

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)

Programa de Desarrollo de Competencias Para la Gestión en Micro Pequeñas y Medianas Empresas

Desarrollo de Capacidades de Comercio Exterior y Negocios Globales



ITESO
Universidad Jesuita
de Guadalajara

PAP 3F02: Programa para el desarrollo de Competencias para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas I

MAVEL S.A de C.V
Exportación de Globibolsa a Estados Unidos.

PRESENTAN

Equipo de trabajo:

Lic. En Ingeniería Industrial. Kennia Rodríguez Félix
Lic. En Comercio Internacional Alejandro De Anda Rojas
Lic. En Comercio Internacional Enrique Salas Chávez

Profesor de PAP: José Antonio Ávila Núñez

Tlaquepaque Jalisco, Diciembre 2016

REPORTE PAP

ÍNDICE

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional.	3
Resumen	3
1. Introducción.	3
1.1. Objetivos	
1.2. Justificación	
1.3. Antecedentes	
1.4. Contexto	
1.5. Enunciado breve del contenido del reporte	
2. Desarrollo:	5
2.1. Sustento teórico y metodológico.	
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto.	
3. Resultados del trabajo profesional.	11
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto.	21
5. Conclusiones.	28
6. Bibliografía.	29

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

Los Proyectos de Aplicación Profesional son una modalidad educativa del ITESO en la que los estudiantes aplican sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de un proyecto en un escenario real para plantear soluciones o resolver problemas del entorno. Se orientan a formar para la vida, a los estudiantes, en el ejercicio de una profesión socialmente pertinente.

A través del PAP los alumnos acreditan el servicio social, y la opción terminal, en tanto sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario en el que se desarrolla el proyecto, y sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un reporte como el presente.

Resumen

El presente proyecto PAP tiene el objetivo de facilitarle a la empresa MAVEL S.A de C.V. el proceso de exportación del producto “lluvia de globos” a Estados Unidos. Con la finalidad de evaluar la viabilidad de la exportación del producto registrado bajo la marca “Globibolsa”.

En este documentose desarrollarán diversos temas para poder guiar a Mavel en el proceso de exportación y posible venta del producto.

Durante el proyecto, se procedió a validar toda la información documentada en el PAP anterior, una vez aprobada y modificada dicha información, se comenzó con la logística del envío del producto, la selección del medio de transporte en el cual se enviaría a Estados Unidos y el contacto con posibles distribuidores del producto.

1. Introducción

1.1. Objetivo

El objetivo principal de este Proyecto de Aplicación Profesional es el de desarrollar un plan de exportación para poder introducir a un mercado exterior el nuevo producto “lluvia de globos”, enfocándose principalmente en el mercado Americano.

1.2. Justificación

A través del proyecto se buscó la viabilidad de la exportación de lluvia de globos, producto realizado por la empresa MAVEL S.A de C.V enfocándose a uno de los mercados más difíciles y grandes del mundo, Estados Unidos.

Algunos de los beneficios que recibirá MAVEL con la realización de este proyecto, será conocer si exportar su producto es viable y cuáles son los costos que implicaría entrar en un mercado nuevo. Además de conocer cuáles son aquellos elementos necesarios para poder exportar, ya que, actualmente la empresa, cuenta con poco conocimiento acerca del mercado en Estados Unidos.

Con esta investigación, se buscará contactar aquellos proveedores que podrían representar un cliente potencial para Mavel, ayudándolos a tener un buen desarrollo competitivo.

1.3 Antecedentes del proyecto

Este proyecto es continuación de un PAP que se desarrolló en el periodo anterior, en los cuales primeramente se buscó y determino cual sería el mercado meta en el que se quería enfocar el producto. Este análisis de mercado, dio como resultado que el primer mercado que se iba a atacar sería Los Ángeles, California y los condados de los alrededores, esto debido a la gran cantidad de latinos que residen en estas zonas.

Una vez definido el mercado al cual se dirigirá el plan de exportación, se determinó el medio de transporte en el cual se enviaría el producto que en este caso fue terrestre ya que era la opción más viable en cuanto a costos y se comenzó con la logística.

1.4. Contexto

MAVEL S.A. de C.V. es una empresa 100% mexicana, con 28 años de experiencia en el sector de empaques flexibles en polietileno y polipropileno. Cuentan con clientes a lo

largo y ancho del territorio nacional y actualmente Centroamérica, principalmente de empresas del ramo farmacéutico alimenticio e industrial.

Actualmente se dedica a estos principales mercados:

- Envasado automático (bobinas para líquidos)
- Alimenticio (bolsas para hielo, pan, botanas, entre otros)
- Comercial (bolsas para tiendas de calzado, etc.)
- Industrial (bolsas especiales, agroquímicos, forrajes, etc.)
- Médico (bolsa para guante, gasas y algodón)

También cuenta con la norma ISO 9001:2008 como un medio que contribuirá a demostrar la capacidad para proporcionar productos y servicios que satisfagan los requisitos de sus clientes y la normatividad aplicable.

1.5. Enunciado breve del contenido del reporte

Con la realización de este proyecto, se busca acreditar el proceso llevado a cabo para determinar la viabilidad de exportación del producto “lluvia de globos” a Estados Unidos, dando un panorama amplio de los requerimientos que se tienen que cumplir y los costos que este proceso conlleva.

2. Desarrollo

2.1. Sustento teórico y metodológico.

Para el desarrollo de este PAP partimos de una investigación realizada por otro equipo de trabajo durante el período anterior. Esta investigación nos sirvió para conocer el producto que desarrolla MAVEL así como la definición del mercado meta y conocer específicamente a que estado y ciudades se pretende exportar la “Globibolsa”.

Para la realización de este proyecto y con la finalidad de mantener un flujo de comunicación constante entre todos los miembros del equipo; decidimos realizar un grupo de chat el cuál fue nuestro principal medio de comunicación. Aunque además solíamos mandarnos información relevante por correo.

A pesar de no haber definido un plan de trabajo formal desde el inicio, durante el desarrollo del proyecto, decidimos repartir la carga de trabajo de manera equitativa entre todos los miembros del equipo. Generalmente eran actividades que entregábamos semanalmente y que se revisaban junto con el asesor.

Para verificar los avances que iban presentando los miembros del equipo, acordamos tener una sesión mínimo semanal. Estas eran los Martes o Jueves en un salón del ITESO. Estas reuniones se fijaban dependiendo de las actividades que se tenían que realizar o de si había avances significativos, de lo contrario resolvíamos dudas a través del chat. Durante el transcurso del proyecto, también se tuvieron reuniones con el empresario para recolectar información, presentar avances y fijar objetivos.

2.2. Planeación y seguimiento del proyecto.

- Enunciado del proyecto

El alcance de este PAP; es desarrollar un plan para la exportación del producto “lluvia de globos” a Estados Unidos. Lo que se busca es apoyar a la empresa MAVEL determinando la viabilidad de exportar su producto “lluvia de globos” específicamente a la ciudad de Los Ángeles, California.

- Metodología

La metodología utilizada para la realización de este PAP, fue primero que nada la de realizar un plan de trabajo y distribuir las actividades a realizar entre cada miembro del equipo, dentro de un tiempo estimado de realización.

Una de las primeras actividades realizadas fue la de validar toda la información recabada del PAP anterior. Posteriormente se procedió a la documentación de la misma. Igualmente se determinaron las medidas de la caja que transportaría el producto, y en base a ellas se calculó la cantidad y el peso que tendrían y se estableció el acomodo más óptimo para estibar las cajas en la tarima.

Partiendo de esta información, se procedió a la búsqueda y selección de posibles distribuidores para la negociación de la exportación del producto. El proceso de selección fue en base al tipo de empresa que era y los productos que distribuía ya fueran artículos para fiesta o solamente de globos. De esta investigación se obtuvo toda la

información necesaria para el contacto de cada una de las empresas. Una vez hecho el primer contacto con ellas vía telefónica, se les mando un correo con toda la información acerca del producto. Este correo fue enviado por una persona de MAVEL para que la información tuviera respaldo de la compañía y en caso de que se realizara alguna pregunta técnica del producto, ellos pudieran contestar y darle seguimiento a los correos.

