

### **Información Importante**

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del catálogo en línea, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitios web de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA  
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**Práctica Empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo  
Tomás**

**Gabriela Pedraza Rueda**

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

**Tutor**

**Daniel Peñaloza Flórez**

**Magister en Logística**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**2021**

### **Dedicatoria**

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios, por ser quien ha guiado mi camino y me ha permitido estar acá día a día, a mi madre, por sacrificar todo para mi bienestar, ser mi apoyo condicional en mi camino por la vida, y ser ejemplo de valentía y esfuerzo, a mi hermana quién me ha acompañado en cada proceso en el camino hacia mis metas, y a todos aquellos que, de una u otra forma, estuvieron apoyándome siempre.

### **Agradecimientos**

En primer lugar, quiero agradecer a mi familia por apoyarme en cada paso que he dado, a mi madre Eva Pedraza Rueda por estar conmigo y dedicar su tiempo para mi crecimiento personal y ser mi guía en cada paso que he dado, por ser ejemplo de amor, dedicación, esfuerzo, valentía y perseverancia, gracias, por sostenerme en el camino y vivir como propio el camino para lograr cada meta que me he propuesto.

Agradezco a mi hermana, por ayudarme a cumplir mis metas, creer en mí y confiar en mis capacidades, a mis amigas por apoyarme en mis decisiones y estar siempre presentes, y a mi novio por estar siempre ahí apoyándome, por brindarme palabras de aliento y alegría cada vez que sentía que no podía.

De igual forma, agradezco a mis docentes por aportar en mi crecimiento personal y compartir sus conocimientos para guiarme en mi formación profesional. Agradezco a la Universidad Santo Tomás por permitirme aprender cada día en sus aulas, y al Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás por brindarme la oportunidad de ser parte de su equipo con el fin de afianzar mis conocimientos e incursionar en el mundo profesional.

Gracias a todas aquellas personas que han hecho parte de este proceso y fueron soporte y ayuda para cumplir este gran logro.

**Contenido**

Introducción .....	14
1. Objetivos.....	15
1.1 Objetivo general .....	15
1.2 Objetivos específicos.....	15
1.3 Justificación.....	16
2. Perfil de la Empresa – Universidad Santo Tomás .....	17
2.1 Misión Institucional.....	17
2.2 Visión Institucional .....	17
3. Perfil de la Empresa – Centro de Consultoría Empresarial .....	18
3.1 Misión Institucional.....	18
3.2 Visión Institucional .....	18
3.3 Objeto Social de la Empresa .....	19
3.4 Contacto de la Empresa – Centro de Consultoría Empresarial .....	19
3.4.1 <i>Director del Centro de Consultoría Empresarial</i> .....	19
3.5 Organigrama de la Empresa .....	19
3.6 Portafolio de Productos y/o Servicios .....	20
3.6.1 <i>Asesorías y Consultorías</i> .....	20
3.6.2 <i>Entrenamiento Empresarial</i> .....	20
3.6.3 <i>Proyectos de Cofinanciación</i> .....	21
3.7 Emprendimiento, Creatividad e Innovación Empresarial .....	22
4. Cargos y Funciones en el Centro de Consultoría Empresarial .....	23

4.1	Cargo .....	23
4.2	Funciones Desarrolladas en el Centro de Consultoría Empresarial .....	23
4.2.1	<i>Apoyo en la Administración de Redes Sociales del Centro de Consultoría Empresarial (CCE), y Creación de Campañas Digitales, Posts y Piezas Gráficas.....</i>	23
4.2.2	<i>Diseñar un Plan de Contenido Para Redes Sociales para el Semestre/Año. ....</i>	24
4.2.3	<i>Creación de Piezas Promocionales, Gráficas y Contenido de Valor para las Redes Sociales del Centro de Consultoría Empresarial. ....</i>	25
4.2.4	<i>Realizar Matriz de Investigación de Mercados para la Empresa Viroff Enfocada en Gel Antibacterial. ....</i>	25
4.2.5	<i>Investigación y Análisis Sobre las Partidas Arancelarias 39.26.90 y 39.23.90. ....</i>	26
4.2.6	<i>Realizar Acompañamiento y Apoyo en la Asesoría Empresarial de las Empresas que Conforman el Programa Exporta Digital. ....</i>	27
4.2.7	<i>Agendamiento de Reuniones para Llevar a Cabo las Asesorías Correspondientes a la Etapa 2 del Programa Exporta Digital. ....</i>	27
4.2.8	<i>Acompañamiento en las Sesiones Desarrolladas Durante la Etapa 2 del Programa Exporta Digital. ....</i>	28
4.2.9	<i>Agendamiento y Acompañamiento de Reuniones para Llevar a Cabo la Auditoría Digital Desarrollada en la Etapa 3 del Programa Exporta Digital. ....</i>	28
4.2.10	<i>Acompañamiento y Comunicación Directa con los Empresarios del Programa Exporta Digital Mediante Correos Electrónicos, Llamadas Telefónicas y Mensajería Instantánea. ....</i>	29
4.2.11	<i>Llenado de Actas en el Desarrollo de Cada Sesión Llevada a Cabo Durante el Programa Exporta Digital. ....</i>	30

4.2.12	<i>Creación y Desarrollo de Formatos de Carta para Conocer los Resultados del Programa Exporta Digital.</i>	31
4.2.13	<i>Creación de Piezas Gráficas Informativas en el Marco del Programa Exporta Digital.</i>	31
4.2.14	<i>Informe Sobre los Programas Desarrollados en el Centro de Consultoría Empresarial para el Consultor Andrés Leonardo Trillos Celis.</i>	32
4.2.15	<i>Informe Final Sobre el Trabajo Desarrollado con las Empresas del Programa Exporta Digital para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.</i>	33
4.2.16	<i>Elaboración de Documento Sobre la Construcción del Buyer Persona para los Empresarios Participantes del Programa Exporta Digital.</i>	33
4.2.17	<i>Elaboración de Encuesta de Satisfacción para los Empresarios Participantes del Programa Exporta Digital.</i>	34
4.2.18	<i>Elaboración de Formulario de Inscripción al Programa de Pasantías 2021 para los Estudiantes de la Universidad Santo Tomás.</i>	35
4.2.19	<i>Elaboración de Presentación Sobre el Centro de Consultoría Empresarial.</i>	36
4.2.20	<i>Elaboración de Vídeos y Toma de Fotografías Sobre Visitas Presenciales de Estudiantes de Primer Ingreso al Centro de Consultoría Empresarial.</i>	37
4.2.21	<i>Staff Logístico, Camarógrafa y Fotógrafa en Visita Presencial y Remota por Parte de los Estudiantes de la Universidad Santo Tomás a las Instalaciones de Zona Franca y el Centro de Consultoría Empresarial.</i>	38
5.	Marco Conceptual y Normativo	38
5.1	Aportes Practicante a la Empresa	38
5.2	Aportes Empresa al Practicante	39

