

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

Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Desarrollo empresarial, economía social y emprendimiento

## **PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)**

**Programa Desarrollo de Estrategias Comerciales Nacionales e Internacionales I**



**3J02D CEDECOM Internacional**

**Análisis de viabilidad para la exportación de vacunas aviares de Laboratorios Avilab a  
República Dominicana**

### **PRESENTAN**

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Carolina Acosta Mares

Lic. en Comercio y Negocios Globales. María Dolores Álvarez Cisneros

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Fernanda García Jiménez

Lic. en Comercio y Negocios Globales. Andrea Livier Landeros Chávez

**Profesor PAP:** Graciela del Carmen Velasco Gutiérrez

Tlaquepaque, Jalisco, 24 de noviembre de 2022

# ÍNDICE

## Contenido

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	2
1. Introducción	3
1.1. Objetivos	3
1.2. Justificación	4
1.3 Antecedentes	4
1.4. Contexto	5
2. Desarrollo	7
2.1. Sustento teórico y metodológico	7
2.2. Planeación y seguimiento del proyecto	9
3. Resultados del trabajo profesional	14
4. Reflexiones del alumno o alumnos sobre sus aprendizajes, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto	17
5. Conclusiones	23
6. Bibliografía	24

## REPORTE PAP

### Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

[Este texto deberá aparecer en todos los reportes]

*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 presente PAP se colaboró con Laboratorios Avilab, cuyo principal interés era evaluar la viabilidad de sus vacunas a un nuevo mercado en América Latina, tratándose de República Dominicana. Durante este proceso, se hizo una validación de la fracción arancelaria del producto en México y se conoció la clasificación arancelaria correspondiente en República Dominicana. También, se actualizaron los precios de exportación en dólares para cada tipo de vacuna que se busca exportar, en donde para su formulación se consideró el precio de venta, el embalaje y las certificaciones, además de que se calcularon con tres incoterms diferentes siendo EXW, FCA y CIP (todos utilizados para transporte aéreo).

Así mismo, se realizó una investigación de la industria avícola a nivel mundial y en la República Dominicana para conocer sus niveles de crecimiento y la situación actual en cuanto al sistema de vacunación en las aves. De igual manera, se investigaron a las

empresas competidoras que importan productos biológicos en el mercado destino y se reconoció la presencia de tres empresas. Por otro lado, el área en la que se brindó mayor apoyo fue en logística, debido a que se le proporcionó una cotización aérea del envío desde Guadalajara hasta Santo Domingo por parte de un transportista llamado “DSV Air & Sea”, al igual que se le facilitó el contacto de dos agencias aduanales para que pudiera darse de alta como su cliente.

Además, a partir de la fracción arancelaria obtenida, se determinaron las regulaciones tanto arancelarias como no arancelarias correspondientes a vacunas de uso veterinario, así como toda la documentación que debe presentar ante las autoridades mexicanas para que el producto pueda salir del país. En ese sentido, Laboratorios Avilab recibió la información y las herramientas necesarias para tener un escenario completo del mercado y decidir llevar a cabo la exportación de su producto.

## 1. Introducción

### 1.1. Objetivos

En el PAP de otoño 2022 se realizó un análisis de mercado de la República Dominicana para brindar a la empresa Laboratorios Avilab un panorama general de la industria y los resultados obtenidos le permitan evaluar la posibilidad de exportar sus productos hacia ese país, por lo tanto, se han definido los siguientes objetivos para su consecución:

1. Analizar la industria avícola en República Dominicana.
2. Validar la fracción arancelaria del producto.
3. Conocer las formalidades necesarias para la exportación desde México.
4. Realizar un costeo logístico para exportar las vacunas aviares a República Dominicana.

Los pasos que se llevaron a cabo para lograr los objetivos planteados anteriormente son:

1. Reunir información relevante a través de diferentes bases de datos y sitios web que permita analizar el comportamiento del mercado y conocer el contexto actual de la industria nacional.

2. Utilizar la LIGIE para determinar la fracción arancelaria correcta.
3. Validar la información con el agente aduanal de la empresa, así como consultar la documentación requerida en los portales del gobierno mexicano.
4. Contactar a empresas de logística ubicadas en la zona que exporten biológicos para obtener una cotización.

## 1.2. Justificación

Este proyecto es disciplinariamente importante, ya que se busca el poder poner en práctica todas nuestras habilidades aprendidas a lo largo de nuestra carrera, para así lograr apoyar a Laboratorios Avilab que tiene como objetivo ingresar a un nuevo mercado en un país distinto, en este caso República Dominicana, pero no tiene el conocimiento necesario en el área de comercio exterior para hacerlo por sí misma. Se busca que al finalizar la empresa tenga las capacidades necesarias para poder competir a nivel internacional. Es un proyecto que a nosotras como estudiantes nos aporta a nuestras carreras, ya que se presenta un escenario real con problemas a los cuales debemos de encontrar soluciones.

## 1.3 Antecedentes

Laboratorios Avilab se fundó en 1989 con la misión de fabricar productos farmacéuticos y biológicos de uso en la industria pecuaria mexicana. Con el paso del tiempo, Laboratorios Avilab se ha consolidado como uno de los principales fabricantes de productos del país.

La empresa busca ofrecer las mejores soluciones integrales en salud animal, apoyada por un equipo humano altamente calificado, investigación permanente para la innovación y alta tecnología, que aseguran mayor competitividad y beneficios para sus clientes y el entorno. Así mismo, Laboratorios Avilab se reconoce como una empresa líder en el sector, ya que cuenta con los mejores productos realizados en su propio laboratorio bajo los más estrictos controles de calidad. Además, al contar con un gran inventario puede proveer de vacunas y medicinas a los clientes de manera inmediata.

La empresa cuenta con la certificación ISO 9001: 2015, la cual asegura que la calidad alcanzada en sus productos y servicios sea constante gracias a procesos estandarizados, equipos calibrados y mano de obra calificada. También, facilita la mejora continua en los procesos, productos y servicios, todo pensado para la satisfacción de las necesidades de los clientes. Por lo tanto, se trata de una empresa que está comprometida con la salud animal y con la satisfacción de sus clientes.

