



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

PROYECTO DE EXPORTACIÓN

Concentrado de jamaica al estado de Washington,
Estados Unidos

para obtener el Diploma de:

Especialista en Administración del Comercio Exterior

Presentan:

L.A.N.I. Alex Tanit Cornejo Báez

L.C. Guillermo de Jesús Romero Córdoba

M.A.D.G.A. Iris Adriana Landa Torres

L.A.N.I. Elvira Monserrat Villarruel López

Asesor

M.A. Cristina Rendón Hernández

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a el matrimonio Vargas por confiar en este proyecto, por su amabilidad y por su apoyo en este proceso.

Gracias a nuestra directora de tesis, la Mtra. Cristina Rendón por toda su confianza, mentoría y apoyo en la realización de este proyecto. Al Dr. Rogelio Ladrón de Guevara por ser nuestro asesor de tesis y estar siempre al pendiente de nuestros avances.

Gracias a nuestros maestros, la Dra. Yolanda Ramírez, Dra. Carmen Manzano y el Mtro. Eduardo Aldasoro por su guía y apoyo para la realización de este proyecto.

Monserrat

A mis padres. Gracias por estar siempre a mi lado, por apoyarme en cada proyecto y creer en mí en cada paso que doy. A mi madre por ser la mejor del mundo, porque me da toda la tranquilidad que necesito y me ayuda en mis peores momentos, por su confianza y amor. A mi papá por todos los consejos que me da, por ayudarme a ser mejor persona y profesionista, gracias por su comprensión y amor.

A mi hermana. Porque siempre has confiado en mi potencial y me impulsas a superarme y buscar retos. Gracias por ser la mejor amiga y la mejor consejera, eres mi inspiración y ejemplo a seguir. A mi cuñado por su amistad, cariño y por ser el compañero ideal de mi hermana.

A mi futuro esposo. Gracias por ser mi compañero de vida, porque siempre has sido mi fortaleza y mi paz. Por comenzar un nuevo proyecto juntos lleno de amor, respeto y confianza. Gracias por hacer mi vida más simple, más feliz y por todo el amor que me das cada día.

A mis perritos. Por ser la mayor alegría de mi vida.

A mis compañeros de equipo, Guillermo, Tanit e Iris. Gracias por este año de trabajo y amistad, por hacer todo con compromiso y pasión. Gracias por hacer que la especialidad haya sido un proyecto divertido y emocionante.

Tanit

Este proyecto lo dedico principalmente a Dios, por darme la capacidad y el conocimiento para concluirlo, a mis padres por darme su amor y apoyo incondicional en todo momento, a mi hija por todo su amor y motivarme a ser cada día mejor, a mi hermana por sus consejos y apoyo, a mi esposo por su amor y paciencia, a mis amigos por su divertida amistad y confianza. ¡Y en especial a mi equipo por brindarme su amistad, confianza, apoyo y siempre dar su mejor esfuerzo... por ser indudablemente el mejor!!

Guillermo

A Dios

Por darme la vida, poner en mi camino a personas increíbles, darme fortaleza, amor y esperanza. A Byron, Ernestina, Panchito, Dora y Silvia, siempre estarán en mi corazón.

A mis padres

Por creer en mí, por siempre motivarme a perseguir mis sueños, por enseñar que con fe y trabajo todo es posible.

A Marichuy, Zaira, Miguel y Azael

Porque cada logro, éxito, tropiezo, aventura y cada sonrisa que compartimos hacen mi vida especial. Porque debemos trabajar para ser un ejemplo para Azael, darle unas raíces fuertes, pero también alas para cuando quiera volar.

A Fernanda

Por abrirme las puertas de tu vida y darme la oportunidad de aprender y crecer a tu lado. Gracias por esperarme e ir conmigo por ese sushi.

A mis amigos y compañeros

Monse, Tanit e Iris gracias por su tiempo,
dedicación y aguantar todos mis malos chistes

A todos mis compañeros de la especialidad,
en especial a Majo y Carlos por un año increíble
A todos mis amigos, Firma, Lupitas, Aurora,

Omar, muchas gracias por estar conmigo.

Iris

A mis padres por ser mi fortaleza, mi respaldo y mi motivo, a Marmie porque empezamos juntos esto; a Rebeca porque gracias a su guía entré a esta especialidad y al matrimonio Vargas por su apoyo y confianza...

