

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – EMBAJADA DE MÉXICO EN
COLOMBIA, OFICINA COMERCIAL, PROMÉXICO



SANTIAGO MAURICIO HERNÁNDEZ ORTEGÓN

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONES
VILLAVICENCIO

2018

Informe de práctica empresarial – Embajada de México en Colombia, oficina comercial,
ProMéxico

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL – EMBAJADA DE MÉXICO EN
COLOMBIA, OFICINA COMERCIAL, PROMÉXICO

SANTIAGO MAURICIO HERNÁNDEZ ORTEGÓN

Informe final de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en
Negocios Internacionales

Asesor

ÉDISON ORLANDO GARZÓN CÉSPEDES

Especialista en Gerencia Logística

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2018

Autoridades Académicas

P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

P. MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O. P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICÁ GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Dr. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

ÉDISON ORLANDO GARZÓN CÉSPEDES

Director trabajo de grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

Tabla de contenido

	Pág.
Resumen	9
Introducción.....	11
1. Objetivos	12
1.1 Objetivo General	12
1.2 Objetivos Específicos.....	12
2. Información de la empresa	13
2.1 Nombre y Razón Social	13
2.2 Reseña Histórica.....	13
2.3 Misión	13
2.4 Visión.....	13
2.5 Organigrama.....	14
2.6 Área de trabajo	14
3. Funciones laborales	15
3.1 Nombre del cargo.....	15
3.2 Objetivos del cargo	15
3.3 Actividades ejecutadas	16
3.3.1 Apoyo en la elaboración de agendas de negocios.....	16
3.3.2 Elaboración de estudios de fracciones.	16
3.3.3 Difusión de eventos de México.....	17
3.3.4 Actualización de bases de datos.....	17

3.3.5 Actualización de fichas de sector/ fichas país.....	18
3.3.6 Actualización de perfiles de empresas.	18
4. Aportes profesionales por parte del estudiante	19
5. Dificultades	20
Conclusiones	21
Referencias bibliográficas	22

Tabla de ilustraciones

Pág.

Ilustración 1. Estructura Organizacional Embajada de México en Colombia.	14
---	----

Glosario

- 1. CVN:** Centro Virtual de Negocios.
- 2. PROMÉXICO:** Organismo del Gobierno Federal encargado de promover el comercio y la inversión internacional.
- 3. IMPORTACIÓN:** Transporte de bienes y servicios provenientes de un país extranjero.
- 4. EXPORTACIÓN:** Transporte de bienes y servicios hacia un país extranjero.
- 5. RELACIÓN BILATERAL:** Vinculación económica y diplomática entre dos o más países.
- 6. BID:** Banco Interamericano de Desarrollo.
- 7. IVA:** Impuesto al Valor Agregado.
- 8. LAB4+:** Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico.
- 9. DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
- 10. MUISCA:** Modelo Único de Ingreso, Servicio y Control Automatizado

Resumen

Hacer prácticas empresariales como opción de grado es una decisión importante ya que aporta el conocimiento que logra proyectar al estudiante como un verdadero profesional en Negocios Internacionales; debido a la exigencia académica, un estudiante logra adquirir distintos conocimientos teóricos, no obstante, la experiencia lograda a través de las prácticas empresariales, le permiten entender de manera integral la teoría ya adquirida.

Gracias a las prácticas profesionales, se logra entender que la vida laboral no es como se vive o se piensa en un salón de clase, es un avance que nos apodera de nuestro futuro y mejora aquellas falencias que como estudiante tenemos, además se entiende la responsabilidad que se debe tener como profesional y éticamente como persona al afrontar distintos retos que en el área laboral se viven a diario.

Más allá de ser la primera experiencia laboral de muchos estudiantes, las practicas mejoran los conocimientos que como profesionales debemos tener para aportar y mejorar constantemente en nuestro puesto de trabajo. Normalmente se puede evidenciar que gran parte de la empresa utiliza conocimientos empíricos, es allí donde nosotros mediante los conocimientos técnicos adquiridos, podemos contribuir y apoderarnos de diferentes procesos con el fin de mejorar el rendimiento de estos.

Abstract

Choosing to do a professional internship to get a university degree is an important decision because it brings the knowledge that manages to project a student as a real International Business professional; due to a high academic demand, a student acquires different theoretical knowledge, nevertheless, the practical experience obtained throughout the professional internship allows to fully understand the academic learning already acquired.

Thanks to the professional internship, it is possible to understand that working is not how is taught in a classroom, it is a step forward to our future and improves those flaws that we have as students. Besides, it allows to be aware of the responsibility that a person should take, professionally but also ethically when facing different challenges that are daily experienced in the workplace.