Otra de las actividades que se realizaron, fue la búsqueda de una compañía forwarder que nos brindará una cotización para saber cuánto saldría llevar el producto a Estados Unidos (incluyendo fletes, Agentes Aduanales y el cruce).

Finalmente, se desarrolló un modelo de conteo partiendo del dato del costo del producto, con los gastos incluidos y el porcentaje de utilidad. En base a esto, se le agregaron los costos que nos presentaron en las cotizaciones mencionadas anteriormente; con el fin de conocer el precio al que se debería vender cada unidad al importador.

- Cronograma o plan de trabajo

Durante todo el semestre, se realizaron varias sesiones con la empresa y con algunos expertos en materia de exportación; así como un proceso de investigación en fuentes secundarias.

Este proceso tuvo una duración de aproximada de 11 semanas las cuales se dividió el trabajo de la siguiente manera:

Semana 1:

Introducción al PAP

Presentación con asesor

Creación del equipo de trabajo.

Semana 2:

Investigación de empresa

Presentación del objetivo del proyecto.

Semana 3:

Presentación con empresario

Análisis de las necesidades

Producto

Fijación de objetivos.

Semana 4:

Validación de información recabada en el PAP del periodo anterior.

Semana 5:

Transporte del producto

Medidas caja y realización de cubicaje.

Semana 6:

Fracción Arancelaria

Ficha técnica

Semana 7-8:

Cliente objetivo

Tamaño del mercado

Búsqueda de cliente

Semana 9:

Cotizaciones

Búsqueda de competencia (precios, medidas, características)

Semana 10:

Modelo de costeo

Revisión del proyecto (modificaciones)

Registro de marca

Semana 11:

Reporte de resultados y presentación final del proyecto.

3. Resultados del trabajo profesional

Producto




En este capítulo se presentará el listado de los componentes que contiene el producto.

“Globibolsa” consta de una bolsa plástica hecha de polietileno de baja densidad, con 10 pies de rafia anexada, para poder romper la bolsa y que salgan los globos simulando una lluvia.

La presentación que se analizó durante todo el proyecto fue la de exportar la pura bolsa plástica sin globos y sin inflador.

Descripción y Ficha Técnica

A continuación se presenta un borrador de la ficha técnica de “GLOBIBOLSA”.

		PRODUCT DATA SHEET		date version: 02/11/2016	
		MAVEL S.A DE C.V		Page 1-1	
NAME	GLOBIBOLSA				
IMAGE					
USE	Entertainment item for any event. Bag Balloon Drop				
MATERIALS	The bag is made of low density polyethylene				
MEASURES	36" x 80"		Tickness 1.7 mil		
	10 feet rope				
	<ul style="list-style-type: none"> •We can also mix ecological materials in the polyethylene mixture •Any color pigment •Maximum 6-ink color printed •To fill the bag you will need: 60 balloons number 9 or 80 balloons number 7 				
NOTES	<p>The measure can be different according de client request, while respecting the following restrictions:</p> <ul style="list-style-type: none"> • The maximum measure are: 4 x 13 feet • Tickness: 1.5 to 4 mil <p>We can also print the name of your brand in the bag ballon drop. Applies only when the volume per order is greater than 10 thousand units. (In this case the customer would pay the engravings and the cost of the packaging)</p>				

NOTA: La empresa hizo modificaciones a la ficha técnica la cual nosotros no contamos con la última versión.



- La bolsa está hecha de polietileno de baja densidad (PEBD)
- Medidas: 36" x 80"
- Calibre: 1.7 mil
- La bolsa cuenta con 15 orificios para la salida del aire cuando se empaqueta
- 10 pies de rafia
- Pre corte para desprendimiento a la orilla de la bolsa

Fracción arancelaria

México

En cuanto a la fracción arancelaria se pudo verificar y reubicar el producto en una nueva fracción ya que la clasificación que se tenía en el PAP anterior no era la correcta.

Para esto se contó con la ayuda de Roberto Rodríguez Figueroa, Subdirector de servicios en Secretaría de Economía y ex sub administrador de la aduana de Guadalajara.

El producto entra en la clasificación mexicana **3923.29.01** ya que es un artículo para transporte y es de plástico, y a la vez es catalogado como un saco para empaque que en este caso serían los globos, es por eso que entra en la clasificación.

Esta clasificación está sustentada en el ANEXO 01 del documento.

USA

La fracción aplicable a la importación en USA es:

3923.29.0000

3923.29.00	00	Of other plastics.....	kg.....	3%	Free (A, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG) 1.5% (KR)	80%
------------	----	------------------------	---------	----	--	-----

Esta fracción arancelaria está exenta del impuesto para la importación en Estados Unidos, siempre y cuando el plástico de la bolsa sea fabricado en México, Estados Unidos o Canadá, por lo que será necesario elaborar un certificado de origen del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) en caso contrario se tendrá que pagar un arancel del 3%.

Se encuentra adjunto en el ANEXO 02 del documento el formato de certificado de origen a utilizar.

Logística

El principal objetivo de este proyecto es la exportación del producto “lluvia de globos” hacia el mercado Americano, como se mencionó anteriormente específicamente en el Estado de California en Estados Unidos.

Para poder llevar a cabo esta exportación se analizó la vía más económica esto con la finalidad de no elevar demasiado nuestros costos logísticos y que el costo final del producto no sufriera una gran elevación.

Por lo que se propuso que la exportación se llevara a cabo vía terrestre en un consolidado de mercancías, ya que se consideró que esta era la manera más viable y económica de llevar a cabo esta exportación por el tipo de características de nuestro producto y peso.

Para el traslado de la mercancía, esta se llevara a cabo en corrugados de cartón de 1 cm de grosor, lo cual brindara la firmeza y el grosor que se necesita para proteger el producto.

Las cajas corrugadas irán sobre una tarima de madera reciclada que cuenta con las siguientes medidas:

- 120 cm de largo
- 100 cm de ancho
- 15 cm de alto

Por último se embalará el pallet con un plástico transparente para así compactar mucho más la carga y evitar que sufra algún accidente en el transcurso.

Cubicaje

Como se mencionó anteriormente, el producto estará listo para la exportación en cajas de cartón con las siguientes medidas:

- 40 cm de altura
- 33 cm de ancho
- 47 cm de largo

Con estas medidas, se estimó que por caja cabrían 120 bolsas; lo cual nos da un peso aproximado de 17.4 kg/caja.

Y se calculó el acomodo más óptimo del estibado:

- 6 cajas por nivel
- 5 niveles por tarima
- 30 cajas por tarima

Cotización

Para poder calcular los costos que implica exportar el producto a Estados Unidos, se contactaron dos compañías forwarder de las cuales pudimos obtener una cotización completa. Una de las compañías nos cotizo de manera terrestre y la otra aérea.

Una de las empresas contactadas fue; **“Cargo Agentes SLM Society, SA de CV.”** Mediante su agente Mario Mata, esta compañía forwarder está ubicada en la Ciudad de México pero cuenta con operaciones en toda la república Mexicana.

Contacto: Mario Mata

Cargo Agentes SLM Society, S.A de C.V.

(Sunbeanlogistic)

Oriente 150, N.124-B; Col. Moctezuma 2da sección

Deleg. Venustiano Carranza; CP: 15530; CD. De México

Tel: (55) 5784 0322 / (55) 2735 8205 / (55) 2735 8206

Cel: 044 (55) 4512 2077

Email: mmata@sunbeanlogistic.com

Pág. Web: www.sunbeanlogistic.com

La cotización que recibimos de esta compañía fue vía terrestre y la cuál considera que la mercancía sería recogida en Guadalajara en el domicilio de MAVEL y su entrega sería en la compañía del cliente que en este caso se utilizó el domicilio de la empresa Joker PartySupply con dirección 1512 E. Olympic Boulevard, Los Ángeles CA 90021.

