

Informe final de práctica empresarial en implementación de estrategias comerciales y logísticas para el desarrollo y diversificación de mercados y productos para la empresa MYH Consultores y Distribuidores de México

Daniela Alejandra Merchán Cruz

Práctica empresarial para optar por el título de Profesional en Negocios Internacionales

Tutor

Henry Giovanni Moran Cuan

Magíster en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

Este proyecto grado lo dedico a mis padres, pues si su apoyo y ayuda incondicional no lo hubiera podido lograr, en el transcurso de mis estudios siempre estuvieron dándome fuerzas y motivándome para dar lo mejor de mí y lograr el sueño de ser una profesional. También, quiero dedicar este proyecto a mi abuelita Carmen, a mi tía Stella y mi padrino Jesús quienes a pesar de la distancia siempre estuvieron al pendiente de mi proceso y apoyándome siempre.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero dar gracias a Dios por mi vida y por la oportunidad de cumplir un sueño más y darme la sabiduría, paciencia y entendimiento para culminar mi carrera profesional.

Agradecimientos a todos los profesores que a lo largo de mi proceso educativo aportaron una semilla para el crecimiento tanto de mi vida profesional como personal.

También quiero dar gracias a mis amistades sobre todo a las que conocí a lo largo de la carrera, pues fueron mi bastón a lo largo de mi proceso, siempre estuvieron apoyándome y dándome las fuerzas necesarias para continuar en los momentos más difíciles de la carrea.

Por último, quiero agradecer a la empresa MYH Consultores y Distribuidores por la oportunidad de realizar mis prácticas internacionales en la empresa y poder reforzar y aplicar los conocimientos adquiridos en mi proceso académico.

Contenido

Introducción	11
1. Informe final de práctica empresarial en Implementación de estrategias comerciales y logísticas para el desarrollo y diversificación de mercados y productos para la empresa MYH Consultores y Distribuidores de México.....	12
1.1. Justificación de la práctica.....	12
2. Objetivos de la práctica.....	12
2.1. Objetivo general	12
2.2. Objetivos específicos.....	13
3. Perfil de la empresa.....	13
3.1. Misión.....	14
3.2. Visión.....	14
3.3. Estructura organizacional	14
3.4. Portafolio de productos.....	15
3.5. Perfil profesional de Yolanda Martínez Escobar.....	17
3.6. Datos del jefe inmediato	17
4. Cargo y funciones	18
4.1. Funciones asignadas	18
4.2. Funciones.....	18
4.3. Actividades para llevar a cabo las funciones.....	19

4.4. Herramientas utilizadas	22
5. Marco conceptual y normativo	23
5.1. Marco conceptual y normativo específico.....	23
6. Aportes.....	24
6.1. Aportes del estudiante a la empresa como valor agregado.....	24
6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante	24
7. Conclusiones	25
Referencias.....	27
Apéndices.....	28

Lista de Figuras

Pág.

Figura 1. <i>Organigrama</i>	15
---	----

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. <i>Propuesta de empaque para el juego de ajedrez Yonix.....</i>	27
Apéndice B. <i>Matriz de selección de mercados ajedrez Yonix.....</i>	29
Apéndice C. <i>Propuesta de empaque para mascara en ónix.....</i>	30
Apéndice D. <i>Matriz de selección de mercados para mascara en ónix</i>	31
Apéndice E. <i>Perfil de logística desde México hasta Colombia</i>	32
Apéndice F. <i>Matriz de selección de mercados para rosa eterna</i>	38

Glosario

Ónix: Es considerado como piedra semipreciosa, aunque según la Asociación Mineralógica Internacional no es aceptado como mineral sino como una variedad de ágata o calcedonia.

Nuez Pecana: La nuez pecana es un tipo de nuez de árbol originaria de América del Norte. Gracias a su sabor rico y mantecoso, es un ingrediente común en aperitivos, postres y platos principales por igual. Asimismo, es rica en varios nutrientes clave, que incluyen fibra, cobre, tiamina y zinc, lo que ayuda a mantenernos sanos y, en consecuencia, a protegernos de la COVID-19. La nuez pecana se ha asociado con muchos beneficios potenciales para la salud, incluyendo un mejor control del azúcar en sangre, mejorar la salud cardíaca y proteger la función cerebral.

Manipulación manual de cargas: Se entiende por manipulación manual de cargas cualquiera de las siguientes operaciones efectuadas por uno o varios trabajadores: el levantamiento, la colocación, el empuje, la tracción, el transporte o el desplazamiento de una carga.

Ergonomía: Según la Asociación Internacional de Ergonomía, la ergonomía es un conjunto de conocimientos científicos destinados a mejorar el trabajo y sus sistemas, productos y entorno para adaptarlo a las capacidades y limitaciones físicas y mentales humanas. Además, el objetivo de la disciplina es adecuar el trabajo a las principales necesidades de los empleados y promover el análisis de las condiciones laborales y las posibles lesiones provocadas por la postura, el movimiento y la fuerza.

Resumen

En este informe se evidencia las diferentes investigaciones enfocadas en logística y análisis de mercados internacionales para la empresa MYH Consultores y Distribuidores, que fueron realizadas por la practicante, utilizando herramientas para la investigación de mercados como Trade Map, Market Access Map, Legis Comex, entre otras, permitiéndole a la practicante garantizar un acercamiento al escenario real de los negocios en desarrollo, esto con el fin de buscar nuevos clientes y mercados potenciales para la compañía, que le permitan a la empresa una expansión local, nacional e internacional, destacando así los clientes potenciales extranjeros.

El desarrollo de los informes de investigación internacional y de logística, permitieron al estudiante poner en práctica las habilidades y conocimientos adquiridas durante el Programa Académico de Negocios Internacionales, lo cual permitió desarrollar un enfoque estratégico a las actividades desarrolladas.

Palabras claves: Logística, expansión, investigación de mercados, análisis del comportamiento del mercado internacional.

Abstract

This report shows the different investigations focused on logistics and analysis of international markets for the company MYH Consultants and Distributors, which were conducted by the intern, using tools for market research such as Trade Map, Market Access Map, Legis Comex, among others, allowing the intern to ensure an approach to the real scenario of developing business, this in order to find new customers and potential markets for the company, allowing the company to expand locally, nationally and internationally, thus highlighting potential foreign customers.

