



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TENANCINGO



**“ANÁLISIS ÁREA DE OPORTUNIDAD PARA HACER MÁS EFICIENTE LA
EXPORTACIÓN DE CHILES JALAPEÑOS ENTEROS EN PET MÉXICO-
KUWAIT”**

MEMORIA DE EXPERIENCIA LABORAL

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES**

QUE PRESENTA:

MARIELA AMAIRANI BERNAL RAMIREZ

DIRECTORA

M. EN FIN. MARICARMEN MORALES SÁNCHEZ

INDICE

Índice de tablas y figuras	5
Introducción	8
CAPITULO I	10
1.1 Importancia de la temática	10
1.2 Descripción de puesto en la empresa XSANT, S.A. DE C.V. de GRUPO ALTEX.....	10
1.3 Problemática Identificada en la exportación a Kuwait.....	12
1.4 Informe Detallado de las Principales Actividades de Servicio al Cliente.....	15
1.5 Impactos de la experiencia laboral y competencias adquiridas.....	18
1.6 Metodología	20
1.7 Análisis FODA de la empresa en cuestión	21
CAPITULO II.....	23
2.1 Antecedentes	23
2.2 Objetivos	24
2.2.1 Objetivo General	24
2.2.2 Objetivos Específicos.....	24
2.3 Generalidades de la empresa XSANT S.A. DE C.V. GRUPO ALTEX ...	25
2.3.1.- Cronología de la empresa Xsant S.A de C.V.....	25
2.3.2.- Misión, Visión, Valores y Compromisos.....	26
2.3.3.- Oficinas.....	27
2.3.4.-Categorías De Negocio	30
2.3.5.-Ventajas competitivas.....	30
2.3.6.-Ubicación Geográfica	31
2.3.7.-Logotipo de la empresa	32
2.3.8.-Líneas de productos que ofrece la empresa.....	32
2.3.8.1.-Principales clientes	35
2.3.9.-Organigrama <i>Supply Chain</i>	36
2.3.10.-Áreas de la empresa.....	37
2.3.11.- Flujo de la información para recepción de compra.	38
2.3.12.-Proceso de exportación Flujograma	49

CAPITULO III.....	50
Marco teórico	50
3.1.- Determinantes del Comercio Internacional	50
3.2.- El Principio de la Ventaja Comparativa y el Comercio Internacional....	51
3.3.-Cadena de suministros	52
3.4.- Teorías de la apertura comercial en el mundo.....	52
3.5.- Análisis de la cadena de suministro	54
CAPITULO IV.....	56
Análisis de exportación	56
4.1.- Régimen de comercio exterior	56
Tramitación de las importaciones.....	56
4.2.- Normas y requisitos técnicos de homologación, Certificación y Etiquetado.....	59
4.3.- Normas y controles de calidad.....	59
4.4.-Fracción arancelaria	62
4.5.-NICO (Número de identificación comercial)	62
4.6.- Tiempo de tránsito	64
4.7.- Puerto Origen.....	64
4.8.- Puerto Destino	64
4.9.- Legalizaciones y certificaciones.....	65
4.10.- Documentación requerida.....	66
4.11- Dependencias emisoras	66
4.12.- Documentación requerida para la Importación en destino:.....	67
4.13.- Gastos de Exportación.....	68
4.13.1.-Costo Transporte Terrestre:.....	68
4.13.2.-Costos Gastos aduanales.....	69
4.13.3.-Costo flete Marítimo.....	69
4.14.-Información del producto	70
4.14.1.- Embalaje especificación	75
4.14.2.- Empaque y Embalaje.....	79
4.14.3.- Transporte internacional	81
4.14.4.- INCOTERM.....	82

Conclusiones.....	85
Fuentes Bibliográficas y Electrónicas.....	86
Glosario	89

Índice de tablas y figuras

Tabla 1. Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa en cuestión. Fuente: elaboración propia.	21
Figura 1. Presencia global Oficinas GRUPO ALTEX. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	28
Figura 2. Plantas GRUPO ALTEX. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	29
Figura 3. Categorías de Negocio GRUPO ALTEX. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	30
Figura 4. Ventajas competitivas GRUPO ALTEX. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	30
Figura 5. Ubicación Geográfica Xsant S.A de C.V. Fuente: Google Maps(2023).	31
Figura 6. Logotipo Xsant S.A de C.V. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	32
Figura 7. Productos categoría de embolsados: Vegetales en Salmuera. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	33
Figura 8. Chiles embolsados. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	34
Figura 9. Mayonesas. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).	34
Figura 10. Clientes de Venta Nacional. Fuente: Elaboración propia	35
Figura 11. Clientes de ventas exportación. Fuente: Elaboración propia	35
Figura 12. Organigrama cadena de suministros. Fuente: Elaboración Propia	36

Figura 13. Evidencia fotográfica de carga contenedor para Kuwait de jalapeño en Vinagre pet 3 kg. Fuente: Elaboración propia	45
Figura 14. Flujograma de proceso de exportación. Fuente: Elaboración propia.	49
Figura 15. Ejemplo de Resultado que es permitido de pesticidas. Fuente: resultado de análisis de pesticidas (AGROLAB 2022).	61
Tabla 2. Fracción arancelaria para chiles jalapeños en vinagre 2001909991. Fuente: Siicex Caaarem (2020).	63
Tabla 3. Dependencias y tiempo de emisión de documentación. Fuente: Elaboración propia	67
Tabla 4. Costo legalización de documentación. Fuente: Cotización consultoría CAAV cargo (2022).	68
Tabla 5. Costo flete terrestre Xsant Veracruz. Fuente: Cotización EXO TRANSPORT (2022).	69
Tabla 6. Costo Honorarios de Agente Aduanal y Gastos en aduana de terceros. Fuente: Cotización EXO TRANSPORT (2022).	69
Tabla 7. Costo flete marítimo Veracruz- Shuwaikh. Fuente: Cotización EXO TRANSPORT (2022).	70
Tabla 8. Ficha técnica de carga envase y embalaje Chiles jalapeños en salmuera 3.00 Kg - 4 pz, Marca Old el paso, fábrica Xsant. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	70
Tabla 9. Identificación del producto. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	72
Tabla 10. Parámetros de la especificación del producto. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	73
Figura 16. Datos nutricionales. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	74
Tabla 11. Embalaje de chiles en Pet para Kuwait. Fuente: plataforma Soul Altex(2020). Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	75
Figura 17. Imagen del producto. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	79

Figura 18. Imagen de la etiqueta. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	79
	80
Figura 19. Imagen de la caja. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	
Figura 20. Configuración del contenedor. Fuente: plataforma Soul Altex(2020).	80
Figura 21. Incoterms 2020. Fuente: ICC (2020).	84
Figura 22. Factura comercial. Fuente: Factura envío Kuwait Altexnet (2022).	93
Figura 23. Packing list. Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).	94
Figura 24. Certificado de origen (CAM). Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).	95
Figura 25. Certificado de salud. Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).	96
Figura 26. Certificado de calidad. Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).	97
Figura 27. Legalización Cámara de Comercio. Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).	98
Figura 28. Certificado Presidencia de Rayón. Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).	99

Introducción

La presente investigación hace referencia a un análisis de exportación, en el cual se comercializa el Chile Jalapeño Verde Entero en PET de 3 kg al cliente GENERAL MILLS MIDDLE EAST.

Por consiguiente, se considera la opción del mercado de Kuwait, siendo este país parte del Oriente Medio, contemplando ciertas ventajas, entre las cuales se encuentra un Convenio de Cooperación Económica entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Estado de Kuwait.

El principal objetivo de este proyecto es la reducción de los tiempos de respuesta al cliente, para la exportación y legalización de documentación requerida para el chile jalapeño en conserva en dicho mercado del Medio Oriente ya que representa un área de oportunidad importante para la compañía.

Una vez introduciendo al mercado Oriental el producto tiene una mayor posibilidad de integrarse a nuevos mercados de Asia, ya que genera una carta de presentación para los próximos mercados de interés.

Es importante mencionar algunas de las causas principales por las que la negociación y/o comercialización del chile en conserva no se han llevado a cabo de manera frecuente, son:

1. La demanda, debido a la distancia que se tiene desde México a Kuwait.
2. Pocos convenios internacionales que se han llevado a cabo entre México y el país destino.
3. La reducida disponibilidad de chile verde con la especificación requerida de la materia prima para proceso.

4. El costo de gastos de exportación.
5. Los días de tránsito son entre 40 a 60 días y la ruta de envío de origen a destino tiene escala en otro país lo cual llega a ampliar los días de tránsito.
6. Tiempo de emisión de documentación legalizada, requerida para la importación en Kuwait (40 días aproximadamente).

Derivado a los puntos mencionados anteriormente, es importante desarrollar un proceso más eficiente en relación con los trámites que se deben realizar ante las Embajadas y Dependencias de Gobierno correspondientes, así como los requisitos para la liberación de aduana de la mercancía en el país destino, de esta forma poder disminuir los tiempos de respuesta con el cliente y poder crear fidelidad e incrementar la demanda de producto en el Mercado de Oriente Medio.

Por lo tanto, se explica el proceso desde la recepción de compra, planeación, producción, y se indican todas las características del producto Chile Jalapeño Verde Entero en PET de 3 kg, ficha técnica, el INCOTERM que se manejó dentro del contrato, precios, gastos de exportación y documentación, con el fin de presentar la información clara y detallada referente al proceso de exportación.

CAPITULO I

1.1 Importancia de la temática

El motivo de realizar la presente memoria es para culminar el proceso de formación académica en la Universidad Autónoma del Estado de México, con base a la experiencia laboral adquirida en la empresa XSANT S.A DE C.V.

Durante el tiempo desempeñando las funciones en el área de servicio al cliente, se detectaron algunas áreas de oportunidad en el proceso de exportación y emisión de documentos para Kuwait, lo cual se ve reflejado en el incremento de sus ventas y de su prosperidad como empresa.

A través de esta investigación y análisis se obtendrá información que permita desarrollar mejoras en el proceso de exportación a Oriente Medio, al buscar reducir los tiempos de los trámites de legalización, y así cumplir los compromisos con clientes para acrecentar la fidelidad, con el fin de lograr una mayor competitividad. Así mismo, se considera de gran importancia que una Memoria de Experiencia Laboral coadyuvará y será una investigación documental que favorecerá a enriquecer a la Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales.

1.2 Descripción de puesto en la empresa XSANT, S.A. DE C.V. de GRUPO ALTEX.

Puesto: Auxiliar de Servicio al Cliente

Funciones Generales

Seguimiento a órdenes de compra y aseguramiento de entregas al cliente.

Funciones Específicas

- Seguimiento de órdenes de compra.
- Gestión de embarques.
- Coordinación de Despacho Aduanal.
- Manejo de *Forwarders*.
- Manejo de Agentes Aduanales.
- Realizar facturación.
- Atención a alguna no conformidad por parte del cliente.
- Elaboración de reportes de facturación, *fill rate*, antigüedad de saldos y presupuestos de ventas.
- Elaboración de certificados de origen.
- Envío de documentos comerciales (Lista de empaque, factura y Documento de embarque).
- Conciliación de saldos (facturas pagadas y saldo en deuda de los clientes).
- Complementos de pagos (realizar la recepción de pagos vs facturas vencidas).
- Validación de cuentas a pagar.
- Verificación de carteras vencidas.

- Captura de información en portales (Taulia, subir facturas para pago, consultar órdenes de compra y solicitar aclaraciones de pago).
- Seguimiento a las bonificaciones y devoluciones.
- Atender formatos de no conformidad (nota de crédito).
- Realizar expedientes de Comercio Exterior para soporte y cumplimiento en SICE (plataforma de archivo digital Comercio Exterior).
- Realizar la solicitud para la apertura de créditos con los clientes para la empresa con la respectiva documentación completa.
- Manejo de portal GS1 de la compañía Xsant para altas de código de barras y artículos (asociación de artículos mexicanos).
- Identificación de cobranza en estados de cuenta bancarios).

1.3 Problemática Identificada en la exportación a Kuwait.

Uno de los principales retos analizados en este destino, es el tiempo de emisión de documentación, trámites y legalizaciones requeridas en destino para la importación.

Dichos trámites requieren aproximadamente un mes para ser emitidos, algunas desventajas que se detectaron fueron que derivado de la pandemia, las dependencias emisoras realizaban estos trámites en más del triple de tiempo antes utilizado, otras opciones directas que se tenían como la Embajada de Kuwait no realizan certificaciones o trámites ajenos a COVID, debido a esto se buscó, que otras dependencias como la Secretaria de Relaciones Exteriores, la Cámara de Comercio y Gobierno del Estado emitieran la documentación requerida, esperando

el cliente pudiese despachar en destino el producto para la importación y satisfacción del cliente.

Es importante mencionar aspectos importantes de la economía de Kuwait y aspectos legales para la exportación y desventajas económicas de México- Kuwait.

Aquí algunos aspectos generales sobre la relación económica México – Kuwait (CAMIC, 2022):

- Kuwait es el 89º socio comercial de México a nivel mundial.
- El principal producto que México exporta a Kuwait son vehículos para transporte de mercancías.
- México importa principalmente menajes de casa y unidades de memoria.
- Kuwait es la 10ª fuente de inversión extranjera directa para México entre los países de Medio Oriente.
- A septiembre de 2013, se contaba con el registro de dos empresas con inversión kuwaití establecidas en México.

Acuerdos bilaterales

Ambas naciones han firmado varios acuerdos bilaterales, como un Acuerdo de Cooperación Económica; Acuerdo para evitar la doble imposición y la evasión fiscal; Comisión de cooperación; Acuerdo sobre la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones; Acuerdo de Cooperación entre Pemex y el *Kuwait Petroleum Corporation*; Acuerdo de servicio aéreo y turismo; Acuerdo de Cooperación Cultural, Artística y de Educación Superior; Acuerdo de Cooperación Política y de Salud; Acuerdo de Cooperación entre las Agencias de Noticias de Kuwait y México y un

Acuerdo de Cooperación para combatir la delincuencia organizada internacional y el narcotráfico (ICEX Kuwait, 2021).

Comercio

En 2018, el comercio total entre Kuwait y México ascendió a \$61 millones de dólares. Las principales exportaciones de Kuwait a México incluyen: suministros domésticos y chips de memoria. Las principales exportaciones de México a Kuwait incluyen: camiones, tubos, motos, garbanzos y pimienta (ICEX Kuwait, 2021).

En 2020, México exportó \$239M hacia Kuwait. Los principales productos exportados desde México a Kuwait fueron Camiones de entrega (\$43,2M), Coches (\$40,6M), e Instrumentos médicos (\$33,8M). Durante los últimos 25 años, las exportaciones de México hacia Kuwait han presentado un incremento, a un ritmo anualizado de 15,4%, desde \$6,59M en 1995 hacia \$239M en 2020 (ICEX Kuwait, 2021).

EXPORTACIONES KUWAIT (datos en millones de dólares USA) 2020 (ICEX Kuwait, 2021).

- Petróleo y derivados 36.154
- Plásticos 580
- Productos químicos orgánicos 1.148
- Vehículos automóviles (reexportaciones) 841
- Plásticos en formas primarias 580

IMPORTACIONES KUWAIT (DATOS en millones dólares USA) 2020 (ICEX Kuwait, 2021).

