

UNIVERSIDAD DE SONORA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICO ADMINISTRATIVAS

LICENCIATURA EN NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONALES



TRABAJO FINAL

**“MEJORA DE PROCESO LOGISTICO PARA REDUCIR COSTOS EN ENVIOS
HACIA HONG KONG”**

ISAHI RIVERA MEZA

H.NOGALES, SONORA

MARZO, 2015

Universidad de Sonora

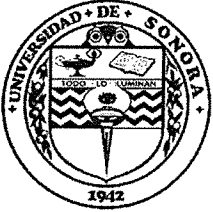
Repositorio Institucional UNISON



**“El saber de mis hijos
hará mi grandeza”**



Excepto si se señala otra cosa, la licencia del ítem se describe como openAccess



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

Unidad Regional Norte
División de Ciencias Administrativas, Sociales y
Agropecuarias
Departamento de Ciencias Económico-Administrativas

Nogales, Sonora a 24 de marzo de 2015.

C. ISAHÍ RIVERA MEZA

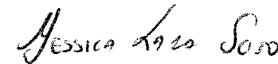
PRESENTE.

Con fundamento en el Artículo 84, fracción III, del Reglamento Escolar vigente, otorgamos a Usted, nuestra aprobación de la fase escrita del examen, como requisito parcial para la obtención del título profesional de la Licenciatura de Negocios y Comercio Internacionales, y posteriormente efectuar la fase oral del examen.

ATENTAMENTE


M.C. JORGE GUILLERMO ZAZUETA
Director


M.A. MARÍA GUADALUPE TORRES FIGUEROA
Asesor


M.A. YESSICA LARA SOTO
ASESOR

C.c.p. M.A. María Guadalupe Torres Figueroa. Jefe del Departamento

Campus Nogales

Carretera Internacional N° 4372. Nogales, Son.
C.P. 84094. Tel (631) 320-7734 y 320-7735.
E-mail: gtorres@nogales.uson.mx

TITULO DE TRABAJO FINAL

**MEJORA DE PROCESO LOGISTICO PARA REDUCIR COSTOS EN ENVIOS
HACIA HONG KONG”**

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo, lo agradezco a Dios por darme la sabiduría para culminar esta etapa académica.

A mis padres y familiares porque me brindaron su apoyo tanto moral y económicamente para seguir estudiando y lograr el objetivo trazado para un futuro mejor para ser orgullo para ellos y de toda la familia.

A la Universidad de Sonora Campus Nogales, porque nos está formando para un futuro como profesionistas de la licenciatura en Negocios y Comercio Internacionales.

De igual manera a mis queridos formadores, en especial a mis asesores, pues ellos fueron quienes me guiaron para hacer el presente trabajo.

DEDICATORIA

A mis padres, por estar conmigo, por enseñarme a crecer y a que si caigo debo levantarme, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí.

El presente trabajo es dedicado a mi familia y a mis amigos quienes han sido parte fundamental para escribir este trabajo, ellos son quienes me dieron grandes enseñanzas y los principales protagonistas de este “sueño alcanzado”.

INDICE

1.-INTRODUCCION	1
2.-ANTECEDENTES.....	2
2.1.- Misión.....	3
2.2.- Visión	3
2.3.-Política de Calidad	3
3.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
3.1.-Hipotesis o supuestos	6
3.2.- Objetivo	7
3.3.- Justificación.....	7
3.4.- Limitaciones	9
3.5.-Delimitaciones.....	9
4.- MARCO TEORICO	10
4.1.- Exportación	10
4.2.- Envío Internacional	10
4.3.- Exportaciones México Hong Kong	11
4.4.- Mejora	11
4.5.- Proceso	12
4.6.- Logística.....	13
4.7.- Costos.....	13

4.8.- Reducción de costos	14
4.9.- Proceso Logístico.....	15
4.10.- Mejora de proceso	15
4.11.- Incoterm DDP.....	16
5.- METODOLOGIA	16
6.- CONCLUSIONES	17
7.- RECOMENDACIONES	18
8.- BIBLIOGRAFIA	19
9.- CALENDARIZACION DE ACTIVIDADES	22
ANEXOS	1
Anexo 1	23
Anexo 2	24
Anexo 3	25

1.- INTRODUCCION

Este ante-proyecto se realizó con el fin de describir y analizar el proceso en un envío que actualmente una empresa maquiladora de la ciudad de Nogales Sonora, está llevando a cabo en uno de sus envíos internacionales hacia el país de Hong Kong.

Estudiando las principales causas del por qué se está utilizando este proceso, qué impacto tendría ante la empresa y el cliente.

Considerando que es una empresa internacional, de alto renombre mundial, debe tener presente en el diseño, desarrollo y control de un buen plan logístico para sus envíos actuales y envíos futuros.

Esta actividad es para la obtención de ventajas competitivas de carácter sostenible y optimización de costos logísticos.

El origen de esta investigación reside en la existencia de un interés, cada vez mayor de la empresa, en optimizar costos en cada uno de sus departamentos anualmente, por su importancia, cada departamento está obligado a presentar números de gastos anuales, es donde miden la eficiencia de cada líder y departamento de la empresa.