6. Conclusiones.....	40
7. Recomendaciones .....	41
Referencias.....	42

**Lista de Figuras**

<b>Figura 1.</b> Organigrama empresarial Universidad Santo Tomás, Bucaramanga.....	19
<b>Figura 2.</b> Redes sociales del Centro de Consultoría Empresarial, Febrero 2021.....	24
<b>Figura 3.</b> Plan de redes desarrollado para el mes de marzo, año 2021. ....	24
<b>Figura 4.</b> Interfaz de la página web Canva, cuenta del CCE. ....	25
<b>Figura 5.</b> Matriz Investigación de Mercados, Viroff. ....	26
<b>Figura 6.</b> Investigaciones de partidas arancelarias para Soliplast.....	26
<b>Figura 7.</b> Excel con controles del programa Exporta Digital. ....	27
<b>Figura 8.</b> Evidencia de acompañamiento a las sesiones de la Etapa 2 – Acompañamiento, programa Exporta Digital. ....	28
<b>Figura 9.</b> Planeación Etapa 3 – Acompañamiento, Exporta Digital. ....	29
<b>Figura 10.</b> Comunicación con empresarios mediante correo electrónico y WhatsApp.....	30
<b>Figura 11.</b> Formato de Acta programa Exporta Digital. ....	30
<b>Figura 12.</b> Modelo de carta, programa Exporta Digital. ....	31
<b>Figura 13.</b> Piezas promocionales para empresarios participantes de Exporta Digital. ....	32
<b>Figura 14.</b> Informe final para entrega de programa Exporta Digital al CCE.....	32
<b>Figura 15.</b> Informe final del programa Exporta Digital para el comité evaluador. ....	33
<b>Figura 16.</b> Documento “Resumen de ideas para la construcción del Buyer Persona en Negocios B2B” para el programa Exporta Digital.....	34
<b>Figura 17.</b> Encuesta elaborada para empresas participantes del programa Exporta Digital.....	35
<b>Figura 18.</b> Formulario elaborado para estudiantes de la Universidad Santo Tomás. ....	36

**Figura 19.** Presentación sobre la Estrategia para la Internacionalización de la Región del Centro de Consultoría Empresarial..... 36

**Figura 20.** Video “Visita Académica de Estudiante de la Facultad de Negocios Internacionales.” ..... 37

**Figura 21.** Fotos de la visita de los estudiantes de primer ingreso a las instalaciones del CCE.. 37

## Glosario

*Consultoría:* Una consultoría es una organización, una empresa de servicios, formada por profesionales especialmente capacitados en un área determinada y que se dedica a asesorar sobre cuestiones técnicas a las empresas que despliegan su actividad en diversas áreas (Concepto Definicion, 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)

*Cámara de Comercio de Bucaramanga:* La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional y la prestación eficiente de los servicios delegados por el estado (Cámara de Comercio de Bucaramanga, sf)

*Zona Franca:* Área delimitada fuera del territorio nacional (TAN), donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior (LegisComex, 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)

### **Resumen**

La Universidad Santo Tomás, seccional Bucaramanga, brinda a los estudiantes la oportunidad de desarrollar sus prácticas profesionales en el Centro de Consultoría Empresarial, ubicado en Zona Franca, Santander. Gracias a esto, podemos participar en un escenario que proporciona la participación empresarial y el fortalecimiento de las habilidades y conocimientos adquiridos a lo largo de la formación académica para ser profesionales en los Negocios Internacionales de forma íntegra.

En el presente informe, encontrarán de forma detallada cada una de las funciones realizadas a través del acompañamiento a las empresas de la región en programas como Exporta Digital, y la interacción real con los empresarios de los diferentes sectores empresariales del departamento, así mismo, se muestran a detalle los compromisos adquiridos dentro y fuera de las instalaciones del Centro de Consultoría, con el fin de desempeñar a profundidad el papel de un negociador internacional.

*Palabras Clave:* Práctica empresarial, consultoría, exportación, negocios internacionales, marketing, logística, relacionamiento.

### **Abstract**

The Universidad Santo Tomás, Bucaramanga section, offers students the opportunity to develop their professional practices in the Business Consulting Center, located in Zona Franca, Santander. Thanks to this, we can participate in a scenario that provides business participation and strengthening of skills and knowledge acquired throughout the academic training to be professionals in International Business in an integral way.

In this document, you will find in detail each of the functions carried out through the accompaniment of companies in the region in programmes such as Exporta Digital, and the real interaction with entrepreneurs from different business sectors in the department, as well as the commitments acquired inside and outside the facilities of the Consulting Centre, in order to play in depth the role of an international negotiator.

*Keywords:* Business practice, consultancy, export, international business, marketing, logistics, relationship.

## Introducción

Este informe tiene como fin dar a conocer el proceso de práctica profesional para el título de Negociadora Internacional llevado a cabo en el Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás, indicando las capacidades y habilidades adquiridas en el proceso. El inicio de las prácticas se dio el día 25 de enero del presente año, y se finalizó el 24 de julio del mismo, otorgándome la posibilidad de realizar mi proceso bajo la guía y el acompañamiento de consultores especializados en las áreas de mercadeo, logística, costos, finanzas y reglamentación tributaria, asimismo, se contó con el apoyo del consultor Andrés Leonardo Trillos Celis en el inicio del proceso, y el decano de la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad, Hazleth Caycedo Suárez. En el Centro de Consultoría Empresarial se trabajó bajo el cargo de Consultora Junior, logrando así la interacción directa con los empresarios de la región, el Usuario Operador de Zona Franca y funcionarios de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

De esta forma, se realiza una contextualización sobre el Centro de Consultoría Empresarial, detallando sus servicios, programas y convenios, los cuales se desarrollan en compañía de aliados estratégicos como lo son ProColombia, la Cámara de Comercio de Bucaramanga, ProBarrancabermeja, C-Emprende, S-Innova, Invest in Santander, Fenalco Santander, Global Plan Santander y la Zona Franca.

Finalmente, se abordan las evidencias de la ejecución, el desarrollo de actividades presenciales y de manera remota, y las labores ejecutadas durante las prácticas empresariales. 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 la labor.

## **1. Objetivos**

### **1.1 Objetivo general**

Ampliar conocimientos, habilidades y competencias adquiridas durante el proceso de formación, mediante el apoyo a la ejecución de actividades de consultorías y asesorías empresariales del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás, con el fin de fortalecer el proceso académico y profesional.

### **1.2 Objetivos específicos**

- Apoyar al equipo consultor en las asesorías realizadas a empresas en proceso de internacionalización beneficiarias en los diferentes convenios presentados por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en las labores administrativas y de estrategia digital para la buena ejecución y desarrollo del Centro de Consultoría.
- Elaboración de estudios e investigaciones de mercado para establecer oportunidades y mercados específicos para las empresas santandereanas en procesos de internacionalización.
- Apoyo en la organización y desarrollo adecuado de las actividades y eventos realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial o entidades aliadas para dar apoyo a las empresas.

### **1.3 Justificación**

La base de una adecuada formación académica es el poder emplear mediante una opción de grado, todos los conocimientos adquiridos de forma teórica durante la carrera universitaria. La relación entre la formación teórica y práctica es fundamental en el proceso de adquirir nuevas habilidades, competencias y destrezas necesarias para el desarrollo profesional de cada egresado.

Esta necesidad ha llevado a que las universidades empleen las prácticas profesionales como una opción de grado, pues son de suma importancia para el óptimo desarrollo personal y profesional de cada estudiante. Estas, constituyen la mejor vía para sintetizar experiencia con conocimiento, y, los diversos aspectos vinculados en el proceso de aprendizaje profesional, en un entorno laboral de calidad, el cual favorezca la inserción laboral y la empleabilidad de los estudiantes.

