

Informe Final de Práctica Empresarial en la Empresa Consultores Y Dist. MYH

Giormay Nafer Divier Cristancho Gonzalez

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

Tutor

Henry Giovanni Morán Cuan

Magister administración de empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

Dedico este esfuerzo de años de estudio y arduo trabajo a mis padres quien con su ejemplo me siguen demostrando que quien quiere ser grande en la vida se esfuerza y busca las oportunidades con perseverancia y fe, son y seguirán siendo mi ejemplo a seguir.

También en esta dedicatoria quiero mencionar a mi abuelo (QPD) que estuvo presente en la mayoría de estos años y que estoy seguro en el cielo esta muy alegre por ver a su nieto culminar su primer titulo profesional.

Agradecimientos

Primeramente, agradecer a Dios quien fue el que me mantuvo con fuerza y sabiduría en todos estos años de estudio y sacrificio continuo para brindar lo mejor de mi en cada clase, trabajo, proyecto y/o presentación realizada a lo largo de mi carrera universitaria.

En segundo lugar quiero agradecer y referenciar a mi familia que fueron las personas que me apoyaron en cada segundo de este largo proceso, sin desfallecer estuvieron conmigo acompañándome día tras día sin importar las dificultades de la vida en su desarrollo.

Y por último quiero agradecer y ofrecer una mención especial a mi novia quien fue parte de la culminación de este ultimo año universitario quien con su apoyo incondicional y amor me hizo desarrollar mis mejores habilidades, gracias a su constante motivación por ser mejor.

Contenido

Introducción	11
1. Objetivos	12
1.1 Objetivo General	12
1.2 Objetivos Específicos	12
2. Justificación	12
3. Perfil de la Empresa –Consultores Y Distribuidores MYH	13
3.1 Objeto Social de la Empresa	13
3.2 Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Jefe Inmediato en la Empresa.....	13
3.3 Misión Institucional	13
3.4 Visión Institucional	14
3.5 Organigrama de la Empresa	14
3.6 Portafolio de Productos y/o Servicios	15
3.6.1 Insumos Medicos.....	15
3.6.2 Alimenticios	16
3.6.3 Licores	16
4. Cargos y Funciones en Consultores Y Distribuidores MYH	17
4.1 Cargo	17
4.2 Funciones Desarrolladas en la Empresa Consultores Y Dist. MYH.....	18
4.2.1 Realización de estudios de mercado con enfoque exportador de algunos productos.....	18
4.2.2 Identificación de requisitos arancelarios y NO arancelarios	19

4.2.3 Creación de recomendaciones a tener en cuenta para lograr objetivos plasmados	19
4.2.4 Análisis de Herramientas de Comercio, como Trade Map, Legiscomex, Passport.....	21
4.2.5 Realización de ejercicios de distribución física internacional.....	22
5. Marco Conceptual y Normativo.....	24
5.1 Aportes Becario a la Empresa	24
5.2 Aportes Empresa al Becario	24
6. Conclusiones	26
7. Recomendaciones.....	27
Referencias.....	28

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Organigrama empresarial Consultores Y Distribuidores MYH.</i>	14
Figura 2. <i>Productos de insumos médicos.</i>	15
Figura 3. <i>Productos alimenticios</i>	16
Figura 4. <i>Bebidas alcohólicas.</i>	17
Figura 5. <i>Estudio de mercado, enero.</i>	18
Figura 6. <i>Catálogo de productos.</i>	20
Figura 7. <i>Segmentación del mercado y publicidad producto específico.</i>	21
Figura 8. <i>Fluctuaciones de comercio exterior.</i>	22
Figura 9. <i>Distribución física internacional.</i>	23
Figura 10. <i>Envío de trabajos.</i>	25

Resumen

Las prácticas empresariales son una de las más importantes experiencias de gran impacto, para el crecimiento profesional, este proceso de formación y entrenamiento contribuye principalmente a poder identificar las mayores fortalezas, áreas de interés y mejorar aquellos conocimientos adquiridos durante el periodo de la carrera universitaria.

Las practicas realizadas me ayudaran principal y fundamentalmente a aplicar y desarrollar habilidades, competencias y actitudes necesarias para desempeñar en el ámbito profesional y laboral como futuro negociador internacional, de esta forma obtener gran experiencia para futuros trabajos y oportunidades de nuevos negocios. También en el presente informe se verán reflejadas todas las funciones realizadas en la empresa, donde se trabajó en la realización de estudios de mercado, identificación de países potenciales, creación de alianzas estratégicas y realización de ejercicios de distribución física internacional.