The development of the international research and logistics reports allowed the student to put into practice the skills and knowledge acquired during the International Business Academic Program, which allowed the development of a strategic approach to the activities developed.

Key words: Logistics, expansion, market research, analysis of international market behavior.

Introducción

En este informe se evidencian las actividades realizadas durante la práctica empresarial por parte de la estudiante Daniela Alejandra Merchán Cruz en la empresa MYH Consultores y Distribuidores ubicada en México, con el fin de optar el título como profesional en Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás, lo que le permitió a la estudiante poner en práctica los conocimientos adquiridos durante el proceso académico, además, de obtener nuevas habilidades para su desarrollo personal y profesional.

En el ámbito de distribución física internacional, la practicante desarrolló actividades enfocadas en empaque y distribución de un producto, con el fin de mejorar los procesos logísticos de las negociaciones que tenía en curso la empresa, esto se consiguió logrando una adaptación de los empaques y embalajes de los productos a exportar cumpliendo con las características exigidas por los mercados internacionales, también, se tuvo en cuenta un análisis de los perfiles logísticos de cada país potencial en relación con México.

Y finalmente en el ámbito de mercadeo internacional, la practicante llevó a cabo diferentes investigaciones de mercados internacionales, para lograr la penetración de los mercados actuales, el desarrollo y diversificación de nuevos mercados y productos que le permitan a la compañía lograr un contacto directo con nuevos clientes potenciales.

1. Informe final de práctica empresarial en Implementación de estrategias comerciales y logísticas para el desarrollo y diversificación de mercados y productos para la empresa MYH Consultores y Distribuidores de México

1.1. Justificación de la práctica

Las prácticas empresariales son de gran ayuda para los estudiantes universitarios que están a poco tiempo de iniciar su vida laboral, pues esta experiencia le permite poner en práctica los conocimientos aprendidos a lo largo de su proceso académico, también, adquieren habilidades y conocimientos nuevos, que posiblemente no se encuentran en la teoría.

Actualmente es de gran importancia contar con algún tipo de experiencia para la postulación de un trabajo, la práctica empresarial proporciona dicha experiencia, este proceso le ofrece al profesional recién egresado que pueda adquirir un trabajo con mayor facilidad.

Como profesional en negocios internacionales, el cargo asignado en logística por parte de la empresa me permitirá conseguir nuevas habilidades y conocimientos que me generarán el aporte laboral para mi perfil profesional.

2. Objetivos de la práctica

2.1. Objetivo general

Analizar los procesos de oferta y demanda de bienes, servicios de logística, Importaciones y Exportaciones y productos de la empresa Consultores y Distribuidores MYH, S.A. de C.V.

2.2. Objetivos específicos

- Realizar seguimiento a los procesos logísticos de la empresa.
- Desarrollar estudios de factibilidad en los mercados a nivel global para diversos productos de la empresa.
- Implementar estrategias que permitan incrementar la comercialización de los diversos productos de la empresa.

3. Perfil de la empresa

La empresa MYH Distribuidores y comercializadores es una empresa mexicana dedicada a la comercialización, exportación, importación y distribución, ofreciendo una amplia variedad de producto.

Ofrece un servicio integral de comercio exterior con la finalidad de hacerle llegar a las empresas o negocios productos nuevos con la más alta calidad, con precios competitivos, satisfaciendo las necesidades del consumidor final.

Cuentan con una línea de envíos y transportes adecuados dependiendo de las necesidades de cada producto, con el fin de garantizar el justo a tiempo y forma la entrega de sus empaques a través de un estricto seguimiento de monitoreo.

La compañía tiene proveedores con una amplia gama de productos diversos a nivel nacional alrededor de toda la república mexicana.

3.1. Misión

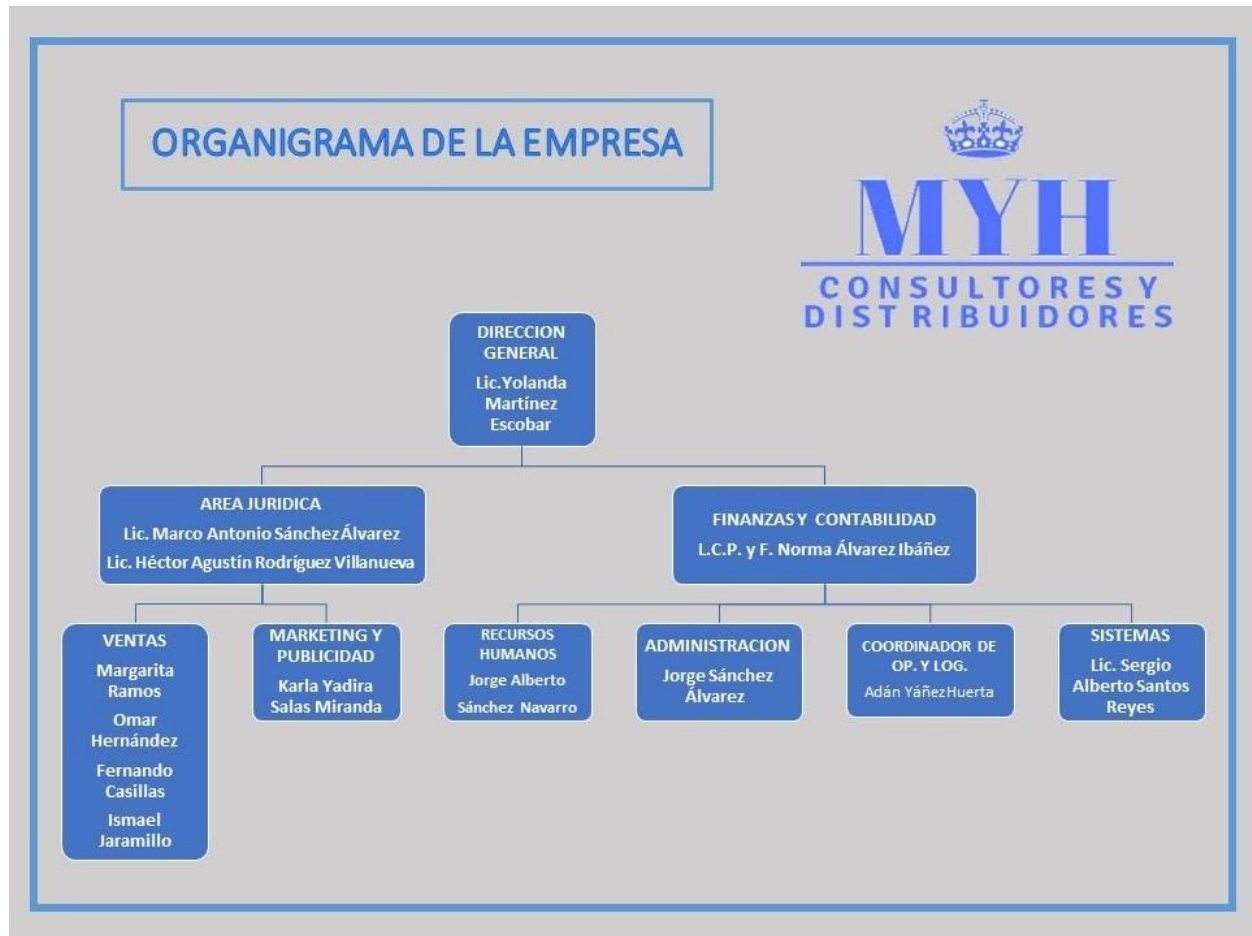
Consultores y Distribuidores MYH, es una empresa mexicana dedicada a la comercialización, exportación, importación y distribución, ofreciendo una amplia variedad de productos. Ofrece un servicio integral en comercio exterior con la finalidad de hacer llegar a las empresas o negocios productos nuevos con la más alta calidad, con precios competitivos, satisfaciendo la necesidad del consumidor final.