Por otro lado, Laboratorios Avilab ha realizado exportaciones de vacunas aviares a países de Centroamérica como Guatemala y Honduras, siendo este último país al que la empresa realizó su último envío internacional con un total de 10 cajas. Sin embargo, la empresa está considerando ampliar su cartera de clientes extranjeros para aumentar su volumen de exportaciones, de modo que los prospectos que los han buscado se localizan en Egipto, El Salvador, Guatemala y Honduras.

No obstante, la empresa ha mostrado interés por un mercado totalmente nuevo, tratándose de República Dominicana, en el que aún no ha sido contactada por ningún cliente, pero busca convertirse en el primer laboratorio extranjero en distribuir sus biológicos aviares en dicho país. Por consiguiente, la problemática que presenta la empresa es la falta de procesos establecidos para la exportación, así como su desconocimiento en algunas áreas de comercio exterior, por lo que ha solicitado que se le brinde asesoría y capacitación para que pueda lograr sus exportaciones con éxito.

#### 1.4. Contexto

Laboratorios Avilab mostró interés por exportar sus productos biológicos aviares a otros países de América Latina, sin embargo, la empresa ha decidido que durante el PAP otoño 2022 se realice un análisis del mercado de República Dominicana para comenzar a vender sus productos allí en un futuro cercano.

El Ministerio de Agricultura ha dado a conocer que la República Dominicana abastece la demanda de producción de pollos, siendo la principal proteína animal de la canasta básica de este país, en donde se producen 600,000 pollos diariamente,

aproximadamente 18 millones de aves al mes y con una capacidad productiva de hasta 25 millones de aves mensuales (Gutiérrez, 2020).

Sin embargo, durante los últimos años ante la falta de seguimiento al programa de vacunación de pollos por parte de los productores, las granjas dominicanas se han visto afectadas con brotes de enfermedades como la Newcastle o la Influenza aviar en zonas del Cibao Central. Ambas enfermedades han incidido en el país desde hace años, pero gracias al seguimiento de los programas de vacunación estas pueden ser controlables.

Las autoridades dominicanas han hecho hincapié en que es responsabilidad de los productores realizar la vacunación correspondiente, debido a que el Estado no aplica la vacunación. Por lo tanto, el Ministerio de Agricultura ha pedido a los productores avícolas no dejar de aplicar el protocolo de vacunación internacional establecido por la Dirección General de Ganadería para la producción de pollo, que comienza al segundo día de nacimiento, luego a los 14 días, y en algunos casos a los 21 días de edad del pollo de engorde (Diario Libre, 2020).

No obstante, los productores avícolas han señalado que las vacunas que están utilizando para controlar estas enfermedades no parecen estar surtiendo efecto, ya que las aves siguen muriendo en las granjas (Pérez, 2020). De modo que esto representa una gran oportunidad de negocio para la empresa Laboratorios Avilab, dado que si las vacunas fabricadas en el país no son efectivas para contrarrestar las muertes de las aves es posible que sus biológicos aviares al ser de mayor calidad y estar elaborados con antígenos que combaten directamente la enfermedad Newcastle e Influenza Aviar ayuden a mejorar la situación que atraviesan los productores locales.

Por otro lado, el sector avícola del país ha avanzado tecnológicamente, con granjas climatizadas que reducen el índice de mortalidad de los pollos y que han mejorado en condiciones sanitarias (Revista Mercados & Tendencias, 2019), por lo que, para impulsar el crecimiento de la industria avícola nacional, los productores dominicanos se deben asegurar de cumplir los retos de bioseguridad y sanitarios. El Ministerio de Agricultura en conjunto con la Asociación Dominicana de Avicultura buscan educar a los productores nacionales sobre las ventajas económicas y sanitarias que conlleva aplicar medidas de bioseguridad en

sus granjas. De acuerdo con ambos organismos, el aplicar medidas de bioseguridad reduce al mínimo la probabilidad de entrada de virus y enfermedades a las granjas avícolas, garantiza mayor rendimiento de las aves, un menor costo de producción y productos de calidad e inocuos para los consumidores (Ministerio de Agricultura, 2019).

Según el gobierno de la República Dominicana, el pollo y el huevo son productos que no pueden faltar en la canasta básica de las familias dominicanas, siendo la industria avícola uno de los sectores más dinámicos de la agropecuaria nacional. Por ello, el Ministerio de Agricultura hará cumplir las normas fitosanitarias que rigen la industria avícola nacional con la finalidad de proteger ese sector de las enfermedades que afectan a los pollos (García, 2019).

En ese sentido, la información presentada ayuda a comprender la situación actual de la industria avícola en la República Dominicana, representando un escenario factible para que Laboratorios Avilab pueda exportar sus biológicos aviares, los cuales se destacan por su excelente calidad. Pese a que actualmente la empresa no cuenta con clientes en dicho país, existe la posibilidad de que los productores dominicanos muestren un gran interés por sus productos con el fin de que haya mayor sanidad en sus granjas y puedan cuidar mejor de la salud de las aves.

## 2. Desarrollo

### 2.1. Sustento teórico y metodológico

Este apartado se dividirá en dos partes, el primero se denomina “sustento teórico”, en el cual se describen el conjunto de nociones o conceptos disciplinarios que ayudan a visibilizar, comprender y resolver las problemáticas del proyecto. En el segundo apartado llamado “sustento metodológico” se describirán los pasos a seguir y las herramientas utilizadas para resolver la problemática abordada en el proyecto.

