

## CASO DE ÉXITO

## SHIMANO INC.

**Acerca de la compañía:**

Fundada en 1921, Shimano comenzó fabricando componentes de bicicletas. Desde entonces, la compañía ha desarrollado varias tecnologías nuevas y ha ampliado su negocio de pesca, remo y ciclismo a escala internacional. A nivel mundial, Shimano ocupa una posición de liderazgo en el mercado de componentes de bicicletas para competiciones deportivas. La compañía ha participado de forma activa en el desarrollo de una sociedad sostenible bajo su lema « Más cerca de la naturaleza, más cerca de las personas ».

### **Cuéntenos sobre su departamento y su función.**

**Tanaka:** SHIMANO INC. ofrece diversos productos, principalmente dedicados a dos populares deportes al aire libre: ciclismo y pesca. Soy gerente de división en el área de componentes de bicicletas dentro del departamento de ventas. Al mismo tiempo, también soy el líder del equipo de la división de promoción del EPA de EPA/FTA y gerente de la sección de gestión de ventas. EPA/TLC

### **¿Cuándo comenzó a utilizar el EPA/FTA?**

**Tanaka:** nuestra división de componentes para bicicletas comenzó a utilizar el EPA luego de que Japón y la República de Chile firmaran el EPA Estratégico en 2009. Yo estaba en Europa en ese momento. En 2010 regresé a Japón y comencé a desempeñar mi puesto actual. No conocía todos los detalles en ese momento, ya que dependía por completo de otra persona responsable de gestionar el cumplimiento del EPA. En 2018, cuando trasladaron al responsable de la división de componentes de bicicletas, me vi obligado a aprenderlo todo.

### **¿Cómo cumplía con el EPA/FTA anteriormente?**

**Tanaka:** no estoy seguro de los detalles, pero creamos de forma manual, en una hoja de declaración de valor agregado y un cuadro de comparación de CTC con el costo del producto y la información del precio de venta, y así, determinamos el origen. Solo seguimos este proceso cuando nuestros clientes o socios de ventas que compran nuestros productos lo solicitan, no para todos, por lo que puede decirse que es pasivo.

### **ONESOURCE Free Trade Agreement (FTA) Management**

Después de discutir varias otras opciones, llegamos a la conclusión de que el software ONESOURCE FTA Management es la solución más práctica.

### **Díganos, ¿cómo se enteró de la solución ONESOURCE FTA Management?**

**Tanaka:** la nueva persona responsable de la división de componentes de bicicletas y yo participamos en un seminario de FTA para conocer los procedimientos de certificado de origen UE-Japón EPA, CPTPP y RCEP que iban a entrar en vigor. Primero, consultamos a nuestro gerente de la oficina del presidente para conocer el tipo de empleados que necesitábamos. Luego evaluamos dónde y qué tipo de datos teníamos y luego creamos una macro de Excel para calcular los estándares de valor agregado. Sin embargo, como mencioné antes, sentimos que era imposible continuar trabajando de manera manual, ya que el AAE UE-Japón y dos mega acuerdos comerciales, el CPTPP y el RCEP, estaban a punto de entrar en vigor. Mientras buscábamos una solución de FTA integral y considerábamos desarrollar el sistema desde cero, nos presentaron ONESOURCE FTA Management en el seminario de mayo de 2018. Luego, le pedimos al responsable de Thomson Reuters que nos visitara el 6 de junio y nos presentara la solución.

## Cuéntenos cómo llegó a la decisión de seleccionar el software ONESOURCE FTA Management.

**Tanaka:** en ese entonces, sentía que me estaba agarrando a un clavo ardiendo. Vendemos la mayoría de nuestros productos en Europa, por lo que debemos cumplir plenamente con EPA UE-Japón. Vendemos más de 6000 productos en esta región, pero inicialmente, las reglas de origen solo se aplicaban a 500 de nuestros productos; por lo tanto, dedujimos que sería un enorme volumen de trabajo.

Para revisar el costo estándar, estamos obligados a revisar el procedimiento de certificación de las reglas de origen cada seis meses. Sin embargo, es imposible completar la revisión de manera manual para 6000 artículos. Por lo tanto, consideramos construir un sistema interno para automatizar el proceso y agregar módulos a nuestro ERP existente para aumentar la eficiencia. De hecho, mantuvimos conversaciones con varias compañías de consultoría para obtener una solución detallada. Sin embargo, no podríamos haber construido un sistema interno para implementar el AAE UE-Japón a tiempo. El mantenimiento posterior también requeriría tiempo y esfuerzo. Por otro lado, si hubiéramos optado por agregar módulos al ERP interno, las tarifas de licencia habrían sido costosas y podríamos haber gastado la mayor parte del ahorro fiscal relacionado con el EPA/FTA. Después de considerar todo, incluido lo que aprendimos en el seminario de FTA, creímos que adoptar ONESOURCE FTA Management sería la opción más lógica y efectiva.

## ¿Cuándo comenzó a implementar ONESOURCE?

**Tanaka:** durante aproximadamente un año, expresé mi preocupación de que el sistema actual necesitaba un cambio. Después del seminario de FTA, me ocupé de establecer el trabajo manual requerido para cumplir con los acuerdos comerciales, y también lo discutimos con múltiples compañías de consultoría. El proceso de verificación e implementación tomó alrededor de medio año, incluido un período de evaluación antes de la implementación a gran escala. Si hubiéramos intentado construir nuestro propio sistema desde cero, habría sido imposible ponerlo en marcha tan rápido.

