

Informe de práctica empresarial – Consultores y Distribuidores M&H

Johann Sahyr Toloza González

**Informe de práctica empresarial para optar el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor

Henry Giovanni Morán Cuan

Magister en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Contenido

Introducción	9
1. Justificación.....	10
2. Objetivos.....	10
2.1 Objetivo general	10
2.2 Objetivos específicos.....	11
3. Perfil de la empresa	11
3.1 Razón social	11
3.2 Objeto social.....	12
3.3 Información general	12
3.4 Misión institucional.....	12
3.5 Visión institucional	12
3.6 Organigrama.....	13
3.7 Portafolio de productos y/o servicios	13
3.7.1 Servicios en consultoría de comercio exterior.....	13
3.7.2 Distribución física nacional e internacional	14
3.7.3 Marketing estratégico	14
3.7.4 Servicios jurídicos aduaneros	14
3.7.5 Diseño de marca	14
3.7.6 Desarrollo de plan exportador	14
3.7.7 Estudio de mercado	15
3.7.8 Importación y exportación de productos / servicios	15
4. Cargos y funciones	17
4.1 Cargo a desempeñar	17

4.2 Funciones asignadas.....	17
4.2.1 Estudios de mercado con enfoque principalmente exportador de productos de consumo masivo.....	17
4.2.2 Manejo de bases de datos de comercio exterior	23
4.2.3 Construcción de la logística y distribución física internacional de algunos productos	24
4.2.4 Estrategias de posicionamiento del catálogo de productos	28
5. Marco conceptual y normativo	29
5.1 Marco conceptual	29
5.2 Marco normativo	29
5.2.1 Reglamento de Práctica Empresarial de la Facultad de Negocios Internacionales – USTA	30
5.2.2 NORMA Oficial Mexicana NOM-006-SCFI-2012, Bebidas alcohólicas -Tequila-Especificaciones	30
5.2.3 T-MEC Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá	30
6. Aportes	31
6.1. Aportes del practicante.....	31
6.2 Aportes de la empresa	31
7. Conclusiones.....	32
Referencias.....	34

Lista de figuras

Figura 1. <i>Logo Consultores y Distribuidores M&H</i>	11
Figura 2. <i>Organigrama Consultores y Distribuidores M&H</i>	13
Figura 3. <i>Portafolio de productos M&H</i>	16
Figura 4. <i>Principales ciudades estadounidenses importadoras de productos mexicanos</i>	17
Figura 5. <i>Bases de datos de comercio exterior</i>	24
Figura 6. <i>Tequila Don Jacome</i>	25
Figura 7. <i>Embalaje del tequila Don Jacome 1</i>	25
Figura 8. <i>Embalaje del tequila Don Jacome 2</i>	26
Figura 9. <i>Estiba cargada</i>	27
Figura 10. <i>Mapa de la ruta terrestre Ciudad de México - Chicago</i>	28
Figura 11. <i>M&H y Tik Tok</i>	29

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Importaciones panameñas</i>	18
Tabla 2. <i>Productos importados por México desde Panamá</i>	19
Tabla 3. <i>Productos de consumo masivo importados por España desde México</i>	21
Tabla 4. <i>Productos de consumo masivo importados por México desde España</i>	22
Tabla 5. <i>Principales bienes importados por Estados Unidos desde México (mayo 2021 – julio 2021)</i>	23

Glosario

Aduana: “dependencia pública que está bajo el mandato del estado, están ubicadas en todas las fronteras del país, con el objetivo de chequear y organizar todas las mercancías que ingresan o salen del país”. (Figueiras, 2021).

Comercio exterior: “intercambio comercial de productos o servicios que se realiza entre dos o más países. Su objetivo principal es que cada uno de los estados implicados pueda satisfacer sus necesidades de mercado, tanto internas como externas”. (JESUÏTES educació, 2021).

Cubicaje: “acción de “acomodar” o colocar mercancías sobre pallets o en un medio de transportes, es decir, camiones, contenedores, etc.”. (Transvolando, 2020).

Estudio de mercado: “proceso realizado para indagar en las preferencias de potenciales compradores o interesados en un producto o servicio para tener un panorama claro que garantice la toma de decisiones acertadas”. (QuestionPro, s.f.).

Exportación: “venta de bienes y servicios nacionales o nacionalizados para uso o consumo en el exterior” (Ceballos, 2019).

Importación: “ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para satisfacer el consumo que a veces no se puede abastecer con los propios recursos del país”. (Mones, 2020).

Resumen

En el presente informe se documenta la fase de practica empresarial llevado a cabo para la obtención del título: profesional en negocios internacionales. El objetivo de la practica empresarial es validar y ejecutar los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación académica, dicho proceso fue apoyado y realizado en la compañía Consultores y Distribuidores M&H, en calidad de coordinador de negocios internacionales. En el transcurso de la practica empresarial se llevaron a cabo actividades recurrentes como estudios de mercado, planes exportadores, rutas logísticas, entre otros. Al final de este exigente y agradable proceso además de poner a prueba lo aprendido, se dio la oportunidad de adquirir nuevo conocimiento a través de situaciones que así lo demandaron.

Palabras clave: Estudio de Mercado, Ruta Logística, Plan Exportador, Comercio Exterior.

Abstract

This report documents the business practice phase carried out for the degree: Professional in International Business. The objective of the business practice is to validate and execute the knowledge acquired during the academic training process, this process was supported and carried out in the Consultores y Distribuidores M&H company, as coordinator of international business. During business practice, recurrent activities were carried out, such as market studies, export plans, logistics routes, among others. At the end of this demanding and pleasant process besides putting to the test what has been learned, the opportunity was given to acquire new knowledge through situations that demanded it.

Keywords: Market Research, Logistics Route, Export Plan, Foreign Trade.