Beyond being the first work experience of many students, the internships improve the knowledge that we must have as professionals to contribute and constantly improve in our jobs. It can usually be evidenced that a large part of the company uses empirical knowledge that is where we, through the acquired technical knowledge, can contribute and take over different processes in order to improve its efficiency.

Introducción

Según el reglamento general de opciones de grado de la Universidad Santo Tomás, para adquirir el título como profesional en Negocios Internacionales, la institución generó un par de opciones de las cuales podemos adquirir conocimiento adicional para nuestra formación profesional, dentro de las opciones está el proyecto de grado, práctica empresarial, exámenes preparatorios, entre otras.

La práctica empresarial nos brinda la autonomía con la cual el estudiante puede contribuir con su conocimiento y experiencia, apoyándose de los valores y compromisos tomasinos inculcados en el transcurso de la carrera, proyectando la imagen del profesional tomasino en los entornos públicos o privados, fortaleciendo los lazos y generando futuras vinculaciones.

El día 26 de febrero de 2018 se dio inicio a las prácticas empresariales con autorización del comité de opción de grado en la Embajada de México en Colombia, oficina comercial y de promoción a las importaciones y exportaciones y atracción de inversión extranjera ProMéxico, ya que sus actividades están relacionadas a la formación académica del estudiante de Negocios Internacionales, cumpliendo con los estándares educativos y de formación para el desarrollo profesional.

Durante el tiempo de práctica empresarial en ProMéxico, se realizarán diferentes funciones laborales respecto a la atracción de inversión y comercio entre empresas de Colombia y México, lo cual generará un conocimiento adicional en el área empresarial y de relación bilateral entre los dos países, con el fin de tener un acercamiento a la realidad actual tanto social, política y económica de la cual la entidad se encarga.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Exponer de manera clara y concisa las actividades realizadas en la práctica empresarial, demostrando los conocimientos, habilidades y destrezas adquiridas en el proceso académico, mediante el cual se genera un espacio que permita acercarse a la vida profesional.

1.2 Objetivos Específicos

- Llevar acabo las actividades de coordinación de estrategias y fortalecimiento de la participación de México en la economía colombiana.
- Identificar la relación de las actividades realizadas con el conocimiento académico adquirido.
- Aportar a la empresa a través de ideas innovadoras, participación activa y critica mediante soluciones inmediatas que optimicen y mejoren las actividades diarias de la organización.

2. Información de la empresa

2.1 Nombre y Razón Social

Oficina comercial de la Embajada de México en Colombia, ProMéxico.

2.2 Reseña Histórica

El miércoles 13 de junio de 2007, se anunció en el Palacio de Gobierno de la Ciudad de México, la creación de ProMéxico, como el organismo del gobierno federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera. (ProMéxico, 2017)

2.3 Misión

Promover la atracción de inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social del país, y al fortalecimiento de la imagen de México como socio estratégico para hacer negocios. (ProMéxico, 2017)

2.4 Visión

“ProMéxico es y se le reconoce como una entidad mexicana relevante para la promoción de negocios internacionales, que propicia la concreción de proyectos de manera efectiva.”
(ProMéxico, 2017)