3.2. Visión

Nuestra Visión es ser una Empresa líder en Comercialización y Distribución de productos varios, que puedan llegar a cualquier destino Nacional e Internacional con el objetivo de satisfacer los deseos y necesidades de los consumidores, desde luego implementando la más alta calidad de servicio en la logística aplicada por nuestra parte, para la satisfacción de nuestros clientes.

3.3. Estructura organizacional

A continuación se evidencia la estructura organizacional de la empresa MYH Consultores y Distribuidores de México.

Figura 1. Organigrama MYH Consultores y Distribuidores

3.4. Portafolio de productos

A continuación, se especifican los productos que la empresa comercializa actualmente

- Mascara de protección KN95
- Cubre bocas triple capa, caja por 50 unidades
- Mascara de protección KN95
- Guante de nitrilo para exploración, caja por 100 unidades (Estéril). Guante de nitrilo para exploración, sin polvo. Tipo I, ambidiestro, es una prenda desechable fabricada en goma

libre de látex, diseñada para cubrir y proteger la mano, para propósitos médicos, proporcionando una barrera en contra de materiales potencialmente infecciosos u otros contaminantes, es resistente a desgarros, cortes, panzazos, abrasivos y productos químicos. Es hipoalergénico y no irritante.

- Cubre bocas triple capa Meltblown, caja por 50 unidades
- Oxímetro A3
- Termómetro digital, grado medico
- Termómetro digital infrarrojo, grado médico, semáforo de color en pantalla por temperatura certificado CE / SDA
- Pistola sanitizadora, eléctrica de alto flujo
- Cubre bocas triple capa infantil SMS, termo sellado, ajustador de nariz, estampado CE / FDA
- Prueba rápida de COVID – 19, detecta de manera rápida el virus del coronavirus SARS COV-2 (Ncov) en cassette (suero/ sangre/plasma)
- Concentrador de oxígeno 9 litros, fabricado en Alemania
- Caretas para adultos, con lentes en la caja individua L40
- Cubrebocas artesanal de colores y estampados
- Concentrador de oxígeno 7 litros, fabricado en Alemania
- Concentrador de oxígeno 5 litros, fabricado en Alemania
- Guantes de nitrilo recubierto marca Pretul (Trupper económica)
- Tanque de oxígeno portátil, Cilindro de Aluminio tipo E vertical, con capacidad de 670 Lts. Marca Metalimpact. Cubre las regulaciones sanitarias y de seguridad aprobadas por la

FDA, Cofepris y NOM para el almacenamiento y suministro de oxígeno vía nasal, regulado en rango de 0 a 15 litros por minuto con los accesorios descritos en la ficha.

3.5. Perfil profesional de Yolanda Martínez Escobar

Yolanda Martínez Escobar es licenciada en Informática Administrativa, actualmente es la gerente general de las compañías MYH Consultores y Distribuidores y Acerto Administración de Pensiones S de RL de Cv. También, es la presidenta de la Asociación Mexicana de Mujeres jefas de Empresa, A.C. (AMMJE).

Datos de contacto

Nombre: Yolanda Martínez Escobar

E-mail: consultancydistmyhdireccion@gmail.com

Teléfono de contacto: 55 7594 9017

WhatsApp: +52 1 55 1007 47599

3.6. Datos del jefe inmediato

Datos de contacto

Nombre: Jorge Sánchez Álvarez

E-mail: consultancydistmyhadmon@gmail.com

WhatsApp: +52 55 8611 1254

Dirección: Popocatépetl 307A, Lomas de Valle Dorado, 54023 Tlalnepantla de Baz, estado de México.

4. Cargo y funciones

4.1. Funciones asignadas

Como pasante en Negocios Internacionales el profesional se encargará de analizar los procesos de oferta y demanda de bienes, servicios de logística, Importaciones y Exportaciones y productos de la empresa Consultores y Distribuidores MYH, S.A. de C.V.; a través del uso de modelos matemáticos, con diversas variables, que pueden ser simulados y brindar proyecciones acerca de la realidad actual y futura de los posibles mercados en los que se quiera incursionar o en los que ya está cimentada nuestra empresa Comercializadora.

4.2. Funciones

- Revisar a diario la plataforma Connect Américas para buscar clientes potenciales y comercialización de productos de nuestra gamma y los de nuestros clientes que necesiten la Comercialización, Importación o Exportación de productos.
- Investigar los impuestos, barreras arancelarias y requisitos para la Exportación de productos de MYH a los países de Perú, U.S.A., Canadá, España, Suiza, Francia, Alemania y Rumania como proyecto inicial.

- Promover y difundir los productos de MYH a nivel mundial en caso de ser necesario, así como también explorará los diversos mercados de los diversos países a donde se requiera exportar nuestros productos.
- Difundir nuestras campañas y formará parte de las estrategias de Comercialización de nuestros productos y Servicios.
- Analizar las posibles ventajas de comercialización de MYH en el extranjero; principalmente de Sudamérica.