Las funciones a realizar en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás nos permiten vivir una experiencia real y temprana de un ambiente laboral y empresarial adecuado para el desarrollo de nuestras habilidades profesionales. En este sentido, la práctica profesional es uno de los primeros y más importantes escalones que debemos afrontar con el fin de medir el panorama laboral de una forma responsable, integra y acertada, donde se empiece a construir una red de contactos, a fortalecer los conocimientos y a sumarle una valiosa trayectoria a la hoja de vida, pues las labores a desarrollar en el Centro de Consultoría son afines al perfil de un profesional en Negocios Internacionales, y conllevan la oportunidad para aplicar conocimientos y habilidades de un profesional competente mediante el rápido acercamiento al sector empresarial de la región, por medio de consultorías y asesorías a empresas reales de diferentes sectores.

## **2. Perfil de la Empresa – Universidad Santo Tomás**

La Universidad Santo Tomás es una Institución de Educación Superior católica de carácter privado, sin ánimo de lucro y de orden nacional. Hace presencia en cinco ciudades del país con sedes y seccionales en Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Tunja y Villavicencio en la modalidad presencial y 23 Centros de Atención Universitaria CAU en la modalidad Abierta y a Distancia.

### **2.1 Misión Institucional**

La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista cristiano de Santo Tomás de Aquino, consiste en promover la formación integral de las personas, en el campo de la educación superior, mediante acciones y procesos de enseñanza-aprendizaje, investigación y proyección social, para que respondan de manera ética, creativa y crítica a las exigencias de la vida humana, y para que estén en condiciones de aportar soluciones a las problemáticas y a las necesidades de la sociedad y del país (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, Título 2, Artículo 7).

### **2.2 Visión Institucional**

En 2027 la Universidad Santo Tomás de Colombia es referente internacional de excelente calidad educativa multicampus, por la articulación eficaz y sistémica de sus funciones sustantivas, y es dinamizadora de la promoción humana y la transformación social responsable, en un ambiente sustentable, de justicia y paz, en procura del bien común (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, Título 2, Artículo 7).

### **3. Perfil de la Empresa – Centro de Consultoría Empresarial**

El Centro de Consultoría Empresarial es una unidad estratégica de la Universidad Santo Tomás orientada a fortalecer el desarrollo económico y productivo de la región, mediante la oferta de servicio especializados dirigidos a empresas e instituciones que busquen lograr estándares superiores de competitividad a nivel nacional e internacional (Centro de consultoría Empresarial, 2019)

#### **3.1 Misión Institucional**

El Centro de Consultoría Empresarial tiene por misión ofrecer servicios especializados soportados en la articulación de la oferta institucional – multidisciplinaria, por medio de diversas modalidades, como: investigación – estudios, educación continuada, formulación y desarrollo de proyectos de cofinanciación, cooperación internacional, como también asesorías y consultorías pendientes a solucionar problemas o necesidades, y al aprovechamiento de las oportunidades del tejido empresarial santandereano y de las diferentes regiones del país, oferentes de bienes y servicios para el mercado nacional y/o internacional, propiciando la dinámica entre el sector académico y productivo, para ser coparticipes del desarrollo económico regional (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

#### **3.2 Visión Institucional**

Para el año 2021 el Centro de Consultoría Empresarial – CCE apoyado en alianzas estratégicas con diversas entidades de carácter público y privado, se habrá posicionado a nivel regional y nacional como una alternativa de atención directa al sector empresarial – MiPymes,

quienes a su vez, habrán mejorado su productividad y competitividad, gracias a los servicios especializados multidisciplinarios recibidos con la finalidad de acceder o mejorar su participación en los mercados regionales, nacionales e internacionales, fortaleciéndose a la par los sectores económicos, para la construcción del país (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

### **3.3 Objeto Social de la Empresa**

“Somos una unidad orientada al fortalecimiento y desarrollo económico y productivo de la región, mediante la oferta de servicios especializados dirigidos a la comunidad, empresas e instituciones que busquen lograr estándares superiores de competitividad nacional e internacional.” (Centro de Consultoría Empresarial, 2020)

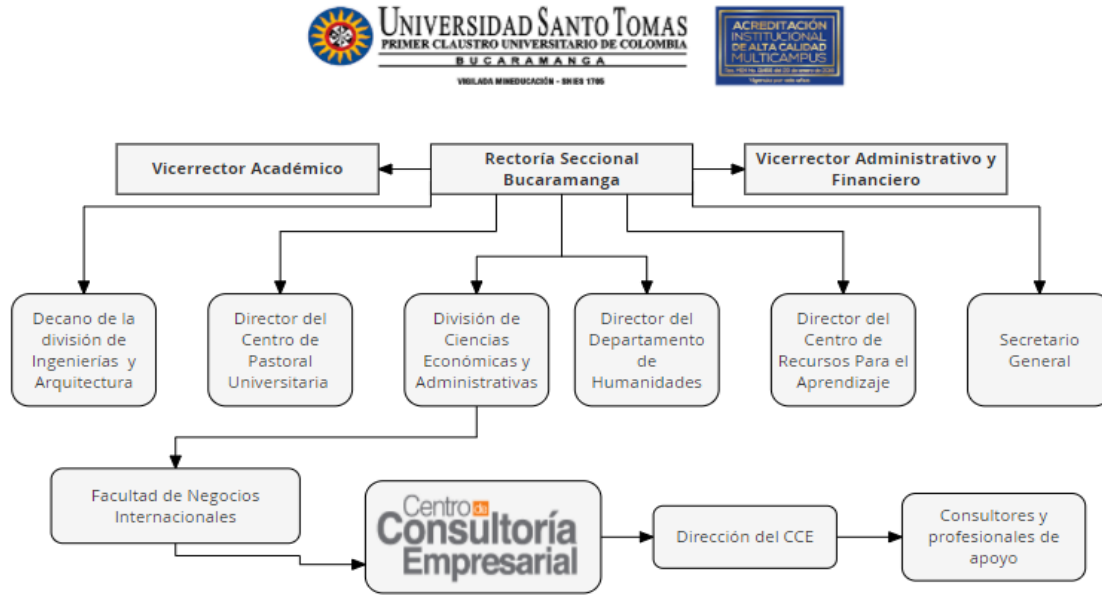
### **3.4 Contacto de la Empresa – Centro de Consultoría Empresarial**

#### ***3.4.1 Director del Centro de Consultoría Empresarial***

- Hazleth Caycedo Suárez
- Teléfono: 301 263 2982
- Correo: [decnegocios@ustabuca.edu.co](mailto:decnegocios@ustabuca.edu.co), [ccemp@ustabuca.edu.co](mailto:ccemp@ustabuca.edu.co)

### **3.5 Organigrama de la Empresa**

***Figura 1. Organigrama empresarial Universidad Santo Tomás, Bucaramanga***



*Nota:* Adaptado de Universidad Santo Tomás, elaboración propia, 2021.

### 3.6 Portafolio de Productos y/o Servicios

#### 3.6.1 Asesorías y Consultorías

A través de su línea de servicios de consultoría el CCE busca convertirse en el mejor aliado de los empresarios interesados en fortalecer su oferta para competir en mercados globales y optimizar sus operaciones para hacerlas más rentables, gracias a un equipo multidisciplinar de expertos que le guían en la búsqueda de mejores oportunidades y la toma de excelentes decisiones.