“Por último a mi padrino Wenceslao por inspirarme”

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	10
INTRODUCCIÓN.....	12
CAPÍTULO 1.	15
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	15
1.1 Antecedentes de la empresa.....	16
1.2 Aspectos jurídicos.....	17
1.3 Misión, visión y valores de la empresa	17
1.4 Análisis FODA de la empresa.....	19
1.5 Equipo de dirección.....	20
1.6 Estructura organizacional.....	21
1.7 Macro y micro localización.....	30
1.8 Planes futuros.....	31
CAPÍTULO 2.	33
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	33
2.1 Características del producto	34
2.2 Proceso de producción.....	37
2.3 Envase y embalaje.....	42
CAPITULO 3	48
ANÁLISIS DE MERCADO.....	48
3.1 Descripción del sector en México	49
3.2 Descripción del país /región.....	51
3.3 Descripción del sector en el país destino.....	53
3.4 Consideraciones políticas y legales	56
3.5 Consideraciones económicas	57
3.6 Consideraciones culturales y sociales	58
3.7 Mercados objetivos.....	59
3.8 Clientes potenciales	60
3.9 Estrategia de entrada propuesta.....	61
3.10 Investigación de mercados.....	62
3.11 Competencia	65

3.12 Barreras de entrada	68
CAPÍTULO 4	72
OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN	72
4.1 Logística y distribución	73
4.2 Documentación para exportación.....	77
4.3 Aspectos del precio	79
4.4 Aspectos de la promoción.....	83
4.5 Formas de pago y contratación.....	87
4.6 Soporte al cliente	88
CAPÍTULO 5	89
ANÁLISIS DE RIESGOS.....	89
5.1 Riesgos internos para el proyecto.....	90
5.2 Riesgos externos para el proyecto	91
5.3 Planes de contingencia.....	92
5.4 Seguros.....	94
CAPÍTULO 6	96
ANÁLISIS FINANCIERO	96
6.1 Situación financiera actual	97
6.2 Proyecciones financieras.....	101
6.3 Evaluación Financiera.....	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	110
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	113
APÉNDICES	117
Anexo 1. Factura comercial.....	117
Anexo 2. Lista de empaque	117
Anexo 3. Certificado de origen.....	118
Anexo 4. Documento del transporte (carta porte por carretera).....	121
Anexo 5. Certificado fitosanitario	123
Anexo 6. Seguro de transporte de la mercancía	125
Anexo 7. Registro de instalaciones ante la FDA.	126
Anexo 8. Aviso previo “Prior notice”	127
Anexo 9. Carta oferta	128
Anexo 10. Contrato de compraventa.....	129

ÍNDICE DE FIGURAS	135
ÍNDICE DE TABLAS	136
ÍNDICE DE IMÁGENES.....	138

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se justifica en el marcado crecimiento exponencial de la población mexicana y latina en Estados Unidos de América, específicamente en el Estado de Washington. La oferta de productos novedosos con propiedades naturales y que benefician a la salud requiere estrategias para adaptarlos a la forma de consumo del país norteamericano. Los productos que se comercializa como “mexicanos” representan una fuerte oportunidad para un mercado que no ha sido atendido.

El propósito del siguiente trabajo es dar a conocer un plan de exportación de concentrado de jamaica natural de la empresa “Maku Aguas Frescas” ubicada en la ciudad de Xalapa, Ver., al estado de Washington en Estados Unidos de América, impulsando las ventas en el extranjero destacando sus principales ventajas y atributos como el ser elaborado de forma natural y sin conservadores, a un precio accesible para competir con otros productos que actualmente se encuentran en el mercado estadounidense.

Se propone adaptar al producto en una presentación de 500 ml, en un envase de vidrio, con una etiqueta adecuada a los requerimientos establecidos por las instituciones gubernamentales de Estados Unidos. Las botellas serán transportadas en cajas de cartón corrugado con capacidad de 12 botellas por caja y el Incoterm con el que se trabajará será es DDP y se tiene como clientes a la distribuidora de productos latinos Latin Merchant y al bróker Abarrotes Azteca.

El producto estará enfocado al mercado hispano, en especial al mexicano y se promocionará mediante el marketing nostálgico. La estrategia de entrada propuesta será la de segmentación del mercado, aprovechando la gran concentración de latinos en el Estado. El arancel es gravado cero debido al NAFTA, sin embargo, existen barreras no arancelarias que deberán atenderse como lo son los requisitos fijados por la Administración de Alimentos y medicamentos (FDA) y algunas otras instituciones gubernamentales de EE.UU.