Introducción

El mundo de los negocios es cada vez más dinámico, por lo que requiere profesionales preparados con calidad, innovadores, proactivos y con experiencia en el sector empresarial, por ello es necesario para los jóvenes recién egresados de la academia tener un primer acercamiento importante en el entorno laboral que brinde esa primera experiencia necesaria para aventurarse en tan competitivo entorno.

Es entonces la practica empresarial el espacio óptimo para que los recién graduados pongan en acción los conocimientos adquiridos y adquieran nuevos conocimientos que les permitan desarrollarse como profesionales competitivos.

El principal objetivo de la practica empresarial es la validación y ejecución de las competencias teóricas adquiridas en la etapa de estudio y por supuesto la adquisición de nuevos conocimientos tanto razonables como empíricos, para un desarrollo integro como profesional competitivo en el mundo dinámico de los negocios internacionales.

Dicha validación se llevó a cabo a través de procedimientos de investigación y desarrollo de propuestas, por medio de, entre otras cosas, recaudo, análisis y transformación de datos aduaneros de importación y exportación; formulación de estudios de mercado con resultados claros y objetivos, evidenciando posibilidades, oportunidades y amenazas; y, construcción de rutas logísticas y de distribución física internacional.

1. Justificación

La práctica empresarial es una etapa muy importante y necesaria para los estudiantes en etapa académica final y profesionales recién egresados, pues es la oportunidad de llevar a la vida laboral todo el conocimiento adquirido durante su proceso formativo, además de brindar el espacio para obtener nuevos conocimientos que no se alcanzan en la teoría de la academia, gracias a ese primer encuentro con los retos del mundo laboral, el cual requiere profesionales capacitados en conocimientos y experiencia.

La iniciativa de las practicas estudiantiles CEAP es una gran oportunidad tanto para empresas que buscan diversificar su talento humano, como para estudiantes que buscan ese primer encuentro con la experiencia laboral, además de la vivencia de conocer y compartir nuevas culturas.

La compañía Consultores y Distribuidores M&H, es una de esas empresas que le apuestan a la diversificación de su capital humano, pues brinda la oportunidad a jóvenes recién egresados o en etapa final de sus carreras, para esa primera experiencia laboral.

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Ejecutar y validar los conocimientos adquiridos a lo largo de mi proceso de formación académica mediante el apoyo a la empresa Consultores y Distribuidores M&H como coordinador de negocios internacionales en calidad de practicante.

2.2 Objetivos específicos

- Implementar estrategias de logística y distribución física internacional adquiridas en la academia que ayuden en el mejoramiento de los procesos de exportación e importación de la compañía Consultores y Distribuidores M&H.
- Elaborar estudios de mercado y estrategias de marketing, en base a los estudios y proyectos realizados a lo largo del proceso formativo, para el posicionamiento de los diversos productos con los que cuenta la empresa.
- Buscar la realización de alianzas comerciales y empresariales estratégicas con instituciones y plataformas de comercio en Colombia que faciliten el enlace de la empresa Consultores y Distribuidores M&H con el país.

3. Perfil de la empresa

Figura 1. Logo Consultores y Distribuidores M&H



Adaptado de (Consultores y Distribuidores M&H, 2022).

3.1 Razón social

Consultores y Distribuidores M&H S.A. de C.V.

3.2 Objeto social

“Consultores y Distribuidores M&H es una empresa que ofrece servicios integrales de comercio exterior tales como importación, exportación y distribución de una gran variedad de productos de alcance nacional e internacional”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.3 Información general

- *Dirección:* Blvd Popocatepetl 307-A, Col lomas de Valle Dorado, Tlalnepantla de Baz, Estado de México, C.P. 54023.
- *Teléfono:* +52 1 55 1007 4759
- *Correo electrónico:* consultancydistmyhdireccion@gmail.com
- *Jefe inmediato:* Lic. Yolanda Martínez Escobar - directora general.

3.4 Misión institucional

M&H Consultores y Distribuidores una empresa mexicana dedicada a la comercialización, exportación, importación y distribución, ofreciendo una amplia variedad de productos, le ofrece un servicio integral en comercio exterior con la finalidad de hacerle llegar a su empresa o negocio productos nuevos con la más alta calidad, con precios competitivos, satisfaciendo la necesidad del consumidor final. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

