar decisiones y dar propuestas dentro de la empresa se les da la continuidad debida, puede ser un muy buen punto de partida para poder ampliar el negocio y crecer, manteniendo la variedad de productos de café, con el reconocimiento a nivel internacional.

Diana

En este proyecto me pude dar cuenta que todavía me falta más material como líder, en pocas ocasiones me ha tocado liderar un equipo y creo que lo hice bien, pero necesito más herramientas que me ayuden a desempeñar mejor ese rol, ya que me falta ser más insistente y más actitud.

Creo que se logró más de lo que teníamos esperado en el proyecto ya que se registró la empresa en varias cosas, no solo fue una guía como tal, también lo inscribimos en plataformas como VUCEM y My trade, se realizaron cotizaciones lo cual ya le da una base al empresario para saber el costo en caso de que se decida a exportar. La verdad me voy muy satisfecha de todo lo que logramos como equipo ya que a pesar de conocernos poco por las circunstancias que vivimos por la pandemia, logramos tener una buena comunicación lo cual nos dio como resultado un buen trabajo y como consecuencia, un empresario feliz.

En el ámbito qué más puedo innovar ya que tengo las herramientas, es en el ámbito agrícola ya que vengo de una familia de agricultores y creo este rubro es uno de los más grandes ingresos en México y hay maneras de sobresalir o darle valor agregado a los productos que se cosechan, se pueden hacer muchísimas cosas con hortalizas y los granos y para ese camino voy.

· Aprendizajes éticos

Diana

Las decisiones que tomé en torno al trabajo en equipo siempre fueron con la finalidad de que todos trabajáramos equitativamente y cada uno fuera responsable del trabajo. Al final de un

día de trabajo, todos teníamos que leer toda la información que se puso en el documento para que todos analizáramos todos los puntos y estuviéramos conscientes de que es lo que se aportó y en caso de que faltara información o algo estuviera incorrecto, complementarlo o corregirlo. De esta manera todos estábamos empapados de toda la información del proyecto y así la responsabilidad no caía solamente en una persona si no en todo el equipo ya que todos éramos responsables de checar que todo estuviera correctamente.

Esta experiencia del PAP me lleva a darme cuenta de que tengo que dar mucho más de lo que doy como estudiante para poder ser una pieza clave en una organización a ser más exigente conmigo y más dedicada, con más actitud y energía, organizar de mejor manera mis tiempos y enfocarme ya que con esta nueva modalidad de trabajo en línea, me distraía con facilidad.

Mi profesión la ejerceré en la empresa familiar que es una agrícola y una empacadora. Creo firmemente que el PAP me dio muy buenas herramientas para poder impulsar a la empresa familiar a entrar a nuevos mercados y emplear estrategias de mejora en áreas específicas.

José Manuel

Me parece que cuando trabajas en equipo todos tienen que tener buena comunicación eso sería algo básico para así lograr un buen proyecto, en el equipo creo que logramos entender eso, todos logramos contribuir con algún aprendizaje, todos dejamos nuestro conocimiento en este proyecto y es a si gracias a esto que se logra entregar un buen proyecto, en lo personal creo que logré aportar conocimientos en el área de comunicación con el empresario lograr entender cuáles eran las necesidades de la empresa y así poder aplicarlas en el proyecto, esto me parece que fue mi impacto, en el futuro cuando labore o este emprendiendo mi propia empresa me gustaría tener un poco de cada una de las habilidades de mis compañeros ya que gracias a eso se logró hacer un trabajo profesional y eso espero estar haciendo durante toda mi vida profesional , trabajar en proyectos que me gustan y que tengan un impacto positivo en la sociedad.

Tania Chávez

Pienso que durante el proyecto se tuvieron que tomar diferentes decisiones importantes con relación al trabajo en conjunto y al desarrollo del trabajo profesional todo el tiempo basándonos en la ética profesional principalmente sobre cuales eran realmente nuestras habilidades y el alcance que podían llegar a tener sin prometer algo erróneo a la empresa, ya que pienso que muchos profesionistas pueden llegar a aprovecharse dejando a un lado la ética, trabajando a su conveniencia y en este proyecto siempre se trató de ser lo más transparentes posibles con el empresario y con todo lo que podíamos hacer nosotros.

Aprendí que se tiene que mantener una relación con sinceridad y trabajo en conjunto para que se pueda llegar más lejos que tomando ventaja de los demás. Al ver los resultados obtenidos en este PAP nos inculca a ser transparentes y justas en nuestra vida y por una causa justa que, en lo individual, además puedo reconocer la importante de aceptar, trabajar y apoyar proyectos que tengan como fin no solo el beneficio propio sino también el pensar en los demás para que todos puedan crecer y beneficiarse.