Palabras clave: práctica empresarial, internacionalizar, estudio de mercado, negociador internacional.

Abstract

Business practices are one of the most important experiences of great impact, for professional growth, this training and training process mainly contributes to identifying the greatest strengths, areas of interest and improving the knowledge acquired during the period of the university career.

The practices carried out will help me mainly and fundamentally to apply and develop skills, competencies and attitudes necessary to perform in the professional and labor field as a future international negotiator, in this way to obtain great experience for future jobs and new business opportunities. Also in this report will be reflected all the functions carried out in the company, where work was carried out on conducting market studies, identifying potential countries, creating strategic alliances and conducting international physical distribution exercises negotiator.

Keywords: business practice, internationalization, market research, international negotiator.

Glosario

Estudio de mercado: Un estudio de mercado es una iniciativa elaborada dentro de las estrategias de *marketing* que realizan las empresas cuando pretenden estudiar y conocer una actividad económica en concreto (Economipedia, sf).

Empresa: Es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. La empresa puede ejecutar actividades de naturaleza industrial o productiva; comercial o de prestación de servicios (Cámara de Comercio de Bogotá, sf).

Internacionalización: Proceso por el cual una empresa crea las condiciones precisas para desembarcar en un mercado internacional (Economía Simple, sf)

Marketing Digital: El mercadeo digital es el componente de la mercadotecnia que utiliza internet y tecnologías digitales en línea, como computadoras de escritorio, teléfonos móviles y otras plataformas y medios digitales para promover productos y servicios. (MD Marketing Digital, sf)

Introducción

Mediante el siguiente informe se dará a conocer el proceso desarrollado durante la práctica profesional internacional, por un periodo de 4 meses, aprobados por la universidad, para obtener el título de Negociador Internacional llevado a cabo en la empresa Artesanías Consultores Y Distribuidores MYH en el país de México, indicando las capacidades, habilidades y conocimientos adquiridos en el proceso. El inicio de las prácticas se dio el día 20 de enero del presente año, y se finalizó el 20 de mayo del mismo, otorgando así la posibilidad de adquirir conocimientos nuevos y reforzar lo aprendido durante la carrera universitaria en la Universidad Santo Tomás.

El proceso se desarrolló bajo la guía y el acompañamiento de la empresa Consultores Y Distribuidores MYH contando con el apoyo y acompañamiento directo de la Licenciada Yolanda Martinez Escobar y el Licenciado Marco Antonio Sanchez. En la compañía Consultores Y Distribuidores MYH se trabajó bajo el cargo de Analista de mercados internacionales.

De esta forma, se realiza una contextualización sobre la compañía, detallando su estructura, servicios y productos, los cuales se desarrollan con el apoyo de proveedores, aliados estratégicos. Finalmente, se abordan las evidencias de la ejecución, el desarrollo de actividades, y las labores ejecutadas durante las prácticas empresariales internacionales. Asimismo, se evidenciarán los aprendizajes obtenidos en el campo de los Negocios Internacionales durante en el proceso, y el crecimiento personal y profesional obtenido durante el desarrollo de esta labor.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Aplicar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en mi vida laboral en todo lo relacionado con negocios internacionales y sus derivados alcanzando un nivel de excelencia profesional integral.

1.2 Objetivos Específicos

- ✓ Implementar un sistema y/o base de datos de todos los conocimientos adquiridos en la carrera enfocado a la línea de logística y distribución física internacional
- ✓ Desarrollar un esquema de seguimiento para la realización de cualquier operación en comercio exterior (exportación – importación)

2. Justificación

La práctica empresarial además de ser un requisito para obtener el título profesional se convierte en una de las herramientas fundamentales para los estudiantes que optan por esta opción de grado, pues nos permite emplear, todos los conocimientos adquiridos de forma teórica durante la carrera universitaria, debido a que en la mayoría de los casos es la primera experiencia laboral que podemos tener y, además, pretende involucrarnos de lleno como futuros profesionales con el mundo competitivo que se debe afrontar al finalizar los estudios.

El objetivo principal de hacer una práctica profesional es tener una oportunidad de acercarse al mundo laboral y poder adquirir una experiencia significativa, que nos aporte como

estudiantes en el desarrollo de nuestra carrera profesional.