La segunda empresa que se contactó para la cotización de la mercancía fue **“CevaLogistics”** ubicada en Guadalajara Jalisco mediante su agente Karla Alvarado y la cual nos cotizó de forma aérea.

Contacto: Karla Alvarado

Email: Karla.alvarado@cevalogistics.com

Tel: 33 3284 5000

Pág. Web: <http://www.cevalogistics.com>

Dirección: Circuito de la Productividad Nte. 301 (Parque Industrial Guadalajara)

45690 El Salto, Jalisco, México

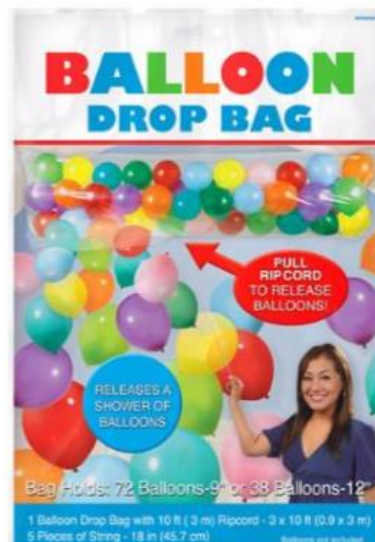
Lo que se pretendió lograr al contactar dos compañías era poder realizar una comparativa de los costos que se ofrecen y se pueda seleccionar aquella que ofrezca un costo más bajo y ayude a que el producto sea más competitivo.

Con las cotizaciones pudimos darnos cuenta que el precio entre las dos compañías es muy similar sin embargo la rapidez y seguridad de la mercancía proporcionaría un mejor servicio al cliente si se utilizara el medio de transporte aéreo.

Precios de competencia

En este capítulo, lo que se pretende es analizar cuáles son las características y precios de la competencia para de esta manera compararlo con el producto de MAVEL y verificar su viabilidad.

Balloondrop bag



Bolsa con capacidad para 72 globos de 9 pulgadas o 38 de 12 pulgadas.

Precio: **\$7.99 dólares.**

Medidas: 3 * 10 ft.

Cuenta con 10 ft de cordón.

Comercializado por la compañía Partycity ubicada en USA. Con más de 850 puntos de venta en todo Estados Unidos más su venta online hecha en su página web.

Fuente:<http://www.partycity.com/product/balloon+drop+bag+80in.do>

BalloonDrop Bag Amazon



Medidas: 80pulg. * 36pulg.

Comercializada por Amazon este producto tiene un valor de **\$3.98 dólares** con envío gratis después de ordenar 49 dólares.

- Para llenar la bolsa se necesitan: 70 globos de 9" o 150 globos de 5" aproximadamente.

PlasticBalloon Bag Amazon



Incluye solamente la bolsa.

Precio es de **\$8.48 dólares** y también el envío es gratis después de 49 dólares de compra.

Balloon bag



Precio: de **\$13.99 dólares** más envío.

Medidas: Sin especificar. Dentro de la bolsa plástica caben aproximadamente 100 globos de 5”.

Fuente: <http://www.shindigz.com/Balloon-Bag/p/BLTBAG>

PlasticBalloon Bag

Precio: **\$5.49 dólares** por bolsa

Viene únicamente la bolsa, sin globos.

Medidas: 36” * 80”

- Para llenar la bolsa se necesitan: 100 globos del número 6” o 50 del número 9”.
- Contiene 10” de cuerda.

Fuente: <https://www.amols.com/new-years-eve-party-supplies/plastic-balloon-bag-bag-only>

BalloonDrop Bag



Precio: **\$5.90 dólares.**

Viene únicamente la bolsa, sin globos.

Medidas: 36 * 80 pulg.

La bolsa sostiene 100 globos de 5”.

Fuente: <http://www.newyearfavours.com/balloon-drop-bag-55910.html>

A continuación se presenta una tabla comparativa de los productos encontrados en el mercado de Estados Unidos.

	GLOBIBOLSA.	BALLON DROP BAG.	BALLON DROP BAG AMAZON	PLASTIC BALLON BAG AMAZON	BALLON BAG.	PLASTIC BALLON BAG.
PRECIO	2.71 dolares.	\$7.99 dólares.	3.98 dólares.	8.48 dólares.	13.99 dólares más envío.	5.49 dólares.
MEDIDAS	36” x 80”	3 * 10 ft.	80 pulg. * 36 pulg.	SIN ESPECIFICAR.	SIN ESPECIFICAR	36” * 80”
CARACTERISTICAS	Calibre: 1.7 mil, La bolsa está hecha de polietileno de baja densidad (PEBD)	Bolsa con capacidad para 72 globos de 9 pulgadas o 38 de 12 pulgadas.	ENVIO GRATIS PASANDO 49 DOLARES.	ENVIO GRATIS PASANDO 49 DOLARES.	CABEN APROX 100 GLOBOS DE 5”.	se necesitan: 100 globos del número 6” o 50 del número 9”.

Modelo de costeo

En este capítulo lo que se hizo fue realizar un modelo de costeo con las dos cotizaciones obtenidas de la empresa Cargo Agentes SLM Society, SA de CV. Y de CEVA Logistics.

A lo largo de este apartado se calcularon el valor DAP por tarima y por ende el precio unitario del producto.

Como se mencionó anteriormente, el costo de las dos cotizaciones era muy similar por lo que esto no es un factor que afecte a nuestro producto sin embargo se debe mencionar que la rapidez y la seguridad de la mercancía aumenta si se utiliza el medio de transporte aéreo.

Cliente Objetivo

Como se determinó en el Proyecto de Aplicación Profesional del período anterior, el mercado meta al que va dirigido el producto es a los latinos que residen en Estados Unidos.

Tamaño del Mercado

En la fase anterior del Proyecto de Aplicación Profesional, se determinó y selecciono al estado de California y específicamente a los condados de la ciudad de Los Ángeles como candidatos para la exportación de la bolsa “lluvia de globos”. Esta decisión se tomó en base a la realización de investigaciones cuantitativas y cualitativas del consumidor en Estados Unidos. Uno de los factores que influyeron en la toma de la misma, fue la cercanía del estado con frontera lo cual hace que los costos logísticos no sean tan altos y por otro lado, se analizó que los latinos son los que más consumen este tipo de productos para fiestas o celebraciones y al tener el mayor porcentaje de latinos en él, se consideró que es una excelente oportunidad de venta y un mercado potencial el cual puede ser aprovechado.

A continuación se presentan las cifras actualizadas del US Census 2015 en cuando a la demografía de los condados analizados:

	CONDADO				
	SANBERNARDINO	LOS ANGELES	RIVERSIDE	VENTURA	KERN
POBLACIÓN A JULIO 2015	2128133.00	10170292.00	2361026.00	850536.00	882176.00
INGRESO MEDIO ANUAL	\$ 54,100.00	\$ 55,870.00	\$ 565.92	\$ 77,335.00	\$ 48,574.00
% PERSONAS EN POBREZA	19.20%	18.40%	16.90%	11.10%	23.40%
% ESTUDIOS PREPARATORIA O SUPERIOR	78.30%	76.80%	79.80%	83.02%	73%
% PERSONAS SIN SEGURO	19.10%	20.90%	19.20%	15.20%	18.50%
VALOR PROMEDIO VIVIENDA	\$ 225,400.00	\$ 425,100.00	\$ 236,400.00	\$ 444,800.00	\$ 161,800.00
TOTAL VIVIENDAS	703737	3462075	810426	283047	287775
% DE LATINOS	49.20%	48.0%	47.40%	40.40%	49.20%

Aunque cabe mencionar que también se buscaron posibles clientes en el resto del país como Nueva York, Minesota y Arizona.