- Vehículos automóviles 3.362
- Maquinaria industrial genérica 2.906
- Productos farmacéuticos 1.514
- Hierro, acero y sus manufacturas 1.673
- Maquinaria eléctrica y piezas 2.923

1.4 Informe Detallado de las Principales Actividades de Servicio al Cliente.

Un auxiliar de servicio al cliente es responsable de dar la atención a estos clientes de manera inmediata, personal o vía email. Con esto se puntualiza que las actividades están relacionadas a brindar atención a los vendedores internos, pero principalmente a clientes directos. Un cliente puede solicitar cualquier información referente al producto, por ejemplo: estatus de envío, precios, condiciones de venta, existencias, tiempo de entrega, documentación o solicitar cotizaciones.

Proceso órdenes de compra

- 1) Ingresar la orden de venta:** Se reciben órdenes de compra vía email, por parte del cliente en donde comparten un *Forecast* y el PDF de las mismas, se

comparten con el área de planeación junto con un análisis comparativo *forecast* y órdenes de compra recibidas, con el cual, el planeador de la producción y demanda de materiales corroboran que se pueda cumplir con las órdenes recibidas, posterior a ello se le informa al cliente la aceptación y el cumplimiento mes a mes, se ingresan en un archivo Excel los datos, número de pedidos, *sku*, cajas, fecha de envío solicitada por el cliente, y fecha estimada de envío por Xsant.

2) Inventarios: Realizar la búsqueda en el sistema, el almacén en que se localiza el producto.

- Verificar si anteriormente hay pedidos pendientes que no se han surtido y se esperan completar con el producto.
- Si hay existencia y el producto no está destinado a otra orden, automáticamente se solicita el traspaso a facturación y se genera la orden de venta para facturarse en conjunto con embarques.
- Cuando el producto no se encuentra en el almacén, o no está actualizada la información en el sistema, se revisa con planeación y producción para programar la producción de los pedidos recibidos por el cliente y así confirmar la aceptación e informar al cliente la fecha de envío.

3) Orden de compra del cliente:

Coordinación de exportación: En cuanto ya se tiene fecha requerida de carga por el cliente, se solicitan itinerarios con el agente o *Forwarder* para el envío.

- a) Se selección la fecha más cercana a la requerida por el cliente.
- b) Se solicita *booking* para la cantidad de contenedores deseada.

- c) Se solicita transporte para recolección de vacíos y posicionar en planta con fecha y horario de carga.
- d) Se factura la orden de venta, y genera documentación de exportación (*Packing list*, carta instrucciones, cartas aclaratorias, factura) misma que será enviada al cliente, agente y *Forwarder*.
- e) Tramitar en VUCEM los Certificados de Origen, EUR1 y CAM.
- f) Posterior se envía a través de un Intermediario a la Cámara de Comercio, el *packing list* y certificado de origen para legalizar estos documentos.
- g) Se envía documentación original de exportación escaneada y original por paquetería *express*, en donde se incluye Factura, *packing list*, COA'S, Fitosanitarios, legalizaciones de la cámara de Comercio, Certificado de salud, Certificado de Origen, declaración de Embarque y *Bill of Lading*.

4) Cotizaciones:

Las cotizaciones son solicitadas por el director general regularmente, para nuevos proyectos o clientes potenciales de exportación.

- **Descripción:** se señalan las principales características del producto, tomando la información de la ficha técnica.
- **Precio:** los precios se definen de acuerdo con la lista de precios proporcionada por la empresa, pero si es un precio que negociar será determinado principalmente por el director.

Puerto de Destino o lugar: el lugar de entrega se tomará en cuenta, (el que se estableció en el contrato) de acuerdo con el lugar negociado.

1.5 Impactos de la experiencia laboral y competencias adquiridas

Al realizar este trabajo de memoria de experiencia laboral permitirá describir las siguientes competencias adquiridas, así como los impactos de dicha evidencia:

- Reafirmar conocimientos de comercio internacional, en el área de servicio al cliente al ponerlos en práctica.
- Contribuir a través de la eficiencia y eficacia con el área de Servicio al cliente al logro de los objetivos.
- Reforzar las técnicas de desenvolvimiento, así como las técnicas de negociación con los clientes, adquiridas en el transcurso del trabajo.
- Contribuir en el cumplimiento de las necesidades del cliente.
- Conocer los procesos de trámites de exportación.
- Coordinar una exportación correctamente en el Incoterm con contrato del cliente.
- Conocer la Documentación requerida para la importación de chiles jalapeños en KUWAIT.
- Conocer aspectos legales en los países de exportación.
- Mantener una buena relación con el cliente que permitirá realizar mejores negociaciones respecto al envío de órdenes de compra y aumento de la demanda.
- Ampliar la perspectiva, al conocer las distintas áreas funcionales de la empresa. También informar en la empresa, que hace falta reforzar algunos aspectos, los cuales se mencionan en los siguientes puntos:

- a. Sería conveniente que en XSANT se formulen estrategias para mejorar sustancialmente su servicio de atención al cliente y que a su vez permita medir la satisfacción de este.
- b. Fortalecer el servicio post venta: que incluye todos aquellos esfuerzos después de la venta para satisfacer al cliente, que va desde aplicar una adecuada instalación, mantenimientos correctivos y preventivos, reparaciones, adiestramiento para el uso de equipos y manejo de quejas. Gracias a la aplicación de calidad de un servicio postventa, la empresa es capaz de hacer mejoras en cuanto a sus productos y a sus servicios, es decir que, la empresa puede tener una mejora continua interactuando con los clientes.
- c. Promover la capacitación constante para impulsar la comercialización de productos y servicios. Los vendedores deben estar informados de todo lo concerniente al producto y al servicio, pero también es sustancial que XSANT implemente capacitaciones orientadas a mejorar las estrategias de ventas mediante cursos que enseñan los pasos básicos de una venta, como presentarse al cliente, hacer un discurso de ventas, dar seguimiento, etc.
- d. Promover un programa de incentivos a los Auxiliares de Servicio al cliente para motivarlos a mejorar su productividad.
- e. Realizar una adecuada planificación de ventas que permita a los involucrados, conseguir los objetivos en un periodo determinado, lo que impactará directa y positivamente en la capacidad de la empresa para alcanzar su presupuesto total de ventas.
- f. Mejorar la comunicación interna para alcanzar la excelencia organizacional y la efectividad, y esta debe ser constante. Por ello,

transmitir mensajes corporativos, informar sobre lo que ocurre dentro de la empresa, motivar y establecer una línea de comunicación eficaz entre los empleados, la dirección y los diferentes departamentos de la empresa son algunos de los objetivos que persigue la comunicación interna.

En síntesis, la experiencia laboral adquirida durante el tiempo de trabajar en XSANT ha permitido ampliar conocimientos y la oportunidad de reforzar conocimientos en materia de comercio exterior.

Este trabajo da la oportunidad de demostrar la capacidad al formar parte de la empresa, describe la satisfacción de los resultados alcanzados en la realización de las funciones, así como el aprendizaje que se obtuvo desde el comienzo. También permitirá una mejor preparación para enfrentar nuevos retos que se presenten durante la trayectoria laboral.

Finalmente, estos resultados no se alcanzarían de no contar con la formación académica brindada por la Universidad Autónoma del Estado de México a través de su Centro Universitario UAEM Tenancingo.

1.6 Metodología

Para la elaboración del trabajo se utilizaron métodos cualitativos, así como datos secundarios. Se hizo un análisis para disminuir los tiempos de respuesta con el cliente y realizar los trámites correspondientes en México, considerando los tiempos de emisión de estos documentos requeridos, en los cuales se identificaron distintas áreas de oportunidad para mejorar la relación con el cliente y darle confiabilidad a el proceso de exportación, se recopiló información primaria a través de la relación

laboral dentro de XSANT S. DE C.V y secundaria con las dependencias de gobierno que certifican y legalizan la documentación requerida.

Para el acceso a la información se solicitaron permisos que fueron de apoyo y utilidad para tomar notas pertinentes para este caso de estudio, también fue necesaria la visita a páginas electrónicas de información oficial, tales como la Ventanilla Única (VUCEM), secretaria de Economía (S.E) Cámara de Comercio Internacional (CCI), Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación (FAO), Embajada de Kuwait, por mencionar de las más importantes entre otras.

Así mismo, fue necesario hacer un análisis de los tiempos de respuesta de cada una de estas, para obtener algunas medidas y relaciones que faciliten la toma de decisiones, se utilizan ciertas herramientas y técnicas con varios fines, para obtener una idea preliminar acerca de la existencia y disponibilidad de materia prima, a fin de considerar el proceso en el comercio.

1.7 Análisis FODA de la empresa en cuestión

En la empresa se han identificado fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades para desarrollar una exportación de chiles Jalapeños en conserva a Medio Oriente, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 1

Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa en cuestión.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Debido a las especificaciones que debe de cumplir la materia prima para el cumplimiento de la legislación en destino	Cuenta con la Especificación requerida de materia prima en destino (proveedores reconocidos) que no se tiene en otros países.

<p>de pesticidas que son estrictas no se cuenta con un abasto recurrente.</p> <p>Por la baja demanda del producto, no se han incrementado los volúmenes de venta de este destino ya que la compra es de solo1 contenedor anualmente.</p> <p>Para poder importar el producto en destino las legislaciones y requisitos son estrictos y esto nos con lleva más tiempo de respuesta con el cliente.</p>	<p>Reconocida como exportadora de chiles jalapeños en conserva.</p> <p>Se cuenta con diferentes proveedores, para tener tarifas aceptables para la rentabilidad del envío.</p> <p>Se cuenta con capacidad de producción de hasta 30 contenedores por mes.</p> <p>Ya se cuenta con un procedimiento de legalización aprobado por cliente de documentación requerida en destino para importar.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>AMENAZAS</p>
<p>Crecimiento del mercado en Medio Oriente, buscando ofertar el producto en más países aledaños.</p> <p>Existe una amplia oferta en el mercado de proveedores logísticos para buscar la disminución de gasto para mantener rentable la venta para Kuwait.</p> <p>Para mejorar los tiempos de respuesta y tramites requeridos por el cliente se realizó un procedimiento de legalización en donde se encuentra a detalle los pasos y tiempos de legalizaciones para contar con documentación en tiempo y forma.</p>	<p>Los tiempos de tránsito son una amenaza por la disminución de vida útil de anaquel.</p> <p>Hay un competidor internacional (la costeña), que cuenta con la demanda de 80% de este sector en Asia por lo cual es difícil la entrada a este mercado con mayor porcentaje de venta.</p>

Fuente: elaboración propia.

CAPITULO II.

2.1 Antecedentes

Formo parte del equipo de XSANT S.A de C.V de Grupo Altex desde enero del 2020, en el área de Servicio al Cliente como Auxiliar de Servicio al Cliente. Recibí un contrato laboral por 3 meses de prueba y en el cuarto mes se me otorgó el contrato de planta por tiempo indeterminado.

Recibí una inducción por parte de la persona que anteriormente tenía el puesto que cubrí y quien me describió algunas actividades que serían parte de mi desarrollo en el área. La empresa cuenta con dos áreas comerciales: una enfocada al sector nacional o distribuidores y clientes de exportación a la cual pertenezco.

Durante los primeros días fui involucrándome en todas las actividades del área, y conociendo a fondo a la empresa, los productos que ofrece, características de algunos productos, sus clientes, proveedores, los procedimientos administrativos y actividades relacionadas con las demás áreas. Recibí apoyo de algunos colaboradores que resolvían las dudas que se me presentaban, y de la persona que me capacitó, quienes me exponían información más detallada de los clientes y productos.

En enero 15 del 2020 se integró el cliente GENERAL MILLS, que se llevaba en otra empresa que formaba parte del grupo, el que me asignaron como responsable de llevar la cuenta del cliente, el cual representa un valor significativo en las ventas de la empresa. Me capacitó un par de días la persona que llevaba la cuenta de este cliente y consecuentemente en un par de semanas logre conocer al cliente y sus necesidades.

General Mills, cuenta con cuatro divisiones *General Mills Canada Corp.* (Canada), *General Mills Operations Llc* (Estados Unidos), *General Mills International* (Europa),

y en mayo del 2020 se integró *General Mills Middle East* (Medio Oriente), del cual se revisará a detalle su operación.

2.2 Objetivos

2.2.1 Objetivo General

Desarrollar una memoria de experiencia laboral en la empresa XSANT, S.A. de C. V. Grupo ALTEX, ubicada en el Municipio Rayón, estado de México, que permita analizar el área de oportunidad para mejorar los trámites que requiere legalmente para su importación de la mercancía en el país de destino y así facilitar el envío e incrementar las colocaciones de órdenes de compra del Chile Jalapeño Verde Entero en PET de 3 kg al cliente GENERAL MILLS MIDDLE EAST con destino en Kuwait.

2.2.2 Objetivos Específicos

- a) Plasmar la información del producto Chile Jalapeño Verde Entero en PET de 3 kg, describiendo principalmente su ficha técnica de configuración, carga, envase y embalaje, tipo de contenedor, especificación, INCOTERM, trámites de legalización de documentos, precio y costos logísticos.
- b) Realizar una investigación que permita entender los principales problemas de tiempos para trámites de documentación en la importación de la mercancía Chile Jalapeño Verde Entero en PET de 3 kg en Kuwait, así como las dependencias de México que emitan la documentación necesaria, para la exportación e importación en Kuwait.
- c) Proponer mejoras que beneficien las relaciones y negociaciones de la empresa-cliente, y al mismo tiempo permita aumentar la confiabilidad de compra, tiempo de confirmación de entrega y de envío.

d) Tener diferentes proveedores y considerar la mejor opción y servicio para disminuir gastos, y realizar con anticipación los trámites legales para que el cliente los reciba previo al arribo del buque en Kuwait.

2.3 Generalidades de la empresa XSANT S.A. DE C.V. GRUPO ALTEX

La compañía nace en 1986, como abastecedores de materias primas, equipos, maquinaria, moldes y exhibidores para las empresas de uno de los grupos de panificación más importantes del país.

A finales de 1999 se independiza para consolidarse como Grupo Altex, siendo ya una empresa líder en la industria alimenticia. Tiene el compromiso de exceder las expectativas de calidad y servicio de cada uno de los clientes.

Así mismo, como empresa 100% mexicana, tiene un compromiso con la industria agropecuaria del país, donde se esfuerza en ejercer y promover el comercio justo, así como en la apertura de nuevos mercados que garanticen el desarrollo y bien común de la nación.

2.3.1.- Cronología de la empresa Xsant S.A de C.V

1986: Grupo Altex nace en 1986, como abastecedores de materias primas, equipos, maquinaria, moldes y exhibidores para las empresas de uno de los grupos de panificación más importantes del país.

1999: A finales de 1999 se independiza para consolidarse como Grupo Altex, siendo ya una empresa líder en la industria alimenticia.

2017: Xsant forma parte de Grupo Altex.

2.3.2.- Misión, Visión, Valores y Compromisos

¿Quiénes somos?

Altex es uno de los grupos agroindustriales de mayor importancia en México, con gran experiencia y presencia dentro de la industria alimentaria a nivel internacional. Desde su fundación, se han enfocado en asegurar la más alta calidad en los productos y servicios, por lo que 30 años después, son líderes en la producción y procesamiento de frutas y verduras.