4.3. Actividades para llevar a cabo las funciones

Las actividades que se realizaron para llevar a cabo las diferentes funciones asignadas fueron las siguientes:

4.3.1. Función 1 plataforma Connect Américas

- Informe sobre la plataforma, indicando que es y las herramientas que ofrece la misma.
- Seguimiento diario a la plataforma, con el fin de buscar nuevas ofertas de compra teniendo en cuenta los productos actuales que maneja de la empresa y las investigaciones sobre desarrollo de nuevos productos.
- Se entregó un informe final sobre los anuncios de compra que podrían ser potenciales para la empresa.

4.3.2. *Función 2 requisitos para la exportación*

Para cada investigación que se realizó se analizaron e indicaron las barreras arancelarias y los requisitos exigidos para la exportación de los productos en relación con cada uno de los países en los que está interesada la empresa y los potenciales para la exportación de los productos existentes y nuevos.

- Investigación del comercio bilateral entre México y China.
- Investigación del comercio bilateral entre México y Canadá.
- Análisis para la exportación de muestras sin valor comercial a Suiza.

4.3.3. *Función 3 desarrollo de mercado*

Las actividades que se indican a continuación se realizaron con el fin de buscar nuevos mercados para los productos actuales de la empresa (Insumos Médicos), cumpliendo con la función asignada.

- Análisis del impacto del Covid – 19 en América Latina.
- Investigación y análisis de la factibilidad para la exportación de insumos médicos a Colombia.
- Análisis del mercado de insumos médicos a nivel general.

4.3.4. *Función 4 búsqueda de nuevos canales para la comercialización y propuestas de empaques y embalajes*

Las siguientes investigaciones se realizaron con el fin de buscar nuevas alternativas para la comercialización y distribución de los productos de MYH Consultores y Distribuidores.

También, se realizaron propuestas para empaques y embalajes de nuevos productos, con el fin de lograr la satisfacción total del consumidor final.

- ¿Cómo vender en las plataformas de Amazon y Alibaba?
- Propuesta empaque juego de ajedrez Yonix. (Véase anexo)
- Propuesta empaque y embalaje para mascara en ónix. (Véase anexo)

4.3.5. *Función 5 diversificación de mercado y productos*

Para el cumplimiento de esta función se realizaron las siguientes actividades:

- Investigación de mercados objetivos para la exportación del juego de ajedrez Yonix.
- Investigación de mercados objetivos para la exportación de mascara en ónix.
- Investigación de mercados objetivos para la exportación de la rosa eterna.
- Investigación de mercado de frutas y verduras en Colombia.
- Análisis de mercado del Ónix.
- Investigación de mercado de la Granola.
- Análisis de mercado de la industria del vidrio.
- Investigación de mercado de la Nuez Pecana.
- Perfiles logísticos de los países potenciales para la exportación de productos nuevos (Canadá, Colombia, España, Estados Unidos, Francia, Perú, Suiza)

4.4. Herramientas utilizadas

Algunas de las herramientas utilizadas para el desarrollo de las actividades fueron las siguientes:

Connect Américas: Es una red social empresarial de las Américas dedicada a promover el comercio exterior y la inversión internacional. Es una herramienta que ayuda a las pequeñas, medianas empresas (PYMES) a fortalecer sus negocios, con acceso a comunidades empresariales, inversores y proveedores de la región y del mundo, segmentados por industria.

Google Trends: es una herramienta gratuita de Google que proporciona las tendencias de búsquedas para diferentes palabras clave. Permite conocer la popularidad de las palabras y compararlas con otras.

Trade Map: es una herramienta interactiva que presenta estadísticas del comercio e información sobre el acceso a los mercados para el desarrollo internacional de las empresas.

Market Access Map: Es una herramienta de Trade Map que permite identificar aranceles aduaneros, contingentes arancelarios, soluciones comerciales, requisitos reglamentarios y regímenes preferenciales aplicables a los diferentes productos.

Export Potencial Map: Esta herramienta permite identificar oportunidades de exportación para el desarrollo comercial.

Base de datos Comtrade de la ONU: Es un repositorio de estadísticas oficiales de comercio internacional y tablas analíticas relevantes, que permite acceder a datos comerciales detallados.

Exporta MX: Esta herramienta fue creada por la secretaria de economía de México con el propósito de orientar las decisiones de exportación de las empresas de la república mexicana, así

como el diseño de políticas de las instituciones mexicanas con funciones de promoción de exportaciones.

5. Marco conceptual y normativo

Para el desarrollo de la práctica empresarial, teniendo en cuenta las funciones a realizar es necesario conocer las técnicas de investigación de mercados enfocadas en marketing las cuales deben estar sujetas a diversas regulaciones. Así se evitará por ejemplo el plagio de documentos e informes realizados por otros autores.

5.1. Marco conceptual y normativo específico

- La Norma UNE-ISO 20252, está enfocada en asegurar a los clientes que contraten un estudio de mercado, social o de opinión que éste ha sido realizado por una organización de confianza que ha implantado las mejores prácticas de control y seguimiento para asegurar el cumplimiento de este exigente estándar internacional.
- La Norma ISO 9000 en logística, esta permite resolver problemas, mejor de lo que puede hacer por sí mismo su potencial cliente y mejor también que sus eventuales competidores. La capacidad competitiva se encuentra en diferentes factores, que incluyen su trayectoria empresarial, la solvencia patrimonial, los recursos humanos de su empresa, la capacidad y medios tecnológicos disponibles, la adhesión a buenas prácticas, la aptitud para trabajar en equipo y la flexibilidad para adaptarse a nuevos requisitos.

6. Aportes

6.1. Aportes del estudiante a la empresa como valor agregado

La estudiante en su papel de practicante en Negocios Internacionales aportó a la empresa MYH Consultores y Distribuidores un apoyo en las diferentes áreas en las que se puede desempeñar, especialmente en investigación de mercados y distribución física internacional, con el propósito de conocer el estado actual y futuro de los posibles mercados potenciales en lo que quiere incursionar o con los que ya está desarrollando actividades de comercio la empresa. Teniendo en cuenta esto; la practicante implemento una mejor visión frente a la preparación y presentación de los empaques y embalajes para los productos de exportación, siendo esto de gran importancia para lograr una buena aceptación del producto en el mercado internacional y la satisfacción total del consumidor final. Finalmente, brindo un apoyo para lograr una mejor perspectiva logística, conociendo tiempos y costos aproximados en relación de México con los países en los que está interesada la empresa en iniciar procesos de exportación.