#### 1. Sustento teórico

- **Clasificación arancelaria:** Los conocimientos de la materia ayudaron a conocer la clasificación del producto técnico y determinar las regulaciones arancelarias y no arancelarias del mismo.
- **Logística internacional:** La determinación de la ruta ideal para el producto, además del transporte indicado para asegurar la integridad del producto.
- **Plan de negocio:** Esta materia ayudó a organizar el trabajo realizado y tener un conocimiento previo del proceso de trabajo.
- **Consultoría integral en negocios internacionales:** Gracias a los conocimientos de esta materia se sabía cómo acercarse a la empresa y determinar las recomendaciones ideales.
- **Análisis de riesgos en los negocios internacionales:** Gracias a los conocimientos previamente adquiridos en esta materia fue más fácil determinar las preguntas realizadas a la empresa, para determinar posibles riesgos y consideraciones para la toma de decisiones.
- **Modelos de exportación y comercialización:** Gracias a esta materia se conocían las plataformas ideales para recabar la información necesaria.
- **Empresas de comercio exterior:** Esta materia dio a conocer el proceso para hacer comercio internacional y las bases para realizar este trabajo.
- **Operación aduanera:** Con los conocimientos de esta materia fue posible conocer los documentos que se requerían para el proyecto, entender la información contenida en dichos documentos y tener conciencia de los detalles específicos que debían ser pedidos a la empresa.

## 2. Sustento metodológico

Se comenzó realizando un diagnóstico de la empresa para conocer sus necesidades e intereses, ya que a partir de esto se creó un plan de trabajo. El siguiente paso fue investigar el producto, el mercado y la competencia. Una vez analizado todo lo anterior se determinaron los distintos temas de logística, tales como la ruta ideal y las condiciones de envío. Consecuentemente, se buscaron las regulaciones arancelarias y no arancelarias.

## 2.2. Planeación y seguimiento del proyecto

- **Descripción del proyecto**

A lo largo de este proyecto se busca apoyar a la empresa Avilab analizando la industria avícola existente en República Dominicana, sus características y tendencias de mercado, así como su crecimiento para validar que esta sea una buena opción e ingresar a ese mercado. Y si este fuese un país rentable y atractivo, también validar las fracciones arancelarias correspondientes, al igual que las regulaciones arancelarias y no arancelarias, las formalidades necesarias para la exportación y de esta manera, generar un costeo logístico actualizado con los precios del año 2022. Con la información obtenida se pretende otorgar un manual que sirva de guía para la empresa para que en un futuro pueda realizar las operaciones correctamente de cada uno de sus productos.

- **Plan de trabajo**

Se estableció un cronograma con las actividades que se iban a realizar a lo largo del proyecto, se dividieron responsabilidades y se establecieron tiempos de entrega para tener un orden.

Se empezó trabajando en el documento empresarial en el cual se profundizó acerca de la empresa, se analizaron sus antecedentes en exportación y se generaron objetivos, para después enfocarse en el producto, fichas técnicas, clasificación arancelaria, registros de marcas y patentes, adecuación de mercado, oferta exportable y formulación de precios. En cuanto al mercado, se analizó la industria, el tamaño del sector, las tendencias y los competidores. También, se diseñó un plan de logística y se explicaron las prácticas contractuales. Todos los puntos anteriores permitieron llegar a una conclusión a partir de la cual se generaron recomendaciones y se diseñó el manual de operaciones y exportación para la empresa.

Dichas actividades abarcan temas profesionales, técnicos y operativos en el área del sector avícola, de medicamentos veterinarios y de comercialización, por lo que se realizaron

investigaciones robustas de la mano de la empresa en tiempos definidos a lo largo de 15 semanas.

Se utilizaron recursos humanos pues gracias a la colaboración entre empleados de Avilab y el equipo PAP este proyecto pudo llevarse a cabo. Además, se utilizaron materiales digitales como fuentes de información, de comunicación y para poder plasmar resultados. Así mismo, se utilizaron materiales económicos para realizar llamadas internacionales a República Dominicana y los tiempos utilizados fueron de 6 horas a la semana durante 15 semanas.

En cuanto a fechas previstas para las reuniones con la empresa se establecieron los lunes entre 9:00 am a 12:00 pm para conectarse vía zoom. Se llevaron a cabo 8 reuniones con la empresa a lo largo del semestre, las cuales se realizaron en las siguientes fechas:

- Reunión 1 - 25 de agosto.
- Reunión 2 - 29 de agosto.
- Reunión 3 - 12 de septiembre.
- Reunión 4 - 22 de septiembre.
- Reunión 5 - 27 de septiembre.
- Reunión 6 - 13 de octubre.
- Reunión 7 - 31 de octubre.
- Reunión 8 - 24 de noviembre.

Simultáneamente, se trabajó con asesorías con la profesora, así como el reporte PAP conforme se iban tocando los temas a explayar en dicho documento. A continuación, se presenta el cronograma utilizado a lo largo del semestre para el cumplimiento de los objetivos:

## Cronograma

FECHAS PLANEADAS

DÍAS DE REALIZACIÓN

ACTIVIDADES	Responsable	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-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V
<b>1. EMPRESA</b>		15 al 19	22 al 26	29 al 2	5 al 9	12 al 16	19 al 23	26 al 30	3 al 7	10 al 14	17 al 21	24 al 28	31 al 4	7 al 11	14 al 18	21 al 25	29 al 2
<b>Tiempo real de la realización del apartado</b>																	
1.1 Información general de la empresa	Andrea																
1.1.1 Antecedentes y situación actual de la empresa	Andrea																
1.1.2 Razón social	Andrea																
1.1.3 Organigrama	Andrea																
1.1.4 Descripción de puestos clave	Andrea																
1.2 Conciencia exportadora	Fernanda																
1.2.1 Misión	Fernanda																
1.2.2 Visión	Fernanda																
1.2.3 Valores	Fernanda																
1.2.4 Objetivos	Fernanda																
1.2.4.1 Generales	Fernanda																