Las funciones por realizar en la empresa Consultores Y Distribuidores MYH me permiten vivir una experiencia real de un ambiente laboral y empresarial adecuado para el desarrollo de nuestras habilidades profesionales. Asimismo, son la puerta de oportunidad para darme a conocer en un ambiente laboral óptimo, íntegro y desarrollado, mientras se vive la experiencia de la práctica profesional internacional junto a un convenio como lo es el programa de las Prácticas Empresariales de la Alianza del Pacífico “CEAP” de la ANDI.

3. Perfil de la Empresa – Consultores Y Distribuidores MYH

3.1 Objeto Social de la Empresa

“Comercializar productos de calidad a nivel nacional e internacional brindando seguridad y eficiencia en cada uno de los procesos operativos, asimismo, brindar consultorías especializadas en comercio exterior con enfoque a exportación.”

3.2 Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Jefe Inmediato en la Empresa

- ✓ Bvl popocatepelt 307 A, Lomas de Valle Dorado, Tlalnepantla, Estado de Mexico.
- ✓ Marco Sanchez Alvarez – Sub director, consultancydistmyhjuridico@gmail.com

3.3 Misión Institucional

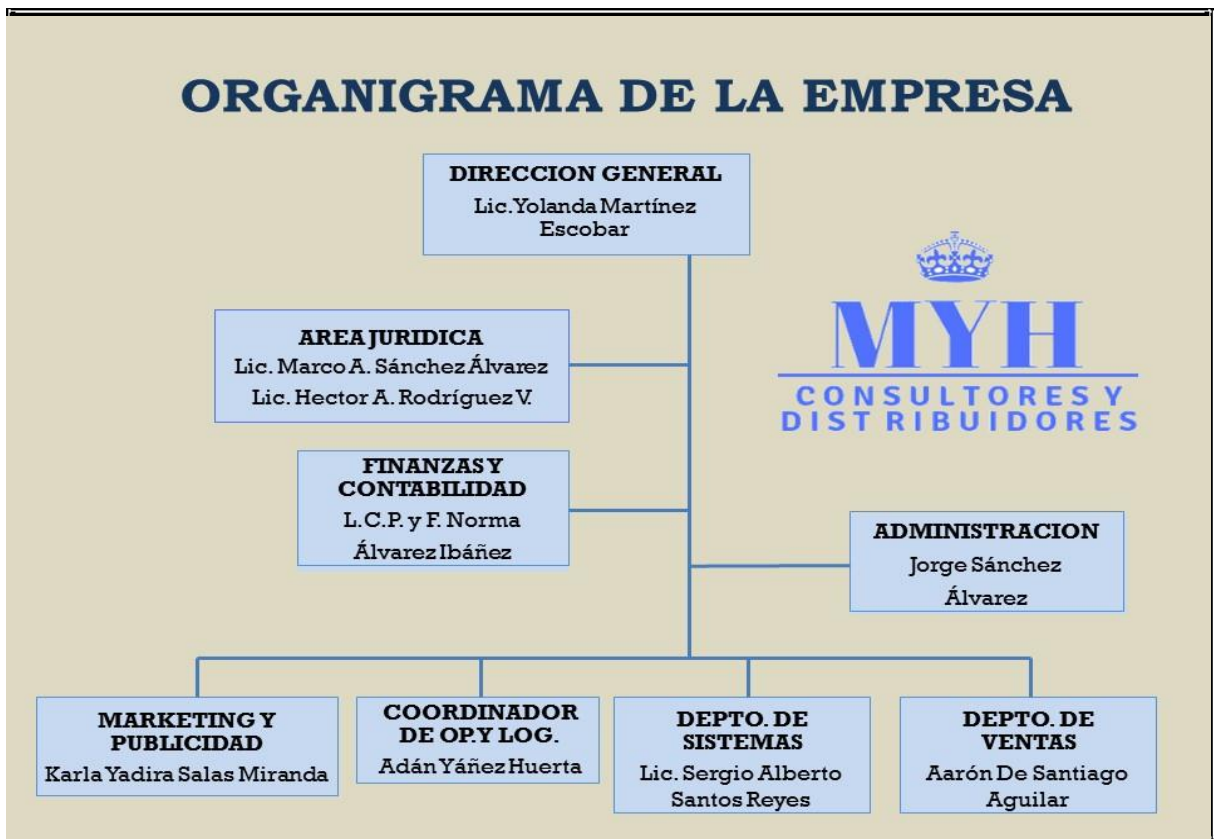
“Ofrecer un servicio integral en la comercialización de bienes de importación y exportación, con la finalidad de posicionarnos en los mercados nacionales e internacionales.