6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante

La empresa MYH Consultores y Distribuidores, le ofrece al practicante de Negocios Internacionales la opción de desarrollarse como analista de mercadeo internacional y auxiliar logístico, dando la oportunidad al estudiante de poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de su proceso académico en la Universidad Santo Tomas. Esto le permite al futuro profesional adquirir experiencia y un acercamiento real al ámbito laboral; de igual manera el

desarrollo de actividades en el área de mercadeo internacional, le permitieron al estudiante conocer nuevas herramientas de investigación, que ayudan al crecimiento profesional del mismo.

La contribución de la empresa va más allá de la ayuda de la obtención del título académico, pues proporciona el crecimiento profesional y personal del practicante, además, del desarrollo de nuevas habilidades, así mismo, abre puertas para que los estudiantes obtengan experiencia fuera del país y tener mejores oportunidades laborales.

También es importante resaltar que gracias a que es una empresa internacional la practicante pudo conocer e interactuar con una nueva cultura, además de comprender y analizar los protocolos de negociación de México.

7. Conclusiones

La estudiante en calidad de practicante cumplió con los objetivos y las funciones propuestas por la empresa MYH Consultores y Distribuidores, realizó investigación y análisis de nuevos mercados logrando que la compañía tenga un contacto directo con nuevos clientes potenciales.

Además, por medio del desarrollo de los diferentes perfiles logísticos de los países potenciales para la empresa, se logró que la compañía tenga una visión más clara para la hora de exportar, pues esto le permite conocer los tiempos, costos aproximados y los requisitos exigidos por los países destino.

Finalmente, la empresa MYH Consultores y Distribuidores tiene un gran potencial en el mercado nacional e internacional y brindan todo el apoyo necesario al practicante para lograr con

los objetivos, también les permite a los estudiantes obtener aprendizajes de gran valor para el desarrollo de su vida personal y profesional.

Referencias

ISOTools Excellence (2018). *La norma ISO 9001 en Logística.*

<https://www.isotools.org/2018/01/11/la-norma-iso-9001-logistica/>

ISOTools Excellence (2012). *Estándar ISO 20252 para la investigación de mercados.*

<https://www.isotools.org/2012/09/19/estandar-iso-20252-para-la-investigacion-de-mercados/>

Apéndices

Apéndice A. Propuesta de empaque para el juego de ajedrez Yonix.

PROPUESTA EMPAQUE

- ✓ **Producto:** Juego de Ajedrez clásico hecho a mano de ónix.
- ✓ **Empaque:** Caja de cartón de lujo (Figura 1) dividida en dos secciones. En la primera sección se encontrarán las piezas, con un diseño de almacenamiento personalizado: cada pieza contará con una ranura según su tamaño, esto ayudará a inmovilizar y reducir el riesgo de ocasionar daños durante el traslado, también serán almacenadas de forma ordenada dando una sensación de satisfacción al consumidor (Figura 2).

Para dividir las secciones se usará una tapa de cartón del mismo color de la caja con una cinta color dorado ajustada al respaldo de la tapa para facilitar el levante de esta.

En la segunda sección se encontrará el tablero de juego forrado en papel burbuja. Esto para protegerlo de posibles daños.

Este diseño busca generar elegancia y satisfacción al cliente, ya que podrá encontrar su juego de ajedrez de una forma ordenada y fácil de sacar a la hora de jugar y de igual manera guardarlo.

El negro y dorado además de ser los colores representativos de la marca también transmiten elegancia y sabiduría.

En la caratula de la caja se encontrará el logo de la marca.



Figura 1



Figura 2

Al abrir la caja el consumidor podrá encontrar una hoja en papel pergamino o Kimberly donde encontrará la información relacionada con el producto además de las propiedades y datos curiosos acerca de la piedra protectora y de ónix. Luego encontrara el tablero de juego, seguido de las fichas debidamente organizadas.

Elaborado por:

Daniela Alejandra Merchán Cruz

Pasante de Negocios Internacionales – Universidad Santo Tomas, Colombia

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS																	
Partida Arancelaria: 9504.90.10.00																	
	Variable	Ponderado	COLOMBIA			ESTADOS UNIDOS			ARMENIA			JAPON			RUSIA		
			Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R
Económicas	PIB Percapita USD	6%	6,428,7	2	0,12	65.297,50	5	0,3	4.622,70	1	0,06	40.246,90	4	0,24	11.585,00	3	0,18
	Tasa de crecimiento anual valor %	5%	4%	2	0,1	9%	3	0,15	14%	5	0,25	-11%	1	0,05	11%	4	0,2
	Tasa de crecimiento anual cant %	4%	4%	3	0,12	-	2	0,08	15%	5	0,2	-7%	1	0,04	9%	4	0,16
	Inflación	7%	3,50%	2	0,14	1,80%	3	0,21	1,40%	4	0,28	0,40%	5	0,35	4,40%	1	0,07
	Ranking Doing Business	6%	67	1	0,06	6	5	0,3	47	2	0,12	29	3	0,18	28	4	0,24
	Desempleo	5%	10,50%	2	0,1	3,89%	4	0,2	18,90%	1	0,05	2,36%	5	0,25	4,60%	3	0,15
	Tasa de interes	7%	2,75%	3	0,21	1,50%	4	0,28	5,25%	2	0,14	-0,10%	5	0,35	7,75%	1	0,07
Comercio Exterior	Valor Importado (Miles de USD)	7%	7.871	2	0,14	1.087.816	5	0,35	753	1	0,07	265.211	4	0,28	56.273	3	0,21
	% Importaciones Mundiales	6%	0,2%	2	0,12	24,2%	5	0,3	0	1	0,06	5,9%	4	0,24	1,30%	3	0,18
	Principales proveedores	9%	China, EEUU	3	0,27	China, Mexico	5	0,45	China, Reino Unido	2	0,18	China, EEUU	3	0,27	China, Irlanda	1	0,09
	Valor Exportado (Miles de USD)	5%	455	4	0,2	521.733	1	0,05	41	5	0,25	13.503	2	0,1	9.854	3	0,15
Acceso	Arancel Advalorem	9%	0%	5	0,45	0%	5	0,45	5%	1	0,09	0%	5	0,45	5%	1	0,09
	Acuerdo Comercial	9%	SI	5	0,45	SI	5	0,45	No	1	0,09	SI	5	0,45	No	1	0,09
	# Requisitos Reglamentarios	5%	-	5	0,25	18	1	0,05	-	1	0,05	8	3	0,15	15	2	0,1
Log	Tiempo de transito marítimo	5%	7 Días	5	0,25	9 Días	4	0,2	-	1	0,05	22 Días	3	0,15	23 Días	2	0,1
	Tiempo de transito aereo	5%	5 Horas	5	0,25	5 Horas	5	0,25	17 Horas	1	0,05	16 Horas	2	0,1	15 Horas	3	0,15
TOTALES		100%			2,78			3,62			1,90			3,20			2,14