También se analizarán y buscarán nuevos proveedores de servicios logísticos, se identificarán pros y contras de cada situación, en la que pueda estar el envío, para obtener el resultado deseado.

Esto lleva a la empresa a que sus empleados sean más eficaces y eficientes en su vida laboral, agregando valor a los empleados junto con la empresa ya que el cliente es el más importante para la organización.

2.-ANTECEDENTES

Esta es una empresa que se dedica a la manufactura de productos médicos para la salud e higiene personal, establecida por más de 45 años en la ciudad de Nogales, Sonora, cuyas oficinas corporativas se encuentran en Alpharetta, Georgia.

Actualmente ésta empresa envía estos dispositivos de salud e higiene (sondas bucofaríngeas con solución salina) a más de 47 países y es uno de los principales proveedores de más de 16,000 hospitales y otros compradores del sector salud de Estados Unidos, abarcando así un 90% de clientes potenciales, con sus productos y dispositivos.

En la actualidad la empresa cuenta con seis plantas ubicadas en la ciudad de Nogales, Sonora, una en la ciudad de Magdalena, Sonora y una nueva en la ciudad de Tijuana, Baja California, con más de 7,000 empleados distribuidos entre las mencionadas.

Entre las seis ubicadas en Nogales, fabrican productos terminados como: tampones femeninos, batas desechables, sondas bucofaríngeas con solución salina, entre otros, aparte de crear productos terminados, también crean

manufactura de plástico o partes moldeadas que la empresa maneja como Sub-ensambles de un producto terminado.

Como toda empresa competitiva, cuenta con políticas de calidad para la elaboración de sus productos, que se enfocan en lograr la misión, visión, objetivos y políticas de calidad:

2.1.- Misión:

Es nuestra misión mejorar la salud, higiene y bienestar de la gente todos los días y en todos lados, entregando soluciones clínicas confiables

2.2.- Visión:

Transformarnos en una empresa líder de clase mundial, utilizando las herramientas de manufactura esbelta en la elaboración de productos de la más alta calidad, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, generando valor para nuestros accionistas, empleados y siendo identificados por una excelente responsabilidad social.

2.3.- Política de Calidad:

Es política de la compañía diseñar, manufacturar y entregar productos que cumplan o excedan las expectativas del cliente con respecto a la calidad, desempeño y valor. El propósito de esta política es:

- Establecer responsabilidad para la administración de calidad.

- Proveer una estructura común para el establecimiento y comunicación de practica de calidad.
- Conducir evaluaciones de prácticas de calidad regularmente, para proveer mejoras continuas de proceso, producto y servicio, además de asegurar el cumplimiento de leyes y regulaciones aplicables

Este negocio, cuenta con varios centros de distribución y esterilizadoras, que se encuentran en el país de Estados Unidos, como en los estados de California, Texas, Nuevo México, Mississippi, Arizona, entre otros.

El proceso establecido para los productos de la compañía, es importar la materia prima entre las ocho plantas ubicadas en México, después crear el producto terminado o sub- ensamble para después ser exportados a las esterilizadoras o a los centros de distribución así como también enviar directamente al cliente según sea el producto a exportar. En la Actualidad ha aumentado su demanda de ventas, para esto se han creado varias rutas de entrega y contratado a diferentes tipos de transportes, por mencionar algunos, para la vía terrestre utilizan SWIFT/ Trans Mex, con contrato de pago cada 15 días, para la vía aérea internacional utilizan Expeditors international y FEDEX Networks, con contrato de pago de 30 días para la vía Marítima utilizan Hapag Lloyd y Maersk, estos dos con contratos de pago de 45 a 60 días ,estas son grandes empresas de renombre internacional, para una entrega a tiempo del producto a sus clientes.

Es por lo mencionado anteriormente que esta industria es una de las empresas mundiales más reconocidas, ya que podemos encontrar en cualquier parte sus

productos profesionales y sus productos médicos de salud ayudando a mucha gente en casi todos los lugares del mundo.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad todas las empresas internacionales buscan tener un plan de envío y plan logístico bien organizado para cada uno de sus envíos, y así no aumentar sus costos en fletes y mantener bajos sus precios en el producto para los clientes.

Mercedes Araoz, representante del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), aseguró que en el país de México los costos logísticos son muy elevados.

Como empresa internacional busca ser competitivo en todas sus áreas, es por eso que cada departamento está obligado a presentar ahorros anuales.

Actualmente la fábrica está enviando un pallet con 240 mil piezas en específico de un producto Terminado “Sonda bucofaríngea con solución salina” hacia un cliente en el país de Hong Kong.

El proceso actual de envío que se está utilizando, es embarcar de Nogales, Sonora, México, hacia Nogales, Arizona, E.U.A, una vez posicionado el producto en el almacén de Nogales, AZ, el agente aduanal americano de la empresa, envía el producto al cliente en Hong Kong vía aérea, utilizando el Incoterm DDP (Delivered Duty Paid), entregándose al cliente en 10 días hábiles.