Además, puedo mencionar que llegué a la conclusión de que tenemos que ejercer nuestra carrera no solo para el beneficio de nosotros mismo sino para un bien común; dejar a un lado la idea del éxito como algo individual y verlo más bien como algo para poder compartir y brindar las herramientas necesarias para el crecimiento de los demás. Finalmente, pienso que se puede llegar más lejos si crecemos juntos a que si pensamos solo en nosotros mismos.

Braulio Sánchez

Por otra parte, me gustaría dar un agradecimiento a la universidad por la aportación ética que me brindó y como esta misma la llevamos a cabo durante el semestre la cual se vio reflejada en el trabajo en equipo con mis compañeros, así como el compromiso que se tenía entre cada uno de nosotros a su vez en el profesionalismo que todos mostraron tener al momento de hablar con el empresario de Café Comalteco y siempre mantener una relación 100% profesional.

· Aprendizajes en lo personal

Diana

Estas prácticas profesionales me sirvieron para darme cuenta de que a pesar de que estamos viviendo en un momento de muchos cambios debido a el COVID podemos adaptarnos a todo y salir adelante, siempre y cuando haya disposición y organización. Este PAP me hizo reconocer que soy capaz de muchas cosas, me hizo darme cuenta de todo lo que he aprendido durante toda mi carrera y al ponerlo en práctica me pude percatar que puse en a prueba el conocimiento que me aportaron mis materias de logística, consultoría, clasificación arancelaria, entre otras. Con estas prácticas también me di cuenta de que no es fácil liderar un equipo y se requiere de mucha comunicación y organización, también me sirvió para darme cuenta de las cualidades de los demás, en especial de la maestra que siempre contestaba las dudas de la manera más amable y paciente.

Este PAP me hizo ver que voy a salir de mi carrera profesional con muy buenas bases de comercio y al aplicarlos y darme cuenta de lo que he aprendido y soy capaz me hace sentir feliz y más tranquila ya que estoy por empezar una nueva etapa en mi vida.

Trabajar en equipo en un proyecto que me tomó todo el semestre me hizo ser partícipe de las cualidades de cada uno de mis compañeros y darme cuenta de que de esta forma complementamos el trabajo y al equipo, cada uno dando lo mejor y aportando sus conocimientos al equipo, así como también su disponibilidad.

La convivencia en el equipo fue buena debido a que había buena comunicación, nos apoyábamos mutuamente y había disposición, lo cual creo que es la clave para ser un buen equipo. El ambiente laboral también fue muy bueno ya que mis compañeros eran amables y relajados lo que hacía que fluyera mucho mejor la comunicación.

Con este proyecto me doy cuenta de todo lo que me llevo y no solo me refiero a conocimiento, también me refiero a enseñanzas de vida. Aprendí que es muy importante el ambiente laboral ya que si la comunicación se frena en algún eslabón, el trabajo no sale en tiempo ni de la mejor manera, tener disposición, dedicarle tiempo al trabajo y hacer todo de la mejor manera posible hace que seas una persona con mucho valor en una empresa, equipo u organización y eso se nota porque en realidad no es fácil encontrar personas con estas características, ayudar a los compañeros aporta muchísimo ya que crea una atmosfera más relajada y más agradable y hay mayor disposición en caso de que necesites algo.

José Manuel

Este proyecto me enseñó y me recordó mucho a aprendizajes que tuve durante mi carrera, no necesariamente que eran recientes si no que fueron ya hace semestres y volverlos a poder en práctica creo que es de gran ayuda ya que así te vas más preparado a la vida profesional, al igual decir que fue realmente un reto por el tema de la pandemia ya que a veces es un poco más difícil el compromiso gracias a la incertidumbre y el miedo que se vive en la sociedad pero igualmente le saco mucho a esto ya que me enseña de lo que soy apto de lograr en mi vida profesional a pesar de las adversidades, agradecer al señor Carlos el cual es el propietario de la empresa la oportunidad de trabajar en este proyecto ya que es de gran ayuda y a la maestra Graciela de igual manera agradecerle por exigirnos tanto ya que así se logra hacer un buen proyecto, me voy muy satisfecho con el proyecto y con mis compañeros los cuales estoy seguro que serán personas muy exitosas y al igual decir que me voy listo para dar el salto a la vida profesional siempre comprometido con el impacto que puedan tener mis decisiones.

