

Informe de Actividades Complementarias

Fecha: 22 junio 2020

Nombre del Alumno:	
Lic. Fregoso Vargas Sandra Valeria	
Número de CVU:	Matrícula UV:
1000245	S19019549

N° de Actividad	Periodo de la Actividad	Nombre de la Actividad:
2	18/05/2020 – 19/06/2020	ESTANCIA EMPRESARIAL: EMPRESA TUBODER.
Tipo de Actividad:		
Estancia empresarial.		

Resumen de las actividades realizadas:
• Presentación del plan de trabajo e iniciación con la capacitación de las actividades a realizar. • Estudio de las ubicaciones geográficas de los clientes internacionales. • Promoción internacional. • Elaboración de análisis FODA y MPC. • Análisis de logística de exportación. • Evaluación de la participación de los estudiantes en las labores empresariales.
Resultados obtenidos:
A través de esta experiencia pude desempeñar habilidades teóricas vistas en clase aplicadas a la realidad con profesionistas dedicados a actividades de comercio, aportó y desarrolló nuevos conocimientos y habilidades a mi formación, puedo decir fue una estancia satisfactoria.

*Anexar documentación complementaria



Miguel Ángel Aguirre Ramírez
Gestión Académica



Xalapa, Ver. a 15 mayo 2020.

Dra. Jessica Garizurieta Bernabe.

**Coordinadora de la Especialización en
Administración del comercio Exterior.
Universidad Veracruzana.**

P R E S E N T E

Por medio de la presente informo a usted que el C. **Christopher Barto Gonzales** y la C. **Sandra Valeria Fregoso Vargas**, estudiantes de posgrado en Especialización de Administración de Comercio Exterior, con matrícula **S19019562** y **S19019549** respectivamente, inscritos en el programa en la Universidad Veracruzana campus Xalapa, son aceptados en esta compañía para realizar su estancia empresarial teniendo como objetivo principal el desarrollo de habilidades y conocimientos en el campo profesional. La duración de esta actividad será realizada en el periodo comprendido del **18 mayo al 19 de junio** del presente año, cubriendo así un mes de actividades que le son requeridas, ejecutando acciones en el área de comercio exterior conforme lo marca su perfil de egreso.

Para los fines que a los interesados requieran, quedo a su disposición para cualquier aclaración.

Atentamente



Director de la empresa TUBODER

ESTANCIA EMPRESARIAL

Especialización en administración de comercio exterior.

Nombre del Alumno	Número de CVU	Matrícula UV
Fregoso Vargas Sandra Valeria	1000245	S19019549
Barto González Christopher	1006067	S19019562

DATOS DE LA EMPRESA.

Nombre oficial	Nombre jefe responsable	LOGO
TUBODER DEL CONCRETO EL ROSARIO S.A. DE C.V.		

- Nombre completo de la empresa: TUBODER DEL CONCRETO EL ROSARIO S.A. DE C.V.
- Fecha de inicio de operaciones: septiembre 2010
- Sector Productivo: Secundario
- Giro: Fabricación de tubos y bloques de cemento y concreto, como tubos de drenaje y alcantarillado, celosías, adoquines, tabiques y cajones prefabricados.

TUBODER DEL CONCRETO EL ROSARIO S.A. DE C.V. es una empresa 100% mexicana dedicada a la fabricación de Tubos de Concreto simple y reforzado, así como una amplia gama de los derivados del concreto para la construcción en general. Los clientes de la empresa son nacionales y también realizan transacciones internacionales con empresas en Guatemala y Belice.

Filosofía corporativa de TUBODER DEL CONCRETO EL ROSARIO S.A. DE C.V.

- **Misión:** Ser la empresa líder en la producción y distribución de productos del concreto del Sureste de la república mexicana. Ofreciendo productos de la más alta calidad y siempre buscando la satisfacción total del cliente.
- **Visión:** Ser el mayor proveedor de tubos derivados de concreto en todo centro y sureste de la república mexicana.

- **Valores:** Responsabilidad, confianza, compromiso, calidad.

OBJETIVOS DE LA ESTANCIA EMPRESARIAL.