- Gestión de mercados internacionales
- Documentos y requerimientos para exportar e importar
- Asesoría legal
- Costos y cotizaciones internacionales

#### 3.6.2 Entrenamiento Empresarial

Buscamos ofrecer programas abiertos, dirigidos a la comunidad en general y a la medida de las necesidades de las organizaciones en diferentes categorías y modalidades.

*1. Internacionalización:*

- Negociación
- Legislación aduanera
- Importaciones
- Exportaciones

*2. Dirección Estratégica:*

- Formulación de proyectos
- Marketing
- Investigación de mercados
- Alianzas estratégicas

*3. Desarrollo organizacional:*

- Coaching
- Liderazgo
- Cultura organizacional
- Etiqueta y protocolo organizacional

**3.6.3 *Proyectos de Cofinanciación***

El CCE gestionará recursos de cofinanciación del orden nacional, internacional, regional y local, público o privado, en beneficio de empresas particulares o agrupadas y sectores económicos, y de la sociedad para liderar procesos como proponente (ejecutor) de los proyectos o como aliado

en la ejecución de estos, a través de las capacidades técnicas, administrativas y financieras de que dispone la Universidad.

- Acompañamiento para la formulación y ejecución de proyectos en el marco de programas del Estado para el desarrollo productivo y competitivo de las empresas del país.
- Participación en licitaciones o concursos de méritos para el alistamiento y ejecución de proyectos de inversión.
- Acompañamiento para la formulación y ejecución de proyectos de cooperación internacional.

### **3.7 Emprendimiento, Creatividad e Innovación Empresarial**

#### *3.7.1 Programas a la medida*

- Contenidos y formatos adaptados a las necesidades de cada organización

#### *3.7.2 Cursos de formación certificados*

- Talleres
- Seminarios
- Diplomados

#### *3.7.3 Catalizadores de esfuerzos para el desarrollo regional*

- Fortalecimiento de iniciativas de interés regional
- Gestión de espacios de desarrollo para grupos de interés

#### **4. Cargos y Funciones en el Centro de Consultoría Empresarial**

##### **4.1 Cargo**

*Cargo:* Consultora Junior

*Jefe inmediato:* Carolina Rossi Lazo

*Lugar:* Zona Franca Santander, Km 4 anillo vial – Floridablanca

*Horario:* 8:00 am a 6:00 pm

*Correo:* ccomp@ustabuca.edu.co

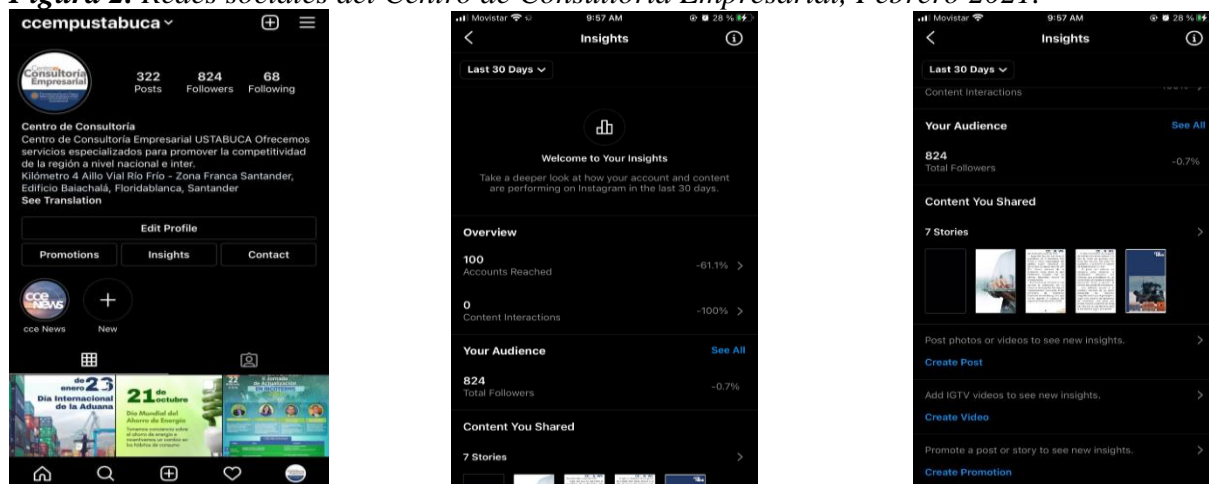
*Periodo de práctica:* 25 de enero del 2021 - 24 de julio del 2021

##### **4.2 Funciones Desarrolladas en el Centro de Consultoría Empresarial**

###### ***4.2.1 Apoyo en la Administración de Redes Sociales del Centro de Consultoría Empresarial (CCE), y Creación de Campañas Digitales, Posts y Piezas Gráficas.***

Se reciben las redes sociales a finales del mes de febrero con el fin de empezar a manejarlas en el mes de marzo, se realiza una entrega formal mediante un acta en la que se evidencia: número de seguidores, estadísticas y actividad generada en los últimos 30 días. Seguido a eso, se inicia el manejo de las redes sociales, logrando el aumento de seguidores, engagement y visibilidad en los activos digitales.

**Figura 2.** Redes sociales del Centro de Consultoría Empresarial, Febrero 2021.



*Nota:* Adaptado de redes sociales del Centro de Consultoría, tomadas desde celular propio, 2021.

**4.2.2 Diseñar un Plan de Contenido Para Redes Sociales para el Semestre/Año.**

Se realiza la estructuración del plan de marketing para el contenido en redes sociales que se ejecutará en los meses de marzo, abril, mayo, junio y julio. El plan está compuesto por actividades semanales, desde el lunes hasta el viernes.

**Figura 3.** Plan de redes desarrollado para el mes de marzo, año 2021.

MARZO					
INSTAGRAM / FACEBOOK	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 1 (Lunes 01/03 - Viernes 05/03)	Story / Indicadores Económicos (Historia por indicador)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	Post sobre el CCE (Andrés)	Encuesta sobre el Post del día anterior	Post Experiencias del CCE	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)
SEMANA 2 (Lunes 08/03 - Martes 12/03)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	Balance del CCE año 2020	Encuesta sobre el Post del día anterior	Dato de interés sobre los programas del CCE	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)
SEMANA 3 (Martes 15/03 - Viernes 19/03)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	PROGRAMA 770	Encuesta sobre el Post del día anterior	Asesorías del CCE en 770	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)
SEMANA 4 (Lunes 23/03 - Viernes 26/04)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	Futuros Exportadores	Encuesta sobre el Post del día anterior	Dato de interés sobre los programas del CCE	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)
SEMANA 4 (Lunes 23/03 - Viernes 26/04)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	Caso de éxito Wallys	Encuesta sobre el Post del día anterior	Asesorías del CCE en Futuros X	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)
SEMANA 4 (Lunes 23/03 - Viernes 26/04)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	Un servicios del CCE	Encuesta sobre el Post del día anterior	Dato de interés sobre los programas del CCE	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)
SEMANA 4 (Lunes 23/03 - Viernes 26/04)	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos	Story / Indicadores Económicos
	Noticia importante del Fin de Semana.	Un servicios del CCE	Encuesta sobre el Post del día anterior	Dato de interés sobre los programas del CCE	Actividad de Interacción (Caja de preguntas)

*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

### 4.2.3 Creación de Piezas Promocionales, Gráficas y Contenido de Valor para las Redes Sociales del Centro de Consultoría Empresarial.

Se diseñaron piezas gráficas en plataformas como *Canva for Education*, donde se crearon plantillas y se añadía contenido a medida que se desarrollaban actividades, esto con el fin de promocionarlas mediante Correo Electrónico, Instagram, Facebook y Twitter.