3.4 Visión Institucional

“Ser una empresa líder en Comercio Exterior capaz de llegar a cualquier destino en el Mundo a satisfacción de nuestros clientes en el menor tiempo posible.”

3.5 Organigrama de la Empresa

Figura 1. Organigrama empresarial Consultores Y distribuidores MYH



Nota. Adaptada de Consultores Y Distribuidores MYH, 2021.

3.6 Portafolio de Productos y/o Servicios

La Empresa cuenta con productos divididos en categorías tales como: Insumos médicos, Alimenticios, y Licores que están disponibles para exportar en el momento que el cliente así lo solicite. Se ofrecen tres tipos de productos los cuales son:

3.6.1 Insumos médicos

Todo lo relacionado con los actuales protocolos de bioseguridad frente al virus Covid 19 y algunos equipos que contribuyen con la prevención y tratamiento de posibles enfermedades respiratorias-

Figura 2. *Productos insumos médicos, Consultores Y Distribuidores MYH, México*



Nota. Adaptada de catálogo Consultores Y Distribuidores, 2021.

3.6.2 ALIMENTICIOS

Productos alimenticios en gran variedad de frutas y verduras, asimismo frutos secos que contribuyen a tener una vida alimenticia saludable y brindar a todas partes del mundo la opción de adquirirlos mediante los procesos de exportación manejados en la compañía.

Figura 3. *Productos alimenticios Consultores Y Distribuidores MYH, México*



Nota. Adaptada de Pagina web Consultores Y Distribuidores MYH, 2021

3.6.3 Licores

Gran variedad de bebidas alcohólicas de diversos orígenes teniendo en cuenta que como Comercializadora internacional se desarrollan y adquieren productos con potencial exportador, lo que lo hace mucho más atractivo en el mercado nacional e internacional.

Figura 4. *Licores Consultores Y Distribuidores MYH, México*



Nota. Adaptada de Pagina web Consultores y Distribuidores MYH, 2021

4. Cargos y Funciones en Consultores Y Distribuidores MYH

4.1 Cargo

Cargo: Analista de
mercados internacionales

Jefe inmediato: Marco

Sánchez

Lugar: Remoto

Horario: 8:00 am a 2:00 pm

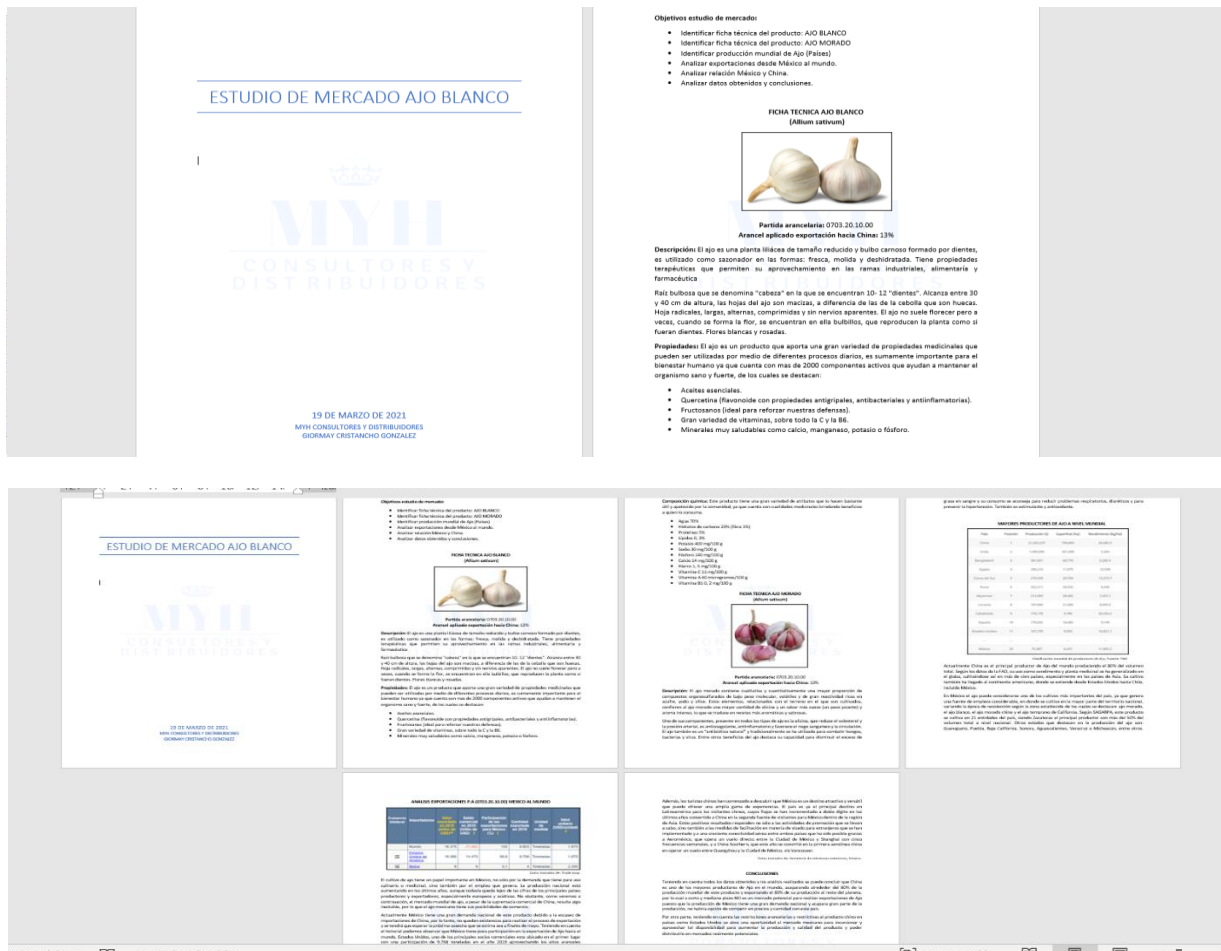
Periodo de práctica: 20 de Enero del 2021 – 20 de Mayo del 2021