## Cronograma

FECHAS PLANEADAS

DÍAS DE REALIZACIÓN

ACTIVIDADES	Responsable	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-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V
<b>2. PRODUCTO</b>		15 al 19	22 al 26	29 al 2	5 al 9	12 al 16	19 al 23	26 al 30	3 al 7	10 al 14	17 al 21	24 al 28	31 al 4	7 al 11	14 al 18	21 al 25	29 al 2
<b>Tiempo real de la realización del apartado</b>																	
2.1 Características del producto	Andrea																
2.1.1 Descripción técnica y fracción arancelaria	Andrea																
2.1.2 Registros de marca y patentes	María Lola																
2.2 Procesos de adecuación a nuevos mercados	Fernanda																
2.2.1 Capacidad de producción y oferta exportable	Fernanda																
2.3 Formulación de precios de exportación	María Lola																
2.3.1 Costos	Carolina																
2.3.2 Precio Ex Works	Carolina																

## Cronograma

FECHAS PLANEADAS

DÍAS DE REALIZACIÓN

ACTIVIDADES	Responsable	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-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V
<b>3. MERCADO</b>		15 al 19	22 al 26	29 al 2	5 al 9	12 al 16	19 al 23	26 al 30	3 al 7	10 al 14	17 al 21	24 al 28	31 al 4	7 al 11	14 al 18	21 al 25	29 al 2
<b>Tiempo real de la realización del apartado</b>																	
3.1 Industria	Andrea																
3.1.1 Información general del sector o industria	Andrea																
3.1.1.1 Tamaño	Andrea																
3.1.1.2 Tendencias de crecimiento	Carolina																
3.2 Investigación de mercado	Andrea																
3.2.1 Aspectos generales del mercado	Fernanda																
3.2.1.1 Tendencias del producto	Carolina																
3.2.1.2 Competidores:	Fernanda																
3.2.1.2.1 Listado de empresas	Fernanda																
3.2.1.2.2 Precios	María Lola																
3.2.1.2.3 Canal de distribución	María Lola																

## Cronograma

FECHAS PLANEADAS

DÍAS DE REALIZACIÓN

ACTIVIDADES	Responsable	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-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V
<b>4. LOGÍSTICA</b>		15 al 19	22 al 26	29 al 2	5 al 9	12 al 16	19 al 23	26 al 30	3 al 7	10 al 14	17 al 21	24 al 28	31 al 4	7 al 11	14 al 18	21 al 25	29 al 2
<b>Tiempo real de la realización del apartado</b>																	
4.1 Evaluación de costeo logístico	Andrea																
4.2 Diseño de la ruta	María Lola																
4.3 Empaque y embalaje	Carolina																
4.4 Cubicaje	Andrea																
4.5 Determinación de los agentes aduanales	Carolina																
4.6 Regulaciones	Fernanda																
4.6.1 Arancelarias	María Lola																
4.6.2 No arancelarias	Fernanda																
4.7 Documentación para exportar	Fernanda																

		<b>Cronograma</b>																
FECHAS PLANEADAS																		
DÍAS DE REALIZACIÓN																		
ACTIVIDADES	Responsable	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-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V	L-V
		15 al 19	22 al 26	29 al 2	5 al 9	12 al 16	19 al 23	26 al 30	3 al 7	10 al 14	17 al 21	24 al 28	31 al 4	7 al 11	14 al 18	21 al 25	29 al 2	
<b>5. LEGAL</b>																		
Tiempo real de la realización del apartado																		
5.1 Prácticas contractuales																		
5.1.1 Contrato de compra-venta internacional																		
Fernanda																		
María Lola																		
<b>6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>																		
Tiempo real de la realización del apartado																		
6.1 Conclusiones																		
6.2 Recomendaciones																		
Todas																		
Todas																		

- **Desarrollo de propuesta de mejora**

Para poder lograr con éxito cada uno de los objetivos planteados en este proyecto y apoyar a Laboratorios Avilab en las áreas que lo requiriera se llevaron a cabo diversas reuniones de trabajo a lo largo del semestre, por lo que a continuación se describen las propuestas de mejora que se han brindado a Avilab a partir de los comentarios realizados por la empresa en cada una de estas reuniones.

En la primera reunión que se tuvo con la empresa se conoció al personal con el cual se iba a colaborar durante el semestre y se platicó acerca de los antecedentes y la situación actual de la empresa, particularmente se profundizó en el volumen de sus exportaciones, hacia qué otros países había exportado anteriormente y cuáles eran las necesidades que tenía interés en cubrir para que los conocimientos del equipo pudieran serles de mayor ayuda. Por consiguiente, para poder evaluar las áreas de mejora de la empresa y así poder definir el plan de trabajo se llevaron a cabo dos diagnósticos creados por la plataforma Yo Exporto: un diagnóstico exportador y un diagnóstico empresarial.

Una vez obtenidos los resultados, fue necesario que la empresa definiera el mercado con el cual estaba interesada que se trabajara, siendo la República Dominicana, el país de su elección. Además, se hizo una validación de la fracción arancelaria del producto y se obtuvieron las fichas técnicas de todas las vacunas aviares para que el cliente pudiera conocer las características, la dosis de administración y las medidas de conservación del producto.

En cada mercado de exportación al que ingresa Laboratorios Avilab es obligatorio que registre su marca para poder vender sus vacunas localmente y proteger su signo

distintivo, por lo que se investigó al organismo encargado de proteger la propiedad industrial en República Dominicana, así como el proceso de registro que se debe realizar para una marca mixta, incluyendo los requisitos que debe cumplir la empresa y los costos que conlleva dicho trámite.

Además, se actualizaron los precios de exportación de todas las vacunas aviares conforme al año 2022 para que pudieran servir de precios base para la empresa en sus próximas operaciones de exportación. Igualmente, los cálculos se realizaron con base en el incoterm Ex Works y los precios se definieron tanto en pesos como en dólares. Sin embargo, debido a que se trata de un tema confidencial de la empresa no se mostrarán las tablas de precios generadas por el equipo, aunque se puede mencionar que dichos precios finales contemplan el precio de venta nacional de las vacunas, los costos de embalaje y los costos de las certificaciones.