**Figura 4:** Interfaz de la página web Canva, cuenta del CCE. Diseños recientes






*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

### 4.2.4 Realizar Matriz de Investigación de Mercados para la Empresa Viroff Enfocada en Gel Antibacterial.

Se realizó la respectiva investigación de mercados acerca de los geles antibacterial distribuidos en Colombia y sus diferentes presentaciones. Para el estudio se realizó visita presencial a los diferentes almacenes de cadena, droguerías y hard discounters del Área Metropolitana de Bucaramanga, al igual que se realizó investigación mediante las diferentes plataformas digitales como páginas web e Instagram. Se incluyeron aproximadamente 70 marcas diferentes en sus respectivas presentaciones, para un total de 133 productos investigados.

**Figura 5. Matriz Investigación de Mercados, Viroff.**

Información Comercial del Producto											
I	EMPRESA	Marca	Nombre del Producto	Imagen del Producto	Declaración de Atributos	Presentación Comercial					
						Tamaño (ml)	Dispensador	Éxito		Cencosud (117)	
								Precio Regular	Precio Promocional	Precio Regular	Pre
1	RECAMIERS S.A.	RECAMIER	BACTERION - Gel Antibacterial Aloe Vera		Esta enriquecido con Glicerina y Aloe vera, ingredientes con propiedades humectantes. Sus microgránulos azules contienen Butyrospermum Parkii (Shea Butter) ingrediente con propiedad humectante y emoliente para ayudar a proteger y suavizar.	40 ml	Flip top	\$ 4.200	\$ 3.360	\$ 3.890	
2						100 ml	Disc top	\$ 7.660	\$ 6.128	Sin Stock	
3						300 ml	Pump	\$ 10.400	\$ 8.320	\$ 10.390	

*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

**4.2.5 Investigación y Análisis Sobre las Partidas Arancelarias 39.26.90 y 39.23.90.**

En el marco del trabajo conjunto con cámara de comercio para desarrollar el Programa 770 Export, se realizó una investigación de las partidas arancelarias 39.26.90 y 39.23.90 para la empresa Soliplast, con el fin de identificar las empresas importadoras del producto (estibas plásticas) y los proveedores internacionales, y poder así, realizar un rastreo a un lead.

**Figura 6. Investigaciones de partidas arancelarias para Soliplast.**

	Importaciones Colombia 2020 PA 39.26.90 - País Documentos	5/03/2021 8:26 a. m.
	Importaciones Colombia 2020 PA 39.26.90 - Código Documentos	5/03/2021 8:26 a. m.
	Importaciones Colombia 2020 PA 39.23.90 - País Documentos	5/03/2021 8:26 a. m.
	Importaciones Colombia 2020 PA 39.23.90 - Código Documentos	5/03/2021 8:26 a. m.
	Importaciones Colombia 2019 - P.A 3923900000 Descargas	4/03/2021 9:02 p. m.
	Importaciones Colombia P.A 39.26.90 Descargas	3/03/2021 2:29 p. m.

*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, 2021.

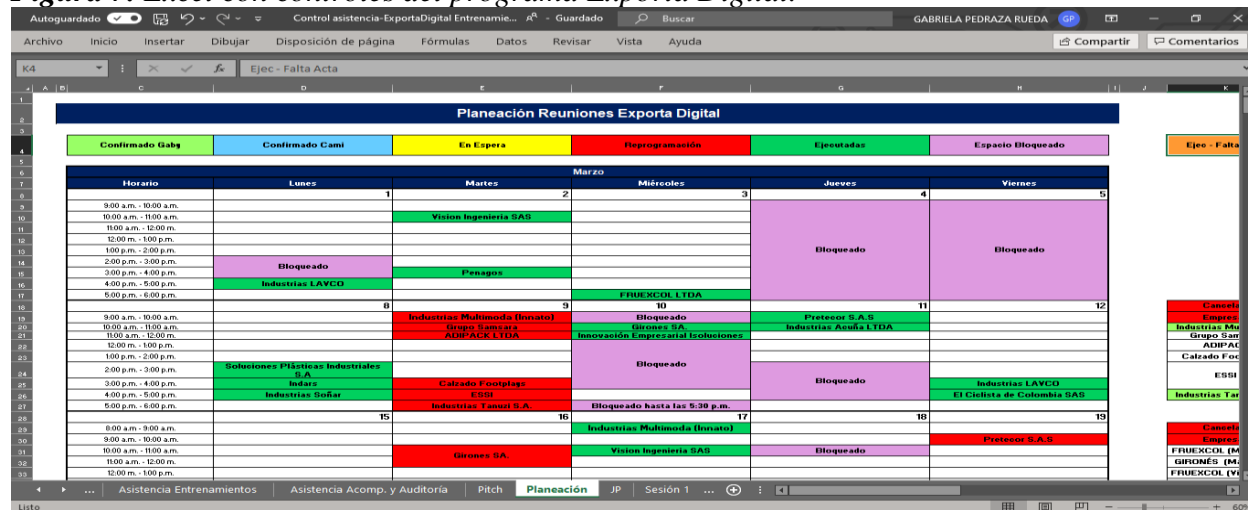
**4.2.6 Realizar Acompañamiento y Apoyo en la Asesoría Empresarial de las Empresas que Conforman el Programa Exporta Digital.**

Durante el programa Exporta Digital, desarrollado desde el mes de febrero hasta el mes de mayo, se llevaron a cabo sesiones de entrenamiento, acompañamiento y auditoría para las empresas con el objetivo de promover la internacionalización a través de medios digitales. Participaron 18 empresas, de las cuales acompañé a Footplays, Girones SA, Industrias Multimoda, Industrias Soñar, Innovación Empresarial Isoluciones, Penagos Company, Pretector, Soluciones Plásticas Industriales.

**4.2.7 Agendamiento de Reuniones para Llevar a Cabo las Asesorías Correspondientes a la Etapa 2 del Programa Exporta Digital.**

Durante el desarrollo de la Segunda Etapa del programa, se realizó un calendario en formato Excel con el fin de programar y organizar las sesiones de acompañamiento a cargo del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás.

**Figura 7. Excel con controles del programa Exporta Digital.**



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### ***4.2.8 Acompañamiento en las Sesiones Desarrolladas Durante la Etapa 2 del Programa Exporta Digital.***

En el marco del desarrollo de las sesiones de la Etapa 2, se realizaron actas y se tomaron capturas de pantalla como evidencia de la asistencia y la evolución de las empresas, dichas actas fueron desarrolladas para cada empresa al finalizar la semana, con el fin de guardar los archivos en el One Drive creado en el correo del Centro de Consultoría. En esta etapa, se acompañó, orientó y soportó a las empresas participantes y al consultor.

***Figura 8. Evidencia de acompañamiento a las sesiones de la Etapa 2 – Acompañamiento, programa Exporta Digital.***



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### ***4.2.9 Agendamiento y Acompañamiento de Reuniones para Llevar a Cabo la Auditoría Digital Desarrollada en la Etapa 3 del Programa Exporta Digital.***

En la Etapa 3 – Auditoría Digital del programa Exporta Digital, se desarrolló una agenda especial para organizar el proceso y poder reunir a las empresas con los consultores del Grupo

VIP, encargados de auditar los activos digitales de cada una, hacer un análisis y realizar la respectiva retroalimentación acompañada por las Consultoras Junior del Centro de Consultoría Empresarial.