- Búsqueda de ferias o eventos relacionados con el concreto en Guatemala y Belice con el objetivo de encontrar clientes potenciales de esta rama.
- Análisis de la competencia internacional en el mercado extranjero.
- Mejorar la presencia en redes sociales elaborando un plan de marketing enfocado a clientes nacionales y otro para clientes extranjeros.
- Reconocer las rutas de envío de productos y realizar propuestas para la entrega de mercancía en mejor tiempo y forma.

La importancia para nosotros como estudiantes de posgrado al desarrollar actividades durante esta estancia empresarial en TUBODER DEL CONCRETO EL ROSARIO S.A. DE C.V., reside en la oportunidad brindada por la empresa de aceptarnos para desarrollar habilidades en el campo laboral de una empresa que realiza envíos con países vecinos del sur y sobre todo, aportar al desarrollo de la economía de la empresa en esta situación de pandemia con nuestra asistencia para desarrollar las siguientes actividades descritas en el cronograma de trabajo, las cuales reforzarán los detalles para definir aspectos como la logística de nuestro proyecto de exportación.

CRONOGRAMA DE TRABAJO.

Fecha de inicio: 18 mayo 2020

Fecha de término: 19 junio 2020.

Descripción de actividades.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	OBJETIVO	RESPONSABLE	FECHA
1. Presentación del plan de trabajo e iniciación con la capacitación de las actividades a realizar.	Los practicantes serán informados sobre las actividades a realizar durante su estancia empresarial. Presentación e incorporación con el equipo de trabajo de TUBODER.	Delimitar las funciones a desarrollar por los practicantes. Definir su participación en actividades de comercio exterior durante	Ing. Mario González Durán	18 Mayo

		la realización de sus tareas.		
2. Estudio de las ubicaciones geográficas de los clientes internacionales.	Los practicantes presentarán un elemento electrónico visual que apoye a las decisiones sobre la logística de transporte respecto a las ubicaciones de los clientes internacionales.	Simplificar para la empresa la toma de decisiones respecto a las rutas logísticas de ventas internacionales.	Sandra Valeria Fregoso Vargas. Christopher Barto Gonzalez.	Semana 1 : 18 – 22 mayo.
3. Promoción internacional.	Los practicantes, junto con el equipo de trabajo del departamento de comercio exterior, analizarán propuestas que permitan la captación de más clientes internacionales en los mercados actuales.	Ampliar el sector de ventas de TUBODER con la determinación de acciones de promoción internacional.	Ing. Mario González Durán Sandra Valeria Fregoso Vargas. Christopher Barto Gonzalez.	Semana 2: 25-29 Mayo.
4. Elaboración de análisis FODA y MPC.	Se realizará un análisis foda de la empresa en el campo de comercio exterior al igual que el desarrollo de la matriz MPC para determinar los principales competidores en el campo nacional e internacional.	Ubicar las debilidades y amenazas de la empresa, para poder elaborar su ventaja competitiva reforzando sus fortalezas y oportunidades y con base a la investigación de sus competidores.	Sandra Valeria Fregoso Vargas. Christopher Barto Gonzalez.	Semana 3: 1-5 Junio.

5. Análisis de logística de exportación.	Gracias a la actividad comercial constante de la empresa, es posible que los practicantes se relacionen con la documentación requerida para el proceso de exportación de TUBODER, en la cual podrán aprender el llenado de pedimento.	Llevar a la practica el llenado de documentación de logística internacional, como el pedimento y conocer los procesos que enfrenta la empresa al utilizar transporte terrestre.	Ing. Mario González Durán Sandra Valeria Fregoso Vargas. Christopher Barto González	Semana 4: 8-12 Junio
6. Evaluación de la participación de los estudiantes en las labores empresariales.	Las partes involucradas darán sus retroalimentaciones sobre el desarrollo de las prácticas profesionales.	Retroalimentar la experiencia laboral y recibir críticas constructivas respecto a las debilidades y fortalezas encontradas y desarrolladas por los futuros especialistas de comercio exterior.	Ing. Mario González Durán Sandra Valeria Fregoso Vargas. Christopher Barto Gonzalez	Semana 5: 15 – 18 Junio.

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES.

CRONOGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES						
ACTIVIDADES POR REALIZAR.	MAYO			JUNIO		
	SEMANAS					
	0	1	2	3	4	5
	15	18 al 22	25 al 29	1 al 5	8 al 12	15 al 18
1. Presentación del plan de trabajo e iniciación con la capacitación de las actividades a realizar.						
2. Estudio de las ubicaciones geográficas de los clientes internacionales.						
3. Promoción internacional.						
4. Elaboración de análisis FODA y matriz MPC.						
5. Análisis de logística de exportación.						
6. Evaluación de la participación de los estudiantes en las labores empresariales.						