4.2 Funciones Desarrolladas en la Empresa Consultores Y Distribuidores MYH

4.2.1 Realización de estudios de mercado con enfoque exportador de algunos productos.

En la última semana de enero se inicia trabajando en la búsqueda potencial de países para productos tales como: Ajo blanco y Ajo morado teniendo en cuenta diferentes factores económicos, culturales y arancelarios para llegar a unas conclusiones y definir la viabilidad del mismo.

Figura 5. Estudio de mercado, Enero



Nota. Adaptada de información empresarial Consultores y distribuidores MYH.

4.2.2 identificación de requisitos arancelarios y NO arancelarios para productos MYH

Se analizaron los principales productos del catálogo de MYH, para poder conocer los potenciales exportadores, asimismo definir los requisitos necesarios para realizar la operación de exportación a países potenciales.

4.2.3 Creación de recomendaciones a tener en cuenta para lograr con objetivos plasmados

Para el segundo mes de prácticas trabaje en la parte de mejora de imagen, estudios, organización y realización de catálogos, para enviar a futuros clientes internacionales mediante redes sociales, correo, etc. Dando a conocer todos los productos de potenciales de la compañía con el fin de captar mayor visibilidad en el ámbito internacional

Figura 6. Catálogo de productos



Nota. Adaptada de información empresarial Consultores y distribuidores MYH.

Figura 7. Segmentación del mercado y propuestas de publicidad a producto específico

¿Alguna vez imaginaste probar "cultura, carácter y tradición" en un solo sabor?

¡Cerveza de sabor maltoso con un amargor fácil y suave!

¡Cerveza Gourmet con un twist cítrico sabor a lima!

Tienes la oportunidad de consumir probablemente las ¡mejores cervezas del mundo!
Date el gusto de tener una vida bien vivida, ya sea en compañía o solo, ¡tu decides!

Contáctate con MYH CONSULTORES Y DISTRIBUIDORES, ¿QUE ESPERAS?

