

Productos intangibles, una realidad de comercio internacional



Los alumnos de la **Licenciatura en Negocios Internacionales** finalizaron su **Semestre i** (bloque de materias asociadas con un reto de un socio formador) acerca de la **Exportación de servicios financieros, especialmente seguros**.

Esto dirigido a migrantes mexicanos que radican temporalmente en Estados Unidos.

Los productos pueden clasificarse principalmente en dos categorías: **productos "tangibles"** y **productos "intangibles"**. Los primeros son bienes físicos que deben ser manufacturados, un bien intangible es todo aquello que nos brinda un servicio.

"Abrí mi mente a que me dijeran cosas que no necesariamente me gustaban; pero acepté que me estaban diciendo algo que tenía un fundamento y que yo tenía que actuar en consecuencia", comentó el socio formador.

Un socio formador es: una empresa o algún representante de ella que plantea un reto en conjunto con el Tec para desarrollar competencias y aprendizajes en los estudiantes para cumplir un objetivo.



/>>

Los alumnos vivieron el reto **desarrollando su forma de trabajar en equipo, liderazgo y compromiso**. Asimismo, conocieron conceptos específicos de negocios transfronterizos y métodos de mercadeo.

El **desafío** tuvo su **enfoque en California, Estados Unidos**, debido a la alta concentración de dicho mercado.

El **problema surgió** porque el **socio formador**, identificó que muchas personas que regresan de Estados Unidos después de un periodo determinado de laborar allá, llegan a México y no tenían acceso a Seguridad Social.

Durante seis meses, tuvieron como mentor al **Ing. Salvador Rodríguez Aldrete**, socio formador de Grupo CSS, empresa de Protección y Seguridad a Nivel Mundial, en conjunto con Cinthia Nayeli Martín Durán, Directora de la Licenciatura en Negocios Internacionales y un equipo de profesores.



/>>

Asimismo, no contaban con una planeación de previsión donde tuvieran: **Seguro de Gastos Médicos Mayores, Seguro de Retiro, Seguro de Defunción o un Seguro de Vida para ellos y para sus familias.**

Según la revista científica **World Scientific** dice que el **63%** de la contribución del comercio mundial son servicios, el 31% representa la comercialización de productos y 6% refiere a la agricultura.

Actualmente la comercialización de servicios toma un gran auge en los últimos años, lo podemos observar en Airbnb, Uber, Spotify entre otros, siendo estos, los negocios más rentables con mayor internacionalización, mencionó Cinthia Martín.