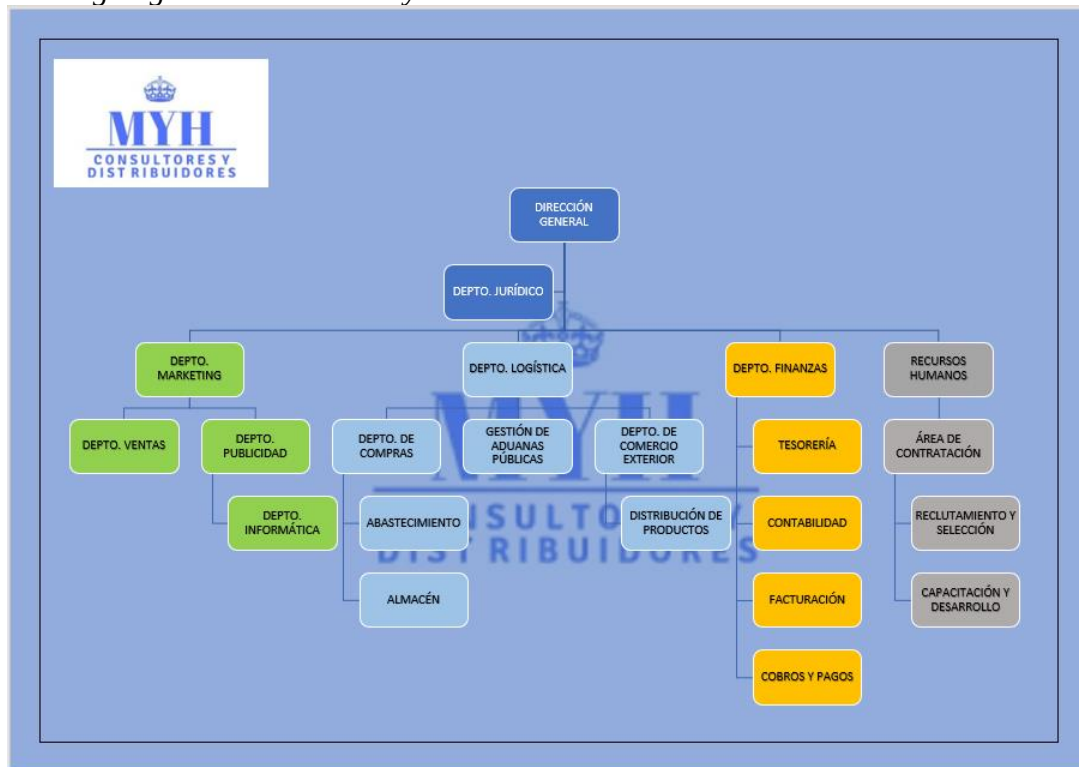
3.5 Visión institucional

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 finales internacionales, desde luego implementando la más alta

calidad de servicio en la logística aplicada por nuestra parte, para la satisfacción de nuestros clientes. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.6 Organigrama

Figura 2. *Organigrama Consultores y Distribuidores M&H*



Adaptado de (Consultores y Distribuidores M&H, 2022).

3.7 Portafolio de productos y/o servicios

3.7.1 Servicios en consultoría de comercio exterior

“Consultoría especializada en comercio exterior con enfoque exportador mediante procesos de mercadeo, marketing y logística”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.7.2 Distribución física nacional e internacional

Servicio de “distribución y difusión nacional gracias a la gran red de contactos empresariales públicos y privados, y al aprovechamiento de las alianzas estratégicas”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.7.3 Marketing estratégico

Servicio de “Identificación y aplicación de estrategias basadas en modelos promocionales para selección del público al cual van dirigido las campañas publicitarias. Programas para empresas en arranque”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.7.4 Servicios jurídicos aduaneros

Servicio de “Asesorías jurídicas entorno a todas las áreas del derecho con exclusiva firma de abogados”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.7.5 Diseño de marca

Servicio de “Creación innovadora de logotipos y concepto de marca con el fin de brindar identidad a productos y/o servicios seleccionados para procesos de exportación, a través de modelos de marketing estratégico”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.7.6 Desarrollo de plan exportador

Servicio de “elaboración de plan exportador en función del producto se quiere exportar y el mercado objetivo al cual se quiere dirigir, a través de una estrategia definida para la comercialización exitosa en el país destino”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