Así mismo, para poder conocer más acerca de la industria en la que se utilizan y se comercializan los productos de Avilab, se realizó una investigación de las tendencias en el mercado avícola mundial, así como un análisis del sector avícola en la República Dominicana. Para llevar a cabo dicha investigación se indagó en diferentes sitios, tales como bases de datos como Euromonitor y artículos o publicaciones en línea especializados en la industria avícola.

De igual manera, como parte de la investigación de mercado, se hizo una búsqueda de los competidores locales y los resultados obtenidos de la base de datos de Trade Map arrojaron la existencia de 3 empresas importadoras de productos biológicos en la República Dominicana. No obstante, al investigar sobre la competencia de Laboratorios Avilab se intentó conocer los precios a los que vendían sus productos, pero no se tuvo éxito y con el fin de poder brindar un contexto general a la empresa, se estableció un valor promedio del producto con base en las importaciones de vacunas de uso veterinario de República Dominicana provenientes de diferentes países.

Por último, para la realización del capítulo de logística se tuvieron algunas reuniones con la empresa con el objetivo de poder conocer la agencia aduanal con la que trabajan actualmente, el punto de recolección del producto, así como las características del material

de embalaje utilizado para el acondicionamiento de las vacunas. En ese sentido, para el desarrollo del capítulo, en primer lugar, se hizo una cotización con diferentes empresas de logística para poder establecer un comparativo considerando diversos elementos y seleccionar la opción más conveniente para Laboratorios Avilab.

De igual forma, se diseñó la ruta de transporte que seguirá el producto desde las oficinas de la empresa ubicadas en Tepatitlán de Morelos, Jalisco, México hasta el aeropuerto de Santo Domingo en la República Dominicana. También, se validó con la agencia aduanal la documentación que necesitaba la empresa para poder exportar para que se mantuviera actualizada con la información. Finalmente, se investigaron todas las regulaciones tanto arancelarias como no arancelarias que debía cumplir el producto para que se pudiera importar en República Dominicana, así como toda la documentación básica que debía presentar la empresa ante las autoridades correspondientes para poder exportar sus productos desde México.

### 3. Resultados del trabajo profesional

A continuación, se muestran los resultados alcanzados durante este PAP, en donde el mayor aporte hacia la empresa se dio en los capítulos de mercado y de logística. Por consiguiente, en cuanto a la investigación realizada acerca de la industria avícola en República Dominicana se puede deducir con base en la siguiente tabla que se trata de un mercado atractivo para la comercialización de las vacunas aviares de Laboratorios Avilab, dado que la industria nacional ha registrado un crecimiento favorable durante los últimos 5 años, lo cual denota que existe un elevado consumo de pollo en la canasta básica de las familias dominicanas.

País	Categoría	Tipo de datos	Unidades	2016	2017	2018	2019	2020	2021
República Dominicana	Producción de aves de corral	Indicadores socioeconómicos	'000 toneladas	325,8	338,6	349,2	354,7	312,8	313,6

**Tabla 8.** Production of Poultry: Euromonitor International from UN Food and Agriculture Organization.

(Fuente: FAOSTAT, 2022).

Además, se dio a conocer a la empresa un listado de los principales países de los cuales República Dominicana importa vacunas de uso veterinario, convirtiéndose en los principales competidores de empresas mexicanas como Laboratorios Avilab. El valor importado demuestra la importancia que representa para este país el que sus aves estén vacunadas para que estén en condiciones sanitarias aptas para el consumo humano.

País exportador	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para República Dominicana	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Valor unitario (USD / Unidad)
Estados Unidos de América	7,783	46.1 %	17	Toneladas	457,824
Hungría	1,294	7.7 %	7	Toneladas	184,857
Francia	475	2.8 %	5	Toneladas	95,000
Uruguay	376	2.2 %	4	Toneladas	94,000
México	1,788	10.6 %	21	Toneladas	85,143
España	1,851	11 %	24	Toneladas	77,125
Italia	485	2.9 %	7	Toneladas	69,286
Argentina	36	0.2 %	1	Toneladas	36,000
Reino Unido	302	1.8 %	14	Toneladas	21,571
Brasil	235	1.4 %	17	Toneladas	13,824
China	45	0.3 %	20	Toneladas	2,250
<b>Valor promedio</b>					103,353

**Tabla 10.** Lista de los países de los cuales República Dominicana importa vacunas de uso veterinario.

(Fuente: Elaboración propia con información obtenida de Trade Map, 2022).

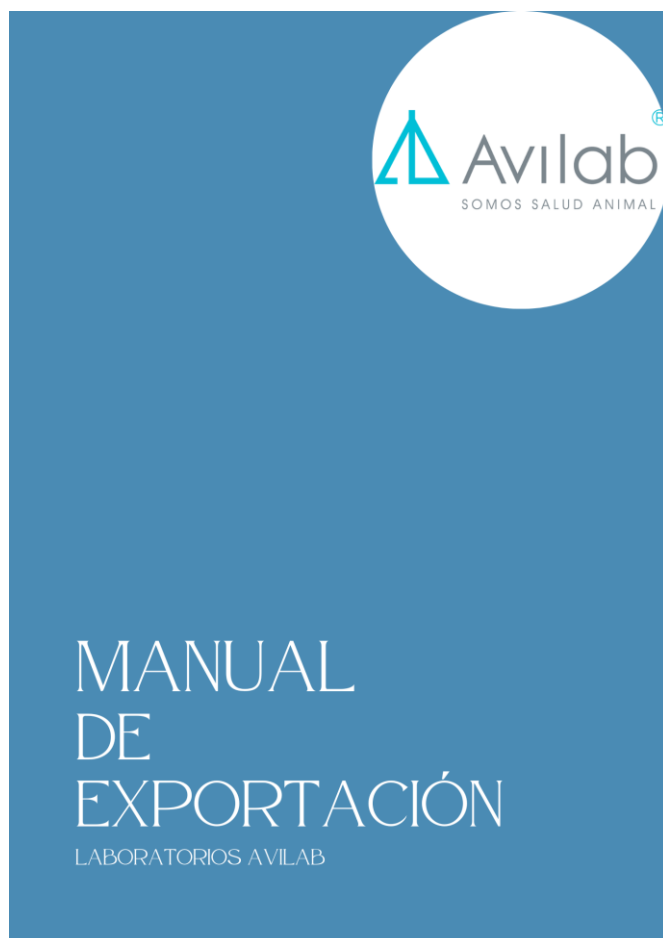
Por otro lado, se obtuvieron cotizaciones logísticas de dos empresas ubicadas en Guadalajara (Jalisco) llamadas “Hiker Cargo Logistics” y “DSV Air & Sea”, en las que se consideró el envío desde el Aeropuerto de Guadalajara hasta el Aeropuerto de Santo