Gracias a la capacidad de producción, productos y servicios competitivos, así como su perspectiva global, hacen de Altex un socio comercial estratégico ideal para el desarrollo de sus productos a nivel nacional e internacional.

Misión y Visión

Elaborar, procesar y preparar productos alimenticios de la más alta calidad, enfocando esfuerzos en superar las expectativas de nuestros clientes internos y externos.

La eficacia, la calidad, el respeto y la comunicación son valores que han permitido posicionarse como una empresa de vanguardia a nivel internacional.

Valores

Profesionalismo: relacionarse con responsabilidad y espíritu de servicio.

Integridad: conducirse con ética, rectitud, honradez, respeto y compromiso.
Lealtad: cumplimiento, respeto, fidelidad y gratitud hacia nuestros colaboradores

Compromisos

El compromiso de exceder las expectativas de calidad y servicio de cada uno de los clientes.

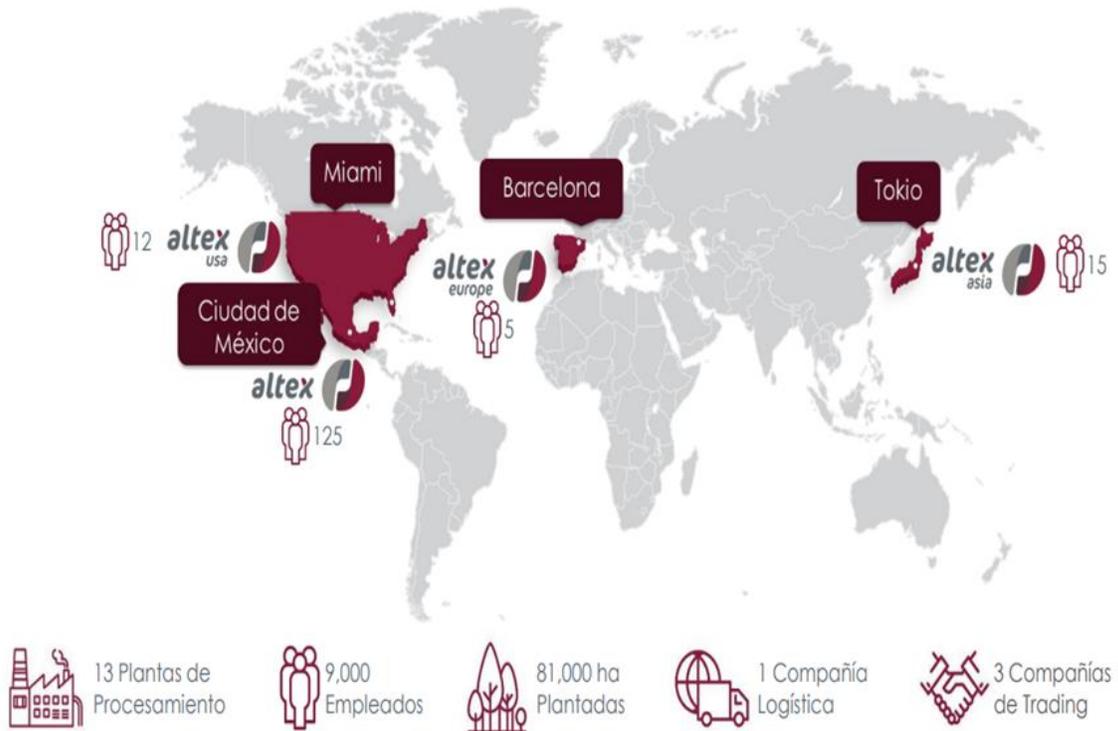
Asimismo, como empresa 100% mexicana, un compromiso con la industria agropecuaria del país, donde se esfuerzan en ejercer y promover el comercio justo, así como en la apertura y nuevos mercados que garanticen el desarrollo y bien común de la nación.

2.3.3.- Oficinas

El corporativo y operaciones se encuentran en México y cuenta con 3 oficinas comerciales, localizadas en Miami, Barcelona y Tokio. Vende en más de 25 países. Siendo el productor más grande de brócoli congelado en el mundo y de fresa más grande de México. En Altex se tiene la más alta tecnología en invernaderos para lechugas hidropónicas y ensaladas en México.

Figura 1

Presencia global Oficinas GRUPO ALTEX



Nota: La figura muestra en el mapa mundial las oficinas en donde se encuentran ubicadas las oficinas y plantas en el Mundo de Grupo Altex. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).

Figura 2

Plantas GRUPO ALTEX



Nota: la figura muestra las 11 plantas en operación de Grupo Altex y el tipo de producto que se procesa en cada una de ellas. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).

2.3.4.-Categorías De Negocio

Figura 3

Categorías de Negocio



Nota: la figura muestra las categorías en las cuales se divide Grupo Altex, que son 5 en cada una de estas se encuentran mezclas. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).

2.3.5.-Ventajas competitivas

Figura 4

Ventajas competitivas



Nota: En la figura se muestra las principales estrategias de grupo Altex. Fuente: Marketing Grupo Altex (2022)

2.3.6.-Ubicación Geográfica

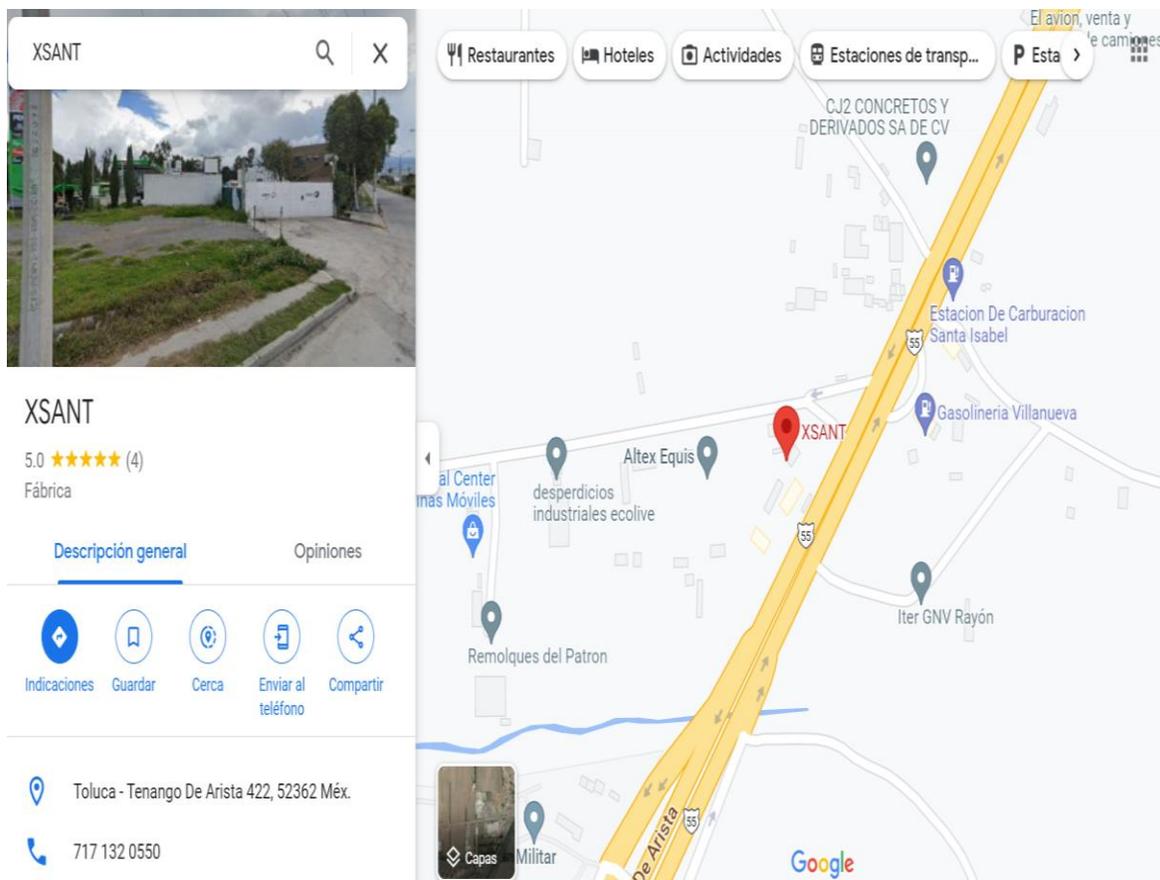
Domicilio: Carretera Libre Toluca Tenango Km 18.5 S/N

Ciudad: Rayón. estado de México

Código Postal: 52360.

Figura 5

Ubicación Geográfica Xsant S.A de C.V



Fuente: Google Maps (2023)

2.3.7.-Logotipo de la empresa

Stanton, Etzel y Walker (2004), señalan que el "término logo (abreviatura de logotipo) se usa indistintamente para denotar el símbolo de marca o incluso el nombre de marca, en especial si éste se escribe de forma distintiva y estilizada"

Figura 6

Logotipo Xsant S.A de C.V



Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).

2.3.8.-Líneas de productos que ofrece la empresa

Xsant S. A de C.V cuenta con una variedad de líneas de productos ofrecidos a la venta, se clasifican como; Mayonesas o Aderezos, frascos y embolsados (dentro de ellos se incluyen los productos de gobierno).

a) Productos gobierno y embolsados

Figura 7

Productos categoría de embolsados: Vegetales en Salmuera



Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).

Figura 8

Chiles embolsados



Fuente: Marketing Grupo Altex(2022).

b) Mayonesas

Figura 9



Fuente: Marketing Grupo Altex (2022).

2.3.8.1.-Principales clientes

Figura 10

Clientes de venta nacional.



Fuente: Elaboración propia

Figura 11

Clientes de ventas exportación.



Fuente: Elaboración Propia

2.3.9.-Organigrama *Supply Chain*

Figura 12

Organigrama cadena de suministros



Nota: En la figura se muestran un diagrama de puestos del departamento de cadena de suministros. Fuente: Elaboración Propia.

2.3.10.-Áreas de la empresa

Se describirán las áreas que tienen relación con el área de servicio al cliente para el flujo de información.

Director: El director es el que tiene la relación directa con el cliente, realiza la negociación anual del contrato con General Mills y clientes, ajustando precios, Incoterms y porcentajes de entregas aprobados, y multas o cargos por incumplimiento.

Subdirector: Solicita información relevante a las órdenes de compra y se le presenta toda la información relacionada al cliente como:

- Porcentaje de venta, esto en relación con las órdenes en el mes y los envíos.
- Volumen de cajas por enviar.
- Fechas de envío estimadas a la carga considerando fechas de salidas de buques y cierres en cuanto a Europa y disponibilidad de transporte para envíos a Norteamérica.
- Estatus de envíos de Órdenes de Compra y fecha de recolección.
- Reporte de facturación.

Director Comercial USA-MX: Se comparte toda la información correspondiente a General Mills, a través de un reporte, haciendo un análisis de *Forecast vs Órdenes* recibidas, cumplimiento de facturación y estatus envíos de las Órdenes de Compra.

Planeación: Se revisa con este departamento la demanda de materiales para el cumplimiento de las órdenes del cliente y se programan procesos y empaques de las presentaciones solicitadas para cumplimiento de estas en tiempo y forma.

Compras: Revisión de estatus de llegada de materiales (ingredientes y empaque) en tiempo y forma para el cumplimiento de proceso de las órdenes de compra para el cumplimiento con el cliente, y disminuir algún atraso.

Almacén: Revisión de inventarios y estatus de producto para el envío y cumplimiento de órdenes recibidas, se inspecciona que los lotes y caducidad estén correctos y liberados para embarcar el producto en los contenedores correspondientes en tiempo.

Logística: Servicio al cliente comparte plan de embarque, en donde se encuentra la información correspondiente a cada orden de compra; número de orden de compra, cliente, destino, cantidad de cajas, descripción del Producto y fecha de posicionamiento de contenedores o unidades para programar la carga y se embarque.

2.3.11.- Flujo de la información para recepción de compra.

Se describe el flujo de información desde la recepción de una orden de compra hasta su entrega.

1. Recepción de *forecast* y órdenes de compra.
2. Análisis de *forecast* y órdenes de compra.
3. Validación de inventario disponible
 - Se valida si está el producto disponible tanto físico almacenado, como en sistema.

- Si no está el inventario disponible; planeación hace la revisión para fabricación del producto.

4. Planeación revisa existencia de materiales para la fabricación.

- Si no existen materiales para la producción, se informa a compras para su programación.
- Se entrega plan de producción para procesar ST o PT compras evalúa los materiales y volumen necesario para abastecer materiales a almacén.
- Se emite la solicitud de compra, informando a almacén, y/o a logística si se requiere recolección de los materiales.
- Se programa la recepción o entrega de materiales.
- Se informa en juntas de inicio de turno a almacén materia prima del arribo de los materiales programados a la fecha.
- Si se requiere de recolecciones por parte de logística, se envía programación de recolección con volúmenes y fechas vía correo.
- Se realiza recepción de materiales.
- Almacén solo recibe materiales que cuenten con documentación completa (factura, orden de compra y certificados).
- Para la recepción de pipas de material se tiene que esperar a que se tenga capacidad en los tanques para su descarga.
- La descarga de la pipa es monitoreada por almacenistas durante el proceso.

- Al momento de la llegada de materiales es notificado el personal de calidad para su análisis y liberación de todos los materiales. Para ello se cuenta con estándares de aceptación y rangos de desviación para cada uno de los materiales que se reciben en planta.
- Calidad inspecciona el muestreo obtenido durante el arribo de los materiales a planta.
- Si es aceptado el material, se informa para su ingreso a almacén, o proceso.
- Al momento de la recepción de los materiales personal de almacén elabora un conteo ciego para el registro de cada uno de los arribos del día.
- Una vez recibidos los materiales se ubican en almacén en cada una de las áreas asignadas por el personal, respetando el sistema fi-fo.
- Para materiales en volumen alto, solo se reciben en un horario de 9 a 17 horas, por indicaciones administrativas no se puede recibir material después de las 17 horas en bodega Álvarez.
- Si el material es rechazado por parte de calidad, se informa al área de compras para negociar el cambio o la devolución de este.
- Se genera plan de empaque con fechas de entrega de PT; si se tiene el material, producción analiza las necesidades de los materiales a consumir.
- Producción elabora requisición de materiales como solicitud a materia prima, para el surtido de estos.
- Se hace la recepción de la requisición de materia prima por parte de almacén, tomando en cuenta cada prioridad para su abastecimiento a producción.

- Cada material debe de estar identificado con lote y custodia antes de pasar a producción.
- Los materiales deben de estar liberados en sistema para su consumo.
- Almacén de materia prima hace entrega de materiales a producción
- La entrega de los materiales se realiza en presencia de un colaborador de aduana, producción y almacén, para validar cantidades.

5. Se produce

- La producción se realiza con base a lo programado por planeación y programa de empaque.
- Se entrega físicamente a almacén y se traspasa a aduana vía sistema MFG
- Personal de aduana valida en sistema y entrega soporte de traspaso a almacén para su embarque.
- Alta en sistema MFG.
- Personal de producción da el alta de ST o PT en sistema, se asigna lote y custodia.
- Producción hace la entrega en sistema como físico de PT o ST, cumpliendo con las condiciones específicas de cada uno de los clientes.

6. El plan de embarque es compartido vía correo a toda la cadena de suministro y supervisores de producción.

- Cualquier modificación al plan de embarque, es informada sobre la cadena del correo inicial.