MYH CONSULTORES Y DISTRIBUIDORES

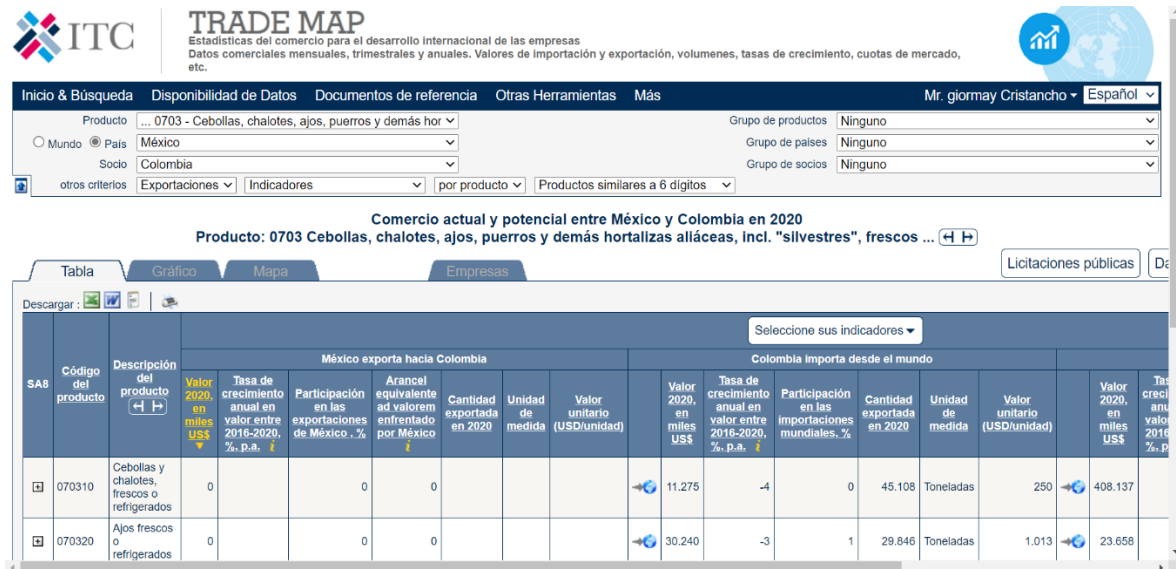
1004 BLANC

Nota. Adaptada de información empresarial Consultores y distribuidores MYH

4.2.4 Análisis de resultados en herramientas de comercio, como Trade Map, Legiscomex, Passport

Los mercados fundamentales para la empresa Consultores Y Distribuidores MYH, son europeos y sudamericanos, por lo tanto, mediante estas bases de datos pude observar, identificar y analizar las diferentes fluctuaciones económicas respecto a productos en específico para poder llegar a una conclusión objetiva en mis estudios y/o recomendaciones.

Figura 8. Análisis fluctuaciones comercio exterior, importaciones y exportaciones.