Domingo para posteriormente seleccionar a aquella empresa que se le recomendaría utilizar a Laboratorios Avilab. En dicha cotización se les solicitó a las empresas que proporcionaran un desglose detallado de la tarifa para poder establecer un comparativo entre lo que ofrecía cada una.

Elementos de comparación		
<b>Conceptos incluidos en la cotización</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recolección y envío al aeropuerto.</li> <li>• Corte de guía (AWB):               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Corte de guía.</li> <li>○ Etiquetado.</li> <li>○ Entrega de documentos.</li> <li>○ Registro con la aerolínea.</li> </ul> </li> <li>• Flete aéreo GDL – SDQ.</li> <li>• Seguro de carga full cover.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recolección.</li> <li>• Cargos locales de origen:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Handling export.</li> <li>○ X-ray Fee.</li> </ul> </li> <li>• Flete aéreo GDL – SDQ.</li> <li>• Seguro de carga.</li> </ul>
<b>Precio total</b>	\$8,482.54 USD	\$10,025.27 USD
<b>Tiempo de tránsito</b>	5 – 6 días	4 – 5 días
<b>Ruta (escalas)</b>	3 escalas hasta lugar de destino: GDL - CVG - MIA - SDQ	3 escalas hasta lugar de destino: GDL - MEX - MIA - SDQ
<b>Aerolínea</b>	DHL	M6
<b>Tiempo de respuesta</b>	1 día hábil	3 días hábiles
<b>Nivel de servicio</b>	El personal se pone en contacto de inmediato y proporciona una cotización detallada del envío.	El personal contesta de inmediato e inmediatamente comienza a buscar las mejores opciones para transporte.
<b>Nivel de atención</b>	El personal atiende las llamadas y aclara las dudas de manera puntual, al igual que lo hace con un buen modo.	Atienden a los correos importantes con rapidez, aunque algunas otras respuestas pueden tomar más tiempo.

Tabla 11. Comparativo entre empresas de logística. (Fuente: Elaboración propia a partir de la información proporcionada por cada empresa, 2022).

Así mismo, a petición de la empresa se desarrolló un manual de procedimientos en el que se detallaron los pasos a seguir para realizar una exportación, debido a que este documento le sería de utilidad a Laboratorios Avilab para que en un futuro pueda saber las acciones que debe llevar a cabo por su cuenta. Este documento que se muestra enseguida se elaboró por medio de pasos precisos y generales, al igual que fue un complemento al documento empresarial que se le entregó a la empresa.



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

- **Aprendizajes profesionales**

Carolina Acosta Mares:

Este PAP me pudo ayudar mucho en mi carrera, ya que por fin pude unir todos los pasos correctamente para realizar una exportación y quedé satisfecha con el resultado, ya que es diferente poner en práctica los conocimientos que el día de hoy tenemos a únicamente revisarlo en clases. Hubo algunas cosas que a lo largo de este proyecto me tocó ver que antes no me había tocado investigar, por lo tanto, creo que fue de gran ayuda para mi crecimiento profesional y para desarrollar competencias.

María Dolores Álvarez Cisneros:

Desarrollé habilidades de comunicación, trabajo en equipo, búsqueda de información, uso de bases de datos y páginas oficiales de distintos gobiernos y entidades, aprendí a verificar información en múltiples fuentes de información para asegurar su veracidad.

Pude observar el contexto profesional en el cual se desarrollan las actividades económicas y transacciones internacionales en un ambiente controlado, con variantes económicas, presiones políticas y barreras arancelarias. Poniendo a prueba mis habilidades de investigación y colaboración que me ayudarán en mi futuro.

Fernanda García Jiménez:

Reforcé mis habilidades para comunicarme de manera profesional, pues tuve que hacer llamadas a otros países e insistir para que me contestaran correos. Aprendí que muchas veces las regulaciones deben confirmarse desde otras páginas y no quedarse únicamente con la información de Trade Map, ya que no siempre es la mejor opción.

Una de las limitantes que noté fue que la información no siempre está accesible, por ejemplo, en República Dominicana, las instituciones gubernamentales no tienen disponible la información sobre los requisitos de certificaciones, además contactar a las empresas de ese país no nos fue posible.

Reforcé lo que ya sabía y aprendí cosas nuevas, pero sobre todo aprendí a tener paciencia, pues muchas veces los procesos se retrasaban esperando respuesta de otras partes.

Andrea Livier Landeros Chávez:

A lo largo de este proyecto pude adentrarme en mayor medida en los procesos que se llevan a cabo durante una exportación, sobre todo aprendí cómo establecer contacto con varias empresas de logística para pedir una cotización de un tipo de transporte en particular al igual que de un envío hacia un lugar de destino en específico, por lo que pude conocer los datos principales que se deben proporcionar a las empresas para que te puedan brindar una cotización detallada.

También, aprendí a comunicarme con diferentes agencias aduanales para que me enviaran las tarifas de sus servicios, así como los documentos necesarios para poder dar de alta a una empresa como su cliente. Por lo tanto, en ambos casos comprendí que para obtener la información suficiente de terceros en el momento oportuno debes ser insistente y clara a la hora de contactarte con ellos, de lo contrario es muy probable que te retrases con los tiempos mientras brindas consultoría a empresas que buscan exportar como Laboratorios Avilab.