7. Almacén recibe plan de embarque para el preparado de embarques

- Almacén revisa su inventario disponible, para la preparación de los embarques programados en el plan de Servicio a Clientes.
- Se revisa si existe PT o ST disponible.
- Se informa a almacenistas cantidades a embarcar.
- Se elabora la bitácora de embarque.
- Recibo físico y virtual en sistema MFG de PT listo para embarque
- Servicio al cliente asegura el arribo de la unidad para la carga programada.
- Se acepta el material por parte de almacén para su resguardo si es ST o PT, tanto en sistema como físico.
- Por temas de ocupación se define si se resguarda en bodega Álvarez o se raquea en planta.

8. Inspección para liberación de calidad.

- El PT es inspeccionado por calidad tomando en cuenta lotificación análisis fisicoquímicos, apariencia, etc.
- Calidad firma la bitácora de embarque de conformidad.

9. Almacén entrega a logística PT listo para embarque (traspaso en MFG).

10. Logística recibe de PT listo para embarque

- Si el PT cumple con las especificaciones requeridas se informa a embarques de la disponibilidad para su envío al cliente.
- Validación de PT por parte de calidad y logística.
- Se verifica el registro de la bitácora contra los *pallets* físicos.
- Embarques se asegura que los *pallets* estén liberados por parte de calidad antes de ser embarcados.
- Carga física de embarque.
- Se asegura que la unidad reportada sea la correcta para la carga del envío.
- Se carga bajo fichas técnicas de carga por código correspondiente.
- Se deben de colocar las gatas o rieles logísticos al finalizar el embarque; por seguridad.
- Elaboración de bitácora de embarque cumpliendo fi-fo.
- Se llenan los campos correspondientes a la información de la línea transportista y condiciones de la unidad.
- La bitácora es firmada por calidad, almacén y logística como garantía de su revisión antes de ser embarcada.

11. Revisión de bitácora y embarque.

- Se verifica la bitácora contra lo físico preparado por almacén, para descartar cualquier discrepancia.
- Si el embarque lo requiere se realizan papeletas de identificación o etiquetas adheribles.
- Son colocadas las etiquetas o papeletas en cada uno de los *pallets*.
- Se solicitan las llaves de la unidad al operador para comenzar la carga.
- Se asegura que la rampa quede correctamente sobre la unidad a cargar.
- Si el embarque es correcto se comienza la carga con base a los requerimientos de cada uno de los clientes.

12. Solicitud de certificados.

Con el registro de embarque (bitácora) se le solicita al área de calidad la elaboración de los certificados de Calidad.

- Elaboración de certificados e impresión.
- Calidad elabora los certificados e imprime para entregarlos a embarques.

13. Captura MFG remisión (*Picking*)

- Se le solicita a SAC la orden de venta para la realización del *Picking* del material a embarcar.

- Personal de logística realiza los movimientos en sistema para la elaboración de la factura.

14. Elaboración de factura

- SAC verifica en sistema si la Orden de Venta fue cargada correctamente y procede con la elaboración de la factura.

15. Armado de documentos

- Personal de logística arma los juegos de documentación para almacén, vigilancia, logística y el operador.
- Se le asigna un sello foliado a la carga, uno para cada unidad, si la unidad arriba a planta con sello, logística tomara en cuenta el del operador.
- Se toma evidencia fotográfica durante la carga y al finalizar la carga.

Figura 13

Evidencia fotográfica de carga contenedor para Kuwait de jalapeño en Vinagre pet 3 kg.







Fuente: Elaboración propia (2022).

16. Entrega de documentos de embarques.

- El operador debe de verificar que lleva toda lo documentación necesaria para la salida y entrega del producto con el cliente o puerto.

- Vigilancia deberá de sellar los documentos y verificar el sellado de la unidad antes de liberar la unidad.
- El operador deberá de colocar con su puño y letra en cada uno de los juegos de las tres áreas logística, almacén y vigilancia, la leyenda de que recibió material completo, fecha y firma.
- Se monitorea la unidad desde que sale hasta la descarga de esta o ingreso a aduana.

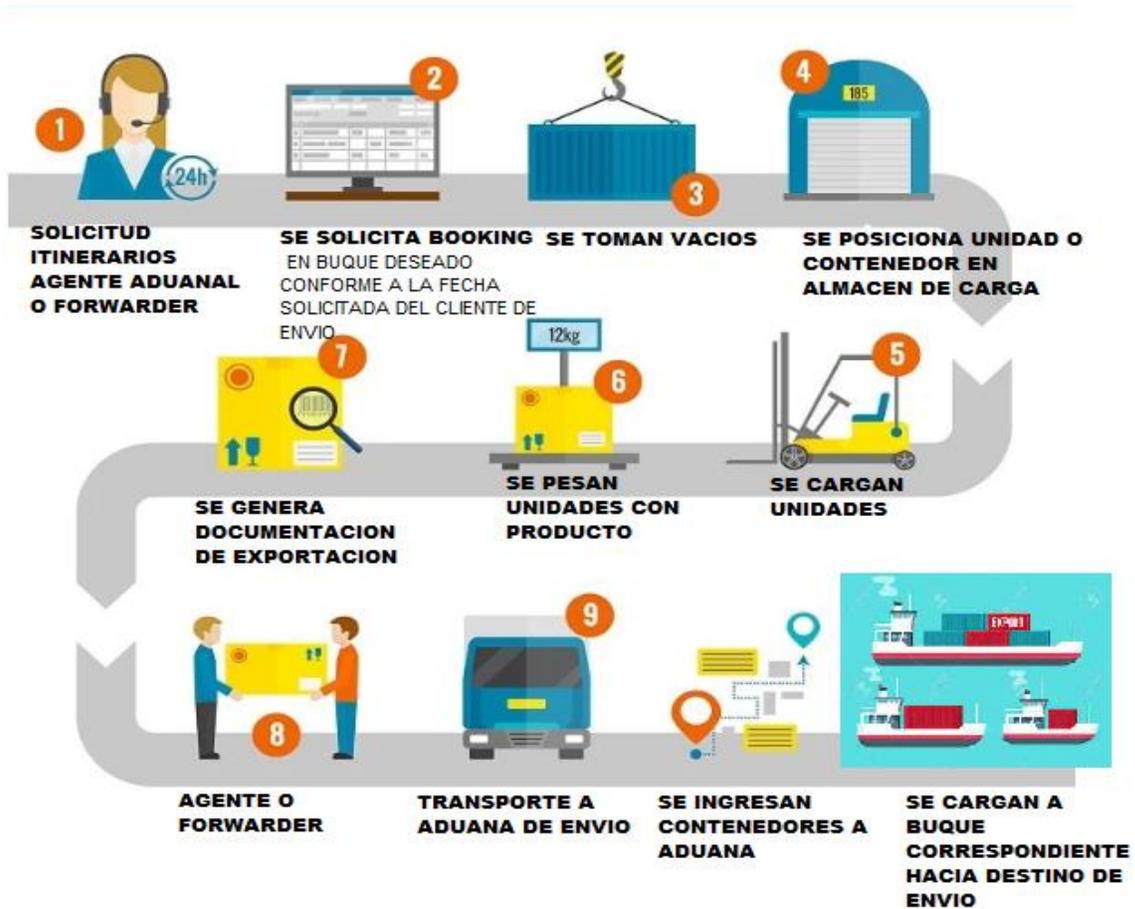
17. SAC realiza la documentación de Exportación.

- Se verifica *Packing list* con datos de cantidades, pesos, unidad, número de sello y contenedor.
- Se realiza carta de instrucciones, aclaratoria, de *NO TAX ID*.
- Se comparte con Agente aduanal para ingreso a aduana y declaración de embarque.

2.3.12.-Proceso de exportación Flujograma

Figura 14

Flujograma de proceso de exportación.



Nota: Se muestra el flujo de coordinación de exportación de inicio a fin considerando el incoterm CFR. Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO III.

Marco teórico

El presente capítulo integra el marco teórico y conceptual, en los cuales se analizan las distintas teorías que exponen los determinantes del comercio internacional, así como la importancia en la cadena productiva y suministro.

3.1.- Determinantes del Comercio Internacional

Se puede encontrar que el comercio internacional se hace entre países diferentes. De acuerdo con el modelo Hecksher-Ohlin, el comercio lo determina la diferencia en "*stock*" de factores de producción entre los países. Entonces, si el país A tiene abundancia en capital, exportará bienes que sean intensivos en ese factor de producción (Baldwin, 2008).

Desde el modelo "Ricardiano" de comercio, la exportación o importación viene determinada de acuerdo con la productividad. Entonces, si el país A es más eficiente que el país B produciendo un determinado bien, entonces lo exportará. En todo caso, un país exportará los bienes en los que no sea eficiente en la producción. Los países participan en el comercio internacional porque les resulta provechoso y ello puede deberse a varias razones.

El comercio internacional ha alcanzado un nivel récord respecto al tamaño de la economía mundial, gracias a la disminución de los costes del transporte y de las comunicaciones. Los bienes manufacturados de los países en desarrollo dominan el comercio moderno en la actualidad, recientemente, el comercio de servicios está adquiriendo una importancia creciente (Ballou R., 2007).

La economía global creada por estas relaciones muestra una idea de la importancia sin precedentes de las relaciones económicas internacionales. Definiendo así a la

globalización como una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo. De igual forma se especifica también como “La integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y personas a través de las fronteras” (Ferreiro, 2010).

El deseo de alcanzar altos índices de productividad por parte de las empresas ha llevado a incorporar los cambios tecnológicos en la cadena de valor y ha modificado los procesos de compras, producción, almacenamiento, distribución y los sistemas de información transformando la vida de la empresa, tanto así que las empresas que implementan mayores cambios tecnológicos en sus diferentes procesos garantizan mayor productividad y competitividad. (Andrea & Alexander, 2007).

La actual globalización de los mercados y su creciente dinámica competitiva exigen a las empresas la búsqueda permanente de la productividad en sus procesos y la calidad en los productos y servicios que ofrece como mecanismo para perdurar en el tiempo. En este escenario, la administración logística se constituye en una herramienta fundamental para la empresa de hoy (Andrea & Alexander, 2007).

3.2.- El Principio de la Ventaja Comparativa y el Comercio Internacional

Según este principio de la ventaja comparativa, los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellas mercancías en las que poseen mayores ventajas comparativas frente a otros países. El resultado de esta especialización es que la producción mundial, y en consecuencia su capacidad para satisfacer los deseos de los consumidores será mayor que si cada país intentase ser lo más autosuficiente posible. El principio de la ventaja comparativa señala que un país comerciara con otros países aun cuando sea absolutamente más eficiente o

ineficiente en la producción de todos los bienes. Según el principio de la ventaja comparativa, los países se especializan en la producción de los bienes que pueden fabricar con un costo relativamente menor (Mankiw, 2009).

Por tanto, desde este nuevo enfoque, la gestión óptima y diferencial de la función logística pasa por la integración de esta entre todas las empresas del canal de suministro, incluidos los propios clientes, con el fin de poder mejorar los procesos conjuntos y ofrecer un mayor valor al consumidor final, integración que no ha de ser meramente operativa sino también a nivel de planificación y gestión estratégica (Evert-Jan, 2008).

3.3.-Cadena de suministros

Define las relaciones entre los diferentes entes involucrados en las actividades económicas para producir un bien como son la recopilación de insumos, producción, conservación, transformación, distribución, comercialización, mientras que la cadena de suministro es el nombre que se le otorga a todos los pasos involucrados en la preparación y distribución de un elemento para su venta, es decir, es el proceso que se encarga de la planificación o coordinación de las tareas a cumplir, para poder realizar la búsqueda, obtención y transformación de distintos elementos, de esta forma poder comercializar un producto para que el mismo sea de fácil acceso al público (Douglas, 2010).

3.4.- Teorías de la apertura comercial en el mundo.

A mediados del siglo XVI surgió uno de sus principales preceptos que tenía que ver con la necesidad de generar mayor exportación que importación, y la definición del oro y la plata como los elementos más importantes del patrimonio económico de un

país. La teoría mercantilista indicaba que mayores exportaciones generarían mayores riquezas y, por ende, mayor poder en una nación. Según esta teoría, lo generado de las exportaciones permitiría pagar por las importaciones y, además, generar ganancias; por lo tanto, el Estado jugaba un papel fundamental en la restricción (sanciones económicas) de las importaciones (Long, 2010).

En el siglo XVIII, la teoría de la ventaja absoluta propuesta por Adam Smith (conocido como el padre de la economía), quien estuvo en contra de la aplicación de altos impuestos y de las restricciones estatales, estipuló que las naciones debían identificar el área productiva en la que tenían una ventaja absoluta, y especializarse en ésta, se aplica a aquella producción que puede ser más eficiente y de mejor calidad.

Se consideraba que esos eran los productos que debían exportarse, y las importaciones podían incluir productos que pudiesen ser obtenidos en la propia nación, siempre y cuando la importación de dichos productos costara menos que la obtención de éstos en el propio país (Krugman & Obstfeld, 2006).

La razón por que el comercio internacional produce este aumento de la producción mundial es que permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que dispone de una ventaja comparativa.

A comienzos del siglo XIX como alternativa de David Ricardo afirmaba que, si un país no tenía una ventaja absoluta en la producción de ningún bien, igualmente debía comerciar con aquellos bienes para los que tenía una mayor ventaja comparativa (Teoría de la ventaja comparativa). Es decir, Ricardo tenía en cuenta los costes relativos, y no absolutos que significaba que los países absolutamente menos abundantes en factores participen en el comercio internacional valiéndose de los precios relativos (Krugman & Obstfeld, 2006).

3.5.- Análisis de la cadena de suministro

“Logística y cadena de suministro es un conjunto de actividades funcionales que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante los cuales la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor” (Ballou, 2004).

Se define una Cadena de Suministro como el conjunto de tres o más entidades (organizaciones o individuos) directamente involucradas en los flujos descendentes y ascendentes de productos, servicios, finanzas e información desde la fuente primaria de producción hasta el cliente final. Como prácticamente todas las definiciones presentadas son convergentes, en términos generales se puede considerar que una Cadena de Suministros es una red de compañías autónomas, o semiautónomas, que son efectivamente responsables de la obtención, producción y entrega de un determinado producto y/o servicio al cliente final” (Mentzer, Flint & Hult, 2001).

También se define como un conjunto de actividades funcionales que se repiten muchas veces a lo largo del canal de flujo, mediante las cuales la materia prima se convierte en productos terminados y se añade valor para el consumidor (Ballou, 2010).

Si fuera posible crear productos rápidamente en el lugar donde están los clientes justo cuando los necesitan, satisfaciendo los imperativos del coste, la vida sería relativamente simple. Para la mayoría de las organizaciones no es tan simple pues en general, operan en un mercado donde el suministro y la demanda van por separado, tanto en términos de geografía física como de tiempo (González, 2016).

La Cadena de suministro sirve para poder llevar a cabo unos inventarios dinámicos y mejorar la operación, lleva a cabo el manejo de datos a lo largo de toda la cadena de suministro y aprovechar la información generada en cada uno de sus eslabones, persigue minimizar el número total de operaciones y recursos empleados, eliminar actividades innecesarias y repetitivas (como duplicidades en procesos administrativos, de verificación y control, etc.), y reducir todas las formas de inventario, al objeto de eliminar todo coste no productivo (Donald, Cooper, & Closs, 2007).