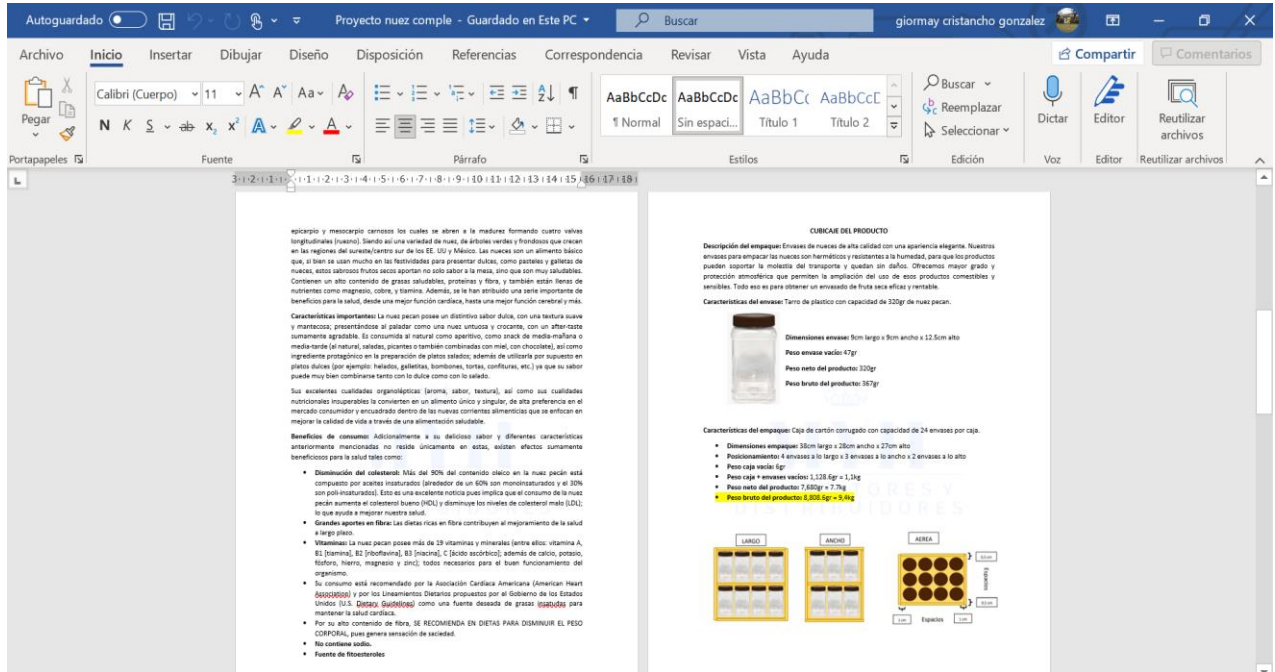


Nota: Adaptada de Trade Map, 2021

4.2.5 Realización ejercicios reales de distribución física internacional

La realización de cálculos referente a la distribución física internacional fue una de las etapas que mas disfrute haciendo. teniendo en cuenta que a gusto y opinión personal es una de las habilidades que mejor debe tener desarrollada un negociador internacional. Asimismo, realización de costos logísticos, directos, indirectos y capital de trabajo disponible para la realización de los procesos operativos de exportación en la compañía.

Figura 9. Distribución física internacional y costos



ANEXO I (COSTOS)

	A	B	C	D	E
1	MYH CONSULTORES Y DISTRIBUIDORES				
2	COSTOS NUEZ PECAN				
3		COSTOS DE PRODUCCION	KG - UNIDAD	PRECIO POR KG	TOTAL
4	P A I S E X P O R T A D O R	COSTOS MERCANCIA SOLO NUEZ EXW	1000	\$ 220	\$ 220.000
5		COSTOS ENVASE Y ETIQUETADO	1000	\$ 9	\$ 9.000
6		ENVASADO	1000	\$ 3	\$ 3.000
7		COSTOS EMPAQUE	1000	\$ 3	\$ 3.000
8		TOTAL EXW			
9	COSTOS DIRECTOS				
10		UNITARIZACIÓN			\$ 896
11		MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR			\$ 4.677
12		DOCUMENTACIÓN			\$ 2.289
13		TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)			\$ 3.284
14		ALMACENAMIENTO INTERMEDIO E INSPECCIÓN			\$ 10.627

Nota. Adaptada de información empresarial Consultores y distribuidores MYH.

5. Marco Conceptual y Normativo

Para desarrollar de manera adecuada las prácticas empresariales y así mismo las funciones delegadas, a los becarios, en la empresa Consultores Y Distribuidores MYH, se tomó en cuenta el siguiente marco normativo:

- ✓ Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomas
- ✓ Normatividad de Negocios Internacionales
- ✓ Normatividad interna de Práctica Profesional “CEAP”

5.1 Aportes Becarios a la Empresa

Los aportes fundamentales proporcionados a la empresa Consultores y Distribuidores MYH fueron los siguientes:

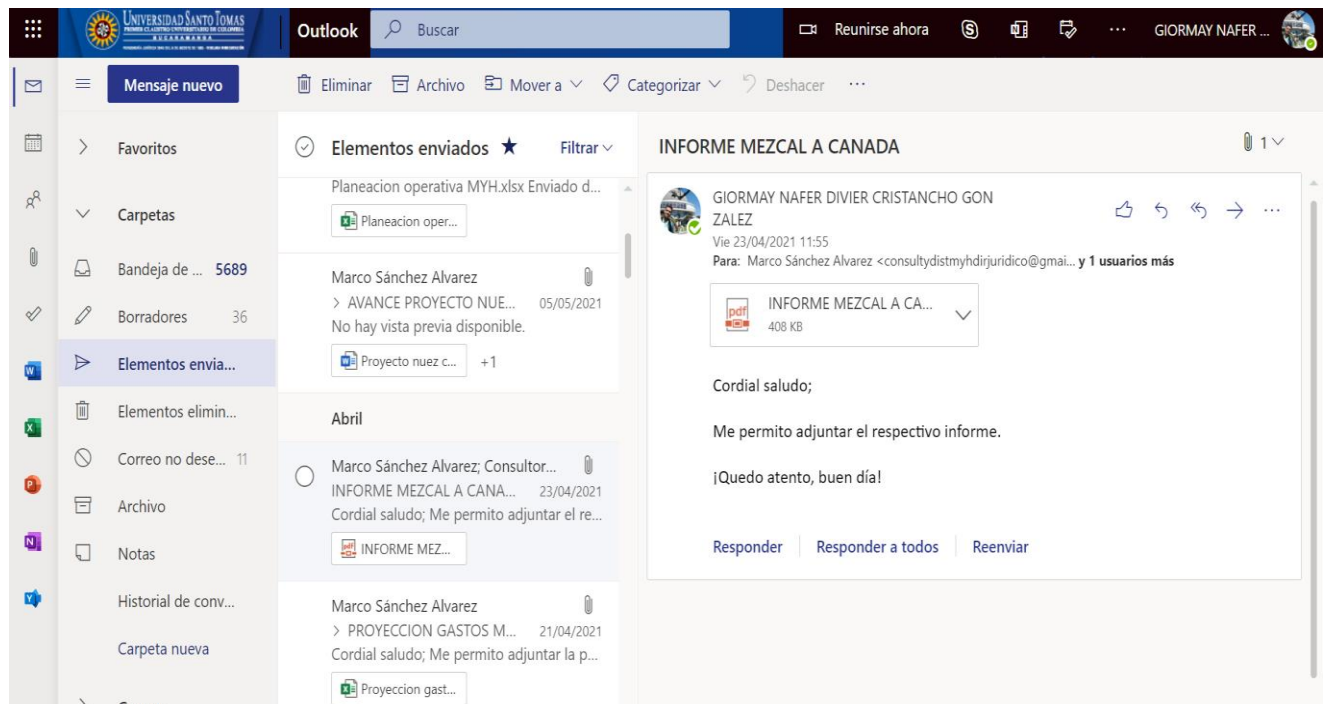
- ✓ Estudios de mercado enfocados a exportación (Plan exportador) de productos en específico tales como: Ajo, Lenteja, Nuez, entre otros.
- ✓ Recomendaciones a realizar para tener una excelente organización e implementación de estrategias enfocados al comercio exterior
- ✓ Creación de catálogo profesional, con buena imagen y fácil de interpretar
- ✓ Realización de proyecto de nuez pecan con plan exportador dirigido a China teniendo en cuenta cada detalle que puede suceder en el proceso de la operación