Además, pude reforzar mis conocimientos sobre el manejo de bases de datos de comercio exterior y de investigación de mercados, las cuales resultan de gran ayuda para poder investigar acerca del mercado meta, así como de las regulaciones y la documentación para exportar en el área de logística. Así que mi participación en este proyecto con Laboratorios Avilab me permitió adquirir diversos conocimientos y mejorar mis habilidades de comunicación que me serán muy útiles en mi carrera.

- **Aprendizajes sociales**

Carolina Acosta Mares:

Fue un gusto para mí el haber podido colaborar con Magaly y Nadia de la empresa Laboratorios Avilab para poder brindarles el apoyo que realmente ellas necesitaban en la empresa donde laboran para poder realizar correctamente las exportaciones, conocer el mercado, así como el precio que le deben de dar a sus clientes.

A mi criterio fue de gran ayuda lo que nosotras le brindamos a la empresa y me dio mucha satisfacción el haber participado, por lo mismo me gustaría de ahora en adelante seguir participando en este tipo de proyectos que ayuden a los mexicanos a crecer internacionalmente y dar a conocer sus productos.

María Dolores Álvarez Cisneros:

Trabajando en conjunto con Laboratorios Avilab, establecimos objetivos para tomar decisiones informadas que beneficiarán la oferta exportable de la empresa, establecimos

una guía para facilitar el proceso de selección de mercados y la exportación de los biológicos con la idea de expandir el catálogo de clientes y las ventas en el extranjero. Esto es benéfico para el crecimiento de la empresa y la calidad de vida de sus trabajadores. Por otra parte, la empresa está fomentando la vacunación aviar, sector que tiene un gran impacto en la salud humana, pues las aves son parte de la alimentación humana y es necesario tener los cuidados sanitarios adecuados para evitar enfermedades en las aves y los consumidores.

Fernanda García Jiménez:

En el proyecto logramos guiar a la empresa en el proceso de exportación, le mostramos los pasos a seguir, las herramientas de información a utilizar y a definir si el mercado meta era una buena opción o no.

Además, conocí una industria de suma importancia, de la cual, aunque no se habla mucho, tiene gran impacto en la vida y la salud de toda la sociedad, ya que se trata de vacunas para las aves de consumo humano.

Andrea Livier Landeros Chávez:

Durante este proyecto pudimos apoyar al personal de Laboratorios Avilab mediante el desarrollo de un manual de exportación con la finalidad de que tuvieran las bases para llevar a cabo las exportaciones de las vacunas hacia los países de su interés con mayor facilidad y teniendo en cuenta todos los pasos que deben seguir para que sea exitosa.

En ese sentido, considero que el mayor aporte que pude brindar durante este semestre fue el acompañamiento guiado con la empresa para ayudarla a identificar si la República Dominicana era un mercado viable para sus productos, así como apoyarla en la información que desconocía sobre el mercado meta, tales como datos de la industria avícola, la documentación de exportación, las regulaciones (arancelarias y no arancelarias) y la formulación de los precios de exportación.

Además, pude adentrarme e interesarme más por el sector en el que se desempeña la empresa, por lo que pude conocer más sobre la industria avícola, cuyo alimento es básico y de gran relevancia a nivel mundial, del mismo modo que las vacunas usadas en animales,

ya que me he concientizado sobre la importancia de su aplicación para que los alimentos que consumimos estén en buenas condiciones.

- **Aprendizajes éticos**

Carolina Acosta Mares:

Este PAP me mostró un punto muy importante que es el siempre asegurarse que el trabajo que se le va a realizar una empresa realmente vaya a ser el adecuado para las necesidades que ellos tienen. Con esto me refiero al análisis de mercado que hicimos sobre el país al que se desea exportar para poder darles una consultoría efectiva para ellos, considerar las características de su producto y las necesidades que éste tiene para ser trasladado. Se me hizo un trabajo muy ético, ya que lo primordial es que el cliente se sienta satisfecho con el resultado.

María Dolores Álvarez Cisneros:

Gracias al PAP de Cedecom Internacional que trabajamos con Laboratorios Avilab, aprendí a tomar decisiones en base a los objetivos y necesidades de la empresa, escuchando siempre las diferentes opiniones de los involucrados y considerando los posibles escenarios resultantes de dicha decisión. También, desarrollé habilidades de consultoría de negocios que me invitan a seguir ayudando a otras empresas a cumplir sus objetivos y solucionar problemáticas.

Fernanda García Jiménez:

Después del PAP me doy cuenta de que me gustaría ejercer en consultoría, para seguir ayudando a las empresas a crecer y encontrar el camino ideal para sus empresas, y en consecuencia generar crecimiento en México.

Andrea Livier Landeros Chávez:

Por un lado, aprendí que al trabajar a la par con una empresa que desea exportar debes tomar en cuenta sus intereses y sus opiniones antes de tomar alguna decisión en el proyecto o solicitar cualquier información a terceros a su nombre, por lo que una comunicación bidireccional y efectiva es esencial para establecer una relación profesional en buenos términos y alcanzar los objetivos planteados al inicio del PAP.

Por otro lado, mi experiencia en este PAP ha hecho que me interese en desempeñarme en el área de consultoría de comercio exterior, por lo que me gustaría ayudar a empresarios u organizaciones a ampliar sus conocimientos en esta área para que puedan actuar de forma independiente y, en consecuencia, impulsar su presencia en los mercados internacionales.

- **Aprendizajes en lo personal**

Carolina Acosta Mares:

Este PAP me pudo ayudar a darme cuenta de lo complejo que es buscar la información necesaria para hacer un buen análisis, al igual que las materias que he llevado en la carrera han sido las más adecuadas, ya que me brindan las bases para poder obtener los resultados deseados. También quedé muy conforme, ya que el PAP que tuve anteriormente yo sentí que no tenía nada que ver con mi carrera y este quedó perfectamente, entonces siento que realmente yo aprendí y valió la pena mi esfuerzo para ayudar a Laboratorios Avilab.