CAPITULO IV.

Análisis de exportación

4.1.- Régimen de comercio exterior

Tramitación de las importaciones

Los importadores deben obtener una licencia de importación expedida por el Ministerio de Industria y Comercio, y deben estar registrados en dicho Ministerio, así como en la Cámara de Industria y Comercio de Kuwait. Generalmente la validez de estas licencias se mantiene durante un año. Además, en determinados sectores, como el de maquinaria industrial y sus repuestos, resulta necesario estar en posesión de una licencia especial de importación, expedida por la Comisión de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industria y Comercio (ICEX Kuwait, 2022).

Respecto a los requisitos documentales para la exportación de bienes a Kuwait, se incluyen los siguientes: factura comercial, certificado de origen, *packing list* y conocimiento de embarque (*Bill of loading o airway bill*). También puede requerirse por parte de las autoridades kuwaitíes, licencias o certificados adicionales dependiendo del producto del que se trate, por ejemplo:

- Certificado sanitario para todo tipo de productos alimenticios.
- Certificado fitosanitario para productos vegetales (plantas vivas, semillas y esquejes).
- Certificado “*Hala!*”, para todos los productos cárnicos y expedido por un centro islámico autorizado en el país de origen.
- Certificado de venta libre para productos farmacéuticos, cosméticos y de farmacia.
- Certificado o declaración de conformidad con la regulación técnica del CCG (y la específica del país KUCAS) que abarca una serie de productos

eléctricos, de iluminación, gas y climatización.

Desde el 1 de enero de 2003 Kuwait forma parte de la Unión Aduanera del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCG). Ello significa que todos los países miembros del CCG comparten un mismo código y régimen aduanero.

Las reglas básicas del Código Aduanero Común son:

- Todos los bienes que entran y salgan de la zona aduanera común están sometidos a declaración aduanera.
- Todos los bienes importados deben presentar un certificado de origen de acuerdo con las normas de determinación de origen globalmente aceptadas.

Para determinar el valor de las mercancías se requiere que vayan acompañadas por una factura que debe estar previamente legalizada, aunque los funcionarios de aduanas pueden solicitar contratos, correspondencia comercial y otros documentos para determinar el valor de las mercancías, si la factura resultase insuficiente. En todo caso, nunca se emplearán para determinar el valor de las mercancías;

- El precio de venta de esos bienes producidos en los países del CCG.
- El precio de venta en el país de origen.
- El precio de venta de exportación a otros países.
- Valores mínimos y costos de producción con carácter general.
- Los bienes no mencionados en el sistema armonizado se clasificarán de acuerdo con las directrices de la Organización Aduanera Internacional.
- La administración aduanera puede emplear el *Electronic Data Interchange*

para el despacho aduanero.

- Los bienes sujetos a pago de arancel no quedarán a disposición del importador hasta que éste no haya realizado el pago de los aranceles debidos.
- El Código Aduanero Común establece, asimismo, los regímenes de exención y suspensión temporal de aranceles.

El régimen de excepción se aplica a:

- Enseres y bienes de uso personal y familiar (mudanzas).
- Bienes y mercancías destinados a misiones diplomáticas.
- Armas y equipos para las Fuerzas Armadas.
- Bienes para entidades filantrópicas y sin ánimo de lucro.

Por lo que respecta a la suspensión temporal, los casos en los que se aplica son los siguientes:

- Tránsito de mercancías.
- Destino a zonas francas o almacenes del espacio portuario.
- Reexportación.
- Importación temporal en tráfico de perfeccionamiento.
- Admisión temporal bajo el cuaderno ATA.

En cuanto a los gravámenes arancelario, con carácter general, se aplica un tipo arancelario común del 5% “*ad valorem*” a la gran mayoría de las importaciones. Algunos productos están totalmente exentos por ser de especial interés, como los artículos de primera necesidad y las materias primas y, por lo

contrario, en algunos casos excepcionales hay gravámenes del 12 o 20% para proteger la producción local. En el caso extremo del tabaco se aplica un arancel del 100% (ICEX Kuwait, 2022).

El número de barreras no arancelarias es limitado. La normativa técnica es común para los países del Consejo de Cooperación del Golfo y comunicada a la OMC de acuerdo con sus procedimientos y suelen aceptarse estándares internacionales para una gran mayoría de productos. Las licencias de importación son obligatorias, pero automáticas, y los importadores registrados las obtienen del Ministerio de Industria y Comercio.

4.2.- Normas y requisitos técnicos de homologación, Certificación y Etiquetado

En cuanto a las normas de etiquetado, se exige el uso del árabe en el etiquetado de los envases y paquetes de todos los productos, permitiéndose poner una etiqueta adhesiva en este idioma en numerosos productos de consumo en un parte visible del envase o paquete, (la etiqueta no debe de ser fácil de quitar y estar libre de abrasión). La información de esa etiqueta debe ser la misma que la que aparece en el idioma o idiomas impresos en fábrica.

Desde el año 2017 está en vigor el Decreto 19/2017, sobre importación de alimentos a Kuwait, que en el apartado de etiquetado señala que todo producto alimenticio debe tener una etiqueta con las especificaciones estándares (fabricante, país de origen, fecha de producción y de caducidad, peso neto, etc.), así como los datos de nutrición. La etiqueta debe estar registrada y aprobada antes de importar el producto (ICEX Kuwait, 2022).

4.3.- Normas y controles de calidad

Para que se le pueda comunicar al cliente en el exterior que su producto es de alta calidad, no basta con expresarlo verbalmente; es necesario demostrarlo

mediante una certificación y si ésta es reconocida a nivel internacional, es mucho mejor.

Afortunadamente en México existe una certificación que ha sido aceptada por varios países, entre ellos, Estados Unidos, Canadá y los de la Comunidad Europea. El primer paso para seguir es la obtención de un Reconocimiento de “Buenas Prácticas Agrícolas”.

Según los Organismos Internacionales y la Regulación internacional de pesticidas diferentes países tienen diferentes regulaciones, requisitos y límites legales en relación con plaguicidas. Debido a esto, productos o plaguicidas en las vías de comercio pueden ser sujetos a reglamentaciones sobre plaguicidas tanto del país importador como del exportador. Como la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO); Un límite máximo de residuos (LMR) es el nivel máximo de residuos de un plaguicida que se permite legalmente en los alimentos o piensos (tanto en el interior como en la superficie) cuando los plaguicidas se aplican correctamente conforme a las buenas prácticas agrícolas. Y también considerando Comisión del *Codex Alimentarius*; Las normas del *Codex* garantizan que los alimentos sean saludables y puedan comercializarse.

Sin embargo, para este requerimiento la certificación únicamente es posible realizarlo para el producto “fresco” ósea únicamente de la materia prima. Debido a esto, Xsant y el cliente optan por considerar se acepte el producto bajo resultados, los cuales serán bajo un análisis de pesticidas con el proveedor AGROLAB.

FIGURA 15

Ejemplo de Resultado que es permitido de pesticidas.



EL P-21-21002 DETECCION DE RESIDUOS DENTRO DE LIMITES PERMISIBLESEL P-22-4171 SIN DETECCION DE PESTICIDAS.



Fuente: resultado de analisis de pesticidas (AGROLAB 2022).

Posterior a ello, XSANT S.A DE C.V a través del departamento de calidad, realiza un certificado de salud en donde indica lo siguiente:

- 1.- No ha sido adulterado.
- 2.- Cumple con las leyes mexicanas de salud aplicables y las normas oficiales.

Las instalaciones, así como los procesos de fabricación de los productos cumplen con la Norma Oficial Mexicana NOM-251-SSA1-2009 Prácticas de Higiene para el proceso de alimentos, bebidas o complementos alimenticios.

Cumplen con el acuerdo sobre la liquidación de aditivos y adyuvantes en productos alimenticios, bebidas y complementos alimenticios, su uso y disposiciones sanitarias, publicado en la D.O.F. el 16 de julio de 2012, sus modificaciones por las distintas modificaciones de 5 de septiembre de 2013 y 16 de mayo de 2016 y anexos.

3.- Los productos no contienen trazas de plaguicidas o plaguicidas no permitidos por la normativa nacional (catálogo CICOPAFEST) y por normativas internacionales [(Unión Europea N.º 396/2005/CE, N.º 178/2006/CE, N.º 149/2008/CE, N.º 1881/2006/CE) y/o (US FDA PAM Título 211 parte 110).

4.- En XSANT existe un programa HACCP que contempla puntos críticos de control para evitar la contaminación con material extraño como es el caso de PCC2 "Detector de metales".

5.- La empresa se compromete a satisfacer al cliente y cumplir con toda la normativa correspondiente, tanto en aspectos sanitarios, como ecológicos y de seguridad.

Hoy en día el proceso productivo puede generar una oportunidad en el mercado internacional, al trabajar con un producto orgánico se facilita la entrada hacia mercados con barreras fitosanitarias exigentes.

4.4.-Fracción arancelaria

Codificación numérica sistematizada que contiene la descripción de las mercancías, los requisitos que deben cumplirse para su internación a un país y el porcentaje de impuestos que deben cubrirse. Usualmente se utiliza la clasificación del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (S.A.) que permite identificarlas al pasar por aduanas para la correcta aplicación de los impuestos como para vigilar las regulaciones que le atañen. (BANCOMEXT, 2023)

4.5.-NICO (Número de identificación comercial)

¿Qué es?

Se trata de un quinto par de dígitos adicionado a los ocho dígitos que componen actualmente una fracción arancelaria

¿Cuál son los objetivos de utilizar NICO?

Hay dos objetivos principales para usar los NICO:

1. Facilitar la identificación de las mercancías.
2. Mejorar la precisión en la información estadística de comercio exterior.

¿Cuáles son los beneficios de NICO?

Existen dos ventajas que brinda NICO:

1. Alinearse al sistema de clasificación más moderno, utilizada por países como Estados Unidos, Canadá y China.
2. Poder identificar las mercancías de manera más ágil sin modificar la tarifa arancelaria.

Tabla 2

Fracción arancelaria para chiles jalapeños en vinagre 2001909991.

Sección:	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Capítulo:	20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida:	2001	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados en vinagre o en ácido acético.
Subpartida:	200190	Los demás.
Fracción:	20019099	Los demás.
NICO *:		
	2001909901	Pimientos (<i>Capsicum anuum</i>)
	2001909991	Las demás hortalizas.
	2001909999	Los demás.

Nota: Se muestra la fracción arancelaria que en análisis con el agente aduanal se considera la adecuada para este producto. Fuente: Siicex Caaarem (2020).

4.6.- Tiempo de tránsito

Este tiempo de tránsito es marcado en las rutas que comparten las navieras; 40 a 60 días.

Sin embargo, es importante considerar que en este tipo de rutas en anteriores embarques enviados ha incrementado hasta 90 días su tránsito, por variables como clima, ampliación de días en país escala.

4.7.- Puerto Origen

Por su ubicación geográfica estratégica, pero, sobre todo, por la calidad de sus servicios, el Puerto de Veracruz se ha convertido, desde hace muchos años, en la principal Puerta de México al comercio exterior como lo han comprobado miles de clientes alrededor del mundo. Cuenta con una infraestructura de servicios moderna que lo ubican como líder nacional en el movimiento de *graneles* agrícolas, automóviles y contenedores en el Golfo de México; su Aduana es la primera Aduana Marítima de México por el valor de sus mercancías y la segunda por el volumen total de carga, pero además es la única en el País con revisión de sus mercancías a través de equipos de Rayos Gamma, Rayos X y control de accesos y cámaras de circuito cerrado. (Dirección ASIPONA Veracruz ,2023)

Se considera esta ruta debido a que el costo logístico es más bajo, esto realizando un previo análisis de cotizaciones compartidas por proveedores.

4.8.- Puerto Destino

Descripción: Puerto de Shuwaikh (Coordenadas: 29 ° 21'9 "N 47 ° 55'31" E) es un área industrial urbana dentro de la gobernación de Al Asimah, Kuwait.

Continente: Asia

País: Kuwait

Localización: Gobernación de Al Asimah, Kuwait

Shuwaikh, este puerto es el indicado por el cliente y marcado como el más cercano para el destino deseado del cliente, el cuál facilita las entregas.

4.9.- Legalizaciones y certificaciones

Trámite de Certificado de Artículos Mexicanos

Es el trámite que se realiza para ingresar un Registro Único de Producto Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para la obtención del **Certificado** de Origen de Artículos Mexicanos (**CAM**), cuando el bien que se: obtenga, cultive, extraiga, ensamble, transforme, fabrique, manufacture o produzca en México, vía electrónica en VUCEM que es una plataforma integral de servicios que facilita el cumplimiento de las RRNA's previas al Despacho Aduanero, garantiza la transparencia, simplifica y potencia las operaciones de comercio exterior; y facilita su logística.

Certificado de Salud

Emitido por Xsant; firmado por el jefe de calidad, subdirector de planta, y el presidente del Municipio de Rayón, con legalización en Gobierno del Estado de México y posterior legalización ante la Cámara de Comercio, mismo que describe cumplimientos normativos y buenas prácticas.

Legalización en Cámara de Comercio

Legalización de *packing list* y certificado de Origen para validar que el producto enviado cumple los requisitos internacionales para ser exportado, mediante la legalización de los documentos que solicita el destino para la importación.

4.10.- Documentación requerida

El lapso que tarda la emisión, legalización y certificación de documentos la realizan diferentes dependencias. Para contar con ello se necesitan aproximadamente 5 semanas de emisión de la documentación, para que esté lista para enviar a Kuwait.

Entre los requisitos se encuentran los siguientes documentos requeridos y legalizaciones por cliente:

- Certificado de Origen de Artículos Mexicanos (CAM)
- Certificados de Calidad (COA'S)
- La firma del presidente de Rayón en Certificado de Salud
- Legalización de firma en Certificado de Salud en gobierno del estado.
- Legalización de *Packing list* y Certificado de origen en Cámara de Comercio.

4.11- Dependencias emisoras

1. Gobierno del Estado (Legalizaciones)
2. Secretaria de Relaciones Exteriores (Legalizaciones)
3. Cámara de Comercio (Legalización)
4. VUCEM

Tabla 3

Dependencias y tiempo de emisión de documentación.

DEPENDENCIAS	DOCUMENTOS	TIEMPO
Xsant	Certificados de Calidad, certificado de salud y Packing list.	1 día
Presidencia (Municipio Rayón, Rayón, Estado De Mexico)	Certificado de Salud	3 días
VUCEM	Certificado de Origen	1 día
Gobierno del Estado (Toluca)	Certificado de Salud	1 día
Cámara de Comercio	<i>Legalización de Packing list</i> y Certificado de Origen	15 días

Nota: la tabla muestra cuanto tiempo se tarda en emitir la documentación por cada dependencia y cual emite cada una de estas. Fuente: Elaboración propia (2022).

4.12.- Documentación requerida para la Importación en destino:

Esta se envía en original por paquetería deseada y tiene un tránsito aproximado de 10 días a destino, debe ser previamente sellada y firmada por el Representante legal de Xsant.