Tania Chávez

Honestamente, pienso que este PAP en particular y con la situación que estamos viviendo, puedo decir que me ayudó en diversos aspectos no solo profesionales, sino que también aprendí a ser más independiente, a tener mejor comunicación con el equipo, saber acoplarte a la situación que se está viviendo, afrontándola y salir adelante a pesar de ella. Me di cuenta de que soy una persona bastante capaz para poder lograr todo lo que me proponga a pesar de las adversidades que se puedan presentar, también pude percatarme que puedo controlar mis emociones ante obstáculos que se viven día con día, superando y logrando realizar las actividades de la mejor manera posible.

En este proyecto profesional también fue una gran herramienta para darme cuenta de que cada persona tiene sus propias ideas y argumentos; son respetables y todo sirve para complementar los objetivos deseados. Estoy tranquila y satisfecha por el equipo que me tocó trabajar y vivir esta experiencia ya que están todos capacitados profesionalmente para poder resolver cualquier problema presentado en el proyecto. Por otra parte, es impresionante darse cuenta de cómo se mueve la empresa, es decir, que con cualquier mínima modificación o propuesta que presentes puede lograr a tener mejores resultados a los que se tenían.

Un ejemplo claro de lo antes mencionado es la elección del mercado para poder exportar ya que siempre se analiza Estados Unidos y aunque ciertamente es buena opción, se debe tener una visión más amplia en el mundo de los negocios ya que de esta manera puedes crecer diferente y en otros

países que a lo mejor no tenías idea que se podía exportar el producto, teniendo mejores resultados que al mercado que siempre observamos como mexicanos.

Personalmente, puedo decir que me comprometí completamente con este proyecto, siendo responsable, capaz, teniendo dedicación día con día para que se lograra lo propuesto, también me gusto ser un apoyo para el empresario Carlos Fuentes ya que siento que pusimos un grano de arena en su empresa y que espero le ayude cambiar sus horizontes y ampliar sus caminos, pienso continuar como estoy actualmente, mejorando cada vez mas de manera profesional y personal.

Braulio Sánchez

Por último, dentro de los aprendizajes personales que me llevo podría decir que se encuentra como desarrollar todo el proceso de exportación. Puesto que nunca había llevado a cabo un proceso similar y a pesar de contar con los conocimientos nunca lo había llevado a la práctica. Por lo que en un futuro si deseo realizar una exportación tengo más en claro a que dependencias acudir y que proceso llevar. Por lo que no me queda más que agradecer infinitamente a la empresa a mis compañeros de equipo, así como al profesor por el soporte y apoyo a lo largo del semestre

5. Conclusiones

Como conclusión de esta etapa nos llevamos todos mucho conocimiento de esta industria de cómo trabaja y cuáles son sus proyecciones en los mercados internacionales, analizar al igual la empresa, sus antecedentes y cuáles son sus formas de trabajar para a si nosotros realizar un análisis de en qué países podría tener una buena aceptación, analizando diversas técnicas de evaluación como lo fue el análisis PESTEL en diversas fuentes confiables para así tener un resultado real y confiable.

Quedamos muy comprometidos con nuestros encargados del proyecto de hacerles llegar un documento profesional en el que mostremos nuestros aprendizajes y pongamos en alto todo lo aprendido durante la carrera.

6. Bibliografía

TRADEMAP. (). List of importers for the selected product in 2019 Product: 0901 Coffee, whether or not roasted or decaffeinated; coffee husks and skins; coffee substitutes. Copyright © 1999-2019 International Trade Centre. Recuperado de https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx

Biblioteca, Villalobos, J. (). ITESO UNIVERSIDAD JESUITA DE GUADALAJARA Recuperado de <https://login.ezproxy.iteso.mx/login?url=https://www.portal.euromonitor.com%2fportal%2fanalysis%2ftab>

Asociación Mexicana de la Cadena Productiva del Café, A.C. (). PROPÓSITO. Recuperado de <https://amecafe.org.mx/proposito/>

ICEX. (2019). El mercado de la gran distribución alimentaria en Países Bajos. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Haya. Estudio de Mercado. Recuperado de https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde5/ode2/~edisp/doc2019816788.pdf?utm_source=RSS&utm_medium=ICEX.es&utm_content=19-03-2019&utm_campaign=Estudio%20de%20mercado.%20El%20mercado%20de%20la%20gran%20distribución%20alimentaria%20en%20Pa%C3%ADses%20Bajos%202019#:~:text=Los%20odos%20supermercados%20más%20importantes,%2C%20Auchan%2C%20Tesco%20o%20Mercadona

Sector Agroindustrial. (2017). Importancia comercial del sector para México. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/330038/TLCUEM_ficha_Agroalimentario.pdf

Desconocido. (Desconocido). Comunicados. 03/07/2020, de Secretaría de Economía Sitio web: www.economia.gob.mx