María Dolores Álvarez Cisneros:

Durante mis investigaciones para el PAP descubrí que a veces la información es difícil de acceder, pero eso no quiere decir que sea imposible de encontrar, esto me sirvió para aprender a ser perseverante y buscar a fondo en múltiples plataformas y bases de datos.

También, me dio la oportunidad de conocer la industria de fármacos veterinarios aviarios, así como trabajar con diferentes personalidades y formas de pensar para obtener información, lo que me ayudó a trabajar en expandir mi forma de ver las cosas. Por último,

desarrollé habilidades de colaboración, sinergia, administración de tiempos, investigación y comunicación que me ayudarán a lo largo de mi vida.

Fernanda García Jiménez:

El PAP me ayudó a soltar el control y tener paciencia para esperar a que las empresas manden la información necesaria. Me ayudó a darme cuenta de que no tengo porque estar nerviosa todo el tiempo, si la información no llega por un medio, busco otro y ya.

Andrea Livier Landeros Chávez:

A partir de este PAP aprendí a desenvolverme de manera más fluida mientras me comunico con otras empresas y organismos para obtener la información que requiero, así como el seguimiento que le debes dar al proceso para que ellos perciban tu interés y les queden claras tus intenciones. También, pude comprender que durante la búsqueda de información e ir mandando correos para pedir cotizaciones logísticas debes ser paciente y no quedarte con la primera opción que encuentres, sino que debes hallar los datos que mejor sustenten tu investigación para el proyecto al igual que seleccionar la cotización para conveniente para la empresa y el producto que va a exportar.

Además, pude profundizar mis aprendizajes en cuanto al desarrollo de un plan de exportación para una empresa, por lo que puedo decir que sé cómo realizarlo en caso dado de que lleguen a pedírmelo, desde los capítulos que lo integran hasta las acciones que debes ir ejecutando en cada etapa para entregar un buen trabajo en tiempo y forma. Igualmente, durante este PAP he puesto aún más en práctica mis habilidades relacionadas con el trabajo colaborativo, dado que es fundamental aprender a dividir tareas, trabajar al mismo ritmo, estar todos en el mismo canal de comunicación y estar al tanto de toda la información referente al proyecto en cuestión.

## 5. Conclusiones

A partir de los objetivos planteados inicialmente por parte de Laboratorios Avilab, se puede concluir que se consiguió cubrir todos los puntos señalados en el cronograma de trabajo y se espera que tanto la investigación realizada como los entregables brindados sean de ayuda para la expansión internacional de la empresa. En ese sentido, al contar con la fracción arancelaria del producto en República Dominicana se pudieron conocer las regulaciones arancelarias y no arancelarias aplicables para que la empresa las tenga en cuenta previo al ingreso de la mercancía a este país para evitar contratiempos.

También, se realizó una investigación de mercado a profundidad para evaluar el comportamiento de la industria avícola nacional, lo cual permitiría analizar la factibilidad de exportación de las vacunas. Además, después de que se estableció contacto con las empresas de transporte, se logró realizar un costeo logístico y obtener un precio aproximado de todo el envío, definir una ruta para el producto y proporcionar los datos de agencias aduanales para que les lleven el proceso de despacho.

Así mismo, debido a que la empresa comentó en un principio su desconocimiento en relación con los documentos que se debían generar previo a cualquier exportación, se le describió a manera de listado los nombres de los documentos señalados por la ley como obligatorios. De igual manera, se creó un manual de procedimientos, el cual, en conjunto con el documento empresarial, detalla todos los procesos a llevar a cabo para la exportación. Por consiguiente, los aspectos que quedan pendientes por resolver para la empresa es buscar nuevos clientes en República Dominicana para venderles sus vacunas y agregar los procesos internos en el manual de exportación.

## 6. Bibliografía

Diario Libre. (2020, 07 de enero). *Gobierno atribuye brotes virales en los pollos a falta de seguimiento de la vacunación*. <https://www.diariolibre.com/economia/gobierno-atribuye-brotes-virales-en-los-pollos-a-falta-de-seguimiento-de-la-vacunacion-CN16280750>

- Euromonitor International. (2022). *Economies and Consumers Annual Data: Production of Poultry in all countries - Dominican Republic*. <https://www-portal-euromonitor-com.ezproxy.iteso.mx/portal/StatisticsEvolution/index>
- García, P. (2019, 02 de diciembre). *Ministerio de Agricultura hará cumplir normas fitosanitarias en la industria avícola*. Diario Libre. <https://www.diariolibre.com/economia/ministerio-de-agricultura-hara-cumplir-normas-fitosanitarias-en-la-industria-avicola-NB15639499>
- Gutiérrez, M. (2020, 07 de enero). *Rep. Dominicana: Gobierno desmiente muerte de miles de aves por brote de Influenza Aviar*. AviNews. <https://avinews.com/rep-dominicana-gobierno-desmiente-influenza-aviar/>
- Ministerio de Agricultura. (2019, 02 de diciembre). *Agricultura lanza campaña sobre bioseguridad en la industria avícola*. Gobierno de la República Dominicana. <https://agricultura.gob.do/noticia/agricultura-lanza-campana-sobre-bioseguridad-en-la-industria-avicola/>
- Pérez, N. (2020, 06 de enero). *Mueren decenas de miles de pollos y gallinas ponedoras en el campo dominicano*. Diario Libre. <https://www.diariolibre.com/economia/mueren-decenas-de-miles-de-pollos-y-gallinas-ponedoras-en-el-campo-dominicano-GA16256505>
- Revista Mercados & Tendencias. (2019, 05 de febrero). *República Dominicana impulsa el crecimiento de su industria avícola*. <https://www.myt.connectab2b.com/post/rep%C3%BAblica-dominicana-impulsa-el-crecimiento-de-su-industria-av%C3%ADcola>
- Trade Map. (2022). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por República Dominicana en 2021: 300230 - Vacunas para medicina veterinaria*. Centro de Comercio Internacional. [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c214%7c%7c%7c%7c300230%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c214%7c%7c%7c%7c300230%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)