- Factura (3 copias)
- *Packing list* (3 copias y Original Certificado)
- COA'S (Certificados de Calidad originales)

- Certificado de salud (Original y copia)
- Fitosanitarios
- *Bill of loading*
- Declaración de Embarque
- Certificado de Artículos Mexicanos (CAM)

4.13.- Gastos de Exportación

Tabla 4

Costo legalización de documentación

DESCRIPCIÓN	TARIFA
GESTIÓN CÁMARA DE COMERCIO	\$4,000.00 MXN
PAGO DE DERECHOS CÁMARA DE COMERCIO	\$1,100.00 MXN *POR DOCUMENTO

Fuente: Cotización consultoría CAAV cargo (2022).

4.13.1.-Costo Transporte Terrestre:

Se Adjunta cotización actual de un proveedor de Servicios Logísticos EXO TRANSPORT, con el cual se lleva relación comercial hoy, esto considerando liberación de vacíos en Aduana Veracruz y posicionar para carga en Xsant contenedor 40 pies.

Tabla 5*Costo flete terrestre Xsant Veracruz*

ORIGEN	DESTINO	UNIDAD	TARIFA	MONEDA
TOLUCA	VERACRUZ	CONTENEDOR SENCILLO	\$33,152 + IVA +RETENCION	MXP

Fuente: Cotización EXO TRANSPORT (2022).

4.13.2.-Costos Gastos aduanales**Tabla 6***Costo Honorarios de Agente Aduanal y Gastos en aduana de terceros.*

Descripción de Servicio	Moneda	Costo	Notas
THC Maniobras	USD	200	Por contenedor <i>per shipment</i> <i>per shipment</i> **tarifas + IVA
Despacho aduanal	USD	210	
<i>Export handling</i>	USD	45	
VGM	USD	25	

Fuente: Cotización EXO TRANSPORT (2022).

4.13.3.-Costo flete Marítimo

Se adjunta última cotización presentada por proveedor de servicios logísticos EXO TRANSPORT ya que es más viable contar con disponibilidad a través de un tercero considerando que se cuenta con crédito de 90 días.

Tabla 7

Costo flete marítimo Veracruz- Shuwaikh

ORIGEN	DESTINO	UNIDAD	TARIFA	MONEDA
VERACRUZ	KUWAIT	FLETE MARITIMO CONTENEDOR	\$5,500.	USD

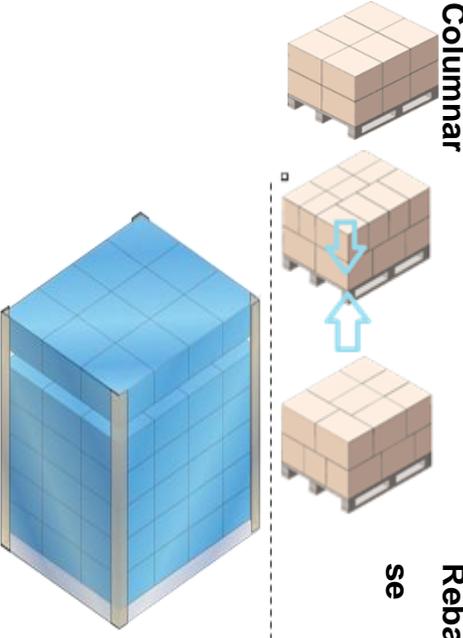
Fuente: Cotización EXO TRANSPORT (2022).

4.14.-Información del producto

Tabla 8

Ficha técnica de carga envase y embalaje Chiles jalapeños en salmuera 3.00 Kg - 4 pz, Marca Old el paso, fabrica Xsant.

CONFIGURACIÓN DEL EMBALAJE		
UNIDADES DE CARGA		PATRÓN DE ESTIBA
Tarima	Estándar 1200mm x 1000mm, Madera, con certificado de tratamiento térmico. Norma NIMF 15.	
Tara	23	Kg por tarima
Piezas por unidad de manejo	4	Piezas
Unidades de manejo por cama	12	Unidades
Camas por estiba	6	Camas
Unidades de manejo por estiba	72	Unidades



Columnar

se

Reba

Piezas por estiba	288	Piezas	Interlock
Patrón de estiba		Columnar	
Altura de estiba	1,350	mm ± 20 mm	
Peso neto por unidad de manejo	12.00	Kg	
Peso bruto por unidad de manejo	12.88	Kg	
Peso neto por estiba	864.00	Kg	
Peso bruto por estiba	952.05	Kg	
Tipo de contenedor	Contenedor 40 ft		
Estibas por contenedor	21		
Observaciones	Carga a una sola estiba a piso		

MATERIAL(ES) COMPLEMENTARIO(S) DE EMBALAJE	
Deslizador de cartón	Colocar un deslizador de cartón sobre la tarima antes de iniciar el armado de la estiba.
Esquineros	Colocar los esquineros (4 piezas), de 2" x 1.35 m, comenzando desde la tarima hasta la parte más alta del pallet, con el objeto de darle más soporte y estabilidad a la configuración de la estiba.
Emplaye	Estiba emplayada con película estirable (380 g aproximadamente). Aplicada alrededor de la carga para agrupar las cajas.
Etiqueta de identificación	Colocar 2 etiquetas de identificación por pallet (una en cada lado del pallet).
Observaciones	Colocar las estibas intercaladas y a una sola estiba (todas a piso), ya que el contenedor de PET no es resistente a tanto peso.

Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

**Cada lote deberá de ser inspeccionado por la persona de aseguramiento de calidad, de la unidad de negocio para validar el cumplimiento de las especificaciones antes descritas.

Tabla 9

Identificación del producto

Nombre del producto	Jalapeño verde en rodajas en salmuera
Descripción del producto	Jalapeño verde en rodajas en jarra envasada en salmuera, el producto está libre de carne de cerdo y sus derivados y contenido de alcohol por debajo del 0,02%. El producto es procesado bajo GMP's (Buenas Prácticas de Manufactura), siempre garantizando la calidad e integridad del producto.
Compañía	Altex Equis
Presentación / Contenido neto	Contenedor de polipropileno peso neto 3,0 kg Peso neto Drenado wt. 1.700 kg
Ingredientes	Pimientos jalapeños en rodajas, agua, vinagre, sal, azúcar, cloruro de calcio, ajo en polvo, cebolla en polvo, laurel y cúrcuma
Aplicación	Como ingrediente complementario
Código de fórmula de I+D (SAP)	P000030FD003

Fuente: plataforma Soul Altex (2020).

Tabla 10*Parámetros de la especificación del producto*

Parámetros	Especificación
Vigencia	2 años después de su fecha de producción en contenedor cerrado, en las condiciones especificadas en contenedor y almacenamiento. El producto NO debe enviarse con menos del 85 % de su vida útil.
Condición de almacenamiento	Mantener en un lugar fresco y seco, sin exposición directa a la luz. A temperaturas de 60 ° F (15 ° C) min 77° F (25 ° C) máx. Enfriar una vez abierto.
Tamaño de partículas metálicas	Fe 2.0 mm, No Fe 2.5 mm e Inox 3.0 mm
Alérgenos	Este producto es libre de alérgenos
Ingredientes sensibles	Ausente
Metales pesados	Arsénico (As) 0.3 mg / kg, Plomo (Pb) 0.3 mg / kg, Cobre (Cu) 2.0 mg / kg.
Pesticidas	De conformidad con la lista autorizada de pesticidas para pimientos de emiratos árabes
Certificación de Seguridad Alimentaria	SQF
Declaración de OGM	Producto libre de Organismos Genéticamente Modificados.
Otras certificaciones	N/A

Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

Figura 16

Datos nutricionales

Nutrition Facts

About 59 servings per container

Serving size 2 Tbsp (31g)

Amount per serving

Calories 10

%Daily Value*

Información nutricional

Alrededor de 59 porciones por envase

Tamaño de la porción 2 cucharadas (31g)

Cantidad por porción

Calorías 10

% Valor diario*

Grasa Total 0g 0%

Grasas Saturadas 0g 0%

Grasas Trans 0g

Colesterol 0mg 0%

Sodio 210mg 9%

Carbohidratos totales 2g 1%

Fibra Dietética 0 g 0%

Azúcares totales inferiores a 1g

Incluye 0g de Azúcares Añadidos %

Proteína 0g

Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

4.14.1.- Embalaje especificación

Tabla 11

Embalaje de chiles en Pet para Kuwait

	Primario	Secundario
Tipo de embalaje	6.6 recipiente de plástico Blanco T-110 tapa de plástico con forro	Caja de cartón corrugado
Código de material (SAP)	500203 / 500305	
Descripción general	Contenido por caja 4 piezas de producto terminado.	

Paletización	
	Descripción (Material, código, dimensiones)
Pallet	Madera estándar, con certificado de tratamiento térmico 1200 x 1000 x 14 mm Código: 500163
Slider	Código de placa de cartón: 500028
Esquina	Código de esquinas: 500016
Tira	Tira
Película estirable	Película plástica (película estirable) Código 500003

	Cajas por capa:	12
--	------------------------	----

Información del pallet	Capas por pallet:	6
	Cajas por pallet:	72
	Comentario:	<ul style="list-style-type: none"> • Por cada pallet de un producto no se deben colocar más de tres lotes. • Coloque un deslizador de cartón corrugado en la plataforma antes de comenzar a colocar las cajas. • Cubrir el pallet con filme plástico para agrupar las cajas • Colocar 2 etiquetas de identificación por pallet (una a cada lado del pallet). • Cargar como pallet simple (Imagen 2)

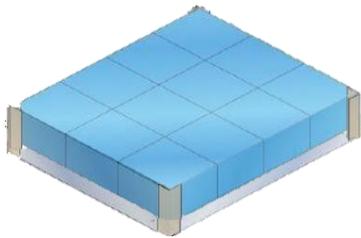


Imagen 1

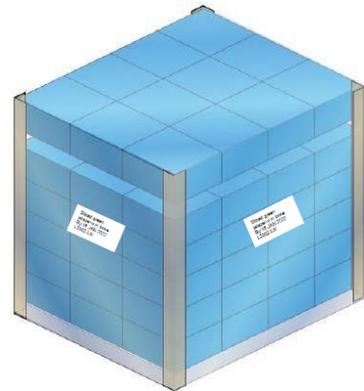
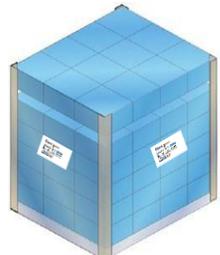


Imagen 2

Codificación / Etiquetado		
Embalaje primario	Embalaje secundario	Pallet
Comentario:	Comentario: :	Comentario:

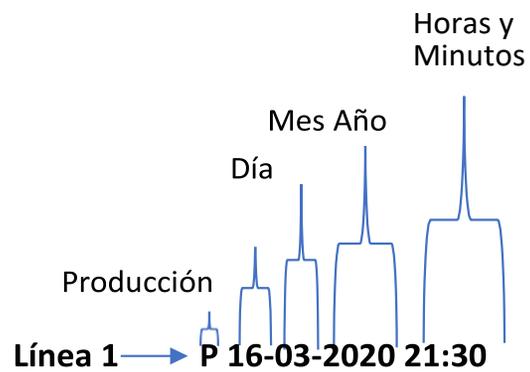
La codificación del producto terminado debe codificarse en la tapa de manera centrada, escrita en 2 líneas.	El montaje de la caja debe tener 4 botellas de producto terminado.	El paletizado se realizará según la imagen del pallet, Sección 7 Embalaje / Embalaje (Paletizado). Realice la estiba para asegurar las bandejas, coloque etiquetas de identificación.
Paletización		inicio Simple plataforma

<p>P 16-03-2020 21:30 Y 16-03-2022</p>												
Descripción:	Descripción:	Descripción:										
<p>P 16 03 2020 21:53 Dónde:</p>		<table border="1"> <tr> <td>Producto</td> <td>Chiles jalapeños en rodajas</td> </tr> <tr> <td>Expiración</td> <td>E 03 2022</td> </tr> <tr> <td>Caja/pallet</td> <td>72</td> </tr> <tr> <td>Pallet No.</td> <td>1 de 10</td> </tr> <tr> <td>N.º de entrega.</td> <td>marzo 14th, 2020</td> </tr> </table>	Producto	Chiles jalapeños en rodajas	Expiración	E 03 2022	Caja/pallet	72	Pallet No.	1 de 10	N.º de entrega.	marzo 14th, 2020
Producto	Chiles jalapeños en rodajas											
Expiración	E 03 2022											
Caja/pallet	72											
Pallet No.	1 de 10											
N.º de entrega.	marzo 14th, 2020											
<table border="1"> <tr> <td>P</td> <td>Producción</td> </tr> <tr> <td>16</td> <td>Día</td> </tr> <tr> <td>03</td> <td>Mes</td> </tr> <tr> <td>2020</td> <td>Año de producción</td> </tr> </table>	P	Producción	16	Día	03	Mes	2020	Año de producción				
P	Producción											
16	Día											
03	Mes											
2020	Año de producción											

21:30	Horas y minutos	N/A		
E 03 2022				
Dónde:				
Y	Expiración			
16	Día			
03	Mes			
2022	Año			

Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

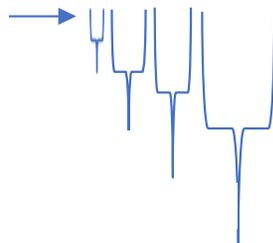
1. Codificación de productos



Fecha de producción →

Fecha de caducidad →

Línea E13-03-2022



4.14.2.- Empaque y Embalaje

Figura 17

Imagen del producto



Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

Figura 18

Imagen de la etiqueta



Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

Figura 19

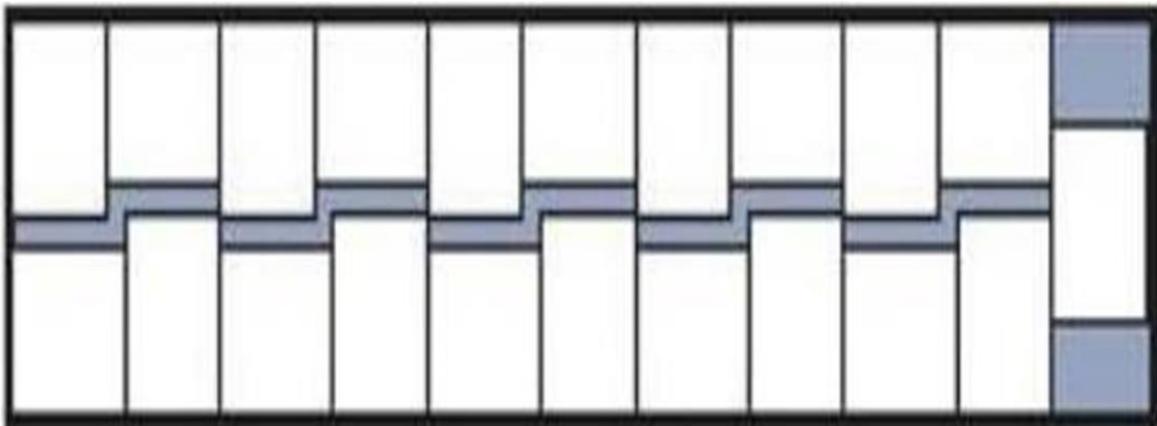
Imagen de la caja



Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

Figura 20

Configuración del contenedor



Fuente: plataforma Soul Altex(2020).

4.14.3.- Transporte internacional

El contenedor de 40 pies estándar o *dry van* es uno de los contenedores más comúnmente utilizados para el envío de mercancías en el ámbito del transporte marítimo.