El tipo de embalaje que se utiliza es un pallet de madera de medida estándar, flejado y con una máxima altura de 1.50 metros.

Por lo consecuente se está entregando en tiempo y forma su producto, con un costo anual de 53,366.76 dólares más costos de trámite aduanero y transportación local, es decir, 4,447.23 dólares por el envío en mención.

Esto ocasionó un foco rojo para el departamento de aduanas y transportación, ya que anualmente está gastando 53,366.76 dólares en el envío anual de este producto terminado de sondas bucofaríngeas con solución salina.

El departamento de aduanas y transportación ha detectado que existe una oportunidad de mejora en el proceso de envío para este producto, obteniendo así un ahorro en costos para la empresa, sin afectar los tiempos de entrega al cliente.

La estrategia que se pretende implementar, es modificar el tipo de transporte que se está utilizando actualmente para ese envío (pallet).

El medio actual que se está utilizando para este pallet es el modo aéreo, el medio que se propone, es sustituirlo por transporte multimodal (terrestre y marítimo).

Con este cambio se pretende optimizar los costos de envío sin afectar las condiciones del producto ni el tiempo de entrega al cliente.

3.1.- Hipótesis o Supuestos

Al embarcar el producto terminado por el medio de transporte multimodal, terrestre y marítimo, en lugar del aéreo, se obtendrá un ahorro mínimo del 50% de los costos logísticos de exportación para la empresa.

3.2.- Objetivo

General

Este proyecto está enfocado a identificar los costos que se presentan al realizar envíos aéreos de este producto terminado (sondas bucofaríngeas con solución salina), sustituyendo el medio de transporte de aéreo a multimodal (terrestre y marítimo).

3.3.- Justificación del Problema

Esta compañía busca la mejora continua cada día en la excelencia en la calidad de sus productos, así como mejorar los costos de operación.

Será de gran ayuda comenzar a identificar en cada uno de los envíos, en dónde se está utilizando un mal proceso de la logística, para mejorarlo y obtener así un ahorro significativo.

Se puede apreciar claramente que en la empresa, no se utilizan correctamente los procesos de distribución para algunos de sus productos, ya que con el paso del tiempo, estos productos pueden ser innovados, pueden adquirirse nuevos clientes ubicados en lugares a donde nunca se han realizado envíos por parte de la empresa y esta opta por la forma más rápida y fácil de enviar cuando esto involucra un gran costo.

Por lo tanto este anteproyecto puede ser aplicable para cada uno de los envíos a cualquier país al que se desee enviar cualquier producto.

Los departamentos involucrados o beneficiados en este envío son:

- Departamento de Planeación: Es el encargado de mandar la orden a producción y cumplir con los tiempos de entrega establecidos para este producto.
- Departamento de Almacén: Una vez que el producto sale de producción es dirigido a este departamento para su correcto embalaje, para después crear la hoja de embarque para el departamento de aduanas.
- Departamento de Aduanas: Ya que es recibido el embarque, se encarga de realizar las facturas comerciales de exportación y coordinar que el envío sea entregado en su destino final.
- Departamento de Transportación Internacional: Recibe las facturas y el pedimento y se encarga de conseguir el transporte terrestre para la transportación del material de la fábrica la bodega del Agente Aduanal Americano.
- Departamento de Cuentas por Pagar: Es el encargado de pagar los costos que se efectuaron durante el envío hasta su destino final.
- Departamento de Finanzas: Es el responsable de coordinar los flujos de capital y presentar los gastos críticos a los gerentes de planta.

Y se ilustran en el siguiente diagrama:

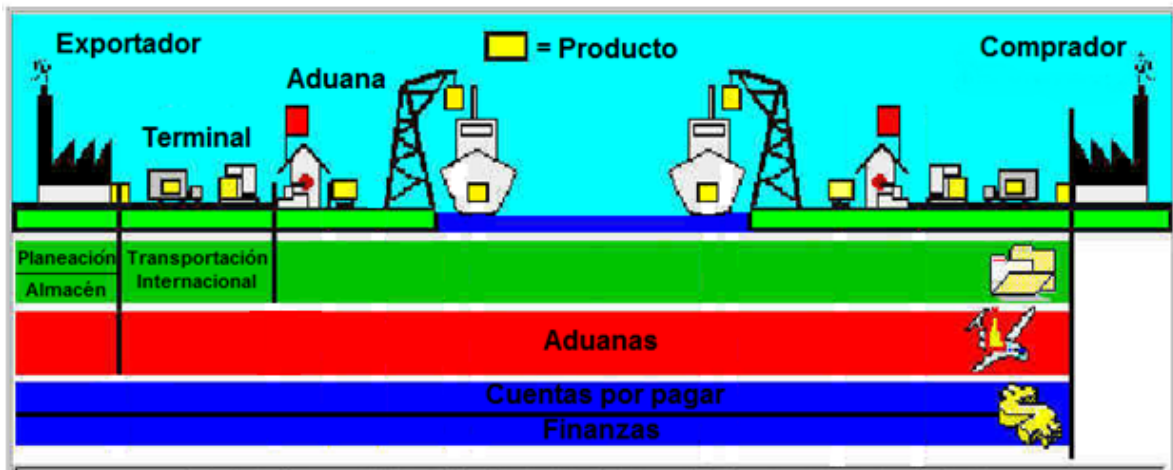


Diagrama 1.- Diagrama de procesos y departamentos involucrados en un envío internacional.