**Figura 9. Planeación Etapa 3 – Acompañamiento, Exporta Digital.**

Planeación Reuniones Auditoría Digital - GRUPO VIP					
	29/03/2021	30/03/2021	31/03/2021		
8:00 a.m. - 9:00 a.m.					
9:00 a.m. - 10:00 a.m.		Industrias Acuña LTDA - AUDITORÍA			
10:00 a.m. - 11:00 a.m.			Pretecor S.A.S - AUDITORÍA		
11:00 a.m. - 12:00 m.					
12:00 m. - 1:00 p.m.					
1:00 p.m. - 2:00 p.m.					
2:00 p.m. - 3:00 p.m.		SOLIPLAST S.A. - Auditoría	Industrias Multimoda - AUDITORÍA		
3:00 p.m. - 4:00 p.m.					
4:00 p.m. - 5:00 p.m.	Industrias LAVCO - AUDITORÍA	El Ciclista de Colombia SAS - Auditoría			
5:00 p.m. - 6:00 p.m.					
	5/04/2021	6/04/2021	7/04/2021	8/04/2021	9/04/2021
8:00 a.m. - 9:00 a.m.					Girones SA. - Auditoría
9:00 a.m. - 10:00 a.m.					
10:00 a.m. - 11:00 a.m.			INDARS - AUDITORÍA		
11:00 a.m. - 12:00 m.					
12:00 m. - 1:00 p.m.	Bloqueado	Bloqueado	Bloqueado	Bloqueado	
1:00 p.m. - 2:00 p.m.	Bloqueado	Bloqueado	Bloqueado	Bloqueado	
2:00 p.m. - 3:00 p.m.	INDUSTRIAS SOÑAR - Auditoría	Innovación Empresarial Isoluciones SAS - AUDITORÍA	ESSI - AUDITORÍA	Calzado Footplags - AUDITORÍA (Se retiró del programa)	Grupo Samsara - AUDITORÍA
3:00 p.m. - 4:00 p.m.					
4:00 p.m. - 5:00 p.m.	Visión Ingeniería - AUDITORÍA	Industrias Tanuzi S.A. - Auditoría	Penagos - AUDITORÍA	FRUEXCOL LTDA - Auditoría	
5:00 p.m. - 6:00 p.m.	Bloqueado		Bloqueado		
	12/04/2021	13/04/2021	14/04/2021	15/04/2021	16/04/2021
8:00 am. - 9:00 am		ADIPACK - AUDITORÍA			
9:00 a.m. - 10:00 a.m.					
10:00 a.m. - 11:00 a.m.					
11:00 a.m. - 12:00 m.					
12:00 m. - 1:00 p.m.					
1:00 p.m. - 2:00 p.m.					

Nota: Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### 4.2.10 Acompañamiento y Comunicación Directa con los Empresarios del Programa Exporta Digital Mediante Correos Electrónicos, Llamadas Telefónicas y Mensajería Instantánea.

En los meses de Febrero a Mayo se realizó contacto con los empresarios con el fin de mantenerlos enterados de las novedades en cuanto al programa, asimismo, se creó una comunicación directa con ellos para apoyarlos en su proceso durante las diferentes etapas desarrolladas. Este acercamiento se hizo mediante llamadas telefónicas, correos electrónicos informativos y chat de plataformas como WhatsApp.

**Figura 10. Comunicación con empresarios mediante correo electrónico y WhatsApp.**



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, Correo CCE USTA, WhatsApp Consultora Junior, Gabriela Pedraza Rueda, 2021.

**4.2.11 Llenado de Actas en el Desarrollo de Cada Sesión Llevada a Cabo Durante el Programa Exporta Digital.**

De cada sesión se desarrolló un acta con el contenido de lo comentado durante la reunión, asimismo se evidenció la asistencia a la misma a través de capturas de pantalla, que posteriormente se cargaron al archivo de One Drive creado para las evidencias del programa en el correo del Centro de Consultoría Empresarial.

**Figura 11. Formato de Acta programa Exporta Digital.**

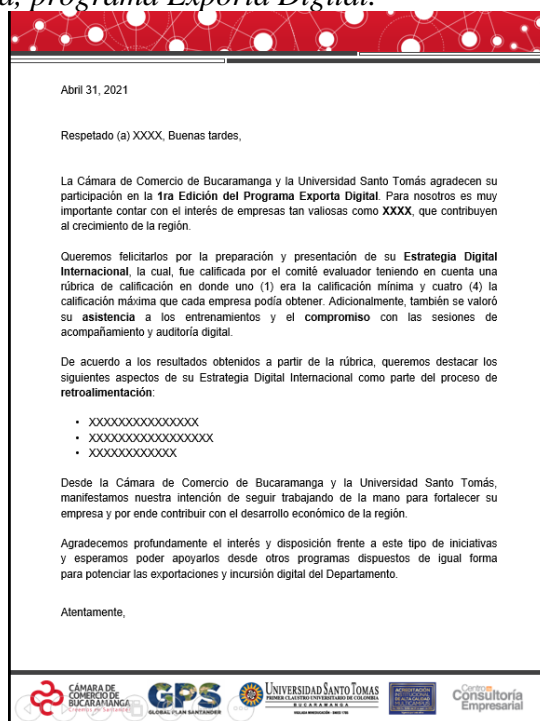
		<b>ACTA DE REUNIÓN CENTRO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL (CCE)</b>					
<b>Acta de Reunión Hecha por</b> (Marque con una 'X')	<b>Pasante</b>		<b>Nombre</b>	Gabriela Pedraza Rueda			
	<b>Consultor Jr.</b>	X					
<b>Fecha</b>	<b>Día</b>	<b>Mes</b>	<b>Año</b>	<b>Hora de Inicio</b>	3:00 p.m.	<b>Hora de Cierre</b>	4:20 p.m.
	02	Marzo	2021				
<b>Lugar de la Reunión</b> (Marque con una 'X')	<b>Presencial</b>		<b>Dirección</b>				
	<b>Virtual</b>	X	<b>Plataforma</b>	Microsoft Teams			
<b>Tipo de Reunión</b> (Marque con una 'X')	1. Equipo de Trabajo 2. Otras Dependencias USTA 3. Aliados Estratégicos 4. Consultorías Empresariales 5. Otra		<b>Convenio</b>	X	<b>Externas</b>		
<b>Tema Principal de la Reunión</b>	Plan de la Estrategia Digital Internacional						
<b>Objetivo (s) de la Reunión</b> (Qué se pretende lograr)	Revisar el plan de la Estrategia Digital Internacional estructurado por PENAGOS para la etapa de acompañamiento del programa Exporta Digital.						

*Nota:* Adaptado del One Drive del Centro de Consultoría Empresarial, 2021.

#### 4.2.12 Creación y Desarrollo de Formatos de Carta para Conocer los Resultados del Programa Exporta Digital.

Se creó el modelo de carta para la comunicación y divulgación de los resultados del programa Exporta Digital, cada carta adaptada a las condiciones de cada empresa y personalizada para poder crear una comunicación efectiva, confiable y segura. Seguido a eso, se procedió a compartir al comité evaluador para su respectiva firma.

**Figura 12.** Modelo de carta, programa Exporta Digital.



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### 4.2.13 Creación de Piezas Gráficas Informativas en el Marco del Programa Exporta Digital.