Búsqueda y Selección del Importador

Antes que nada al seguir con el trabajo del periodo anterior realizado en esta misma empresa; lo primero que se hizo fue verificar que las empresas que se habían filtrado como clientes potenciales, fueran empresas reales y de ser así, verificar si aún estaban en el mercado o no. Al realizar esta investigación, se pudo comprobar cuales aún existían y cuáles no.

Realizamos una investigación de empresas que podrían ser interesantes al proyecto enfocándonos en un principio en el estado de California pero viendo que no teníamos la respuesta esperada decidimos enfocarnos en otras opciones.

A continuación se enlistan las empresas que localizamos en Estados Unidos que podrían ser posibles compradores del producto.

- BargainBallons: Es una empresa que se dedica a la distribución de todo tipo de globos como látex, de figuras, por temporada. Tienen cerca de 14,000 productos. El contacto que tuvimos con ellos fue hablar a la empresa y platicar sobre el producto (Globibolsa) en esta empresa, nos dijeron que no se encontraba la persona encargada y nos pidieron que se mandara un correo para poder enviar información del producto.

La empresa está ubicada en 3909 Witmer Rd, Suite 862, Niagara Falls, NY, 14305, TELEFONO 1-866-330-1272.

Página WEB: <http://www.bargainballoons.com>

- MSR WholesaleBallons: Es una empresa que se dedica a la distribución de todo tipo de globos como látex, de figuras, por temporada. El contacto que tuvimos con ellos fue hablar a la empresa y platicar sobre el producto en el cual nos dijeron que no estaba la persona encargada y nos proporcionaron un correo para poder enviar toda la información acerca del producto. La empresa se encuentra en 19009 16th Ave S, SeaTac, WA 98188.

Teléfono: 800-984-1159

Página WEB: <http://www.msrballoons.com>

- Ballon City: Empresa dedicada a la venta de mayoreo y menudeo de globos de latex y metalizados. Aparte de Estados Unidos se encuentra en Argentina. Al hacer la llamada nos dieron un correo para enviar información.

La dirección es 110 Exposition Ave. Dallas, TX. 75226

Teléfono 214-821-6482

- Mayflowerdistributing: Se dedica a la venta de globos, lleva en el mercado más de 30 años y aproximadamente hace 15 años adquirió un Centro de distribución en California. Envían fuera de Estados Unidos específicamente a Canadá y Puerto Rico.

Teléfono 800-678-4892

Contacto: joe@mayflowersdistributing.com

kallym@mayflowersdistributing.com

En California: 14121 ArtesiaBlvd, Cerritos, CA 90703

En Minnesota: 1155 Medallion Drive, MendotaHeights, MN 55120

Página WEB: <http://www.mayflowerdistributing.com/eb/welcome.action>

- BallonsFast: Empresa dedicada a la venta y fabricación de globos de figuras, figuras, eventos. El contacto que hicimos fue haciendo la llamada telefónica y mencionarles al respecto de lo que queríamos ofrecer, lo cual nos pasaron un correo electrónico directo de la persona de ventas a la cual fue enviada la información.

La empresa está ubicada en 115-A Industrial Loop, Staten Island, New York 10309.

Teléfono: 718-227-2559

Contacto: noel@balloonsfast.com

Página WEB: <http://www.balloonsfast.com>

- Ballonseverywhere: Se dedica a la venta de globos y al mencionarles sobre el producto nos mencionaron que no les interesaba ya que contaban con un producto similar.

La dirección de la empresa es 5733 East ShieldsAvenue

Fresno, CA 93727-7822

Teléfono: 800-239-2000

Contacto: costcare@balloons.com

Página WEB: <http://www.balloons.com>

- Big FunBallons: Se dedica a la venta de globos y al mencionarles sobre el producto nos mencionaron que no les interesaba.

La dirección de la empresa es 5010 South Ash Ave. #101

Teléfono: 480-894-0055 / 800-756-3866

Contacto: orders@bigfunballoons.com

Página WEB: <http://www.bigfunballoons.com>

- SouthernBallon: Es una distribuidora que se dedica a la venta de globos de látex, metal y tiene por temporadas. Intentamos hablar con ellos pero no obtuvimos ninguna respuesta y se envió un correo que se obtuvo por medio de la página web.

12217 S.W. 132nd Court, Miami, FL 33186

Teléfono: 305-233 3008 & 1-800-777-5544

Página WEB: <http://www.southernballoon.com>

- Conwin'sballons: Empresa que se dedica a la venta de accesorios para globos tales como bombas para inflar, efectos especiales. Llamamos a la empresa y nos proporcionaron un correo para enviar información del producto.

Teléfono: (818) 246-9233

Página WEB: <http://www.conwinonline.com>

- Joker PartySupply: Esta empresa es de las más importantes en California y es de las que corroboramos que si existiera, se dedica a la venta de artículos de globos y de accesorios, hicimos contacto con ellos por teléfono y les mandamos un correo con la información necesaria.

La dirección de la empresa es 1512 E. OlympicBpoulevard, Los Angeles, CA, 90021

Página WEB: <http://www.jokerpartysupply.com>

- Lauderdale Paper and Baloon: Empresa que se dedica a la venta de globos, intentamos contactarlos pero no obtuvimos respuesta, en la página web sacamos el correo electrónico para poder mandarles la información.

La empresa está ubicada en 3916 N. 29th Ave, Hollywood, Florida 33020

Teléfono: 800-940-3577 / 954-923-3555

Cabe mencionar que algunas de las empresas contactadas, ya tenían algún distribuidor para el producto que se ofrecía o simplemente no se interesaron en el mismo. La

mayoría de estas empresas están ubicadas en California por lo que al no recibir la respuesta que se esperaba, se decidió buscar posibles importadores en otras ciudades.

Una vez obtenido el correo electrónico de la persona adecuada, se le proporcionó la información a Antonio que es la persona encargada de manejar el correo en idioma inglés de ventas en Mavel, el cual envió información sobre la empresa y sobre el producto.

En la que se pudo obtener un mejor acercamiento fue en la empresa llamada **BallonFast** que está ubicada en Nueva York.

En otros casos hubo empresas en las cuales no obtuvimos ninguna respuesta.

Requisitos de etiquetado

Se proporcionan los datos de dos empresas que certifican los requisitos de etiquetado de la mercancía para Estados Unidos. Lo cual es necesario para cumplir con las regulaciones de ese país.

Aspectos sanitarios y/etiquetado:

- Intertek Testing Services de México, S.A de C.V. (ITS)
Tel(s): (55) 5359-2479 ; (55) 5284-1583
- Bivac International (Bureau Veritas Mexicana, S.A de C.V.)
Tel: (55) 5531-0671

Nombre “globibolsa” para mercado en usa

En cuanto a conocer la viabilidad del nombre en Estados Unidos, Antonio Ávila nos recomendó que el nombre de la marca hiciera referencia a globo pero en idioma inglés para que de esta manera pueda ser de mayor aceptación en el mercado estadounidense independientemente de que se busque el mercado latino.

Con esto se considera; que se abriría la posibilidad de que pueda ser consumida y pueda ser más aceptada por distribuidores.

Registro de Marca en Estados Unidos.

Para conocer los aspectos relacionados con el registro de marca o propiedad intelectual en Estados Unidos; se contactó a Guillermo Vázquez consultor sobre el tema de marcas.
Tel: 3331562224.

El cuál nos hizo una cotización y nos comentó que antes de registrar la marca, se necesita realizar un estudio de viabilidad, para el cual se debe de tener el nombre de la marca y el logotipo.

En la siguiente página web, vienen especificados todo el proceso de aplicación para el registro de marca: <https://www.uspto.gov/trademarks-application-process/filing-online>.