Medidas de un contenedor de 40 pies

Las dimensiones de los contenedores se miden habitualmente en sistema anglosajón (pies) y se especifican tanto las dimensiones exteriores como las interiores o útiles.

Las medidas de un contenedor de 40 pies son:

- Dimensiones exteriores sistema anglosajón: 40 pies de largo x 8 pies de ancho x 8 pies y 6 pulgadas de alto
- Dimensiones exteriores sistema internacional: 12,19 metros de largo x 2,44 metros de ancho x 2,59 metros de alto
- Dimensiones interiores sistema anglosajón: 39 pies y 6 pulgadas de largo x 7 pies y 9 pulgadas de ancho x 7 pies y 10 pulgadas de alto
- Dimensiones interiores sistema internacional: 12,025 metros de largo x 2,352 metros de ancho x 2,393 metros de alto
- Capacidad (volumen) útil: 67,7 m³
- En términos de *pallets* europeos o *euro pallets*, cuyas medidas son de 1,2 x 0,8 metros, y siempre y cuando la carga no sobresalga por los lados, la base de un contenedor puede admitir hasta 25 pilas de *pallets* europeos, más del doble de la capacidad de un contenedor de 20 pies.
- Generalmente, la forma óptima de colocar los *pallets* dentro del contenedor es

una fila a lo largo y otra fila a lo ancho.

Carga máxima de un contenedor 40 pies

Un contenedor 40 pies vacío tiene un peso o tara de 3.750 kg y admite una carga de alrededor de 29 toneladas (29.000 kg), aunque esta carga máxima varía según la empresa naviera y el tipo de contenedor. Los más normalizados internacionalmente pueden llegar a aceptar un peso bruto máximo de 32,5 toneladas.

Sin embargo, es importante considerar que a pesar de que el contenedor tiene una gran capacidad de carga, para poder transitar en carreteras federales del país, no puede exceder de 21 toneladas para que lo explique y revise el fundamento de Secretaría de Comunicaciones y Transportes. NORMA Oficial Mexicana NOM-012-SCT-2-2017, Sobre el peso y dimensiones máximas con los que pueden circular los vehículos de autotransporte que transitan en las vías generales de comunicación de jurisdicción federal. (6.1.2.) Peso bruto vehicular máximo autorizado.

4.14.4.- INCOTERM

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de *International Commercial Terms* (Términos Internacionales de Comercio).

Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los incoterms. La propia convención CISG reconoce la importancia de los incoterms.

Desde el año 1936, la Cámara de Comercio Internacional se ha encargado de actualizar los incoterms a medida que se va desarrollando

el comercio internacional. Que estos usos contractuales se actualicen no quiere decir que los anteriores incoterms carezcan de validez, por lo que habrá que especificar en el contrato el incoterm y el año de la versión (ICC, 2020).

¿Qué aspectos de la compraventa internacional regulan los incoterms?

- **La entrega de mercancías:** Es la obligación primordial del vendedor.
- **La transmisión de los riesgos:** Es importante no confundir transmisión de los riesgos con transmisión de la propiedad. Los riesgos se transmiten en el lugar (fábrica, muelle, buque) y en el momento temporal especificado en el contrato y en el incoterm.
- **La distribución de gastos:** Generalmente el vendedor corre con los gastos necesarios para poner la mercancía a disposición del vendedor. También se puede acordar la contratación de un seguro para las mercancías hasta su llegada al destino.
- **Trámites aduaneros:** Lo habitual es que el vendedor sea el responsable de la exportación, salvo en el caso del Incoterm EXW (Ex Works), donde el comprador correrá con la responsabilidad de los trámites de exportación, para lo que contratará un agente de aduanas.

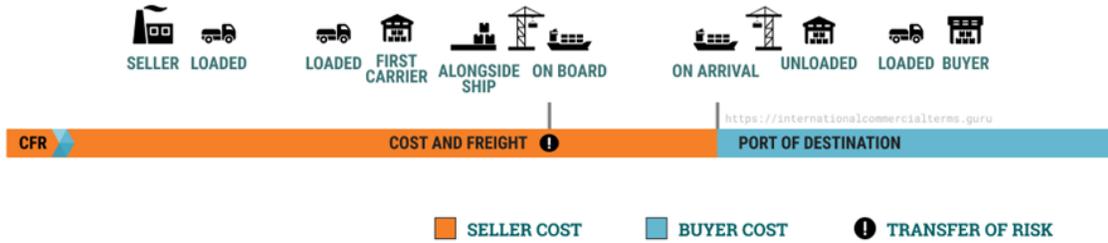
En este envío el contrato de Xsant y General Mills se realizó mediante CFR, el cual se describe:

CFR (*Cost and Freight, Coste y Flete*): El vendedor se hace cargo del transporte, pero no del seguro, por lo que el comprador estaría desprotegido ante los posibles riesgos.

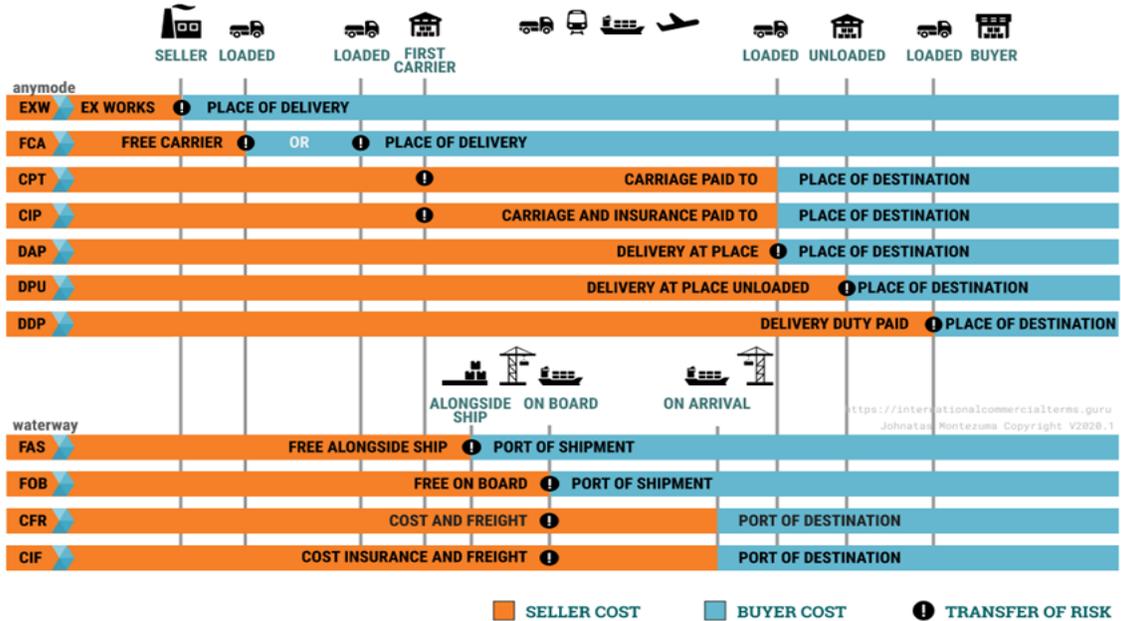
Figura 21

Incoterms 2020

CFR - INCOTERMS® 2020



INCOTERMS® 2020



Fuente: ICC (2020).

Conclusiones

Para concluir este documento realizado se ofrece una visión amplia sobre los trámites de exportación para envío a Kuwait de México, la noción sobre la función de cadena de suministro y su contenido en la industria de Producción de chiles jalapeños para exportación, la demostración de datos recopilados y objetivo de esta memoria de experiencia laboral.

La cadena de suministro es un punto clave en la exportación, negociación, y costos logísticos, si se tiene una logística eficiente se pueden optimizar tiempos de entrega de las mercancías, así como aumentar la calidad del servicio al cliente, punto importante para la empresa.

Llegando al cumplimiento del objetivo y detectando que en México existen dependencias que son capaces de emitir documentación con la misma validez que la Cámara Árabe Mexicana de Industria, en menor tiempo y con mayor disponibilidad y menor costo que son reconocidas a nivel internacional, en la actualidad el gobierno está abriendo nuevas perspectivas y la mejora a que los tiempos de respuesta de trámites correspondientes, esto como perspectiva propia a efectos de este trabajo.

La determinación de incoterm es una pieza clave en la determinación de tiempos de tránsito y costos finales, por lo que es importante que se dé la importancia necesaria en las negociaciones y renovación de contrato para poder mejorar el desarrollo tanto competitivo, seguro y económico.

El registro y control de estas actividades, a menudo poco consideradas por los empresarios, deberían tener en cuenta un elemento básico como documentar y registrar los procesos pertinentes para controlar el tiempo de respuesta en posteriores envíos.

Fuentes Bibliográficas y Electrónicas

Baldwin, R. (2008). The development and testing of Heckscher-Ohlin trade models
MIT, USA.

Ballou, R. H. (2004). Logística. Administración de la cadena de suministro. México:
Prentice Hall. Pearson education.

Ballou, R. H. (2007). The evolution and future of logistics and supply chain
management. European Business Review, 19(4), 332-348.

BANCOMEXT (2023) Fracción arancelaria,
<https://www.bancomext.com/glosario/fraccion-arancelaria>.

Bowersox, Donald J. Closs, Davis J. Cooper, M. Bixby (2007) Administración y
Logística en la Cadena de Suministros. Segundo Edición. MC Graw
Hill.

Cámara Árabe Mexicana de Industria y Comercio (2022)
<https://camic.org/paises/kuwait/#:~:text=A%20nivel%20mundial%2C%20Kuwait%20se,aguacates%20y%20motores%20para%20barcos>.

Cancelas González Nicoletta (2016) Transporte y logística. Núm. 14. Argentina,
pp. 1-4 <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=333046307001>.

Douglas Long, (2010). LOGISTICA INTERNACIONAL (administración de la
cadena de abastecimiento global). Libro. Limusa.

Evert-Jan, v. (2008). Logistics innovation in global supply chains: an empirical test
of dynamic transaction-cost theory. GeoJournal, 70, 213-226.

ICEX (2023) Informe económico comercial Kuwait, <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/059/documentos/2023/05/anexos/informe-economico-comercial-kuwait-2021.pdf>.

Krugman, Paul R, Obstfeld Maurice. (2006). LIBRO: Economía Internacional Teoría y Política. 7ª EDICION. PEARSON ADISSON WELSLEY. 2006. PAGES 768.

Long, Douglas (2010). Logística Internacional; administración de la cadena de abastecimiento global. México, Limusa.

Mankiw, G. (2009). Principios de economía (4ª edición) Paraninfo, España

Mentzer, J. t., Flint, d. J. & Hult, t. m. (2001). Logistics service quality as a segment-customized process. Journal of Marketing, 65(4), 82

México- Kuwait, consultada 18 de septiembre del 2022 <https://www.gob.mx/gobmx/articulos/relacion-mexico-kuwait?idiom=es>

MFG, consultada 22 de septiembre del 2022 <https://www.computerworld.es/archive/la-papelera-bic-elige-el-erp- mfgpro-de-centrisa#:~:text=Se%20trata%20un%20software%20ERP,%20C%20producci%C3%B3n%20distribuci%C3%B3n%20y%20finanzas.>

Secretaria de Economía de Mexico: Kuwait, Consultada 10 de septiembre del 2022, [https://web.archive.org/web/20190728002302/http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/.](https://web.archive.org/web/20190728002302/http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/estadisticas/)

SIICEX CAAAREM, (2020). Consultada 10 de septiembre del 2022, [http://www.siicex.gob.mx/.](http://www.siicex.gob.mx/)

Stanton, Etzel y Walker (2004). Fundamentos de Marketing, 13va. Edición, de Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, Mc Graw-Hill Interamericana, 2004, Pág. 303

VUCEM, Certificado de origen, consultada 16 de febrero del 2022, [https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Ayuda/AMECAFE/certori gamecafe.html.](https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Ayuda/AMECAFE/certori gamecafe.html)

Xsant S.A. De C.V. – Panjiva 10 de diciembre 2021, <https://es.panjiva.com/Xsant-S-A-De-C-V/47989232.>

Glosario

Aduana de Destino: La aduana de un País Miembro donde termina una operación de tránsito aduanero internacional. **(SICE Copyright, 2022)**

Aduana de Partida: La aduana de un País Miembro donde comienza una operación de tránsito aduanero internacional. **(SICE Copyright, 2022)**

Aduana: Oficina pública, establecida generalmente en las costas y fronteras, donde se controla el movimiento de mercancías sujetas a arancel, y se cobran los derechos que estas adeudan. **(RAE, 2022)**

CAM / EUR1: El Certificado de origen es la prueba documental, que comprueba el origen de la mercancía y el cumplimiento de la norma de origen para obtener la preferencia arancelaria **(VUCEM, 2022)**

Comercio: Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes, sea para su uso, para su venta o para su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor **(SCIANT, 2002)**.

Contenedor: Es un recipiente de carga para el transporte marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal. Se trata de unidades estancas que protegen las mercancías de la climatología y que están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO (International Organization for Standardization), en concreto, ISO-668;2 por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO. Wikipedia, Contenedor **(RAE, 2023)**.

Contrato: Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas **(RAE, 2022)**.

Exportación Definitiva: El régimen de exportación definitiva consiste en la

salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado. SAT, Regímenes, recuperado 14 de febrero del 2023, de http://m.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/regimenes/Paginas/exportacion_definitiva.aspx.

Forecast: El forecasting consiste en la estimación y previsión de la demanda futura de un producto o servicio. Para ello se utilizarán los históricos de venta, las estimaciones del Departamento de Marketing y Ventas y cualquier tipo de información que sea útil para obtener la cifra más real posible (**Practical Business Forecasting de Michael Evans, traducción de los autores**)

Forwarder: Un Freight Forwarder o agente de carga es uno de los actores más importantes en el proceso logístico de transporte de mercancía. El concepto se refiere a una organización de transporte que ofrece servicios de logística internacional a sus clientes: exportación e importación de forma personalizada y atendiendo a las necesidades de cada empresa. SK LOGISTICS, Freight Forwarder, recuperado 27 de marzo del 2023 de [Freight Forwarder, que es, características, ventajas - SK Logistics.](#)

Importador: Se entiende por importador, aquella persona física o moral que desea importar mercancías a territorio nacional. SAT, Recuperado Orientación, 27 de enero del 2023, de http://m.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/regimenes/Paginas/transito_internacional.aspx#:~:text=Se%20considerar%C3%A1%20que%20el%20tr%C3%A1nsito,nacional%20con%20destino%20al%20extranjero.

Incoterm: "Incoterms" es un acrónimo que significa términos comerciales internacionales. "Incoterms" es una marca de la Cámara de Comercio Internacional, registrada en varios países. Las reglas de Incoterms incluyen abreviaturas para términos, como FOB ("Free on Board"), DAP ("Delivered at Place") EXW ("Ex Works"), CIP ("Transporte y seguro pagados hasta"), todos los cuales tienen significados precisos para la venta de bienes en todo el mundo. Estos términos tienen un significado universal para compradores y

vendedores de todo el mundo. Si es analista financiero en la ciudad de Londres, puede asociar el acrónimo "FCA" con la Autoridad de Conducta Financiera del Reino Unido. Sin embargo, para los importadores y exportadores de todo el mundo, FCA son las iniciales utilizadas para "Free Carrier", o la obligación del vendedor de entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado. **(ICC, 2022)**

Legislación aduanera: El conjunto de normas legales y reglamentarias aplicables a los medios de transporte y a las mercancías objeto de comercio internacional, así como a las personas que intervienen en la gestión aduanera **(SICE Copyright, 2022)**

Peso bruto: Es el peso total del producto (neto) incluyendo todo el embalaje necesario para su envío y el peso tara. **(Aduaeasy, 2022)**

Peso neto: Hace referencia al peso propio de la mercancía, excluyendo el peso del contenedor o empaque (tara). Es decir, no incluye envases, cubiertas ni fardos de ninguna clase. **(Aduaeasy, 2022)**

Peso Tara

PT: Producto terminado.