2.5 Organigrama

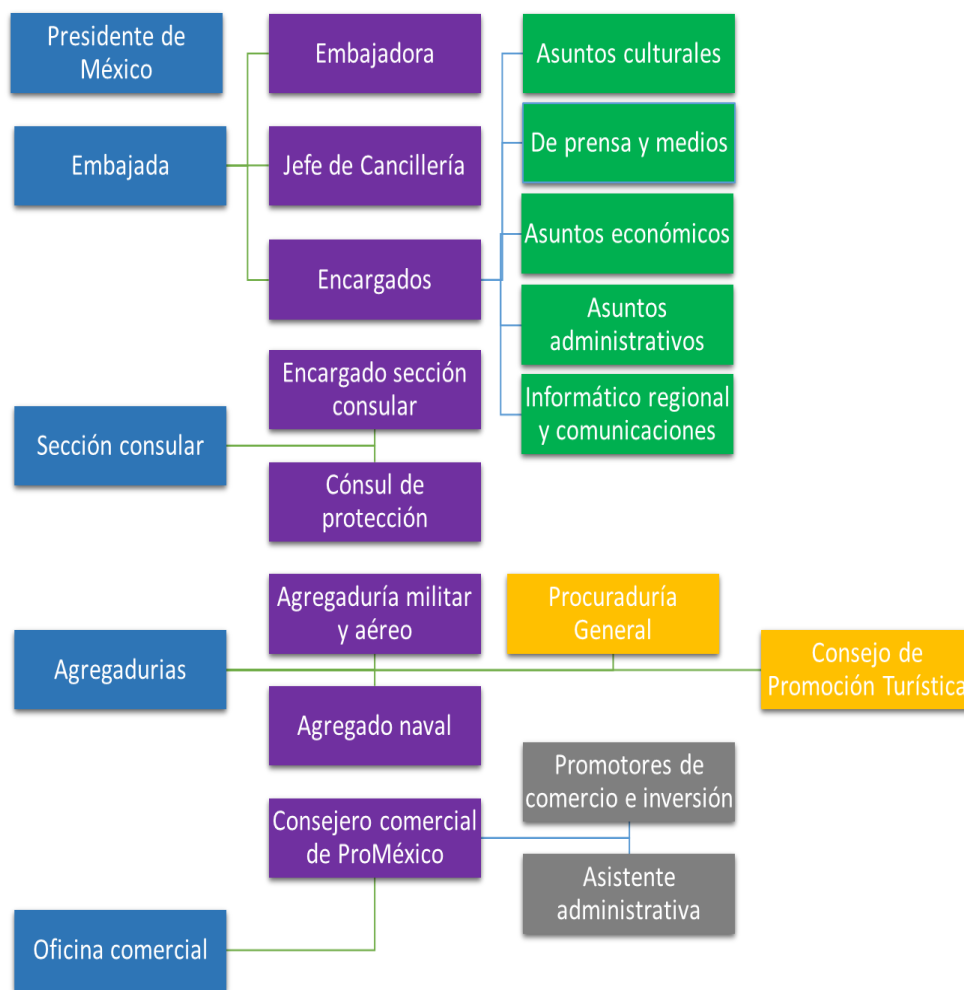


Ilustración 1. Estructura Organizacional Embajada de México en Colombia. *(Embajada de México en Colombia, 2018)*

2.6 Área de trabajo

Oficina comercial ProMéxico

Consejero Comercial: Rodrigo Contreras Pérez

Dirección: Edificio Teleport Calle 113 # 7-21 Oficina 201

Tel: (57-1) 7021345 - (57-1) 7021350

3. Funciones laborales

3.1 Nombre del cargo

Analista en comercio exterior

3.2 Objetivos del cargo

- Coadyuvar en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa que realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal.

- Promover y apoyar la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas a través de medidas que reordenen, refuercen, mejoren e innoven los mecanismos de fomento a la oferta exportable competitiva, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.

- Difundir y brindar asesoría –especialmente a pequeñas y medianas empresas– respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.

- Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.

- Organizar y apoyar la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales

Informe de práctica empresarial – Embajada de México en Colombia, oficina comercial,
ProMéxico

y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.
(ProMéxico, 2017)

3.3 Actividades ejecutadas

3.3.1 Apoyo en la elaboración de agendas de negocios.

“Las agendas de negocios son una importante herramienta de gestión comercial, donde se realizan reuniones directas en empresas y entidades públicas y privadas del interés del empresario, de acuerdo con el perfil de clientes, proveedores o inversionistas definido previamente.” (Cámara del Pacífico, 2018)

A través de esta agenda de negocios, los diferentes empresarios realizan reuniones y negociaciones que pueden beneficiar a ambas partes, la oficina comercial no interviene en estas, pero se encarga de llevar el proceso y confirmar posibles relaciones a futuro. Mi función en esta actividad estuvo enfocada en realizar un estudio de empresas colombianas que potencialmente pudieran influir y estuvieran interesadas en desarrollar negocios con la empresa mexicana.

Posteriormente del estudio, se arma una base de datos con las distintas empresas colombianas las cuales se contactan y se hace un seguimiento con el fin de concretar una cita con los empresarios mexicanos. Luego de tener las empresas interesadas en negociar, se organiza la agenda de negocios en diferentes ciudades y fechas, posteriormente a estas negociaciones, se hace un seguimiento y se busca una referencia de lo sucedido en la negociación y conocer que tan importante fue el apoyo de ProMéxico y que debemos mejorar.

3.3.2 Elaboración de estudios de fracciones.

Mediante la elaboración de estudios de fracciones realizado con referencia al Centro virtual de negocios (CVN), se lleva a cabo la investigación y posterior desarrollo del estudio arancelario, en el cual se analizan las normas técnicas, régimen de comercio, IVA y gravámenes por acuerdos las cuales se investigan en la página principal de la DIAN, específicamente en el MUISCA del cual sacamos estos ítems y los anexamos a un formato oficial, además se buscan sus diferentes

Informe de práctica empresarial – Embajada de México en Colombia, oficina comercial,
ProMéxico

importadores, países de origen, proveedores y tamaño del mercado esto se busca en el CVN y se anexa. Esto proporciona una detallada información con la cual podemos informar al empresario acerca de diferentes productos con los cuales puede ingresar al mercado colombiano.