3.4.- Limitaciones

En el transcurso del proyecto se pudieron detectar algunas limitantes que serán mencionadas a continuación:

- Acceso a información de la empresa para los contactos involucrados.
- El gerente de planeación no apruebe el cambio.
- El cliente no desee el cambio de envío.
- Los gerentes de aduanas y logística no aprueben el cambio.
- El material no se pueda embarcar vía marítima.
- El material no se entregue a tiempo al cliente.

3.5.- Delimitaciones

En el transcurso del proyecto se pudieron detectar algunas delimitaciones que serán mencionadas a continuación:

- Solo se utilizará para un envío internacional específico hacia Hong Kong

- Estarán involucrados personal de Planeación, Almacén, Aduanas y Transportación
- Solo se maneja un cambio de la dinámica del transporte aéreo a multimodal terrestre-marítimo

4.- MARCO TEORICO

4.1.- Exportación.

La exportación puede ser definida con muchos términos pero es simplemente la salida de un producto de determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que las dividen entre ellas (Castro, A., 2008).

4.2.- Envío Internacional.

El transporte internacional de mercancías es el traslado de las mismas desde un punto A, situado en un cierto país, hasta otro punto B, situado en un país distinto, efectuado en tal forma que la mercancía llegue a su destino en las condiciones de contrato.

El significado de este último requerimiento es que la mercancía debe llegar sin daño ni menoscabo alguno en su naturaleza, en el plazo acordado y al precio estipulado. Para lograrlo es preciso tener en cuenta que el éxito de la operación dependerá:

- De la protección física de la mercancía para que pueda soportar las agresiones que puede experimentar durante el transporte, en sus diversas fases de

manipulación, estiba (colocación dentro del vehículo de transporte), traslado o almacenamientos.

- De la utilización correcta de los vehículos de transporte aprovechando eficazmente sus características en función de la mercancía y el viaje.
- De un cumplimiento leal de los compromisos de adquisición y traslado por ambas partes. (Molins, A., 2011)

4.3.- Exportaciones México-Hong Kong

Hasta antes de 1998, México mantuvo un superávit comercial con Hong Kong que se fue haciendo más pequeño debido a la disminución de las exportaciones mexicanas y al incremento de las importaciones dando lugar a un creciente déficit comercial para México. En el periodo 1998–2000, México exportó a Hong Kong 194 millones de dólares en promedio anual e importó 282 millones de dólares. Más de 90 por ciento de las exportaciones mexicanas a Hong Kong están concentradas en reactores nucleares, calderas máquinas y artefactos. Las importaciones por su parte están constituidas por dos grupos de bienes: por un lado, máquinas y aparatos de reproducción de imagen y sonido y material eléctrico (38.1 por ciento), y por el otro, prendas y complementos de vestir (31.5 por ciento). (Rodríguez, A., 2002).

4.4.- Mejora

La mejora hace referencia a que ningún proceso puede considerarse como algo terminado o mejorado de manera definitiva (Aguilar, J., 2010). Se está siempre en

un proceso de cambio significativo, de desarrollo y con visión de mejorar. Incluir la mejora continua, no es una meta o un objetivo, sino un proceso dentro de la cultura organizacional y la innovación que garantiza el camino a la competitividad y el logro de objetivos.

Una acción de mejora es toda acción destinada a modificar la manera en que se está empleando un proceso, estas se deben reflejar en una mejora de los indicadores del proceso. Se puede mejorar un proceso mediante aportaciones creativas, imaginación y sentido crítico.

4.5.- Proceso

Un proceso se puede definir como un conjunto de actividades lógicamente interrelacionadas y ordenadas que actúan sobre unas entradas y que van a generar unos resultados preestablecidos para unos usuarios identificados. Hay tareas que se realizan sobre dichas entradas a las que añaden valor y se producen unas salidas o resultados. (Cabo, J., 2015)

Para ISO 9000 un proceso es un conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados con un valor añadido (expresa lo que hay que hacer y para quién). (Pérez, A., 2004)

El objetivo principal de un proceso es la obtención de un resultado, conocido en el campo como “salida” que consiga la plena satisfacción del cliente, todo esto como consecuencia de las actividades realizadas (Roig, A., 1998)

Los procesos deben ser predecibles, de modo que permitan alcanzar un nivel de estabilidad al cliente y a la empresa que asegure que, si se siguen consistentemente las actividades del proceso, se alcanzarán los resultados deseados. (Castilla y León, 2004).