Documentos para la exportación

1. Factura de Exportación
2. Lista de empaque
3. Certificado de Origen (indicado en el ANEXO 02)
4. Carta de instrucciones al agente aduanal para solicitar la exportación (formato proporcionado por la agencia aduanal)

En el ANEXO 03 se explica gráficamente cual es el proceso que se tiene que seguir para que MAVEL S.A. de C.V. tenga una exportación exitosa.

Recomendaciones

- Mandar muestras a los clientes potenciales: consideramos que estas es unas de las estrategias que podrían tener más éxito gracias a que; es más probable que el cliente se decida de manera favorable si tiene el producto en sus manos, ya que podría ver sus características físicas, calidad, especificaciones etc. Estas muestras podrían tener resultados excelentes en la venta del producto en el mercado Americano.
- Como se mencionó anteriormente, consideramos que la contratación de una empresa forwarderes la mejor opción para poder incursionar en el mercado internacional.
- Contactar a un especialista en marketing o comunicación para que dé su opinión acerca del nombre "Globibolsa" en el extranjero.
- Investigar acerca de puntos de venta online, conocer que necesitas para incorporarte a redes como AMAZON, mercado libre etc.
- Se recomienda agilizar el proceso de diseño de la página web o Facebook que funge como medio de promoción del producto y de la marca.

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

- Aprendizajes profesionales

Kennia Rodríguez

Este Proyecto de Aplicación Profesional al no ser específicamente de ingeniería industrial, me permitió adquirir nuevos conocimientos de comercio y negocios globales, así como tener un panorama más amplio de todo lo que implica el proceso de exportación de un producto. Con este proyecto me percaté de todos los aspectos que se deben de tomar en cuenta para poder llevar a cabo dicho proceso desde tener bien definido tu producto ya sea su ficha técnica o conocer las especificaciones del mismo; hasta definir perfectamente tu mercado meta y conocer que es lo que está ofreciendo tu competencia actualmente.

Gracias a este trabajo, comprendí la importancia de hacer modelos de costeo, para conocer el monto de inversión inicial, determinar la viabilidad del proyecto y conocer si mi producto podría llegar a ser competitivo en el nuevo mercado.

En cuanto a mis saberes puestos a prueba considero que fue el trabajar con una empresa real en un área que en lo personal tengo poco conocimiento (proceso de exportación), por lo que tuve que trabajar un poco por mi cuenta y apoyarme en el conocimiento de mis compañeros de equipo para así poder lograr los resultados esperados. Este proyecto me enseñó lo importante que es nuestro trabajo y conocimiento, y que el buen desempeño en equipo, es la base de un resultado favorable.

- Aprendizajes Éticos

Kennia Rodríguez

La ética corporativa es un elemento que se debe de fortalecer día a día en el ámbito laboral ya que es clave para el buen manejo de las empresas. A lo largo del desarrollo del proyecto, el empresario tuvo que proporcionarnos cierta información de su empresa y de su producto lo cual; pone a prueba nuestros valores éticos y conlleva una gran responsabilidad el saber manejar de manera oportuna y objetiva esa información.

Durante el proyecto fue muy importante fomentar valores como la confianza, honestidad y responsabilidad ya que al estar trabajando para una empresa real se debe de tener cierto compromiso para poder entregar un trabajo de calidad. Cabe mencionar que al tener tan poco tiempo para desarrollar los entregables, también tuvimos que aprender a gestionar los tiempos y dividirnos las tareas de manera equitativa, con la finalidad de poder cumplir el objetivo de la manera más eficiente.

- Aprendizajes Sociales

Kennia Rodríguez

Una de las cosas con las que me quedo, es con lo gratificante que es poder ayudar a una empresa PYME en su proyecto de exportación y poder impulsar su crecimiento ya que; este tipo de empresas, representan una parte importante del crecimiento económico del país.

En cuanto a la realización de este tipo de proyectos, considero que son una excelente forma para poder trabajar con equipos multidisciplinarios lo que hace una experiencia mucho más enriquecedora y una buena oportunidad de adquirir nuevos conocimientos, habilidades y herramientas de otras áreas.

Además pude darme cuenta de lo importante que es el repartir la carga de trabajo entre los miembros del equipo y definir con claridad las actividades a realizar de cada uno de ellos para que de esta manera, se puedan cumplir los objetivos en tiempo y forma. Al mismo tiempo es imprescindible mantener una buena comunicación en el equipo y apoyarnos durante la ejecución del mismo.

- Aprendizajes personales

Kennia Rodríguez

El mayor aprendizaje personal que obtuve de este proyecto, fue la importancia de la comunicación y el trabajo en equipo, ya que al ser un equipo multidisciplinario siempre existen ciertos detalles que impiden que el proyecto avance de manera satisfactoria; por lo que, al poder comunicarnos entre nosotros, aprendimos a poner en un plano común

todos los conocimientos enfocándolos de esta manera a un mismo objetivo. También aprendí a que no debemos de dar por hecho las cosas, siempre tenemos que verificar y comparar la información recolectada para de esta manera poder aportar un buen diagnóstico y algo de valor a la organización.

Por otro lado, la realización de este proyecto, me hizo tener necesidad de capacitarme en un área desconocida y me ayudo a comprender y entender todos los elementos que se deben de tomar en cuenta para poder realizar una exportación exitosa. Me percaté del impacto social que este tipo de proyectos pueden generar a largo plazo; ya que actualmente, muchas empresas podrían lograr expandirse a un mercado internacional con un buen análisis y un plan de exportación adecuado.

Por último, debemos de saber que algunas veces, las cosas no siempre salen conforme a lo planeado y es probable que los objetivos no sean los mismos que se fijaron al principio por lo que considero que es muy importante el poder saber adaptarte a este tipo de situaciones y enfrentarlas de la mejor manera.

Alejandro de Anda

Lo importante en este proyecto fue la investigación exhaustiva que se realizó para este proyecto para ver a que otros lados podrían exportar. Durante todo el semestre se estuvo investigando en que ciudades se podrían enfocar, los cuales que al obtener la información se puede hacer énfasis en otras ciudades los cuales van creciendo y debe de ser de gran beneficio.

Lo que más creo que me ayudo fue la problemática de la empresa, están únicamente enfocados en lo que es exportar a un estados de Estados Unidos y lo que deben hacer es enfocarse a otros estados, a la vez lo que aprendí es que existe apoyo de programas los cuales como pequeña empresa lo deben de aprovechar para poder cumplir con sus objetivos.

Lo que aprendí es que no solamente debo depender en personas que formen parte de algún negocio, sino que debo buscar dependencias gubernamentales que existen las cuales son para apoyar a cualquier persona que quiera iniciar algún proyecto.

Esto es muy importante porque es un panorama de lo que nos espera en el futuro. Esto me sirve para poder preparar un proyecto, buscar varias soluciones por si alguna no es la apropiada e irme preparando para el peor de los casos que se me pueden presentar.

Honestamente lo que viví durante esta experiencia me invita a que debo de cumplir con lo que me prometa, que si tengo una oportunidad de hacer negocio lo debo hacer, ya que yo lo veo como una gran experiencia.

Lo que me sirvió para mi es de que puedo ser capaz de resolver cualquier problema que se presente, se dónde buscar información indispensable que se puede necesitar, y que puedo cumplir cualquier propósito que me cumpla.

Me dio a conocer principalmente ver otros enfoques de otras personas, al escuchar a los empresarios podía analizar lo que ellos querían obtener y la forma en que lo querían hacer, pero a la vez me quede analizando que existen otras formas de poder cumplir con el mismo objetivo lo cual se debe de aprovechar o buscar soluciones más fáciles.

Aprendí que cualquier panorama se me puede presentar en cualquier negocio en el futuro. Esto lo tomo como un adelanto a lo que me pueda pasar en el futuro y debo de recordar las formas en que lo pude sacar adelante ya que eso sé que se me volverá a presentar.

Enrique Chávez

Aprendizajes profesionales

¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas, tanto las genéricas como las propias de la profesión?