Con el fin de enviar información relevante para los empresarios, se crearon piezas gráficas en la plataforma Canva for Education, donde se usó la creatividad y se plasmó la información requerida por la Cámara de Comercio y el Centro de Consultoría Empresarial.

**Figura 13.** Piezas promocionales para empresarios participantes de *Exporta Digital*.



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### **4.2.14 Informe Sobre los Programas Desarrollados en el Centro de Consultoría Empresarial para el Consultor Andrés Leonardo Trillos Celis.**

Se realizó un informe acerca de lo desarrollado en el Centro de Consultoría Empresarial desde el mes de febrero del año 2021 hasta el día de finalización de contrato del ex director del CCE, Andrés L. Trillos C. en el cual se evidenciaba el trabajo realizado por empresa en el programa *Exporta Digital*.

**Figura 14.** Informe final para entrega de programa *Exporta Digital* al CCE.



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia., 2021.



razón por la cual se construyó una guía para compartir con cada uno de ellos, la cual contenía definiciones, ideas y estructuras para construir su variable.

**Figura 16.** Documento “Resumen de ideas para la construcción del Buyer Persona en Negocios B2B” para el programa *Exporta Digital*.



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### ***4.2.17 Elaboración de Encuesta de Satisfacción para los Empresarios Participantes del Programa Exporta Digital.***

Finalizando la Primera Etapa del programa *Exporta Digital* denominada Entrenamiento, se les realizó a los empresarios una encuesta de satisfacción con el fin de analizar la efectividad de cada sesión y de conocer en qué temática los empresarios requerían mayor énfasis, para esto, se utilizó la plataforma de Google Form con el correo del Centro de Consultoría Empresarial.

**Figura 17.** Encuesta elaborada para empresas participantes del programa *Exporta Digital*.



The image shows a screenshot of a Google Forms survey titled "Exporta Digital 2021". The survey is hosted on a Google Docs page. The header of the form features the logos of the "CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA" (with the tagline "Creemos en Santander") and the "Centro de Consultoría Empresarial" (with a sun-like logo). Below the logos, the title "Exporta Digital 2021" is displayed. A message of appreciation follows: "Cordial saludo por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y el Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás. Agradecemos su amable atención y colaboración para responder estas sencillas preguntas, con el fin de identificar oportunidades de mejora en el desarrollo del programa Exporta Digital." The form includes a text input field for "Nombre Completo o Razón Social" and a "Texto de respuesta corta" field. The interface also shows a "Preguntas" tab, a "Respuestas" tab with a count of 23, and an "Enviar" button.

*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### **4.2.18 Elaboración de Formulario de Inscripción al Programa de Pasantías 2021 para los Estudiantes de la Universidad Santo Tomás.**

En el primer mes de práctica se elaboró la encuesta sobre el programa de pasantías el cual está dirigido a estudiantes de sexto, séptimo y octavo semestre que deseen ampliar y poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera y que quisieran hacer parte del equipo del Centro de Consultoría, de igual forma, se estructuró el contenido del correo enviado mediante la cuenta de la Secretaría del Centro de Consultoría Empresarial.

**Figura 18.** Formulario elaborado para estudiantes de la Universidad Santo Tomás.

docs.google.com/forms/d/1B0ap4PsdshaoR1gLFyoaqT5CGSqMvhw4VJWtNzfG0Q/edit

Aplicaciones WhatsApp Pinterest YouTube Netflix Disney+ Prime Video Natura Deepl iLovePDF LaRepublica Canva

Aplicación al Programa Pasantías 2021-1

Preguntas Respuestas 22

**CCE**

**Formulario de Aplicación Programa PASANTÍAS**

El programa de pasantías está dirigido a estudiantes de últimos semestres que deseen ampliar y poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la carrera. Por favor diligencie el presente formulario con el fin de aplicar al proceso de selección de los estudiantes beneficiarios del programa. La información aquí contenida será utilizada exclusivamente para evaluar pertinencia de su participación.

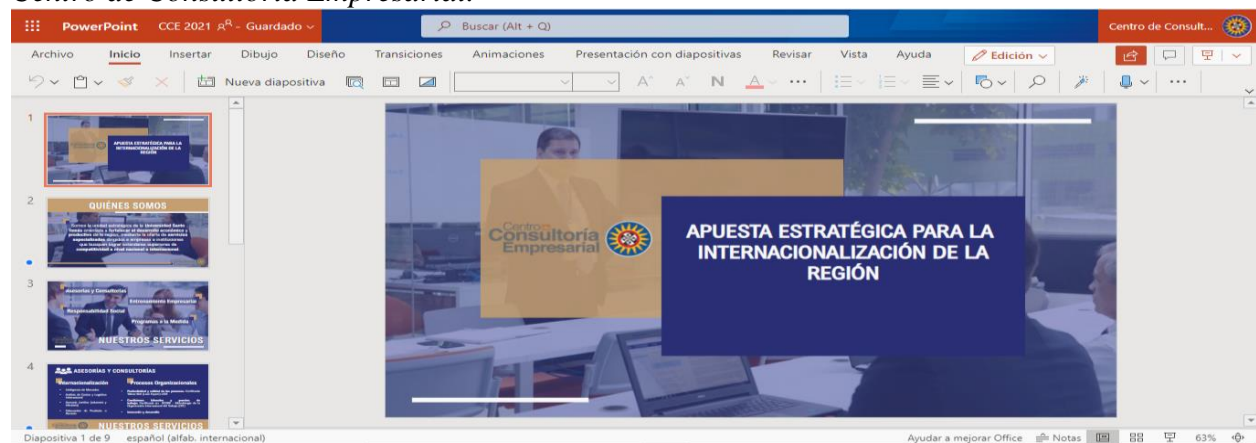
1. Nombre del estudiante \*

Texto de respuesta corta

*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### 4.2.19 Elaboración de Presentación Sobre el Centro de Consultoría Empresarial.

Se realizó la presentación de la Apuesta Estratégica para la Internacionalización de la Región por parte del Centro de Consultoría Empresarial, donde se evidenciaba qué hacía el CCE, qué servicios ofrece, quiénes son sus aliados estratégicos, cuál es su equipo de trabajo y quiénes hacen parte de él, asimismo, qué oportunidades brindaba el CCE para empresas y alumnos.

**Figura 19.** Presentación sobre la Estrategia para la Internacionalización de la Región del Centro de Consultoría Empresarial.