3.3.3 Difusión de eventos de México.

Mediante eventos la oficina ofrece a los diferentes empresarios la posibilidad de encontrar nuevos mercados potenciales y posibles alianzas estratégicas que proporcionen inversión. Uno de los eventos más importantes de este año y en el cual las diferentes funciones se viven en su máximo esplendor, fue el evento en el cual Colombia fue sede del VI Foro de Emprendimiento e Innovación LAB4+.

Este foro, organizado por las agencias de promoción de los cuatro países miembro de la Alianza del Pacífico (ProChile, ProColombia, ProMéxico y PromPerú) y apoyado por el Gobierno de Colombia, INNpursa, el BID, el Grupo Antioquia Exporta Más y la Alcaldía de Medellín. Además de fomentar el levantamiento de capital entre emprendedores y diferentes fondos de capital privado, fortalece y genera lazos comerciales entre exportadores de la región y compradores internacionales de la cadena productiva de servicios, también conocida como industrias 4.0. (Alianza del Pacífico, 2018)

En este evento se realizaron todas las actividades juntas, desde armar agenda de negocios, realizar invitaciones a empresarios, hacer el seguimiento a empresas colombianas y mexicanas y acordar mínimo siete reuniones de negocios entre los empresarios que asistieron, todo esto con el fin de que el evento cumpliera con sus objetivos principales, posteriormente se realiza un envío de correos masivos con el fin de conocer los resultados del evento y a que acuerdos llegaron los participantes.

3.3.4 Actualización de bases de datos.

Para ProMéxico es importante tener actualizadas las bases de datos con las cuales ha tenido contacto o con las cuales se puede llegar a relacionar en el futuro. Mantener la información actualizada de estas bases de datos es de gran importancia pues así se sabe con quienes hay que

enlazarse al momento de querer establecer una relación, hacer invitaciones, etc. En esta actividad se encuentran distintas empresas, las cuales son contactadas y posteriormente se actualiza los datos con el fin de tener información que pueda ser usada en otras actividades y faciliten los procesos.

3.3.5 Actualización de fichas de sector/ fichas país.

En esta actualización de fichas de sector, la oficina emplea un formato único en el cual se adjunta información concreta de la empresa, a través de una investigación con base en el Centro virtual de negocios (CVN) y guiándose en referencia a la plataforma oficial de ProMéxico, se saca información del sector, descripción de la empresa en cuestión, datos acerca de sus importaciones durante los últimos tres años, países de los cuales son originarios sus productos o materias primas, además se especifica información básica del representante y su contacto.

Estas fichas técnicas se realizan con el fin de empoderar a los empresarios de información de su contraparte antes de acudir a la mesa de negociación, con el fin de conocer los puntos importantes que se pueden tener en cuenta durante la reunión y por último estas fichas técnicas facilitan la búsqueda de información por parte del empresario mexicano.

3.3.6 Actualización de perfiles de empresas.

Esta actualización se refiere a la creación de diferentes empresas en la plataforma oficial de ProMéxico, en la cual se encuentran datos verídicos enviados o recolectados de las distintas empresas con las cuales se ha tenido contacto, es importante actualizar esta información ya que diariamente empresarios solicitan reuniones con empresas en las cuales pueden tener futuras relaciones.

En esta actividad se anexan todas aquellas empresas que fueron contactadas en las agendas de negocios y se guardan en la base de datos oficial de ProMéxico, las cuales se especifican para conocer desde su actividad comercial y productos de oferta hasta el contacto y dirección de la empresa. Esta base de datos se actualiza constantemente ya que a diario nos llegan solicitudes para realizar agendas de negocios y estos datos anteriormente guardados nos facilitan el proceso.

4. Aportes profesionales por parte del estudiante

Durante el tiempo de práctica empresarial, tuve la oportunidad de trabajar en distintas tareas que me dieron una gran visión de la vida laboral en este sector y entorno, a través de la oficina comercial, pude relacionarme en el ambiente empresarial y diplomático, en los cuales apliqué mi conocimiento de las distintas materias del programa de Negocios internacionales.