CALIFICACIÓN	
BUENO	5
MALO	1

RESULTADO	
PAÍS POTENCIAL	Estados Unidos
PAÍS ALTERNATIVO	Japón
PAÍS CONTINGENTE	Colombia

Apéndice C. Propuesta de empaque para mascara en ónix.**PROPUESTA EMPAQUE PARA MASCARA EN ÓNIX**✓ **Empaque:**

Tipo	Caja de cartón rígida con tapa transparente. En el interior espuma forrada con terciopelo.	
Color	Cartón – Blanco	
Dimensiones de la caja	Referencia Grande	Referencia Pequeña
	Largo 22 cm Ancho 17 Cm Alto 10 Cm 	Largo 14 Cm Ancho 11 Cm Alto 6 Cm 
Observaciones	Se propone que la caja cuente con una tapa transparente con el fin de que el consumidor final pueda observar el producto sin necesidad de abrir el empaque, también las tiendas pueden exhibirlo con facilidad. Teniendo en cuenta que será un producto para exportación el tipo de embalaje debe ser resistente y que proteja al producto de cualquier tipo de daño en el momento de ser transportado. Se plantea este tipo de empaque ya que cumple con las características necesarias. La espuma llevara la forma exacta de la mascara para evitar cualquier tipo de movimiento que pueda dañar el producto, el terciopelo ayudara a que no sufra algún rayón.	

✓ **Embalaje:**

Tipo	Caja de cartón	
Dimensiones	Referencia Grande	Referencia Pequeña
	Largo 66 cm Ancho 51 Cm Alto 50 Cm	Largo 56 cm Ancho 44 Cm Alto 30 Cm
Capacidad	30 unidades x caja	80 unidades x caja

Elaborado por:

Daniela Alejandra Merchán Cruz

Pasante de Negocios Internacionales – Universidad Santo Tomas, Colombia

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS MÁSCARA ONIX																	
Partida Arancelaria: 7116.20.00.00																	
	Variable	Ponderado	JAPON			ESTADOS UNIDOS			CHINA			CHILE			RUSIA		
			Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R
Económicas	PIB Per cápita USD	6%	40.246,9	4	0,24	65.297,50	5	0,3	10.261,70	1	0,06	14.896,50	3	0,18	11.585,00	2	0,12
	Tasa de crecimiento anual valor %	5%	-2%	2	0,1	4%	3	0,15	-46%	1	0,05	28%	4	0,2	30%	5	0,25
	Tasa de crecimiento anual cant %	4%	-17%	1	0,04	-	2	0,08	4%	3	0,12	23%	4	0,16	27%	5	0,2
	Inflación	7%	0,50%	5	0,35	1,80%	4	0,28	2,90%	2	0,14	2,60%	3	0,21	4,50%	1	0,07
	Ranking Doing Business	6%	29	3	0,18	6	5	0,3	31	2	0,12	59	1	0,06	28	4	0,24
	Desempleo	5%	2,30%	5	0,25	3,90%	4	0,2	4,40%	3	0,15	7,10%	2	0,1	4,40%	3	0,15
	Tasa de Interés	7%	-0,10%	5	0,35	1,50%	4	0,28	3,35%	2	0,14	1,75%	3	0,21	7,75%	1	0,07
Comercio Exterior	Cantidad Importada (2019) Ton	10%	163	3	0,3	0	1	0,1	1.641	5	0,5	332	4	0,4	44	2	0,2
	Principales proveedores	9%	China - Tailandia	2	0,18	China - Irlanda	2	0,18	Hong Kong-Brasil	2	0,18	España, China , EE.UU	2	0,18	China - Tailandia	2	0,18
	Cantidad Exportada (2019) Ton	5%	4	3	0,15	2	4	0,2	2.984	1	0,05	0	5	0,25	6	2	0,1
Acceso	Arancel Advalorem	9%	0%	5	0,45	0%	5	0,45	10%	2	0,18	0%	5	0,45	18%	1	0,09
	Acuerdo Comercial	9%	Si	5	0,45	Si	5	0,45	No	1	0,09	Si	5	0,45	No	1	0,09
	# Requisitos Reglamentarios	5%	6	2	0,1	1	5	0,25	13	1	0,05	4	3	0,15	2	4	0,2
Log	Tiempo de tránsito marítimo	5%	22 Días	3	0,15	9 Días	5	0,25	26 Días	1	0,05	13 Días	4	0,2	23 Días	2	0,1
	Tiempo de tránsito aéreo	5%	16 Horas	2	0,1	5 Horas	5	0,25	1 Día y 7 Horas	1	0,05	8 Horas	4	0,2	15 Horas	3	0,15
	TOTALES	97%			2,94			3,27		1,84		2,95					2,12

CALIFICACIÓN	
BUENO	5
MALO	1

RESULTADO	
PAÍS POTENCIAL	Estados Unidos
PAÍS ALTERNATIVO	Chile
PAÍS CONTINGENTE	Japón

Apéndice E. Perfil de logística desde México hasta Colombia.**PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE MEXICO HACIA COLOMBIA****1. Panorama General.**

Colombia se encuentra ubicada en la región noroccidental de América del Sur.

Población	Moneda	Huso Horario	Idioma
• 48.258.494 Habitantes	• Peso Colombiano (COP) • Tipo de cambio (30-04-2021): 1 COP = 184,47 MXN	• No hay diferencia de horario entre Ciudad de México, CDMX, México y Colombia	• Español

2. Acceso físico desde México a Colombia.**2.1. Vía aérea**

Principales aeropuertos de Colombia:

✓ **Aeropuerto Internacional El Dorado - Bogotá (BOG)**

Según SKYTRAX, es el principal aeropuerto de Colombia, y mejor aeropuerto de Suramérica. Cuenta con 6 terminales: 2 para pasajeros (internacionales y nacionales) y 4 de carga / 25 aerolíneas de pasajeros / 9 couiers.