En este Pap en puse a prueba muchos conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera que realmente era lo que espera y me gustó mucho de este, como estudiante de la carrera de comercio internacional puse a prueba conocimientos como clasificación arancelaria del producto a la exportación, sus regulaciones, si el producto tenia regulaciones arancelarias a la exportación que en este caso no, la logística, de qué manera era más viable y económico hacer llegar el producto al destino requerido, el empaque y embalaje de esta mercancía, el cubicaje de la misma, hacer contacto con empresas de logística para la cotización del flete, estudio de la competencia del

producto, estudio del mercado, registro de marca en USA, papeles requeridos para la exportación y sobre todo la búsqueda de clientes potenciales para este producto entre muchas más.

¿Cuáles fueron las competencias desarrolladas desde distintas disciplinas?

Creo yo, que también se desarrollaron, pero un poco menos dado que el pap fue muy centrado en el comercio exterior (exportación) mi carrera, pero aun así se tuvo que hacer uso de otras competencias como de investigación, mercadotecnia, análisis, matemáticas, relaciones humanas y de ventas, a la hora de tratar de contactar posibles clientes y sobre todo mucho trabajo en equipo con mis compañeros para poder desarrollar este pap.

¿Cuáles fueron mis aprendizajes más importantes sobre el contexto sociopolítico y económico y la problemática del campo profesional?

Como sabemos nuestro país no está muy bien económicamente ni políticamente, por estas dos importantes cosas que sufrimos en nuestro país uno de los aprendizajes más importantes fue: que a pesar de eso se tiene que trabajar en proyectos personales, tengo que llevar acabo esas ideas por muy locas que parezcan, que aunque estemos viviendo este tipo de acontecimientos en nuestro país nunca bajar los brazos y seguir con mi proyecto, con mis metas, estos acontecimientos no deben de ser un pedimento para mí y que debo buscar la forma para llevarlas a cabo y que no me afecte tanto, que en los tiempos de crisis es cuando se tiene que crecer más y sacar proyectos por más inconvenientes que se me presenten.

¿Cuáles fueron mis saberes puestos a prueba?

Fueron en su mayoría de comercio exterior, como lo dije anteriormente dado que este era un proyecto de exportación de una pyme, fueron varios. Volver a retomar conocimientos y conceptos de comercio exterior que ya tenía un poco olvidado o no hacia tanto uso de ellos como lo hice para este pap, la investigación de información y el tener que corroborar esta información con nuestro profesor encargado de este proyecto y algunos otros profesores expertos en el tema de la información que se obtenía. Por ejemplo en cuanto a fracción arancelaria correcta, sus restricciones a la exportación,

aranceles, documentos a la exportación, registro de marca, algunas propuestas de nombre del producto y estudio de la competencia y del mercado.

¿Qué aprendí para mi proyecto de vida profesional?

Que realmente quiero hacer esto toda mi vida y no me equivoque de carrera, al contrario me di cuenta que me gusta y me apasiona esto del comercio exterior, que sin duda lo hare con mucho gusto y que pese a la situación del país, a lo muy creativas o poco viables que las pueda llamar la gente las tengo que desarrollar, sustentar y sobre todo llevar acabo.

Aprendizajes sociales

¿Cuánto soy ahora capaz de preparar un proyecto, de dirigirlo con base en objetivos, de tomar decisiones, hacer el seguimiento y evaluar su puesta en práctica de manera eficaz, con impacto social?

Yo creo que soy muy capaz, pero me faltaría experiencia para llevar un proyecto en este momento de buena forma, si tomaría el reto pero necesitaría gente con mayores conocimientos o expertos en el proyecto para que este salga de excelente manera. Este pap me ayudo a descubrir que soy muy capaz.

¿Qué prácticas sociales y en qué ámbitos de la sociedad pude innovar?

Para este proyecto creo yo que no se pudo innovar mucho en el ámbito social dado a que fue un proyecto meramente basado en el comercio exterior (exportación) de un producto, pero siempre se tuvo su debido respeto con las personas que se trabajó, se habló o se tuvo algún tipo de contacto ya se personalmente, por teléfono o por correo, que al fin de cuanta son parte de la sociedad. No se innovo pero se tuvo respeto por ella.

¿Qué impactos pude evidenciar, y cuáles no, de la aplicación profesional realizada?

Que realmente el producto si es un producto muy viable para el mercado al que se dirige (USA) y que si la empresa trabaja y le dedica tiempo y esfuerzo a este proyecto pueden tener grandes resultados. También que el ámbito de trabajo de la vida real es muy difícil pero no imposible y requiere de mucho trabajo, dedicación y constancia. Pude evidenciar que tuvimos contacto con varias empresas en Estados Unidos ofreciéndoles el producto y no pude evidenciar que se haya concretado algún compa.

¿Cuáles de esos impactos eran probables y/o esperados desde el planteamiento inicial del proyecto y por qué?

Un impacto que era probable y esperado era que el producto fuera viable en el mercado de Estados Unidos, gracias a que era un producto innovador poco común en el mercado en general de un sector muy específico, y con la realización de este producto se confirmó que si es un producto viable para el mercado de exportación que se pretende.

¿A qué grupos sociales benefició el proyecto?

Principalmente beneficiaria a la empresa y el personal que la conforma.

¿Mis servicios profesionales qué bienes produjeron de carácter público?

Siento que mi servicio profesional no produjo bien en el carácter público dado que el pap fue para una pyme, mis servicios profesionales produjeron cosas positivas en el carácter privada de la empresa a la que se realizó este proyecto.

¿Mis servicios profesionales ayudaron a grupos que no disponen de recursos para generar bienes sociales?

No

¿Mis servicios profesionales contribuyeron para mejorar la economía del país?

Si se llega a concretar una venta hacia Estados Unidos obviamente si porque sería una exportación y esto conllevaría a que entraría dinero al país.

¿Los saberes aplicados que hicieron posible la aportación social, son transferibles a otras situaciones y por qué?

No creo porque no aplicamos muchos saberes sociales a este proyecto porque no era el caso.

¿Qué visión del mundo social tengo ahora?

Sigo con la misma, solo reafirmada. Somos seres humanos y tenemos derechos, no se puede hacer algún proyecto si se hace daño a la sociedad, al contrario hacer proyectos para ayudarla generando empleos por ejemplo entre muchas otras formas que se puede ayudar. Si no se ayuda mucho tratar de hacer algo para ayudar y si no se puede mínimo no dañarla, afectarla o pasar por encima de esta.

¿Cambiaron mis supuestos sobre la realidad?

Un poco, sabía que era o iba ser difícil confrontarte con ella después de muchos años de solamente estudio, pero ya estaba consciente de esto solo lo reafirme personalmente con este proyecto.

Aprendizajes éticos

¿Cuáles fueron las principales decisiones que tomé, por qué razón las tomé, y qué consecuencias tuvieron?

La primer decisión que tome y muy acertada fue la de inscribir este pap, con esta decisión sabía que iba tener una responsabilidad muy grande, llevar un proyecto en equipo para una empresa. Ya conociendo el proyecto y para la empresa que se llevaría a cabo siempre tome buenas decisiones y fui muy responsable, algunas de las decisiones que tome fueron las de hacerme cargo en el proyecto de temas como la logística del producto con sus respectivas cotizaciones, tuve que tomar las decisiones de a que empresas de logística hablar para que me dieran estas cotizaciones, creo yo que lo hice de buena manera siempre seleccione las que para mí fueron las compañías que podrían brindarnos mejor servicio y precio, para que esto siempre fuera serio y con costos muy reales. Las demás decisiones que tome y sabía que tenía que tomar eran de ir a la empresa cuando se requería y colaborar con todos mis compañeros de buena manera y con buena actitud para la buena realización de este trabajo, creo que todas estas decisiones trajeron cosas muy buenas y positivas para la realización de este trabajo.

¿Adónde me lleva, a qué me lanza o invita la experiencia vivida?