Prestadores de prácticas profesionales.

Nombre del Alumno de posgrado	Firma
Fregoso Vargas Sandra Valeria	
Barto González Christopher	

Responsable directo de la empresa.

Nombre	Firma
	

20 de junio 2020.
Xalapa, Veracruz.

REPORTE DE RESULTADOS

ESTANCIA EMPRESARIAL

Nombre del Alumno	Número de CVU	Matrícula UV
Fregoso Vargas Sandra Valeria	1000245	S19019549
Barto González Christopher	1006067	S19019562

Especialización en administración de comercio exterior.

DATOS DE LA EMPRESA.

Nombre oficial	Nombre jefe responsable	LOGO
TUBODER DEL CONCRETO EL ROSARIO S.A. DE C.V.	I [REDACTED]	[REDACTED]

Descripción de actividades realizadas del 18 de mayo al 19 junio 2020.

ACTIVIDAD GENERAL	ACTIVIDAD ESPECÍFICA
7. Presentación del plan de trabajo e iniciación con la capacitación de las actividades a realizar.	Asistencia a las oficinas de la empresa donde en una reunión se nos otorgó un espacio para presentarnos las actividades a realizar durante la estancia empresarial.
8. Estudio de las ubicaciones geográficas de los clientes internacionales.	Creación con la herramienta de Google maps un elemento visual con la ubicación de la cartera de clientes internacionales de la empresa en Guatemala.
9. Promoción internacional.	Investigación y elaboración de un reporte para presentar los productos con empresarios del sector de construcción y drenaje público, a través de eventos internacionales y de promoción como lo son ferias internacionales o misiones comerciales. Con la finalidad de ampliar el mercado

	meta de la empresa en el contexto internacional.
4. Elaboración de análisis FODA y MPC.	Por escrito se desarrolló un desglose de las fortalezas, oportunidades, debilidades y oportunidades de la empresa, al igual que la ubicación de los competidores y resaltando con ella, las fortalezas de la empresa determinando su ventaja competitiva.
5. Análisis de logística de exportación.	Análisis de proveedores de embalajes internacionales y los tipos de transporte utilizado para mercancía pesada.
6. Evaluación de la participación de los estudiantes en las labores empresariales.	La conclusión de las practicas profesionales se celebró con una reunión donde los encargados nos retroalimentaron el trabajo elaborado y agradecieron nuestra aportación, de igual manera, nosotros quedamos a sus servicios para cualquier duda en el futuro respecto a las sugerencias realizadas.

Prestadores de prácticas profesionales.

Nombre del Alumno de posgrado	Firma
Fregoso Vargas Sandra Valeria	
Barto González Christopher	

Responsable directo de la empresa.

Nombre	Firma
	
	

Xalapa, Ver. a 20 de junio 2020.

Dra. Jessica Garizurieta Bernabe.

**Coordinadora de la Especialización en
Administración del comercio Exterior.
Universidad Veracruzana.**

P R E S E N T E

Por medio de la presente informo a usted que el C. **Christopher Barto Gonzales** y la C. **Sandra Valeria Fregoso Vargas**, estudiantes de posgrado en Especialización de Administración de Comercio Exterior, con matrícula **S19019562** y **S19019549** respectivamente, inscritos en el programa en la Universidad Veracruzana campus Xalapa, los cuales fueron aceptados en esta compañía para realizar su estancia empresarial teniendo como objetivo principal el desarrollo de habilidades y conocimientos en el campo profesional, se ha concluido de manera satisfactoria.

La duración de esta actividad se llevó a cabo en el periodo comprendido del **18 mayo al 19 de junio** del presente año, cubriendo así un mes de actividades como se les fue requerido, ejecutando acciones en el área de comercio exterior conforme lo marca su perfil de egreso, demostrando en cada una de las actividades resultados gratificantes.

Sin más por el momento, me despido de usted agradeciendo la formación integral que exigen a los alumnos de posgrado al vincularlos con el sector laboral.

Un saludo cordial.

Atentamente

Director de la empresa TUBODER