*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

#### ***4.2.20 Elaboración de Vídeos y Toma de Fotografías Sobre Visitas Presenciales de Estudiantes de Primer Ingreso al Centro de Consultoría Empresarial.***

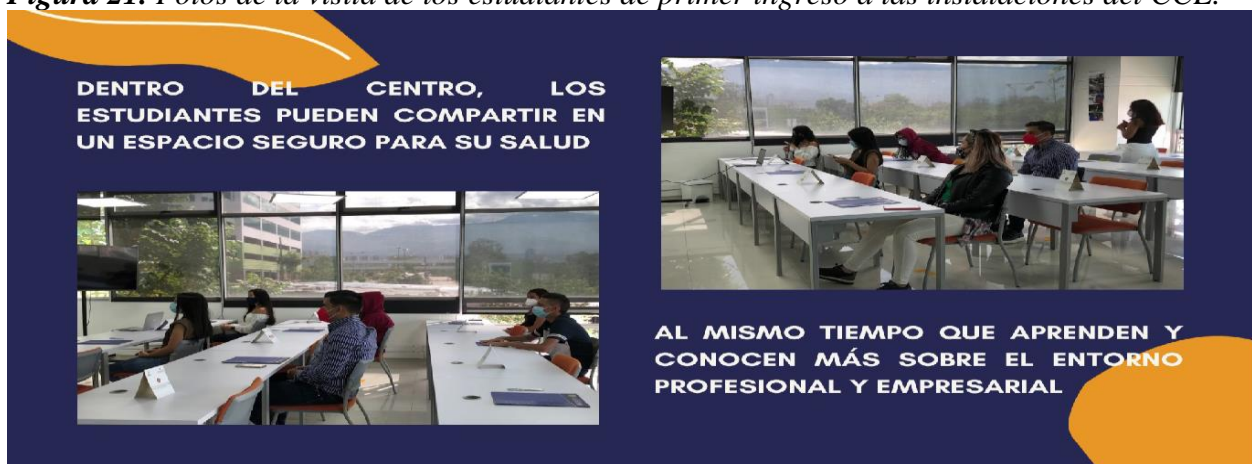
Durante el desarrollo de las visitas académicas a las instalaciones del Centro de Consultoría ubicado en Zona Franca, Santander, se guardó evidencia fotográfica con la cual se diseñó un vídeo para enseñar a los estudiantes el último día de la visita académica en la transmisión llevada a cabo por medio de Teams.

***Figura 20.*** Video “Visita Académica de Estudiante de la Facultad de Negocios Internacionales.”



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

***Figura 21.*** Fotos de la visita de los estudiantes de primer ingreso a las instalaciones del CCE.



*Nota:* Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial, elaboración propia, 2021.

***4.2.21 Staff Logístico, Camarógrafa y Fotógrafa en Visita Presencial y Remota por Parte de los Estudiantes de la Universidad Santo Tomás a las Instalaciones de Zona Franca y el Centro de Consultoría Empresarial.***

Durante el evento llevado a cabo por el Centro de Consultoría y la Universidad Santo Tomás en la visita académica, tuvo la labor de sincronizar, organizar y llevar a cabo toda la transmisión en vivo para los estudiantes que nos acompañaron de forma remota, igualmente, durante las visitas estuve encargada de todo el proceso fotográfico, de acompañamiento y el desarrollo de las actividades.

## **5. Marco Conceptual y Normativo**

Para desarrollar de manera adecuada las prácticas empresariales y así mismo las funciones delegadas, a los practicantes, en el Centro de Consultoría Empresarial, se acató el siguiente marco normativo:

- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomas
- Normatividad de Negocios Internacionales
- Normatividad interna de Zona Franca Permanente Santander

### **5.1 Aportes Practicante a la Empresa**

Los principales aportes proporcionados al Centro de Consultoría Empresarial fueron los siguientes:

- Plan de trabajo para medios digitales organizado mes a mes, adaptable para futuros encargados.

- Organización las cuentas oficiales del Centro de Consultoría en plataformas como Instagram, Facebook y Twitter, manejando una línea gráfica y editorial acorde.
- Inteligencia de mercado a empresas beneficiarias del Programa 770 Export.
- Creación de archivos digitales editables para la continuidad del manejo de los diferentes activos digitales.
- Facilitación de herramientas tecnológicas para el desarrollo de actividades dentro del Centro de Consultoría Empresarial.

## **5.2 Aportes Empresa al Practicante.**

Los principales aportes proporcionados por parte del Centro de Consultoría Empresarial fueron los siguientes:

- Participación y relacionamiento en eventos empresariales y consultorías, las cuales permiten una interacción directa con el sector empresarial real de Santander y los empresarios que los lideran.
- Fortalecimiento del conocimiento adquirido durante los 4 años del proceso de formación académica superior, por medio de las consultorías con empresas de los diferentes programas del Centro de Consultoría Empresarial.
- Reforzar el uso de base de datos de comercio exterior para soportar de manera segura la información obtenida en la búsqueda de datos de interés para las empresas solicitantes.
- Profundizar y ampliar conocimientos en tema de exportación de productos de diferentes sectores mediante plataformas digitales con el e-commerce.
- Ampliar conocimientos y habilidades en cuanto al manejo de herramientas de diseño para piezas gráficas.

## 6. Conclusiones

La unidad del Centro de Consultoría Empresarial abre las puertas del mundo empresarial para los practicantes de la División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Santo Tomás, pues permite el relacionamiento directo de los consultores junior con las empresas y los empresarios de la región, los cuales están enfocados en diferentes sectores, lo que permite tener una cercanía y visión más amplia del panorama real de las empresas exportadoras en Santander. Gracias a las asesorías ofertadas por el Centro de Consultoría, los practicantes tienen la oportunidad de apoyar y acompañar a las empresas en el desarrollo de las funciones, asimismo, se crea un vínculo directo en el desarrollo de los convenios con aliados estratégicos como la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Fenalco, ProColombia, y demás.

Adicionalmente, en el desarrollo de las actividades internas del Centro de Consultoría, se crean habilidades nuevas en el uso de diferentes plataformas digitales, y se ejecuta todo lo aprendido en la academia, durante los ocho (8) semestres cursados, pues permite estar en constante contacto con portales de comercio exterior y portales de diseño, igualmente, el contar con la oportunidad de asistir a las asesorías brindadas por consultores senior, permite ampliar los conocimientos en Marketing Internacional, Logística Internacional, Finanzas Internacionales y Relaciones Económicas Internacionales.

## 7. Recomendaciones

El Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás debería contar con un director o líder encargado de direccionar, guiar, organizar y controlar los convenios y compromisos adquiridos junto a su equipo de consultores senior y junior, y este, debe ser una persona encargada única y exclusivamente de esta área, pues debe tener disposición y tiempo para desarrollar los acompañamientos.

Asimismo, el Centro debe manejar herramientas especializadas como Email Marketing y WhatsApp Business con el fin de difundir la información requerida a los empresarios participantes de los diferentes programas, y así, los consultores junior que vayan llegando no tendrán que usar su WhatsApp personal para estas actividades. Esto crea una comunicación más seria y un canal más controlado.

Facilitar un auxilio económico por parte de la Universidad Santo Tomás a los estudiantes que se vinculen con ellos, pues se está invirtiendo en transporte si es presencial y en conectividad si es virtual, asimismo, cada consultor junior debe pagar minutos e internet para poder comunicarse con los empresarios.

### Referencias

Cámara de Comercio de Bucaramanga (sf) Recuperado el 01 de marzo de 2021 de Camara de

Comercio de Bucaramanga: <https://wwwcamaradirectacom/>

Centro de Consultoria Empresarial (2019)

Organización Mundial de Comercio (sf) Recuperado el 01 de marzo de 2021 de Organización

Mundial de Comercio: <https://wwwwtoorg/indexsphtm>

Universidad Santo Tomas (sf) Recuperado el 01 de marzo de 2021 de Universidad Santo Tomas:

[https://facultadnegociosinternacionalesustaeduco/images/documentos/Lineamientos\\_practicas\\_profesionalesfinal\\_9pmpdf](https://facultadnegociosinternacionalesustaeduco/images/documentos/Lineamientos_practicas_profesionalesfinal_9pmpdf)

Universidad Santo Tomas (sf) Recuperado el 01 de marzo de 2021 de Universidad Santo Tomas:

<http://wwwustabucaeduco/indexphp/nuestra-institucion/organigrama-general>