A seguir adelante con mi carrera y mis proyectos personales con mucha mayor fuerza e ímpetu.

¿Cómo y para quien habré de ejercer mi profesión después de la experiencia del PAP?

Obviamente trabajando, en lo personal quiero trabajar en una empresa un tiempo para empaparme más de esto del comercio exterior pero así mismo empezar a realizar pequeños proyectos que surjan de mis ideas, después más adelante en un par de años dejar de trabajar para alguien y emprender un negocio propio, dedicar todo mi tiempo y esfuerzo a esta para que sea exitoso. También me gustaría no solo tener mi propio negocio si no también tener pequeños proyectos de exportación y llevarlos a cabo.

Aprendizajes en lo personal

¿El PAP qué me dio para conocerme a mí?

Principalmente y lo más importante fue que me brindó la oportunidad de trabajar en un proyecto serio, me mando al campo de la vida real donde en muy poco tiempo estaré y me tendré que enfrentar si porque si, esto me gustó mucho y ayudo porque ya me di cuenta cómo se maneja el mundo real en las empresas, proyectos y sobre todo en el comercio exterior, esto me dio una idea de cómo debo actuar cuando este ahí. Otra cosa muy importante fue que me hizo ver que realmente voy hacer y estudie lo que realmente me gusta, creo que son las cosas en lo personal que me dejo este pap. Así como muchos más aprendizajes en temas de comercio, porque pienso que uno nunca deja de aprender algo nuevo.

¿El PAP qué me dio para conocer y reconocer a la sociedad y a los otros?

Bueno me dio la oportunidad de trabajar con un grupo de compañeros de otras carreras (mi equipo), con una empresa real, con parte de su persona y su empresario creo que fue principalmente eso.

¿Cómo me ayudó el PAP para aprender a convivir en la pluralidad y para la diversidad?

Con el trabajo en equipo y el contacto con personas ajenas al Iteso como fueron el empresario y algún personal de su compañía, además del contacto que tuvimos que hacer con las empresas reales del mercado al que iba el producto, ese contacto con esas compañías fue el contacto como mas nuevo y a su vez orgullo y conforme de haberlo llevado a cabo gracias al pap, su proyecto y sobre todo su objetivo.

¿Qué aprendí para mi proyecto de vida?

Que realmente hare y estudie lo que me gusta, con este proyecto lo reafirme, también que no es fácil la realidad pero tampoco es imposible y que con mucho esfuerzo, perseverancia, actitud y sobre todo creyendo en uno mismo y sus proyectos se pueden llegar hacer grandes cosas.

Conclusiones

Este pap fue lo que realmente esperaba, me brindo lo que en verdad esperaba me ayudo a darme cuenta de muchas cosas y sobre todo de la realidad del mundo tanto en el

comercio exterior como en el ámbito laboral. Nos guio y nos ayudó durante todo el proyecto un profesor muy capaz y excelente persona con amplios conocimientos que fue nuestro profesor pap así como los demás profesores a los que les pedimos algún tipo de ayuda.

Y sobre el Proyecto que tuve la oportunidad de trabajar creo yo que llegamos a cumplir con los objetivos que se nos fueron planteados por parte del empresario como del maestro. Fue un trabajo de mucho esfuerzo dedicación, investigación y muchas horas pero con el gran trabajo y la muy buena asesoría del profesor quedo muy seguro y conforme con el trabajo realizado, creo yo que si llegamos a cumplir con los objetivo de este PAP.

Conclusiones

El objetivo principal del proyecto fue comprobar la viabilidad de exportar el producto “llovía de globos” a Estados Unidos, específicamente al estado de California. Para lograr esto primero se tuvo que validar toda la información recabada del Proyecto de Aplicación Profesional del periodo anterior y modificar lo que fuera necesario. Como se presentó en el trabajo, la fracción arancelaria que teníamos no era la correcta por lo que se solicitó la ayuda de un experto en la materia para que nos pudiera orientar en cuanto a la clasificación del producto. También se tuvo que investigar un poco sobre las empresas que tenían como contactos en Estados Unidos y verificar que fueran reales y que aún existieran en el mercado.

Posterior a esto se obtuvo el contacto de cada una de ellas, se realizaron llamadas y se mandó toda la información del producto.

Como conclusión se puede recomendar que se aproveche el uso del internet y las redes sociales sería bueno comenzar a abrir cuentas en Instagram en donde se suban imágenes; no solamente del producto sino de otras cosas relacionadas, otra opción sería abrir Facebook que es donde la gente los puede conocer y hacer promociones. Se considera que no solamente se deben de enfocar en Estados Unidos sino también en México ya que se considera que existe una demanda que aún no ha sido cubierta, consideramos que se puede tener mucho potencial en el mercado nacional y más haciendo uso de las redes sociales es donde los pueden conocer en otras ciudades.

El precio de venta de la “Globibolsa” se considera competitivo en caso de venta directa por parte de MAVEL por lo que por precio y calidad puede ser aceptado rápidamente en el mercado.

ANEXOS

ANEXO 01: Justificación de fracción arancelaria

39.23		Artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.			
3923.10	-	Cajas, cajones, jaulas y artículos similares.			
3923.10.01		Cajas, cajones, jaulas y artículos similares, excepto lo comprendido en la fracción 3923.10.02.	Kg	20	Ex.
3923.10.02		A base de poliestireno expandible.	Kg	20	Ex.
	-	Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos:			
3923.21	--	De polímeros de etileno.			
3923.21.01		De polímeros de etileno.	Kg	10	Ex.
3923.29	--	De los demás plásticos.			
3923.29.01		Fundas, sacos y bolsas, para envase o empaque.	Kg	10	Ex.
3923.29.02		Tubo multicapas termoencojible, coextruido, irradiado hecho a base de etilvinilacetato, copolímero de (cloruro de vinilideno-cloruro de vinilo).	Kg	7	Ex.
3923.29.99		Los demás.	Kg	10	Ex.
3923.30	-	Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares.			
3923.30.01		Tanques o recipientes con capacidad igual o superior a 3.5 l.	Kg	20	Ex.
3923.30.99		Los demás.	Kg	20	Ex.
3923.40	-	Bobinas, carretes, canillas y soportes similares.			
3923.40.01		"Casetes" o cartuchos para embobinar cintas magnéticas o cintas para máquinas de escribir, excepto para cintas de sonido de anchura inferior a 13 mm.	Kg	7	Ex.
3923.40.02		"Casetes" o cartuchos para embobinar cintas magnéticas de sonido de anchura inferior a 13 mm.	Kg	10	Ex.
3923.40.99		Los demás.	Kg	20	Ex.
3923.50	-	Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.			
3923.50.01		Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.	Kg	20	Ex.
3923.90	-	Los demás.			
3923.90.99		Los demás.	Kg	20	Ex.
39.24		Vajilla y demás artículos de uso doméstico y artículos de higiene o tocador, de plástico.			
3924.10	-	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina.			
3924.10.01		Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de	Kg	20	Ex.

ANEXO 02: Formato de documento para "Certificado de Origen"

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN

(INSTRUCCIONES AL REVERSO)

Llenar a máquina o con letra de molde, Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador:			2. Periodo que cubre <div style="text-align: center;"> / / / / Día Mes Año Día Mes Año </div>		
3. Nombre y Domicilio del Productor:			4. Nombre y Domicilio del Importador:		
5. Descripción de (los) bien (es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para Trato Preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen
<p>11. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente Certificado, así como notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente Certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401:</p> <p>- Este Certificado se compone de hojas, incluyendo todos sus Anexos</p>					
Firma Autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		

Fecha: D D M M A A _ / _ / _ / _ / _ / _	Teléfono: _____ Fax: _____
--	-------------------------------

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Certificado de Origen.
Instructivo de llenado.**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial este documento deberá ser llenado en formato legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Este documento también podrá ser llenado por el productor, si así lo desea para ser utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a maquina o con letra de molde.