5.2 Aportes Empresa al Becario

Los principales aportes que proporcionaron por parte de la empresa Consultores Y Distribuidores MYH fueron los siguientes:

- ✓ Aplicación de todo conocimiento adquirido durante todos los semestres del proceso de formación académica superior, por medio de las diferentes actividades planteadas a lo largo del proceso.
- ✓ Profundización y aplicación de costos logísticos en México, tiempos de procedimiento y requisitos a tener en cuenta para realizar cualquier operación de comercio exterior.
- ✓ Aumento de bases de datos utilizadas e información relevante para la aplicación de procesos de internacionalización en empresas
- ✓ Visión de consultorías especializadas en el sector empresarial teniendo en cuenta tiempos estimados, resultados planteados y estrategias a aplicar.

Figura 10. Envío de trabajos



Nota. Adaptada de Correo electrónico, 2021

6. Conclusiones

En el transcurso de las actividades en la empresa Consultores y Distribuidores MYH, se crean oportunidades inmensas en torno al perfil profesional de un negociador internacional, asimismo, como habilidades desarrolladas al pasar el tiempo y realización de nuevas actividades en las cuales me pude desempeñar con facilidad gracias a la excelente preparación recibida en la Universidad Santo Tomas.

Las experiencias que tuve en la empresa Consultores Y Distribuidores MYH seguramente las podre aplicar a mi vida profesional y en torno a esto desarrollar muchas mas habilidades teniendo como bases lo recibido en este proceso de practicas empresariales que tuvieron como factores fundamentales: logística, Marketing, Relaciones Internacionales y por supuesto que Finanzas Internacionales.

7. Recomendaciones

La empresa Consultores y Distribuidores, debe realizar estructura organizacional en el departamento de comercio exterior, iniciando por una persona que lidere con responsabilidad y honestidad este equipo contando con todos los conocimientos para desarrollar todo tipo de comercio exterior.

Mantener actualizado sus catálogos y páginas web para brindar al cliente potencial información a la mano y fácil de interpretar para su mayor visibilidad frente a la competencia.

Referencias

ANDI, Practicas estudiantiles CEAP (2020). Recuperado el 7 de mayo de 2021:

<http://www.andi.com.co/Home/Pagina/1047-practicas-estudiantiles-ceap>

Universidad Santo Tomas (sf). Recuperado el 7 de mayo 2021:

https://facultadnegociosinternacionalesustaeduco/images/documentos/Lineamientos_practicas_profesionalesfinal_9pmpdf

Universidad Santo Tomas (sf) Obtenido de Universidad Santo Tomas:

<http://www.wustabucaeduco/index.php/nuestra-institucion/organigrama-general>