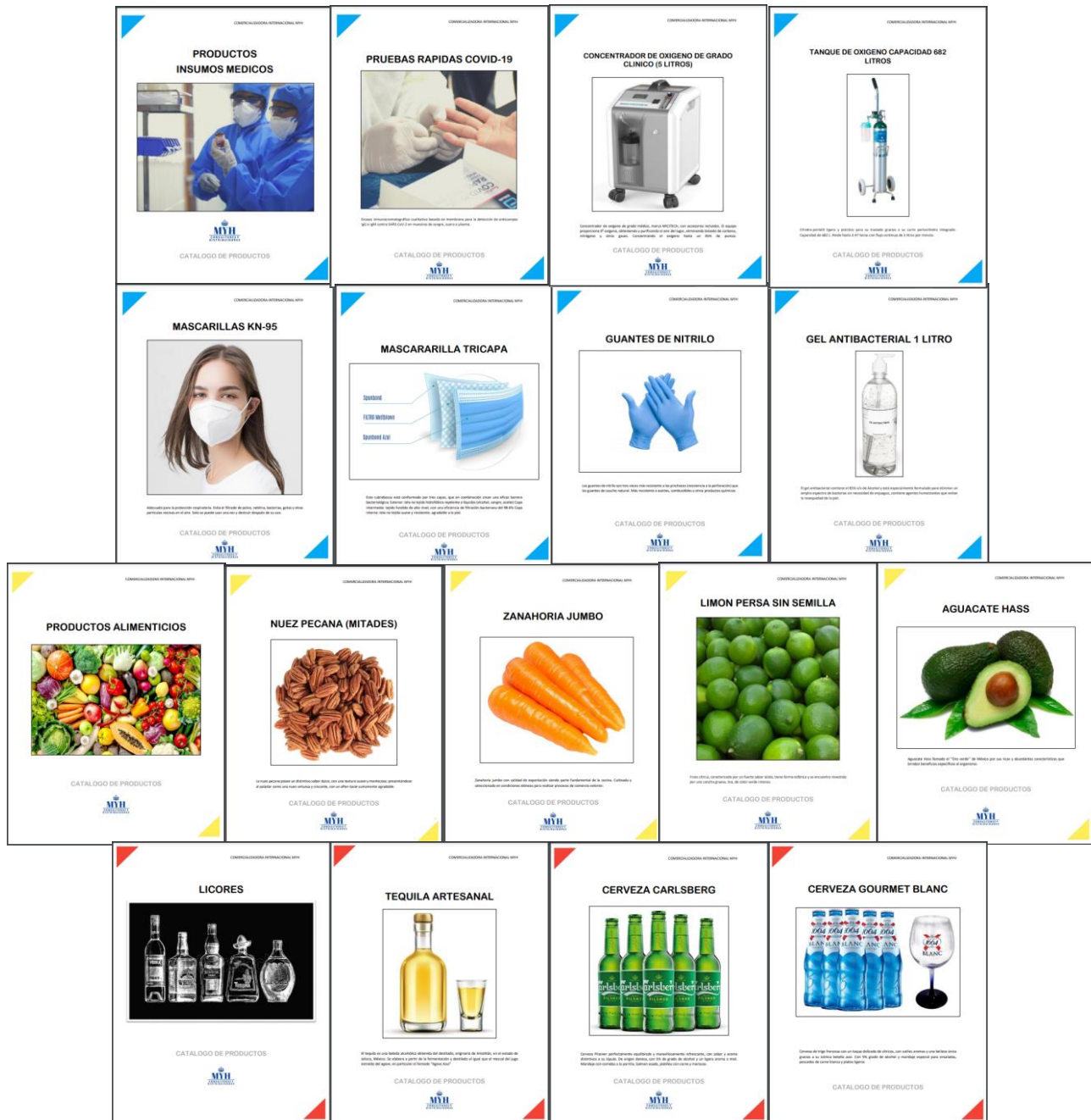
3.7.7 Estudio de mercado

Servicio de “realización de estudios de mercado desarrollados por profesionales en negocios internacionales con énfasis en mercadeo”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

3.7.8 Importación y exportación de productos / servicios

Servicio de “comercializadora internacional haciendo procesos operativos de importación y exportación”. (Consultores y Distribuidores M&H, s.f.).

Figura 3. Portafolio de productos M&H



Adaptado de (Consultores y Distribuidores M&H, 2022).

4. Cargos y funciones

4.1 Cargo a desempeñar

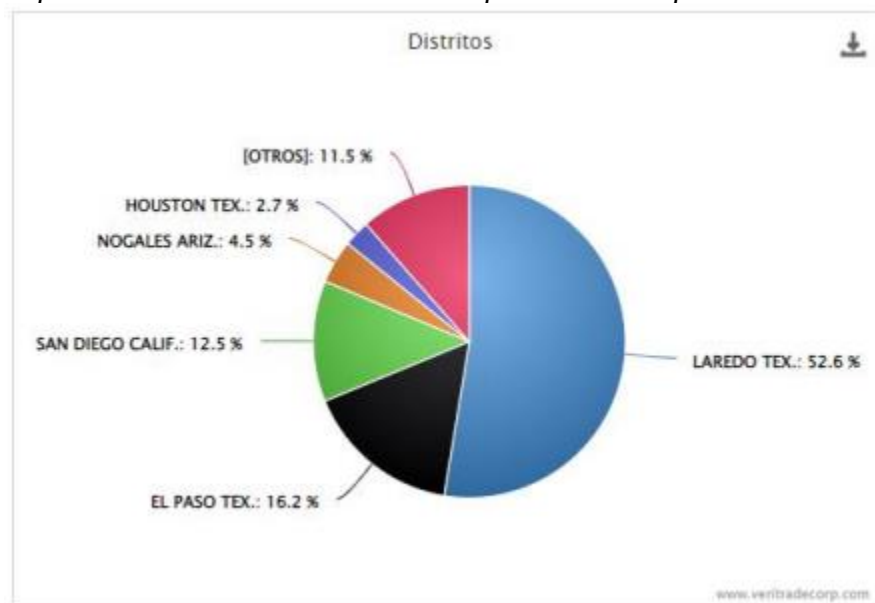
Coordinador de negocios internacionales en calidad de practicante.

4.2 Funciones asignadas

4.2.1 Estudios de mercado con enfoque principalmente exportador de productos de consumo masivo

Documentación y análisis del comportamiento de las importaciones post y prepandemia de los países estudiados junto a México e identificación de las nuevas tendencias de consumo de la población con el fin de determinar uno o varios productos de consumo masivo con potencial exportador e importador, teniendo en cuenta la relación y viabilidad de los procesos logísticos y aduaneros en el comercio bilateral entre México y (Estados Unidos, España, Panamá).

Figura 4. Principales ciudades estadounidenses importadoras de productos mexicanos



Adaptado de (Veritrade, 2022).

4.2.1.1 Análisis del comportamiento de las importaciones de Panamá para determinar un producto de consumo masivo exportable desde México.

El comercio global es una necesidad y oportunidad para todos los países del mundo, pues brinda la posibilidad de importar los bienes y servicios que no se producen dentro del territorio nacional, y así mismo ofrecer al mundo aquellos bienes y servicios que se producen de forma sobresaliente en el país.

En el año 2020, la pandemia del COVID-19, marcó una pausa; un antes y un después en el comercio y en la forma en que los consumidores ven el mundo, con esto, el alza de nuevas tendencias de consumo.

En este documento se establece el comportamiento de las importaciones de Panamá pre y post pandemia, la influencia de las nuevas tendencias de consumo en las mismas, para determinar qué producto es el más viable para exportar a dicho país.

Tabla 1. *Importaciones panameñas*

Tipo de importación	Valor de la importación (USD)	Porcentaje (%)
Medicamentos envasados	1.29M	14.2
Las sulfonamidas	871M	9.6
Compuestos de amino de oxígeno	759M	8.4
Perfumes	92M	3.2
Calzado de goma	335M	3.7
Calzado de cuero	251M	2.8
Licores	248M	2.7
Ruedas de cauchos	175M	1.9
Piezas-Repuestos	113M	1.3
Joyería	123M	1.4
Instalaciones de luz	30.2M	0.3
Teléfonos	209M	2.3
Equipos de Radiodifusión	186M	2.1
Micrófonos y Auriculares	59.4M	0.66
Impresoras Industriales	58.2M	0.64

Adaptado de (PLP, 2022).