4.6.- Logística

La logística ha evolucionado en forma tan dinámica y trascendente hasta convertirse en una disciplina de importancia central para toda empresa manufacturera, así como también resulta vital para definir las políticas y estrategias de comercialización local e internacional (Reyes, E., 2002).

Es el proceso de planificar, implementar y controlar el eficiente y eficaz flujo y almacenamiento de productos, servicios y la información involucrada desde el punto de origen al punto de consumo con el propósito de ajustarse a los requerimientos del cliente o consumidor (Batista, V., 2011).

4.7.- Costos

Son los desembolsos causados por el proceso de fabricación de un producto, o por la prestación de un servicio. Los costos pueden ser empleados en la adquisición de materias primas, mano de obra al destajo, salarios personales de planta, mercancías, servicios públicos, fletes, depreciación maquinaria y equipo, arrendamiento del local, entre otros. (Fundación Palau, 2014)

4.8.- Reducción de costos

La gestión de costos implica y supone la supervisión de los procesos de desarrollo, la venta y producción de productos o servicios de óptima calidad, a la vez que pretende la reducción o mantenimiento a niveles objetivos de los costos de producción y transporte (Lefcovich, M., 2005).

La reducción de costos en la empresa es el producto de diversas actividades. En muchas empresas tratan de reducir los costos sólo mediante el recorte de gastos; encontrándose entre las acciones típicas el despido de personal, la reestructuración y la disminución de proveedores (Lefcovich, M., 2005).

Muchos ejecutivos de logística ahora ven que el transporte puede convertirse en un gasto sin control, a menos que ellos controlen activamente los procesos de una fase previa. Los fabricantes tienen la oportunidad para aplicar mejores prácticas para transporte de entrada, de manera que puedan predecir costos de entrega reales, colaborar con los proveedores para conseguir la visibilidad de los envíos entrantes, aplicar las guías de ruta para la licitación de los derechos de las mejores compañías, optimizar el transporte de mercancías para obtener el máximo provecho de cada unidad de transporte.

La mejor manera de reducir los costos en la empresa es mediante la detección, prevención y eliminación sistemática del uso excesivo de servicios y recursos.

4.9.- Proceso logístico

Los procesos logísticos de la empresa son aquellos relacionados con los movimientos y rotaciones de materiales o de mercaderías y, por expansión o propagación en el caso de las empresas de servicios, con la preparación y prestación de dichos servicios.

- Aprovisionamiento.
- Producción.
- Distribución.

En definitiva, son los que se relacionan con las operaciones de la empresa (Higuera, G., 2010).

4.10.- Mejora de proceso

La mejora de un proceso está garantizada a través de una serie ordenada de procesos, la cual garantiza que existe una forma definida o estabilizada de hacer las cosas y que el proceso se ajusta a esta forma permitiendo la garantía de una mejora óptima y sistematizada.

Para la mejora de un proceso, primero se debe asegurar la existencia del proceso, lo cual puede conseguirse a través de los siguientes pasos o lineamientos:

- Definir la forma de ejecutar del proceso: Definir un conjunto de pautas o de instrucciones sobre cómo debe ser ejecutado el proceso.

- Ejecutar las actividades del proceso: Según las instrucciones que han sido establecidas por el demandante.
- Comprobar que el proceso se ha desarrollado según estaba previsto (según las instrucciones).
- Garantizar que la próxima repetición del proceso se va a desarrollar de acuerdo con las instrucciones.

4.11.- Incoterm DDP (Delivered Duty Paid) (Entregado, Derechos Pagados)

El vendedor (exportador) es responsable de todos los costos implicados en la entrega de mercancía al lugar de destino, y de despachar aduana en el país de importación. Bajo un Incoterm DDP, el vendedor proporciona literalmente el envío puerta a puerta, incluyendo despacho de aduana en el puerto de exportación y el puerto de destino. La transferencia de propiedad ocurre cuando la mercancía se entrega al comprador. Una transacción de DDP leerá “DDP lugar de destino establecido.” (Mérida, L., 2009)

5.- METODOLOGIA

Ya que es necesario para toda investigación tener herramientas que nos ayuden a realizar y presentar nuestros resultados, para este proyecto nuestros datos son mixtos de tipo cualitativos y cuantitativos, el método que se utilizará para la recolección de datos cualitativo se determinó una investigación descriptiva por medio de entrevistas para los departamentos involucrados para la aprobación de este envío, en la cual:

1. Se explicara la situación del problema.
2. Se propondrá el nuevo proceso.
3. Se formulará la entrevista verbalmente para la recolección de datos.
4. Se esperará la aprobación o rechazo de cada departamento del nuevo proceso.

Para determinar los resultados cuantitativos, el método que se utilizara para presentar los datos será un grafica de barras “Histograma” que permita apreciar la forma en que:

1. Se recolectará las facturas pasadas contra facturas nuevas.
2. Se analizarán los costos de facturas pasadas con facturas nuevas.
3. Se determinará si hubo o no ahorro con el nuevo proceso.
4. Se presentarán resultados a los gerentes involucrados.