✓ **Aeropuerto Internacional José María Córdova - Río Negro (MDE)**

El Aeropuerto Internacional MDE, se encuentra ubicado en el municipio de Río Negro, Antioquia a 35 km de Medellín. Cuenta con 3 terminales: pasajeros internacionales, nacionales y carga.

→ **Distancias entre Colombia y México**

La distancia en línea recta (ruta aérea) entre el centro geográfico de México y el centro geográfico de Colombia es de **3696 km (2296 millas o 1995 millas náuticas)**. La tabla 1 resume la duración de un vuelo entre México y Colombia por línea aérea a diferentes velocidades. La tabla 2 compara la hora de amanecer, anochecer y hora local en México y Colombia.

Distancia	Velocidad de vuelo	Tiempo de vuelo
3696 km	✈ 900 km/h	4 horas 6 minutos
3696 km	✈ 700 km/h	5 horas 16 minutos
3696 km	✈ 500 km/h	7 horas 23 minutos

Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicio de Colombia a México:

PERFIL LOGÍSTICO DE COLOMBIA



Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
American Airlines	Miami - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, DO
Avianca	Directo	LU, MA, MI, JU, SA
	Salvador-Salvador	MA, MI, VI
Copa Airlines	Panamá - Panamá	MA
United Airlines	Houston- Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI
FedEx	Memphis - Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
DHL Aviaton	Panamá - Panamá	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
LATAM Cargo	Directo	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO
Delta Air Lines	Atlanta-Estados Unidos	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO

2.2. Vía marítima

Colombia tiene ocho puertos principales, seis de ellos se ubican en la costa Atlántica y dos, en la Pacífica. La costa Atlántica conecta principalmente al país con Centroamérica, Norteamérica y Europa, mientras que la Pacífica es el punto de interconexión con Sudamérica, la costa occidental de Norteamérica y Asia.



PERFIL LOGÍSTICO DE COLOMBIA

El puerto de Buenaventura se encuentra cerca del canal de Panamá, maneja carga general, contenedores, al granel (sólido y líquido). Tiene un calado de 13.5 metros con marea baja, es considerado el principal puerto de Colombia y uno de los más importantes de la región.

Frecuencias y tiempos hacia México:

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempos de Tránsito (Días)
Manzanillo	Cartagena	Directo	7
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	7
	Barranquilla	Directo	2
	Santa Marta	Directo	3
Altamira	Cartagena	Directo	5
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	11
	Barranquilla	Directo	12
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	15
Veracruz	Cartagena	Directo	4
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	10
	Barranquilla	Kingston-Jamaica	11
	Santa Marta	Cartagena - Colombia	14
Lázaro Cárdenas	Cartagena	Manzanillo-México	18
	Buenaventura	Directo	6
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Manzanillo - México	25
	Santa Marta	Cartagena - Colombia, Guayaquil - Ecuador	42

Tiempos de tránsito vía marítima de diversas agencias navieras que operan en el país hacia los principales puertos de Colombia:

TRANSPORTE VÍA MARÍTIMA DESDE MEXICO HACIA COLOMBIA (DÍAS DE TRÁNSITO)				
Agencia Naviera / Principales Puertos	Buenaventura	Cartagena	Barranquilla	Santa Marta
EVERGREEN	8	11	11	-
SEALAND	10	11	11	-
CMA-CMG	10	11	11	-
HAPAG LLOYD	9	12	-	11

3. Costo de exportación.**3.1. Vía Marítima**

COSTOS CONTENEDORES FCL	
Contenedor 20' seco	USD 2.100
Contenedor 40' seco	USD 3.000
Contenedor 40' refrigerado	USD 6.100

No incluye gastos adicionales por recargos, ni gastos locales

3.2. Vía Aérea

PERFIL LOGÍSTICO DE COLOMBIA**Principales puertos de carga de Colombia:**✓ **Sociedad Portuaria de Santa Marta**

Santa Marta es un puerto de aguas profundas con un calado natural de hasta 18.3 m (60 pies) en algunos de sus muelles, y una pantalla de atraque de más de 1 kilómetro de largo, ventaja para los armadores y navieros, ya que esta configuración física le permite atender buques tipo post panamax.

Cuenta con 4 terminales:

1	Terminal de Carga General	Carga general, Vehículos, Aceros, Tuberías, Cargas de proyecto, Cargas Extra dimensionadas
2	Terminal de carbón	
3	Terminal de granel	Sólidos y líquidos
4	Terminal de contenedores	Con capacidad de hasta 300,000 TEUS y cuenta con 576 conexiones para contenedores refrigerados.

✓ **Sociedad Portuaria de Barranquilla**

El puerto de Barranquilla tiene una extensión de 94 has y cubre la ruta del río Magdalena, que lo comunica con el interior del país (ventaja que no poseen los otros puertos de la costa Caribe), por la que se comercian millones de toneladas anuales con Europa y Asia. Es considerado el puerto multipropósito más grande del caribe colombiano. Cuenta con un calado de 10 metros, 6 posiciones de atraque y maneja cargas en contenedores, granel, general y carbón. Dentro de la terminal de contenedores, cuenta con 189 conexiones para contenedores refrigerados.

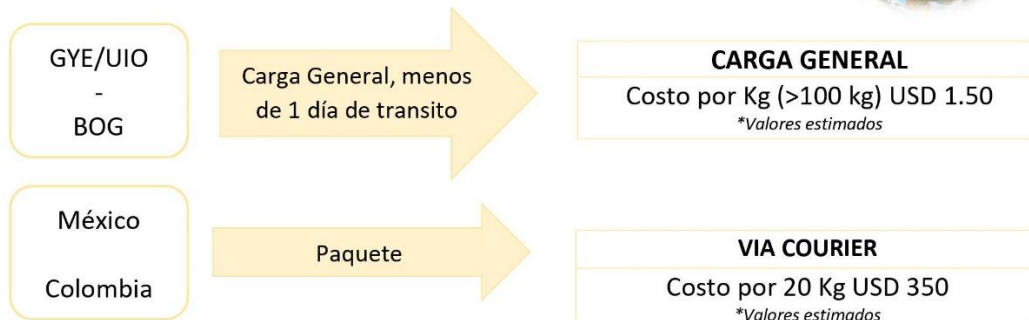
✓ **Sociedad Portuaria Regional de Cartagena**

El Puerto de Cartagena ubicado también en el Mar Caribe, según CEPAL, es considerado uno de los 5 principales puertos de América Latina y el Caribe en relación con el movimiento de carga en contenedores.