Después de realizar las proyecciones financieras, se ha concluido que se iniciará el proceso de exportación con el envío de 2 pallets con un total de 1152 envases en un envío consolidado, que tomará 8 días de tránsito. Se propone una estrategia de Pricing que permitirá establecer un precio de venta al distribuidor de 5.85 USD por botella. Se realizará un contrato de compraventa con el distribuidor estableciendo una forma de pago 50% de anticipo y 50% una vez recibido el producto.

Por último y bajo los mismos resultados de las proyecciones financieras podemos decir que el proyecto tiene una TIR proyectada en 115% y un VPN de \$1,897,445.17 pesos, proyectando que el plan de exportación es viable y cuenta con capacidad para generar utilidades a la empresa MAKU “Aguas frescas”; con un periodo de recuperación de 0.32 años, es decir, 4 meses. Es decir, el presente proyecto de exportación es una oportunidad viable y redituable que ofrece oportunidades de crecimiento a MAKU, además, colabora en el alcance de los objetivos de la empresa y se relaciona con la visión de la misma: consolidarse como empresa líder en el ramo de concentrados y aguas frescas, reconocida por su calidad en productos en México y Norteamérica; adaptándonos a las exigencias de un mercado dinámico.



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

PROYECTO DE EXPORTACIÓN

Licor de crema de Cacahuete a Ontario,
Canadá

Para obtener el Diploma de:

**Especialista en Administración del
Comercio Exterior**

Presentan:

L.A.N.I. Edith Alvarez Flandes

L.R.I. Ivonne Coyotecatl Tuetle

L.A. Laura Tranquilino Toribio

Asesor:

M.A. Cristina Rendón Hernández

Xalapa-Enríquez, Veracruz

2017

ÍNDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	6
1.1 Antecedentes de la empresa.....	7
1.2 Aspectos jurídicos	8
1.3 Misión, visión y valores de la empresa.....	8
1.4 Análisis FODA de la empresa	10
1.5 Equipo de dirección.....	12
1.6 Estructura Organizacional	12
1.7 Macro y Micro localización.....	14
1.8 Planes futuros	18
CAPITULO II. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	19
2.1 Características del producto	20
2.2 Proceso de producción	23
2.3 Envase y embalaje	29
CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO	51
3.1 Descripción del sector en México	52
3.2 Descripción del país/región.....	54
3.3 Descripción del sector en Canadá.	61
3.4 Consideraciones políticas y legales	64
3.5 Consideraciones económicas	71
3.6 Consideraciones culturales y sociales	76
3.7 Mercados Objetivos	80
3.8 Clientes potenciales.....	81
3.9 Estrategia de entrada propuesta.....	82

3.10 Investigación de Mercado	83
3.11 Competencia.....	86
3.12 Barreras de entrada.....	89
CAPITULO IV. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN.....	94
4.1 Logística y distribución.....	95
4.2 Documentación para exportación	100
4.3 Aspectos del precio	101
4.4 Aspectos de promoción	103
4.5 Formas de pago y contratación	105
4.6 Soporte al cliente	108
CAPITULO V. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	110
5.1 Riesgos internos del proyecto.....	111
5.2 Riesgos externos para el proyecto	112
5.3 Planes de contingencia.....	112
5.4 Seguros	116
CAPITULO VI. ANÁLISIS FINANCIERO	118
6.1 Situación financiera actual	119
6.2 Proyecciones financieras	125
6.3 Evaluación financiera.....	135
CONCLUSIONES.....	144
FUENTES DE INFORMACIÓN	146
ANEXOS	150
ÍNDICE DE FIGURAS	178
ÍNDICE DE TABLAS	178
ÍNDICE DE GRÁFICAS.....	180
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	180

RESUMEN

En el presente documento se abordan diferentes aspectos de la metodología para la exportación del licor de crema de licor. Por lo tanto y tal cual la distribución de sus capítulos lo indica, se inicia con la introducción de la empresa productora, la descripción del producto actual y la serie de adecuaciones que habrán de hacerse tanto en su producción como en su presentación, empaque y embalaje requerido por Canadá. De igual forma, se presenta un análisis del mercado objetivo, detallándose de manera breve pero concisa las principales características, que van desde las culturales, políticas, legales, barreras de entrada, competencia, etc. Como en cualquier proyecto, siempre se requiere de su expresión en números para determinar la factibilidad y viabilidad de éste, así como sus riesgos implícitos, presentándose por consiguiente dichos análisis en los últimos capítulos de este escrito.