6.- CONCLUSIONES

Durante la observación, estudio y aplicación de este anteproyecto se logró detectar las siguientes conclusiones:

1. Existen varios procesos que se deben actualizar o mejorar para realizar un envío de exportación con la misma eficiencia a menor costo.
2. El transporte aéreo es uno de los transportes más caros, ya que es uno de los más rápidos en entrega.
3. El medio de transporte marítimo es uno de los transportes más baratos y más usable internacionalmente por la gran cantidad de producto que puede suministrar.
4. La seguridad y tiempo de entrega del producto no afecta al cliente.

5. Cualquier empresa puede obtener un ahorro en el transporte de sus mercancías al mejorar su proceso de envío.
6. Como se puede apreciar en los documentos anexos, hubo una reducción en los costos en este envío al cambiar de tipo de transporte aéreo a multimodal (terrestre-marítimo) VER ANEXOS

7.- RECOMENDACIONES

Dentro de un proyecto tan ambicioso como lo fue este, en base al ahorro en los costos de envíos de los productos a los clientes, siempre se desea que exista una mejora continua de los mismos, por lo tanto se recomienda a futuros estudiantes que tengan interés en el proyecto, seguir buscando alternativas de transporte que beneficien a cualquier envío.

Otra recomendación es que no se estudie solamente envíos aéreos hacia un determinado país, si no cualquier tipo de envío hacia cualquier país con cualquier tipo de transporte que esté impactando en los costos de cualquier empresa.

También se recomienda hacer análisis, de qué alcance tiene o impactará los cambios que se deseen realizar a cualquier tipo de proceso, ya que es necesario no afectar y beneficiar a los departamentos involucrados en el proceso.

Por último se recomienda a la empresa que siga utilizando el sistema de prácticas profesionales que la Universidad de Sonora Campus Nogales oferta a las organizaciones, con el fin de desarrollar jóvenes en el ámbito profesional y a su vez recibiendo soporte de los estudiantes para lo que la empresa necesite. Es muy

útil este tipo de soporte ya que el estudiante puede tener ideas más innovadoras y ver más allá que los que tienen mucho tiempo trabajando en la compañía y así obtener ventaja competitiva.

8.- BIBLIOGRAFIA

1.- Aguilar-morales, j.e. (2010) la mejora continua. Network de psicología organizacional. México: asociación oaxaqueña de psicología a.c.

2.-Batista, V., (2011). Canales de distribución. Comercialización Internacional. Relaciones Internacionales. UDELAR. Recuperado de: <http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/canales-de-distribucion-y-logistica-internacional.pdf> el 12 de Diciembre del 2014.

3.- Cabo, J., (2015). Gestión por procesos. CEF Gestión Sanitaria. Centro de estudios financieros. Recuperado de: <http://www.gestion-sanitaria.com/9-gestion-procesos.html> el 16 de Febrero del 2015.

4.- Castro, A., (2008). MANUAL DE EXPORTACIONES La Exportación en Colombia. P. 109. Facultad de Administración Bogotá. Editorial Universidad del Rosario.

5.- Fundación Palau., (2014). Costos y Gastos. Programa de desarrollo Empresarial. Fundación Sarmiento Palau. Recuperado de: <http://ienuevagrana.wikispaces.com/file/view/Costos+y+Gastos.pdf> el 12 de Diciembre del 2014.

6.- Gámez, R. (2007). Comunicación y Cultura Organizacional en Empresas Chinas y Japonesas. Edición Electrónica Gratuita. Recuperado de: www.eumed.net/libros/2007a/221/index.htm

7.- Higuera, G.. (2010). Procesos Logísticos. BicGalicia de España. Recuperado de: http://www.bicgalicia.es/crearempresasenfp/alumno/alumno_esp/paginas/textos/textos2522.htm

8.- Junta de castilla y león (2004) trabajando con los procesos. Guía para la gestión por procesos.

9.- Lefcovich, M.. (2005). Reducción de costos. Consultoría en Administración de Operaciones y Estrategia de Negocios. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/fin/redcostomlef.htm#mas-autor> el 12 de Noviembre del 2014.

10.- Merida, L., (2009). Términos del Comercio Internacional (Incoterms 2000). M&G Mar & Gerencia. Recuperado de: <http://marygerencia.com/2009/09/07/terminos-del-comercio-internacional-incoterms/> el 12 de Diciembre del 2014.

11.- Molins, A., (2011). Logística Internacional. Escuela de Organización Industrial.

12.- Pérez, A. (2004). Gestión por procesos: cómo utilizar iso 9001:2000 para mejorar la gestión de la organización.

13.- Reyes, E., (2002). Introducción a la logística internacional. México, D.F.: bufete internacional de intercambio.

14.- Rodríguez. A., (2002). El comercio de Hong Kong y su relación con México. México y la Cuenca del Pacífico, vol. 5 No. 16.

15.- Rodríguez, B. (2012). Gestión y Mejora de Procesos. EUSKALIT. Recuperado de: <http://www.euskalit.net/pdf/folleto5.pdf> el 12 de Noviembre del 2014.