Cuenta con más de 50 muelles y terminales, mismas que manejan carga y pasajeros. Entre las dos terminales de contenedores tienen una capacidad anual de 5.2 millones de TEU, 3,900 tomas para refrigerados y cuenta con un calado aproximado de 16m. El Puerto de Cartagena puede atender buques de hasta 6,000 TEUs.

✓ **Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura**

La SPRB S.A. es una empresa de economía mixta, donde el 83% de su participación es privada y el 15% restante está en manos del sector público integrado por la Alcaldía de Buenaventura y el 2% para el Ministerio de Transporte.

PERFIL LOGÍSTICO DE COLOMBIA**4. Procedimiento para el comercio transfronterizo.****4.1. Tiempos de Nacionalización:**

Etapas para el comercio transfronterizo en Colombia	EXPORTACIÓN	
	Duración (Horas)	Costo USD
Cumplimiento fronterizo	112	545 USD
Cumplimiento documental	60	90 USD

Etapas para el comercio transfronterizo en Colombia	IMPORTACIÓN	
	Duración (Horas)	Costo USD
Cumplimiento fronterizo	112	545 USD
Cumplimiento documental	64	50 USD

4.2. Documentos exigibles:**DOCUMENTOS PARA EXPORTAR A COLOMBIA**

- Documento de transporte
- Factura Comercial
- Lista de empaque
- Declaración Aduanera de Exportación
- Certificado de Origen (opcional)
- Documentos de acompañamiento según el producto

DOCUMENTOS PARA IMPORTAR A COLOMBIA

- Documento de transporte
- Factura Comercial
- Lista de empaque
- Declaración de Importación
- Certificado de Origen (opcional)
- Documentos de acompañamiento según el producto
- Declaración Andina del Valor en Aduana

PERFIL LOGÍSTICO DE COLOMBIA**4.3. Etapas para el comercio transfronterizo en Colombia****INDICADOR DE EXPORTACIONES COLOMBIA**

- Número de documentos: **5**
- Tiempo para exportar: **172 Horas**
- Costo de exportación por contenedor: **635 USD**

INDICADOR DE IMPORTACIONES COLOMBIA

- Número de documentos: **5**
- Tiempo para exportar: **176 Horas**
- Costo de exportación por contenedor: **595 USD**

5. Desempeño Logístico de Colombia

Según el Logistic Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en el 2018, Colombia ocupa el puesto 58 en el mundo con un puntaje de 9,94 en cuanto a desempeño logístico.

Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Colombia en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

Costumbres	Infraestructura	Envíos Internacionales	Competencia Logística	Seguimiento y Rastreo	Oportunidad
2,61	2,67	3,19	2,87	3,08	3,17

Elaborado por:

Daniela Alejandra Merchán Cruz

Pasante de Negocios Internacionales – Universidad Santo Tomas, Colombia

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS ROSA ETERNA																	
Partida Arancelaria: 6913.90.00.00																	
	Variable	Ponderado	ALEMANIA			AUSTRALIA			BRASIL			ESPAÑA			FRANCIA		
			Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R	Información	C	R
Económicas	PIB Per cápita USD	6%	46.445,2	4	0,24	55.060,30	5	0,3	8.717,20	1	0,06	29.600,40	2	0,12	40.493,90	3	0,18
	Tasa de crecimiento anual valor %	5%	3%	1	0,05	7%	3	0,15	19%	5	0,25	8%	4	0,2	5%	2	0,1
	Tasa de crecimiento anual cant %	4%	-2%	1	0,04	13%	4	0,16	17%	5	0,2	1%	3	0,12	0%	2	0,08
	Inflación	7%	1,40%	3	0,21	1,60%	2	0,14	3,70%	1	0,07	0,70%	5	0,35	1,10%	4	0,28
	Ranking Doing Business	6%	22	4	0,24	14	5	0,3	124	1	0,06	30	3	0,18	32	2	0,12
	Desempleo	5%	3,00%	5	0,25	5,30%	4	0,2	12,00%	2	0,1	13,00%	1	0,05	8,30%	4	0,2
Comercio Exterior	Cantidad Importada (2019) Ton	10%	33.354	4	0,4	7.797.009	5	0,5	6.156	2	0,2	5.760	1	0,1	19.626	3	0,3
	Participación en las Importaciones	10%	7,80%	5	0,5	1,50%	3	0,3	0,90%	1	0,1	1,30%	2	0,2	4,00%	4	0,4
	Principales proveedores	9%	China - Vietnam	1	0,09	China - Vietnam	1	0,09	China - Vietnam	1	0,09	China - Vietnam	1	0,09	China - Vietnam	1	0,09
	Cantidad Exportada (2019) Ton	5%	53.600	1	0,05	0	5	0,25	27	4	0,2	3.422	2	0,1	1.120	3	0,15
Acceso	Arancel Advalorem	9%	0%	5	0,45	0%	5	0,45	16%	1	0,09	0%	5	0,45	0%	5	0,45
	Acuerdo Comercial	9%	Union Europea	5	0,45	Si	5	0,45	Si	5	0,45	Union Europea	5	0,45	Union Europea	5	0,45
	# Requisitos Reglamentarios	5%	4	4	0,2	6	1	0,05	3	5	0,25	4	4	0,2	4	4	0,2
Log	Tiempo de tránsito marítimo	5%	26 Días	1	0,05	25 Días	2	0,1	20 Días	5	0,25	24 Días	3	0,15	23 Días	4	0,2
	Tiempo de tránsito aéreo	5%	14 Horas	3	0,15	18 Horas	2	0,1	10 Horas	5	0,25	13 Horas	4	0,2	13 Horas	4	0,2
TOTALES		100%			3,37			3,54			2,62			2,96			3,40

CALIFICACIÓN	
BUENO	5
MALO	1

RESULTADO	
PAÍS POTENCIAL	Australia
PAÍS ALTERNATIVO	Francia
PAÍS CONTINGENTE	Alemania