4.2.1.2 Comercio bilateral México – Panamá, para productos con potencial importador desde Panamá hacia México.

El estudio buscó identificar y resaltar el o los principales grupos de productos con potencial importación desde Panamá hacia México, teniendo en cuenta que son productos que ya se vienen importando desde dicho país, es decir, viabilizar la continuación de la relación comercial de los productos en cuestión con el fin de incrementar las cifras manejadas.

Se entiende que, aunque hay productos con mejores cifras de importación, no es recomendable incursionar en dicho mercado, debido a la competitividad y/o dificultad documental y requerimientos legales para ello.

Tabla 2. *Productos importados por México desde Panamá*

Código	Descripción del producto	México importa desde Panamá			
		Valor 2020, miles USD	Crecimiento 2016-2020, %	Participación, %	Arancel equivalente ad valorem
TOTAL	Todos los productos	32,818	-19	0	
15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias . . .	18,572	113	1	2
99	Materias no a otra parte especificadas	3,073	20	0	
30	Productos farmacéuticos	1,934	8	0	1
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	1,869	64	0	0
39	Plástico y sus manufacturas	1,669	91	0	1
32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; . . .	1,342	89	0	1
38	Productos diversos de las industrias químicas	1,044	30	0	0
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción . . .	967	1	0	0
84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas . . .	829	-54	0	0
59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia . . .	338	7	0	6

Adaptado de (Trade Map, 2022).

4.2.1.3 Comercio bilateral México – España, para los principales productos de consumo masivo.

Los productos de consumo masivo son aquellos de primera necesidad en la sociedad, tienen por consiguiente características definidas como el bajo costo, la facilidad de adquisición, entre otros.

El documento es una vista al comercio bilateral entre España y México, teniendo en cuenta los principales diez grupos de productos de consumo masivo que se exportan e importan entre estos dos países. En él se tienen en cuenta los datos recopilados desde el año 2016 hasta el 2020. Y se realiza un análisis detallado de este último año y las expectativas para los años siguientes.

Por otro lado, se toman los datos de consumo del año 2021 del principal grupo de productos importado y exportado desde y hacia estos dos países con el fin de determinar la viabilidad y potencial exportados de este grupo de productos.

Tabla 3. *Productos de consumo masivo importados por España desde México*

Código del producto	Descripción del producto	España importa desde México				
		2016	2017	2018	2019	2020
'TOTAL	Todos los productos	3805845	4627328	5587259	5163592	3951357
'0804	Dátiles, higos, piñas "ananás", aguacates "paltas", guayabas, mangos y mangostanes, frescos ...	43549	38790	40901	82166	73846
'0303	Pescado comestible, congelado (exc. filetes y demás carne de pescado de la partida 0304)	20739	16213	47111	50046	37783
'0304	Filetes y demás carne de pescado, incl. picada, frescos, refrigerados o congelados	20895	23566	38608	19983	21387
'2203	Cerveza de malta	20926	16795	22153	24641	21096
'1515	Grasas y aceites vegetales fijos, incl. el aceite de jojoba, y sus fracciones, incl. refinados, ...	557	740	4420	9626	17457
'2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico < 80% vol; aguardientes, ...	18087	21760	17960	21841	17104
'0713	Hortalizas de vaina secas desvainadas, incl. "silvestres", aunque estén mondadas o partidas	28483	24647	21681	23311	15479
'0901	Café, incl. tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos de café que contengan ...	31267	26417	10263	12040	13663
'2009	Jugos de frutas u otros frutos, incl. el mosto de uva, o de hortalizas, incl. "silvestres", ...	1295	13965	6854	7129	7313
'0709	Hortalizas, incl. "silvestres", frescas o refrigeradas (exc. patatas "papas", tomates, hortalizas ...	7448	8581	13052	6661	6328

Adaptado de (Trade Map, 2022).

Tabla 4. *Productos de consumo masivo importados por México desde España*

Código del producto	Descripción del producto	España exporta hacia México				
		2016	2017	2018	2019	2020
'TOTAL	Todos los productos	4532539	5188702	5393026	4809152	3676791
'3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar, preparados para usos ...	73869	83523	88443	102534	131136
'6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas "sacos", vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones ...	77471	88916	96023	101104	65940
'1509	Aceite de oliva y sus fracciones, obtenidos de la aceituna exclusivamente por medios mecánicos ...	45991	46769	64966	48497	57280
'2204	Vino de uvas frescas, incl. encabezado; mosto de uva, parcialmente fermentado y de grado alcohólico ...	66020	68878	81087	74669	54131
'2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico < 80% vol; aguardientes, ...	58037	53376	63505	74986	45285
'3303	Perfumes y aguas de tocador (exc. lociones para después del afeitado y desodorantes corporales)	43185	44163	45408	62597	33780
'6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero ...	36675	35269	40844	42029	31884
'6110	Suéteres "jerseys", "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos simil., de punto (exc. chalecos ...	39348	38563	41282	37276	29202
'3808	Insecticidas, raticidas y demás antirroedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación ...	20164	21638	16641	18332	25562
'3304	Preparaciones de belleza, maquillaje y para el cuidado de la piel, incl. las preparaciones ...	21522	23963	22372	26991	24713

Adaptado de (Trade Map, 2022).

4.2.1.4 Búsqueda de un producto potencialmente exportable a Boston, Mass. Y Nueva York, N.Y.

La investigación concluyó qué productos son potencialmente favorables para ser exportados desde México a las ciudades de Nueva York, N.Y. y Boston, MASS.

México es el principal socio comercial de Estados Unidos y su balanza comercial es muy favorable frente a su vecino del norte, además sus cifras en exportación crecen en buena medida lo que indica un progreso en ascenso para el comercio exterior mexicano.