16.- Roig, a. (1998). "l'avaluació de la qualitat a la gestió documental", lligall. Revistacatalanad'arxivística, barcelona, 1998, nº 12 pp. 219-229. Recuperado de: <http://www10.ujaen.es/sites/default/files/users/archivo/calidad/criterio5.pdf> el 12 de Noviembre del 2014.

17.- Tapia, E. (2005). El Acuerdo de Asociación Económica Entre México y Japón: Relaciones Comerciales Para el Siglo XXI. Universidad Iberoamericana. Biblioteca Jurídica Virtual de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Recuperado de: www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/jurid/cont/35/pr/pr3.pdf

18.- Tokoro, Y., (2004). México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica. Universidad de Meiji, Tokyo, Japón. Economía UNAM vol. 3 núm. 7. Recuperado de: www.economia.unam.mx/publicaciones/ecounam/pdfs/07/04Tokoro.pff

9.- GRAFICA DE GANTT

MES	GRAFICO DE GANTT																								
	JUNIO				JULIO					AGOSTO					SEPTIEMBRE				OCTUBRE					NOVIEMBRE	
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2
ANTECEDENTES	█																								
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	█																								
HIPOESTIS Y SUPUESTOS		█																							
OBJETIVO Y JUSTIFICACION		█																							
LIMITACION Y DELIMITACION			█																						
METODOLOGIA			█																						
BUSQUEDA DE FUENTES				█																					
MARCO TEORICO				█																					
ENTREGA DE ANTE PROYECTO				█																					
APLICACION ENTREVISTA A TRANSPORTACION					█																				
APLICACION ENTREVISTA A ADUANAS						█																			
APLICACION DE ENTREVISTA A PLANEACION							█																		
APLICACION DE ENTREVISTA AL CLIENTE								█																	
APLICACION DE ENTREVISTA A ALMACEN									█																
APROBACION POR PARTE DE TODOS LOS DPTOS										█															
APLICAR EL CAMBIO DE PROCESO											█	█	█	█											
RECOLECCION DE DATOS															█	█									
RESULTADO DE LOS DATOS																		█	█						
AGRADECIMIENTOS																					█				
DEDICATORIA																						█			
TABLA DE CONTENIDO																						█			
INDICE																							█		
RESUMEN																								█	
EMPAZTAR																									█
ENTREGA DE PROYECTO FINAL																									█
PRESENTACION DEL PROYECTO																									█

ANEXO 1

Envío 2013

Material	PO	Entry Date	Quantity	BUn	cost
70072998	62092332	11/6/2013	222,000	EA	\$ 285.00
70072998	62068373	6/26/2013	245,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62067889	6/19/2013	280,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62067478	6/15/2013	220,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62062531	5/22/2013	260,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62062530	5/21/2013	240,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62057686	4/25/2013	245,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62053712	4/9/2013	245,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62048822	3/14/2013	240,000	EA	\$ 4,447.23
70072998	62036663	1/16/2013	240,000	EA	\$ 4,447.23
TOTAL			2,437,000	EA	\$ 40,310.07

Envío lo que va del 2014

Material	PO	Entry Date	Quantity	BUn	cost
70072998	62122432	5/1/2014	205,000	EA	\$ 285.00
70072998	62119488	4/12/2014	245,000	EA	\$ 285.00
70072998	62113144	3/12/2014	270,000	EA	\$ 285.00
70072998	62112651	3/1/2014	306,000	EA	\$ 285.00
70072998	62108257	2/18/2014	280,000	EA	\$ 285.00
TOTAL			1,306,000	EA	\$ 1,425.00

ENERO-OCTUBRE 2013=
9
<u>Total Cost</u>
\$ 40,025.07

NOV-DIC 2012 2014=
6
<u>Total Cost</u>
\$1,700

AHORRO 6 ENVIOS
\$ 26,683.38
\$ 1,710.00
\$ 24,973.38

Estas tablas representan los envíos realizados durante el 2013 y 2014, como se puede observar, el número de piezas incremento en el envío marítimo a un costo menor ahorrando un 93% de costos

ANEXO 2



REMIT TO

Expeditors Int'l
1621 W. Calle Plata
Nogales, Arizona 85628-2190
520-281-0380

CLIENT NO: G0674779

INVOICE DATE 12/10/13

AVENT INC
1430 N INDUSTRIAL PARK DR
c/o Freigh Carrillo WHSE
NOGALES, AZ 85621

INVOICE NUMBER E1M0199862

YOUR REFERENCE SEE BELOW

DESTINATION: HKG

CARRIER: WAN HAI 505 ORIGIN: NOG
PCS: 1PCS WEIGHT: 41.0C

HBL FREIGHT MINIMUM 95.00 USD
HANDLING 100.00
EEI FEE 15.00
DRAYAGE TO LAX 75.00

SUB TOTAL: 285.00

INVOICE TOTAL: 285.00 USD

YOUR REFERENCES: HONG12010, 62092332

CO WNBC 20 40

ELECTRONIC IMAGE
SUBJECT TO TERMS AND CONDITIONS

An original version of this image, which can always be generated upon request, sets forth terms and conditions of service on the reverse side of this page. All services provided are subject to these terms and conditions.