Reglas Incoterms: Las reglas Incoterms son los términos comerciales esenciales del mundo para la venta de bienes. Ya sea que esté presentando una orden de compra, empaquetando y etiquetando un envío para transporte de carga o preparando un certificado de origen en un puerto, las reglas de Incoterms están ahí para guiarlo. Las reglas Incoterms brindan orientación específica a las personas que participan diariamente en la importación y exportación del comercio mundial. **(ICC, 2022)**

Se refiere al peso del contenedor o empaque sin incluir el peso del producto (neto). La forma de calcular este peso, también conocido como "peso vacío", es sencillamente restando el peso bruto menos el peso neto. **(Aduaeasy, 2022)**

ST: Semiterminado.

Tránsito aduanero internacional: El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías, bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra. SAT, Aduanas, Recuperado 3 de octubre del 2017, de http://m.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/regimenes/Paginas/transito_internacional.aspx#:~:text=Se%20considerar%C3%A1%20que%20el%20tr%C3%A1nsito,nacional%20con%20destino%20al%20extranjero.

Figura 22

Factura comercial



LE DAMOS VIDA A LA VIDA
General de Ley Personas Morales
 XSA101130V38
 XSANT SA DE CV
 CARRETERA LIBRE TOLUCA -TENANGO KM18.5
 Rayón, Estado de México, México
 C.P. 52360 Tel. Fax.

COMPROBANTE FISCAL DIGITAL A TRAVÉS DE INTERNET		
No de Factura/Invoice-A0004693		
FOLIO FISCAL		
000e478-fdbb-4161-nab2-6675a5cc3d3d		
No. de Serie del Certificado del Sello Digital del SAT		
000100000050984663		
No. de Serie del Certificado del Sello Digital del Emisor		
0001000000507267003		
Fecha y hora de emisión del CFDI		
08/08/2022 12:13:15 p. m.		
Fecha y hora de certificación del CFDI		
08/08/2022 12:14:10 p. m.		
Tipo De Comprobante	Moneda	Tipo Cambio
Ingreso	USD	20.3358

Lugar Expedición	Num. Cta. Pago	Método Pago	Forma Pago	Condiciones de pago (Payment Terms)	Exportación
52360		PPD	90 Por definir		02

Cliente/(Client)	GENERAL MILLS	TAXID:	UsoCFDI:
JEBEL ALI FREE ZONE AUTHORITY OFFICE LB 21105, PO BOX 262514 DUBAI, UNITED ARAB EMIRATES, 24217 UNITED ARAB EMIRATES		100287220600003	801
RPC: XEXX010101000			
Regimen Fiscal Receptor: 616		Domicilio Fiscal Receptor:	52360

Embarcar a/(Ship to)	Al Yasra Food Co
2nd Street Kuwait, KUWAIT, 15033 Kuwait	

Cantidad (Quantity)	Tipo (Type)	Objeto Impuesto	Codigo (Code)	Medida SAT	Clave SAT	Descripción (Description)	Precio Unitario (Unit Price)	Total (Total)	CustomPO:	Motivo De Traslado:
									4507148155	
1512.000000	CJ	02	101297	XBX	50171900	#134 JALAPEÑO VERDE RB 3KG 4PZ ODP MENA.	\$20.8000	\$31,449.60		

Traslados:	Base	Impuesto	Tipo Factor	Tasa o Cuota	Importe
	31449.60	002	Tasa	0.000000	0.00
Comentarios (Comments)	18592 EL EXPORTADOR DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL PRESENTE DOCUMENTO (MX/3673-19) DECLARA QUE, SALVO INDICACION EN SENTIDO CONTRARIO, ESTOS PRODUCTOS GOZAN DE UN ORIGEN PREFERENCIAL (MEXICO). CARRETERA LIBRE TOLUCA TENANGO KM 18.5 SANTA MARIA RAYON, MEXICO C.P.52360				

Fuente: Factura envío Kuwait Altexnet (2022).

Figura 23

Packing list



OFICINAS DE LA BIFA

Packing List by Codes

From:
 XSANT S.A DE C.V
 CARRETERA LIBRE TOLUCA TENANGO
 KM 18.5 RAYON
 CP 52360
 ESTADO DE MEXICO
 MEXICO

Deliver to:
 GENERAL MILLS MIDDLE EAST & NORTH AFRICA FZE
 Al Yasra Food Co.,
 PO Box 9228,
 13093 Safat, Kuwait.

Code	Date	Purchase Order:	Invoice n°	Client	
16291105692738	09/08/2022	4507148155	A0004693	GENERAL MILLS MIDDLE EAST & NORTH AFRICA FZE	

FCL N°	Container Seal N°	Net Weight:	Total Pallets	Total Trays	Total Pieces
APZU4518635	H4131358	18,144.0 kg	21	1,512	6,048

Additional Container Seal N°	Gross Weight	HS CODE	COO	INCOTERM
	20,343.3 kg	20019003	MEXICO	CFR

Product Despatched

16291105692738(s) DEP SLICE JALAPENO PEPPERS 4 x 3Kg. 72 c-6 x pallet

Labels: "Old El Paso" 16291105692738

Pallet Cod.	Code	Trays	Units	Expiration Date
1	P26-06-22	72	288	26-06-2024
2	P26-06-22	72	288	26-06-2024
3	P25-06-22	72	288	25-06-2024
4	P25-06-22	24	96	25-06-2024
	P26-06-22	48	192	26-06-2024
5	P25-06-22	72	288	25-06-2024
6	P26-06-22	72	288	26-06-2024
7	P25-06-22	72	288	25-06-2024
8	P26-06-22	72	288	26-06-2024
9	P25-06-22	72	288	25-06-2024
10	P25-06-22	72	288	25-06-2024
11	P27-06-22	72	288	27-06-2024
12	P26-06-22	44	176	26-06-2024
	P27-06-22	38	112	27-06-2024
13	P27-06-22	72	288	27-06-2024
14	P26-06-22	72	288	26-06-2024
15	P27-06-22	72	288	27-06-2024
16	P26-06-22	72	288	26-06-2024
17	P26-06-22	72	288	26-06-2024
18	P26-06-22	72	288	26-06-2024
19	P25-06-22	72	288	25-06-2024
20	P25-06-22	72	288	25-06-2024
21	P26-06-22	72	288	26-06-2024

Carretera libre Toluca-Tenango km 18.5 . Rayon. CP.52360 . Estado de mexico, Mexico TEL.7171328539

Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).

Figura 24

Certificado de Origen (CAM)

CERTIFICADO DE ORIGEN DE ARTÍCULOS MEXICANOS 15262201289712

1. Nombre y Domicilio del Exportador XSANT SA DE CV LIBRE TOLUCA TENANGO KM 16.5 . . C.P. 52980 México, MÉXICO, RAYON Tel: 71-71320539 Número de registro fiscal: XSA161130758		2. Nombre y Domicilio del Importador AL YASRA FOOD CO. 2nd Street Kuwait KUWAIT KUWAIT Tel: 4238012 Fax: 97144238012 Número de registro fiscal: 100287220900003	
3. Clasificación arancelaria	4. Descripción de la mercancía, cantidad y unidad de medida	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura
200190	#334 JALAPEÑO VERDE REB 3KG 4PZ ODP MENA #334 JALAPEÑO VERDE REB 3KG 4PZ ODP MENA cantidad: 1512 Caja	B	A0004893 060282022
7. Observaciones EXPEDIDO A POSTERIORI, ISSUED RETROSPECTIVELY Custom PO 4507146155 CONTAINER: APZU4519635 SEAL: FH131258			
 XSANT SA DE CV CORRENTERA LIBRE TOLUCA TENANGO KM 16.5, LATOR, ESTADO DE MÉXICO C.P. 52980 TEL: 71-71320539			
8. Validación del Certificado de Origen (Exclusivo para uso oficial) <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div> ERNESTINA FLORES OCAÑO DIRECTORA DE OPERACIÓN DE INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR		9. Declaración del Exportador El que suscribe declara que las mercancías arriba descritas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar y fecha: México, 14/02/2022 Firma:  Nombre: FERNANDO QUINTANA BRIONES Empresa: XSANT SA DE CV Cargo: REPRESENTANTE LEGAL Teléfono/Fax: 152622 / 7171320539	

Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).

Figura 25

Certificado de salud



August 12, 2022

As a representative of Xsant S.A DE C.V, I would like to extend the following:

HEALTH CERTIFICATE

Xsant S.A. DE C.V. guarantees that each batch or shipment of the products listed below

SKU	Description
101297	SLICED JALAPENO PEPPERS 106OZ

That we make to the order of General Mills, complies with the following requirements (those that apply):

- 1.- It hasn't been adulterated.
- 2.- Complies with applicable Mexican health laws and official standards.
 - a) The facilities as well as the manufacturing processes of our products comply with the Official Mexican Standard NOM-251-SSA1-2009 Hygiene Practices for the process of food, beverages or food supplements.
 - b) Agreement on the settlement of additives and adjuvants in foodstuffs, beverages and food supplements, their use and sanitary provisions, published in the D.O.F. on 16 July 2012, their amendments by the various amendments of 5 September 2013 and 16 May 2016 and annexes.
- 3.- Our products do not contain traces of pesticides or pesticides not permitted by national regulations (CICOPLAFEST catalogue) and by international regulations [(European Union No.396/2005/EC, No. 178/2006/EC, No. 149/2008/EC, No. 1881/2006/EC) and/or (US FDA PAM Title 211 part 110).
- 4.- In our company there is a HACCP program that contemplates critical control points to avoid contamination with foreign material such as the case of PCC2 "Metal Detection".
- 5.- Our company is committed to satisfying the customer and complying with all the corresponding regulations, both in health aspects, as well as ecological and safety.

Municipal authorities of Rayón support this health certificate:	Municipal Stamp  Presidencia Municipal Gobierno de Rayón 8502 - 2004
---	---


Maria Patricia Garcia Real
General Manager

Kind regards

XSANT S.A DE C.V
CARRETERA LIBRE TOLUCA TENANINGO
KM 18.5, RAYÓN, ESTADO DE MÉXICO.
CP. 52309


Roberto Carlos Lopez Navarrete
Quality Assurance

Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).

Figura 26

Certificado de calidad



XSANT S.A. DE C.V.
QUALITY ASSURANCE DEPARTMENT

QUALITY CERTIFICATE

CLIENT: GENERAL MILLS

PRODUCT: JAL VERDE REB 3.0 KG

CODE	NET WEIGHT	UNITS	CASES
P25-06-22	3.0 Kg	2,112	528

PHYSICAL, CHEMICAL AND SENSORY PROPERTIES	DRAINED WEIGHT	pH	% SALT	% ACIDITY	COLOR	FLAVOR
	1.7 Kg	3.1 - 3.5	1.5 - 2.5	1.4 - 2.0	Uniform green to dark green	Typical hot jalapeno flavor
RESULTS	1.7 kg	3.22	2.18	1.73	Complies	Complies

STORAGE CONDITION	CONSUMER SHELF LIFE	STORAGE TEMPERATURE
Dry	JUNE 25th 2024	Room Temperature, perishable 5 days after opened (refrigerated at 34 °F -42 °F).



ASEGURAMIENTO DE CALIDAD
CLAUDIA GPE. FABELA

Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).

Figura 27

Legalización Cámara de Comercio



Com. Ext. (2022) 4043-2

MEXICO CITY, SEPTEMBER 05th, 2022.
MEXICO CITY NATIONAL CHAMBER OF COMMERCE



LIC. JUAN JOSE CAMPOS OLIVERA

RESPONSIBLE FOR CERTIFICATES OF ORIGIN

AGCOIAGCO

Fecha de emisión:	Revisión:	Código:
27-Junio-2018	0	DOC-02

AVISO DE PRIVACIDAD-CANACO

Para dudas o aclaración referente a la utilización de los datos personales aquí solicitados, le pedimos consulte nuestro AVISO DE PRIVACIDAD INTEGRAL, que podrá encontrar en nuestra página web: <http://www.comexico.com.mx/camara/> o solicitarlo al personal de nuestra Institución.

Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).

Figura 28

Certificado Presidencia de Rayón



Gobierno de Rayón
2022 - 2024
"2022 Año del Quicentenario de la fundación de Toluca de Lerdo, Capital del Estado de México"



Rayón, México, 25 de agosto de 2022.

LA PRESIDENCIA DE RAYÓN, ESTADO DE MÉXICO

CERTIFICA

Que los documentos anexos a esta solicitud se encuentran debidamente validados por la Presidencia de Rayón, Estado de México.

I. **Certificado de Salud**, emitido el día 12 de agosto en el cual se expresa que la empresa XSANT S.A. DE C.V. con domicilio en carretera libre Toluca-Tenango Km 18.5 Rayón, Estado de México. C.P. 52360 cumple con los lineamientos de salud y calidad.

Se emite el sello del documento antes mencionado a petición de la empresa firmando el certificado el C. Fernando Quintana Briones, Representante legal de XSANT S.A. DE C.V. y el C. Roberto Carlos López Navarrete, jefe de calidad de la empresa antes mencionada; como requisito de su cliente **General Mills Middle East and North Africa FZE**, con domicilio en Jebel Ali Free Zone, Dubai, Emiratos Árabes Unidos, Sabhan Industrial Area, Block 8, Plot 1 I, Near Messilah Equestrian Club, Shouth Sabhan, P.O Box 3228, Safat 13033, Kuwait, mismos que serán utilizados con fines aduaneros en destino.

ATENTAMENTE

ERICK VLADIMIR CEDILLO HINOJOSA
PRESIDENTE MUNICIPAL CONSTITUCIONAL
Municipal DE RAYÓN
Gobierno de Rayón
2022 - 2024

ATENTAMENTE

MAURICIO NOGUEZ ORTIZ
SECRETARIO DEL AYUNTAMIENTO
Gobierno de Rayón
2022 - 2024

XSANT S.A DE C V
CARRETERA LIBRE TOLUCA TENANGO
18.5, RAYÓN, ESTADO DE MÉXICO.
C.P. 52360

Fuente: expediente documentación embarque Kuwait (2022).

Consentimiento Informado

Yo *Maria Patricia García Real*, declaro que he reviso y he sido informada y autorizo el uso de imágenes e información para la memoria laboral de la colaboradora con numero **509766** sobre el trabajo dirigido a la exportación de chiles jalapeños a KUWAIT.

Entiendo que este trabajo busca culminar el proceso de formación académica Universitaria y que doy plena autorización el uso de información.

Si tiene alguna pregunta durante el trámite de titulación de Mariela Amairani Bernal Ramirez estoy en completa disposición.

Firma de Autorización.



Gerente de Operaciones
Maria Patricia Garcia Real.