Tabla 5. Principales bienes importados por Estados Unidos desde México (mayo 2021 – julio 2021)

Descripción Partida Aduanera	Total US\$ CiFTot	%
8471500150 DIGITAL PROCESSING UNITS EXCLUDE SUBHEADING 8471.41 & 8471.49, MAY CONTAIN IN SAME	5.975.873.871	16,37%
8704310040 MOTOR VEHICLES FOR THE TRANSPORT OF GOODS, SPARK-IGNITION INTERNAL COMBUSTION PI	4.400.238.995	12,05%
8703230140 PASSENGER MOTOR VEHICLES, NESOI, WITH SPARK IGN INT COMB PIST ENG WITH CYL CAP OV 1	3.888.188.833	10,65%
8528726460 TV RECEPTION APPS, COLOR, WITH A FLAT PANEL SCREEN, INCORPORATING VIDEO RECORDING I	2.560.845.183	7,01%
2709001000 PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BITUMINOUS MINERALS, TESTING UNDER 25 DEGR	2.464.797.674	6,75%
8704210000 MOTOR VEHICLES FOR TRANSPORT OF GOODS, NESOI, DIESEL ENGINE, GVW NOT EXCEEDING 5 0	2.011.080.488	5,51%
8701200015 ROAD TRACTORS FOR SEMI-TRAILERS, NEW, GVW NOT EXCEEDING 36,287 KG (80,000 POUNDS	1.950.098.155	5,34%
8544300000 INSULATED IGNITION WIRING SETS & WIRING SETS FOR VEHICLES, AIRCRAFT AND SHIP	1.879.364.055	5,15%
8703220100 PASS MOTOR VEHICLES WITH ONLY SPARK IGNITION INTERNAL COMBUSTION RECIPROCATING P	1.676.577.108	4,59%
8708295060 OTHER PARTS AND ACCESSORIES, NESOI, OF BODIES (INC CABS) OF HEADING 8701 TO 870	1.352.710.226	3,71%
8517620090 MACHINES FOR THE RECEPTION, CONVERSION AND TRANSMISSION OR REGENERATION OF VOIC	1.243.411.119	3,41%
2709002090 PETROLEUM OILS AND OILS OBTAINED FROM BITUMINOUS MINERALS, TESTING 25 DEGREES API	935.444.277	2,56%
2208905000 TEQUILA IN CONTAINERS EACH HOLDING NOT OVER 4 LITER	888.319.840	2,43%
2203000030 BEER MADE FROM MALT IN GLASS CONTAINERS NOT OVER 4 LITERS EAC	863.722.523	2,37%
8537109170 BASES EQUIPPED W GT=2 APPARATUS FROM HEADING 8535 OR 8536, FOR ELECTRICAL CONTRO	833.039.759	2,28%
9401901085 SEAT PARTS OF A KIND USED FOR MOTOR VEHICLES, NESOI	774.953.065	2,12%
9018908000 OTHER INSTRUMENTS AND APPLIANCES USED IN MEDICAL, SURGICAL, DENTAL OR VETERINARY	734.391.394	2,01%
8708998180 PARTS, NESOI, OF MOTOR VEHICLES, NESOI, OF HEADINGS 8701 TO 8705	730.991.894	2,00%
9999950000 ESTIMATED IMPORTS OF LOW VALUED TRANSACTIONS	686.425.591	1,88%
8517620020 SWITCHING AND ROUTING APPARATUS	659.110.453	1,81%
Total	36.509.584.503	100,00%

Adaptado de (Veritrade, 2022).

4.2.2 Manejo de bases de datos de comercio exterior

Las herramientas aplicadas en los procesos de investigación fueron plataformas especializadas en la recolección, tratamiento y presentación de datos en materia aduanera, logística, importación y exportación, tales como, Trade Map, Legiscomex, Passport y Veritrade. Además, de páginas gubernamentales con información poblacional y por supuesto revistas digitales de economía.

Figura 5. *Bases de datos de comercio exterior*

Elaboración propia (2022).

4.2.3 Construcción de la logística y distribución física internacional de algunos productos

A través de múltiples ejercicios de cubicaje y realización de rutas logísticas, generar posibilidades de embalaje, paletizado y transporte de los productos solicitados, tales como, el tequila, teniendo en cuenta el origen y destino de la carga; siempre con los preceptos de justo a tiempo, menor precio y mejor calidad.

4.2.3.1 Ruta logística del tequila a Estados Unidos.

Recopilación, procesamiento y creación de datos para la llevada a cabo de una exportación pequeña de tequila artesanal de 100% agave, desde Guadalajara, Jalisco a tres diferentes destinos de Estados Unidos.

En un principio se intentó agregar costos de transporte logístico, sin embargo, según la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR) los costes de transporte terrestre son

demasiado susceptibles a variaciones, ya que en estos influyen aspectos como el entorno, la inseguridad, la falta de operadores y las regulaciones del sector.

Figura 6. *Tequila Don Jacome*



Adaptado de (Tequila Don Jacome, 2022).

Figura 7. *Embalaje del tequila Don Jacome 1*



Elaboración propia (2022).

Figura 8. *Embalaje del tequila Don Jacome 2*

Peso neto botella: 0,675 kg, peso bruto botella: 1,125 kg, peso neto caja: 13,5 kg, peso bruto caja: 14 kg, peso neto palet: 840 kg, peso bruto palet: 865 kg; **peso neto carga: 810 kg, peso bruto carga: 865 kg.**

Elaboración propia (2022).

4.2.3.2 Ruta logística del café mexicano a Estados Unidos.

De los granos del café dependen más de tres millones de mexicanos involucrados en las actividades de siembra y cosecha. Es el 6° fruto agrícola de mayor exportación y México pelea a diario por la primacía en el mundo con Brasil, Colombia, Vietnam, Etiopía, Guatemala, Honduras, Uganda e Indonesia.