Primero que todo, empecé realizando un análisis y posterior informe acerca de la relación bilateral entre Colombia y México, poniendo en práctica gran parte mi conocimiento adquirido en economía y finanzas, además realicé una presentación de este mismo tema, la cual es proyectada en cada reunión que ofrece el consejero comercial de ProMéxico.

Por otro lado, en búsqueda de adquirir conocimiento acerca de eventos oficiales y reuniones empresariales, asistí a distintos eventos entre los principales esta la presentación oficial del actual consejero comercial en Colombia ante empresarios públicos y privados por parte de la Embajadora de México en Colombia Blanca Alcalá Ruiz, adicional estuve en la conferencia Alianza del Pacífico, un desafío empresarial, llevado a cabo en la cámara de comercio de Bogotá. Para estos eventos, apliqué gran parte del conocimiento en protocolo aprendido en mi formación académica.

5. Dificultades

Durante las practicas tuve distintas dificultades entre las cuales se encuentra la ciudad, los trancones y la distancia del trabajo a mi hogar, esto me dificultaba un poco la práctica ya que durante la estancia el ritmo diario era muy pesado, debido a esto el ánimo y la energía a la hora de trabajar no era la misma y lograba reducir mi rendimiento, esto logré solucionarlo ya que tuve la oportunidad de trasladarme y vivir más cerca de mi lugar de trabajo, debido a esto mi rendimiento mejoro como también mi calidad de vida.

Otra dificultad que tuve durante mi practica fue el exceso de personal en la oficina, esto me afecto en gran medida ya que las funciones en ocasiones eran compartidas y se repetían en general para todos, por un lado, se generó bastante trabajo en equipo y las tareas se finalizaron satisfactoriamente, aprendiendo en gran parte de nuestros compañeros mexicanos. Logre solucionar esto, hablando con mis superiores y apoyándolos en funciones que en un principio no estaban planteadas, este apoyo fue de gran importancia ya que saque adelante tareas atrasadas de la oficina en general.

Conclusiones

De acuerdo con las actividades realizadas y en función de los objetivos iniciales de la práctica, el aporte al fortalecimiento de la participación de empresas mexicanas en el mercado colombiano, fue en gran medida satisfactorio durante el tiempo de practica debido al gran número de empresarios interesados en incursionar en este mercado, gracias a las diferentes ayudas prestadas por parte de la oficina comercial, se llevó a cabo distintas mesas de negociación entre empresarios e inversionistas, logrando los objetivos principales tanto de la entidad gubernamental como la de nosotros como practicantes.

Por otra parte, se dio un gran paso a la experiencia adquirida por parte de la academia al estar inmersos en las distintas funciones de la oficina comercial y de promoción (ProMéxico), dicha experiencia teórica fue útil en gran medida para solucionar situaciones adversas en el puesto de trabajo. Debido a la enseñanza, las soluciones dadas ante los superiores, fue bien recibida a la hora de emprender alternativas las cuales fueron implementadas en los procesos cotidianos de la entidad.

Más allá de la teoría y las distintas alternativas dispuestas por la universidad, las practica nos lleva a salirnos de los enfoques comunes y proponer soluciones que mejoren la actividad y el rendimiento del puesto de trabajo y la entidad en general. En ocasiones las funciones a cumplir tenían un enfoque empírico que, gracias al aporte como practicante, se mejoraron procesos como por ejemplo, las fichas técnicas ya nombradas anteriormente en el cuerpo del trabajo, las cuales proporcionaron al empresario un enfoque claro de la empresa a la cual se acercaría y lograron generar un vínculo previo a la mesa de negociación.

Al finalizar la práctica, el sentido de pertenencia incrementa debido a que el aporte como estudiante se vio reflejado en el cambio positivo de la entidad, los procesos se gestionaron de forma clara y ayudaron a incentivar otro tipo de mejoras que con el tiempo hará de ProMéxico una entidad con más eficiencia y alternativas que hoy en día genera gran cantidad de comercio entre Colombia y México.

Referencias bibliográficas

Alianza del Pacífico. (1 de Junio de 2018). *Alianza del Pacífico*. Obtenido de www.alianzapacifico.net

Cámara del Pacífico. (1 de Enero de 2018). *Cámara del Pacífico*. Obtenido de www.camaradelpacifico.org

Embajada de México en Colombia. (1 de Enero de 2018). *Embajada de México en Colombia*. Obtenido de <https://embamex.sre.gob.mx/colombia/index.php/directorio>

ProMéxico. (1 de Enero de 2017). *ProMéxico*. Obtenido de www.promexico.mx

ProMéxico. (1 de Enero de 2017). *ProMéxico*. Obtenido de <http://comunicacion.promexico.gob.mx>