ANEXO 3



Invoice Number 1-075-02353	Invoice Date Jun 29, 2013	Account Number 3241-9551-3	Page 1 of 4
--------------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------	----------------

PAST DUE

FedEx Tax ID: 71-0427007

Billing Address:

AVENT S DE RL DE CV
1430 N INDUSTRIAL PARK DR
NOGALES AZ 85621-4505

Invoice Questions?

Contact FedEx Revenue Services

Phone: (800) 622-1147 M-Sa 7-6 (CST)
Fax: (800) 548-3020
Internet: www.fedex.com

Invoice Summary Jun 29, 2012

FedEx Express Services

Transportation Charges		3,880.46
Special Handling Charges		566.77
Total Charges	USD	\$4,447.23
TOTAL THIS INVOICE	USD	\$4,447.23

The amount due shown on the remittance advice reflects the invoice balance due and includes only those items still outstanding. Any payment which could be applied to a specific shipment has been credited to the appropriate activity summary enclosed. Payments and/or adjustments that could not be applied to a specific shipment have been credited against the total amount due on this invoice.

Other discounts may apply.

Your Account is Past Due. Date of Notice: Jul 22, 2012. To prevent further action, please remit your payment immediately. If payment has been made, please disregard this notice.

Detailed descriptions of surcharges can be located at fedex.com

To ensure proper credit, please return this portion with your payment to FedEx. Please do not staple or fold. Please make check payable to FedEx.

For change of address, check here and complete form on reverse side.

Invoice Number 1-075-02353	Account Number 3241-9551-3	Amount Past Due USD \$4,447.23
--------------------------------------	--------------------------------------	--

Remittance Advice

Your Account is Past Due. Date of Notice: Jul 22, 2012

324195511075023539100044472310

Invoice Number	Invoice Date	Account Number
1-075-02353	Jun 29, 2013	3241-9551-3

FedEx Express Shipment Detail By Payor Type (Original)

Picked up: Jun 25, 2012	Cust. Ref.: AM M578	Ref.#2:
Payor: Shipper	Ref.#3:	
<ul style="list-style-type: none"> Fuel Surcharge - FedEx has applied a fuel surcharge of 20.50% to this shipment. FedEx has audited this airbill for correct pieces, weight, and service. Any changes made are reflected in the invoice amount. We calculated your charges based on a dimensional weight of 8.0 lbs, 0010" x 0010" x 0010", using a dimensional factor of 139. 		
Tracking ID	Sender	Recipient
532293784405	JULIO LOPEZ	ELLEN HARFIELD
Service Type	AVENT S DE RL DE CV	BAYLIS MEDICAL COMPANY INC.
FedEx Intl Priority	AV HIDALGO 1 ESQ LUIS D COLDSI	2645 MATHESON BLVD, EAST
Package Type	PARRQUE IND SN CARLOS	MISSISSAUGA ON L4W 5S4 CA
Customer Packaging	NOGALES MX 84000 MX	
Orig./Dest.		
ZLQ/YZR		
Zone		
F		
Packages		
1		
Actual Weight		
0.5 kgs		
Rated Weight		
3.6 kgs		
FedEx Use	Transportation Charge	68.40
P5502/N00001Q/_	Fuel Surcharge	14.02
Customs	Total Transportation Charges	USD 82.42
Entry Date		
Jun 25, 2012		
Shipper Subtotal		USD 82.42



Picked up: Jun 21, 2012	Cust. Ref.: DELIVERY:86934659	Ref.#2:
Payor: Third Party	Ref.#3:	
<ul style="list-style-type: none"> Fuel Surcharge - FedEx has applied a fuel surcharge of 14.50% to this shipment. FedEx has audited this airbill for correct pieces, weight, and service. Any changes made are reflected in the invoice amount. We calculated your charges based on a dimensional weight of 748.0 lbs, 0948" x 0048" x 0048", using a dimensional factor of 139. Door-to-Door Service 		
Tracking ID	Sender	Recipient
532293784195	FDX EXPY/TUCSON	JOYCE CHEUNG/ KAREN SADUSKY
Service Type	3601 EAST COLUMBIA STREET	RIVER DISPLAY LTD
FedEx Intl Economy Frt	TUCSON AZ 85714 US	BLOCK A 19/F PRINCE IND. BLDG
Package Type		106 KING FUK STREET
Customer Packaging		SAN PO KONG, KOWLOON HK
Orig./Dest.		
TUS/HKG		
Zone		
F		
Packages		
1		
Actual Weight		
80.7 kgs		
Rated Weight		
338.4 kgs		
FedEx Use	Transportation Charge	3,812.06
P4929/US001Q/_	Fuel Surcharge	552.75
Customs	Total Transportation Charges	USD 4,364.81
Entry Date		
Jun 23, 2012		
Third Party Subtotal		USD 4,364.81
Total FedEx Express		USD 4,447.23