La importancia del sector Café se manifiesta en el ámbito económico, social y ecológico de todos los países pues el café es la segunda bebida más consumida en el mundo, después del agua, también es una bebida considerada como el motor económico de muchos países del trópico, siendo además el segundo producto con el que más se comercializa a nivel mundial tras el petróleo. Para la exportación e importación de este producto se deben seguir algunos parámetros y normas

según el país al que se va a exportar o el que va a importar. (Cuella Ramirez, Castro Padilla, & Mora, 2017).

Por tal razón, el documento estudia una posibilidad a la exportación de café mexicano molido, empacado y listo para preparar perteneciente a la partida arancelaria 090121.20.00 (café tostado sin descafeinar).

Figura 9. *Estiba cargada*



Adaptado de (Mecalux, 2022).

4.2.3.3 Ruta logística de sombreros mexicanos artesanales a Chicago, Estados Unidos.

Entre la basta variedad de sombreros que existen en México, muchos de ellos usados en danzas tradicionales, se destacan los sombreros artesanales elaborados principalmente con colores llamativos y diseños muy creativos y florales.

En este documento se planteó la ruta logística que se debe seguir para exportar estos sombreros artesanales a la ciudad de Chicago en el estado de Illinois, Estados Unidos desde Ciudad de México. El planteamiento se lleva a cabo para una carga de mil sombreros y se tienen en cuenta aspectos como el embalaje, el transporte, el costo, la ruta terrestre y los requisitos de exportación.

Figura 10. Mapa de la ruta terrestre Ciudad de México - Chicago

Adaptado de (Google Maps, 2022).

4.2.4 Estrategias de posicionamiento del catálogo de productos

A través de una planificación estratégica se presenta un programa con acciones para incrementar la comercialización de los productos con los que cuenta la empresa, dicha comercialización se da no solo en el ámbito nacional sino con aras a los nuevos mercados internacionales.

La planificación consistió en un plan de marketing aprovechando las nuevas tendencias de consumo digital, teniendo en cuenta que los bienes comercializados y distribuidos por M&H son en su mayoría productos de consumo masivo, se optó por un marketing a mediante redes sociales, tales como Instagram, Facebook y por supuesto Tik Tok.

Figura 11. *M&H y Tik Tok*

Elaboración propia (2022).

5. Marco conceptual y normativo

5.1 Marco conceptual

Logística: son todos los procesos y procedimientos que interfieren en el transporte y distribución de un producto o servicio, desde su sitio de origen hasta el consumidor final.

Competitividad: cualidad que brinda el tener las capacidades de ofrecer valor agregado en el entorno de una situación demandante.

Base de datos: sitio web donde se recopila gran cantidad de datos e información con el fin de posibilitar la facilidad de procesarla y analizarla.

Plan exportador: documento donde se enumeran las estrategias y acciones a realizar para exportar un producto o servicio.

5.2 Marco normativo

Para que las prácticas empresariales se desarrollaran de manera adecuada y las funciones asignadas de forma correcta se tuvo en cuenta el siguiente marco normativo:

5.2.1 Reglamento de Práctica Empresarial de la Facultad de Negocios Internacionales – USTA

Mediante el cual se dictan los lineamientos de las prácticas profesionales, con el fin de consolidar aprendizajes y facilitar el entrenamiento necesario para la inserción a la vida profesional en su área disciplinar, adquiriendo relevancia desde la interacción permanente entre la Universidad, la sociedad y el mundo laboral. (Facultad de Negocios Internacionales, s.f.).

5.2.2 NORMA Oficial Mexicana NOM-006-SCFI-2012, Bebidas alcohólicas -Tequila-Especificaciones

“Esta Norma Oficial Mexicana establece las características y especificaciones que deben cumplir todos los integrantes de la cadena productiva, industrial y comercial del Tequila, conforme al proceso de producción, distribución y comercialización”. (Secretaría de Gobernación, 2012).

5.2.3 T-MEC Tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá

Acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá que sustituye al Tratado de Libre Comercio (TLCAN), mediante el cual se fortalecen las normas y procedimientos que rigen el comercio y la inversión, base sólida para los ya existentes lazos económicos entre las tres naciones. (Forbes Staff, 2020).

6. Aportes

6.1. Aportes del practicante

- Desarrollo del cubicaje y ruta logística de distribución física internacional para los productos encomendados por la empresa para su exportación, como el tequila y el café, teniendo en cuenta costes de transporte, aduaneros y demás.
- Entrega de estudios investigativos claros y concluyentes que permiten tener una mirada a nuevos mercados teniendo a disposición los beneficios y amenazas encontradas en el mismo.
- Recolección, análisis e interpretación de información en materia de comercio exterior con el fin de determinar el panorama y situación de las importaciones y exportaciones de los productos que la compañía solicitaba, además de la potencialidad de los posibles mercados objetivos.
- Estrategias para incrementar la comercialización y distribución de los productos y servicios que maneja la compañía en los mercados nacionales e internacionales.

6.2 Aportes de la empresa

- La posibilidad de poner en práctica gran parte del conocimiento adquirido a lo largo de la academia, además de la adquisición de nuevos e importantes conocimientos que solo se adquieren de forma empírica, específicamente en los procesos y relaciones comerciales.
- La ocasión para desarrollar y potencializar mis habilidades y aptitudes en el análisis e interpretación de datos para convertirlos en información útil en la búsqueda de resultados reales y objetivos.
- El espacio optimo en este tiempo de practica para conocer y relacionarme con una cultura hermana como lo es la cultura mexicana, llena de color, sabor, trabajo y alegría.

7. Conclusiones

El mundo laboral es una extensa zona de situaciones y problemáticas por resolver en pro de mejorar los productos y servicios ofertados con el fin de brindar soluciones a las demandas de la población. Nosotros los profesionales en Negocios Internacionales estamos comprometidos con mejorar los procesos que conlleva el comercio entre naciones, para facilitar el beneficio de todos los involucrados en la cadena de distribución.