*<< Automaticé los costos complejos con el análisis de listas de materiales >>.*

## Cuéntanos cómo usa ONESOURCE

**Tanaka:** primero, extraemos la información de precios y costos de venta de la lista de materiales y el sistema de soporte de ventas en ERP, y luego, realizamos el procedimiento preliminar de origen con el software ONESOURCE FTA para saber si el producto es de origen o no. El software ONESOURCE tiene un motor de análisis de BOM, de manera que podemos calcular fácilmente el costo, incluso para componentes con varias partes. Esta es una gran ventaja de ONESOURCE. Después de eso, usamos una hoja de cálculo de Excel para determinar el origen de los artículos priorizados para las deducciones de impuestos más efectivas. El proceso es controlado por humanos y suele tardar alrededor de una semana.

Luego, los artículos aprobados se integran con el sistema de ventas, y posteriormente emitimos una certificación y una declaración de origen.

## El trámite de origen se realiza no solo con ONESOURCE sino también de forma manual. ¿Por qué pasa eso?

**Tanaka:** la mayoría de los componentes de nuestras bicicletas se fabrican íntegramente en Japón, pero para nuestros productos subcontratistas utilizan fábricas en el extranjero. A veces también vendemos algunos accesorios comprados en el extranjero junto con componentes fabricados en Japón. Para cumplir con las normas de origen, la lista de materiales debe ser revisada por un ojo humano. Si el origen del producto no es exacto, será una violación de la normativa.

## ¿Cómo evalúa el trabajo manual requerido durante el proceso?

**Tanaka:** creo que es pedirle demasiado al software que identifique automáticamente si un subcontratista ha utilizado una fábrica en el extranjero o no. Con solo determinar el origen de forma preliminar mediante el software ONESOURCE, se mejora de forma drástica la eficiencia operativa. El motor de análisis BOM permite que Excel extraiga esta información de manera instantánea y automática antes de verificarla visualmente. Por lo tanto, existe una compartimentación de lo que hace el sistema (evaluación preliminar de origen) y el control visual (confirmación).

## Contribuir a mejorar la competitividad

### ¿Cuál es el impacto y el beneficio de implementar ONESOURCE?

**Tanaka:** las cosas que antes eran imposibles de hacer manualmente con una hoja de cálculo de Excel ahora son posibles, y el proceso de determinación del origen se ha vuelto más sencillo, incluso cuando se trata de una lista de materiales de varios niveles involucrada. Por ejemplo, uno de nuestros principales productos, el componente de freno de disco hidráulico, consta de muchas piezas, como tornillos y tuercas para fijar los rotores de freno de disco, las pinzas unidas a ellos, las palancas de control, las mangueras de freno que los conectan y muchas otras piezas. Dependiendo de las especificaciones de nuestros clientes y socios comerciales, construimos varios modelos. Si evaluamos el origen de estas partes en Excel, necesitaremos una gran cantidad de información en la hoja de cálculo, y tendríamos que crear una hoja de cálculo diferente para cada especificación. Además, dado que las ventas de frenos de disco son de gran volumen, deberíamos tener en cuenta los beneficios de reducción de impuestos del EPA/FTA. Sin ONESOURCE FTA Management, no creo que pudiéramos gestionarlo todo.

### Cuéntenos sobre los EPA/FTA actualmente compatibles y el beneficio de reducción de impuestos obtenido de ellos:

**Tanaka:** ya hemos utilizado Japón-Chile, Japón-ASEAN, Japón-Suiza, Japón-UE, CPTPP, Japón-EE. UU., Japón-Reino Unido y RCEP. Dado que el arancel de los componentes de bicicleta es del 4,7% en la UE, 4,0% en el Reino Unido y 45% en Vietnam, creo que el efecto de la reducción de impuestos es significativo.

### ¿Influye en la competitividad de las empresas?

**Tanaka:** sí, por supuesto. Por ejemplo, una compañía alemana con un gran volumen de comercio nos informó: «Le compraremos a otra compañía si no tiene un certificado de origen». La mayoría de nuestros competidores son compañías taiwanesas de componentes para bicicletas y no muchas han firmado el EPA/FTA en Taiwán, por lo que ofrecer un certificado de origen nos da una ventaja competitiva.

### ¿Cuál es su perspectiva futura sobre el cumplimiento de otros TLC clave como el RCEP?

**Tanaka:** el RCEP ya está bien respaldado por el software ONESOURCE FTA Management. Planeamos crear un sistema interno para integrar el resultado de ONESOURCE tan pronto como la autoridad emita el formulario de declaración de origen.

En cuanto a los acuerdos entre múltiples países, el RCEP nos permite determinar el origen por acumulación como CPTPP. Por lo tanto, los fabricantes chinos y vietnamitas pueden fabricar bicicletas con nuestro producto y exportar a Canadá, Australia y Corea del Sur, aprovechando el TLC. Esperamos que esto refuerce aún más nuestra competitividad internacional.

---

### Contáctenos hoy

(52) 55 8874 7270

<https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/contactenos>