Campo 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el numero de registro fiscal del exportador. El registro fiscal será:
 En Canadá: el numero de identificación del patrón o numero de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.
 En Mexico: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)
 En los Estados Unidos de América: el numero de identificación del patrón o el numero del seguro Social.

Campo 2: Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a algún país parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de la firma del certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

Campo 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el numero de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el certificado ampare bienes de mas de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y numero de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien, descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor indicar la palabra "desconocido"

Campo 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo e; país) y el numero de registro fiscal del importaor, tal como se describe en el campo 1 en caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores indicar la palabra "diversos "

Campo 5 proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el numero de factura, tal como aparece en la factura comercial En caso de desconocerse deberá indicarse otro número de referencia único, como el numero de orden embarque.

Campo 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla especifica de origen que requiera ocho dígitos, la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo 7: Identifique el criterio (de la A a la F) aplicable para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capitulo 4 y en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes). NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios..

Criterios para trato preferencial:

A. El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producto enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).

B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capitulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (b)].

C. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como "originarios", al cumplir con algunas de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). Si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia al Artículo 401 (c)].

D. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el Art. 401(d).este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:

1.- El bien se importo al territorio de un país parte del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasifico como un bien ensamblado de conformidad con la regla general de interpretación 2(a) del sistema armonizado; o

2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el sistema armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y no se divide en subpartidas, o las subpartida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y esta no se subdivide.

NOTA.- ESTE CRITERIO NO ES APLICABLE A LOS CAPITULOS 61 A 63 DEL SISTEMA ARMONIZADO A QUE HACE REFERENCIA EL ART. 401 (d).

E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidos en el anexo 308.,1, no originarios del territorio de uno o más de los países parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de la nación mas favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el Anexo 308.1 y es común para todos los países partes del TLCAN (anexo 308.,1)

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C arriba mencionados y no esta sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un PRODUCTO CALIFICADO conforme al anexo 703.2 sección A o B (ESPECIFICAR). Un bien listado en el apéndice 703.2 B.7 esta también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato preferencial, siempre que cumpla con la definición de 'PRODUCTO CALIFICADO' de la sección A del anexo 703.2.

NOTA. Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de CANADA o los ESTADOS UNIDOS DE AMERICA que se importen a cualquiera de dichos países. NOTA 2. Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

Campo 8. para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el PRODUCTOR del bien. En caso de que NO sea PRODUCTOR del bien indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

1) Su conocimiento de que el bien califica como originario;

2) Su confianza razonable en una DECLARACIÓN ESCRITA del productor (distinta al certificado de origen) de que el bien califica como originario; o

3) Un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el PRODUCTOR, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

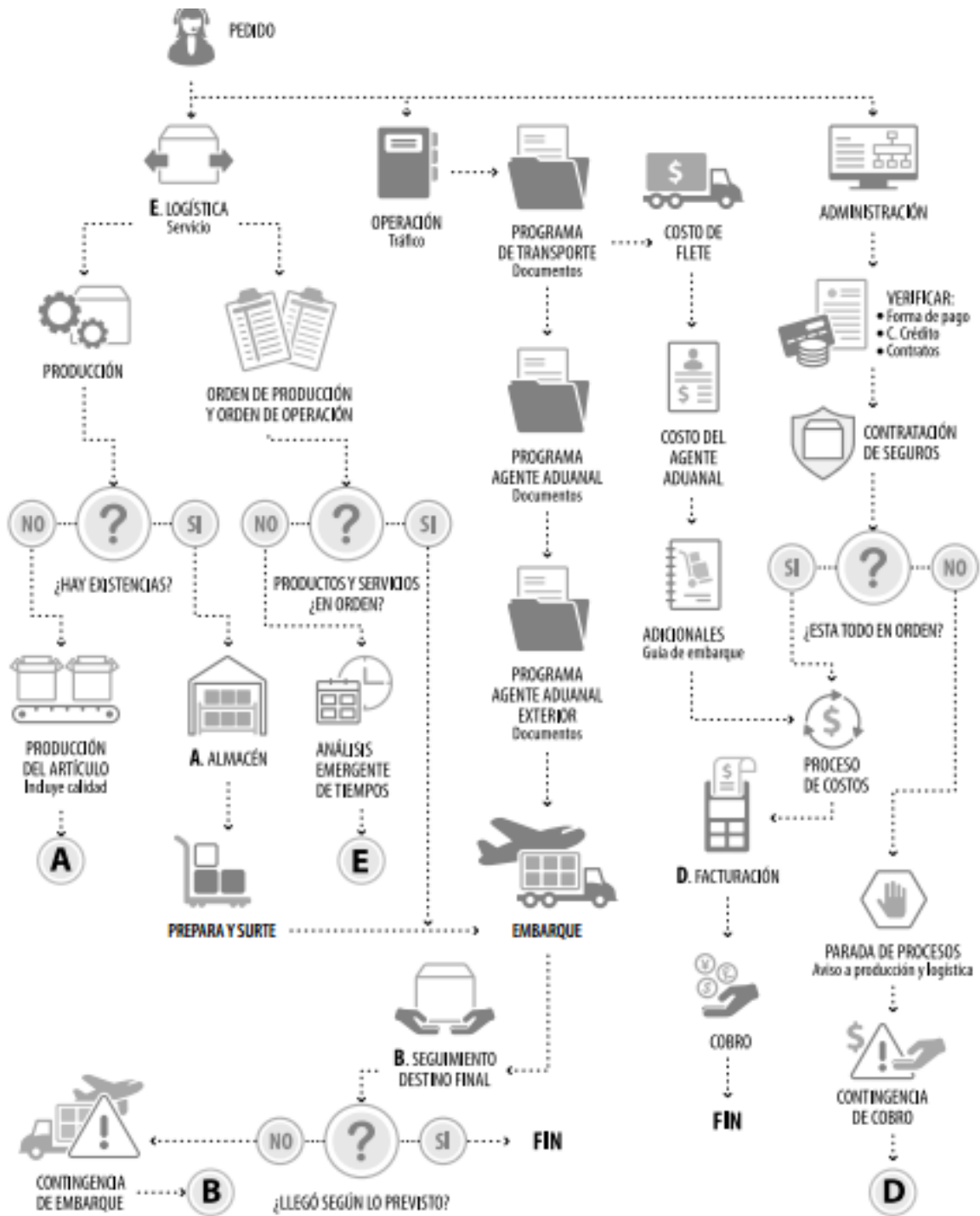
Campo 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR) indique 'CN' si el VCR se calculo con base en el método de costo neto, de lo contrario indique "NO". si el VCR se calculo de acuerdo al método de costo neto en un periodo de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho periodo, (Art. 402.1 y 402.5)

Campo 10. Indique el nombre del país ("MX" o "EU") tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México ; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos de América, al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable en los términos del Anexo 302.2, de conformidad con las reglas de Marcado o en la lista de desgravación arancelaria de cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes se originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del Anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en mas de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique 'JNT' por producción conjunta (anexo 302.2)

Campo 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el EXPORTADOR. En caso de que el productor llene el certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el PRODUCTOR. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se lleno y firmo.

ANEXO 03: Proceso de Exportación



Bibliografía

- INADEM . (01 de 11 de 2015). *ProMéxico Inversión y Comercio*. Recuperado el 26 de 11 de 2016, de <http://www.promexico.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>
- SAT. (2016). *Certificado de Origen TLCNA*. Recuperado el 26 de 11 de 2016, de http://www.sat.gob.mx/informacion_fiscal/normatividad/Documents/CertificadoOrigen.pdf
- United States Census Bureau. (2016). *US Census*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <https://www.census.gov/>
- United States International Trade Commission. (s.f.). *Harmonized Tariff Schedule* . Recuperado el 26 de 11 de 2016, de <https://www.usitc.gov/tata/hts/bychapter/index.htm>