La práctica empresarial me dejó entrever la importancia de la preparación académica y de calidad requerida para afrontar la vida laboral de las personas, a pesar de esta formación; es necesaria la experiencia para ser realmente un profesional competitivo en el ámbito de desempeño, puesto que en la vida real las problemáticas, situaciones y cuestiones que demanda el trabajo son tan variadas y extensas que se requiere ese conocimiento empírico para poder resolverlas de la mejor manera posible y tomar las decisiones y acciones que brinden el mayor beneficio para la compañía.

El tener la oportunidad de ejercer de forma autónoma las funciones que se me asignaron me fortaleció el conocimiento anterior a la práctica empresarial, pero sobre todo me permitió adquirir un abanico de cualidades laborales como la facilidad para adquirir y analizar información correcta para obtener los resultados específicos que se buscan.

Fue una experiencia gratificante para mí como futuro profesional en Negocios Internacionales realizar las prácticas empresariales con una empresa internacional, me regaló mucha destreza y el relacionamiento con una cultura hermana, muy alegre y con demasiado emprendimiento.

Todo lo anteriormente descrito en este informe hizo de esta primera experiencia laboral un entorno lleno de conocimientos y experiencias fundamentales para mi desarrollo como profesional en Negocios Internacionales.

Referencias

- Ceballos, A. (19 de abril de 2019). *¿Qué es exportar productos?* Obtenido de Comercio y Aduanas: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/exportarproductos/que-es-exportar-productos/>
- Consultores y Distribuidores M&H. (s.f.). *Consultores y Distribuidores MYH SA de CV (Comercializadora)*. Recuperado el 7 de febrero de 2022, de <https://comercialmyh.negocio.site/#summary>
- Cuella Ramirez, P. D., Castro Padilla, N., & Mora, O. (6 de marzo de 2017). *Partidas Arancelarias del Café*. Obtenido de UNIVERSITARIA AGUSTINIANA: <https://comercioexteriorco.blogspot.com/2017/03/partidas-arancelarias-del-cafe-la.html>
- Facultad de Negocios Internacionales. (s.f.). *Documentación, prácticas y trabajos de grado*. Recuperado el 5 de mayo de 2022, de Universidad Santo Tomás Bucaramanga: <http://facultadnegociosinternacionales.ustabuca.edu.co/index.php/opciones-de-grado>
- Figueiras, S. (16 de julio de 2021). *¿Qué es una aduana?* Obtenido de Centro Europeo de Postgrado - CEUPE: <https://www.ceupe.mx/blog/que-es-una-aduana.html>
- Forbes Staff. (1 de julio de 2020). *¿Qué es el T-MEC y por qué es importante para México?* Obtenido de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/economia-que-es-el-t-mec-y-por-que-es-importante-para-mexico/>
- Google, LLC. (s.f.). *Google Maps*. Recuperado el 28 de abril de 2022, de <https://www.google.es/maps/dir/Ciudad+de+M%C3%A9xico,+Cd.+de+M%C3%A9xico,+M%C3%A9xico/Chicago,+Illinois,+EE.+UU./@29.4178934,-112.4633428,4z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x85ce0026db097507:0x54061076265ee841!2m2!1d-99.133208!2d19.4326077!1m5!1m1!1s0x>

JESUÏTES educació. (24 de mayo de 2021). *¿Qué es el comercio exterior? Definición y características*. Obtenido de JESUÏTES educació: <https://fp.uoc.fje.edu/blog/que-es-el-comercio-exterior-definicion-y-caracteristicas/#ot-pc-content>

Mecalux. (s.f.). *Cómo cargar mercancía sobre una estiba correctamente*. Recuperado el 16 de abril de 2022, de Mecalux: <https://www.mecalux.com.co/manual-almacenaje/estibas/carga-mercancia>

Mones, M. (15 de enero de 2020). *¿Qué es importar? Empieza a importar productos*. Obtenido de Comercio y Aduanas: comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/

PLP. (11 de abril de 2018). *Sistema de Importaciones en Panamá*. Obtenido de Parque Logístico Panamá: <https://info.plp.com.pa/blog/sistema-importaciones-panama>

QuestionPro. (s.f.). *¿Qué es un estudio de mercado?* Recuperado el 11 de abril de 2022, de QuestionPro: <https://www.questionpro.com/es/estudio-de-mercado.html>

Secretaría de Gobernación. (13 de diciembre de 2012). *NOM-006-SCFI-2012, Bebidas alcohólicas-Tequila-Especificaciones*. Obtenido de Diario Oficial de la Federación NORMA Oficial Mexicana: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5282165&fecha=13/12/2012#:~:text=E%20Norma%20Oficial%20Mexicana%20establece,que%20m%C3%A1s%20adelante%20se%20se%C3%B1ala.

Tequila Don Jacome. (9 de noviembre de 2021). *Tequila Don Jacome [Actualización de estado]*. Obtenido de Facebook: <https://www.facebook.com/Tequila-Don-J%C3%A1come-107459928055246/photos/276168087851095>

Trade Map. (s.f.). *Comercio bilateral entre México y Panamá en 2021*. Recuperado el 20 de enero de 2022, de Trade Map:

<https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=3%7c484%7c%7c591%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c%7c1%7c1%7c%7c1>

Transvolando. (11 de diciembre de 2020). *¿QUÉ ES EL CUBICAJE EN EL TRANSPORTE?*

Obtenido de Transvolando: <https://transvolando.com/que-es-el-cubicaje-en-el-transporte/>

Veritrade. (s.f.). Recuperado el 23 de febrero de 2022, de Veritrade: <https://www.veritradecorp.com/es/consultas>