

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

Informe Práctica Empresarial Cámara de Comercio de Bucaramanga

María Alejandra Riberos Duran

**Informe de práctica empresarial requerido y presentado para optar por el título de
Profesional en Negocios Internacionales**

Tutor

Henry Moran

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

A Dios, la base y guía de mi vida.

A mi padres y hermanas, mi más grande apoyo y ejemplo de unión e incondicionalidad.

A demás miembros de mi familia, pilares importantes en cada paso que doy.

A amigas y compañeras, mi equipo durante este proceso.

Agradecimientos

Quiero agradecer a Dios por permitirme estar acá, por todas sus bendiciones y oportunidades.

A mis padres por todo el esfuerzo, apoyo, valores inculcados, estabilidad, unión familiar y acompañamiento incondicional.

A mi madre, María Consuelo Duran, gracias por enseñarme el agradecimiento, la empatía, tu forma de ver la vida y la sensibilidad.

A mi padre, Gustavo E. Riberos G, gracias por enseñarme el orden, la responsabilidad y el amor por la familia.

A mis hermanas, María Laura y María Catalina, gracias por ese vínculo tan especial que tenemos.

A mis amigas y compañeras de universidad, gracias por vivir esta etapa conmigo y ser mi equipo de principio a fin.

A todos los docentes y demás personas que fueron parte de este proceso, de cada uno me llevo un aprendizaje valioso que aplicare en muchas áreas de mi vida.

Por último, gracias a la Cámara de Comercio de Bucaramanga por darme la oportunidad de ser parte de ellos, por permitirme tener un acercamiento más

real sobre el mundo laboral y por su buena disposición en todo momento.

Contenido

Introducción	12
1. Informe de Practica Empresarial en Cámara de Comercio de Bucaramanga	13
1.1 Justificación.....	13
1.2 Objetivos	13
1.2.1 Objetivo General.....	13
1.2.2 Objetivos Específicos	13
2. Perfil de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.....	14
2.1 Cámara de Comercio de Bucaramanga	14
2.2 Estructura Organizacional de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.....	14
2.3 Misión.....	14
2.4 Visión	15
2.5 Portafolio de Productos y/o Servicios	15
3. Perfil del Global Plan Santander	16
3.1 Propuestas.....	17
3.2 Líneas Estratégicas	17
4. Cargo y Funciones.....	17
4.1 Cargo	17
4.2 Funciones	18
5. Descripción de las Función Realizada en la Cámara de Comercio de Bucaramanga	18

5.1	Exporta Digital	18
5.2	Premio Exportador	29
5.3	Asistencia y Apoyo en Comités GPS	41
5.4	Solicitud de Piezas Gráficas	44
6.	Marco Conceptual y Normativo Utilizado para el Desarrollo de las Funciones Desempeñadas 47	
7.	Aportes	48
7.1	Aportes del Estudiante a la Empresa	48
7.2	Aportes de la Empresa al Estudiante	48
8.	Conclusiones	49
9.	Recomendaciones	50
	Referencias	51

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Organigrama General de la Cámara de Comercio de Bucaramanga</i>	14
Figura 2. <i>Invitación al programa Exporta Digital</i>	20
Figura 3. <i>Listado de empresas participantes del programa Exporta Digital</i>	21
Figura 4. <i>Acompañamiento 3 Girones S.A – Grupo VIP</i>	23
Figura 5. <i>Sesión 2 Samsara – Grupo VIP</i>	24
Figura 6. <i>Acompañamiento Pretecor – Juan Pablo Pimiento</i>	24
Figura 7. <i>Invitación a Jornada Complementaria de Capacitación en Medio Digitales</i>	25
Figura 8. <i>Pieza Pitch Exporta Digital</i>	26
Figura 9. <i>Rubrica de evaluación para calificar empresas de Exporta Digital</i>	27
Figura 10. <i>Carta de resultados Pitch Exporta Digital</i>	28
Figura 11. <i>Banner Premio Exportador</i>	29
Figura 12. <i>Listado de Entrevista a Empresas Preseleccionadas</i>	31
Figura 13. <i>Listado de empresas postuladas por categoría</i>	33
Figura 14. <i>Invitación al Premio Exportador de Santander</i>	34
Figura 15. <i>Ganador Gran Exportador de Bienes</i>	35
Figura 16. <i>Ganador Nivel Tecnológico de Bienes</i>	36
Figura 17. <i>Ganador de Diversificación de Destinos en Bien</i>	36
Figura 18. <i>Ganador Consistencia Exportadora en Bienes</i>	36
Figura 19. <i>Ganador Gran Exportador en Servicios</i>	37
Figura 20. <i>Ganador Diversificación de Destinos en Servicios</i>	37
Figura 21. <i>Ganador Tradición Exportadora en Servicios</i>	38
Figura 22. <i>Ganador Revelación Exportadora en Servicios</i>	38

Figura 23. <i>Reconocimiento Futuro Exportador de Bienes y Servicios</i>	39
Figura 24. <i>Evento presencial Premio Exportador</i>	40
Figura 25. <i>Comité ejecutivo GPS</i>	41
Figura 26. <i>Balance General Exportador a septiembre 2020</i>	42
Figura 27. <i>Exportaciones por departamentos sin tener en cuenta minero energéticos hasta septiembre 2020</i>	43
Figura 28. <i>Página AgenciaCCB para realizar solicitud de piezas</i>	45
Figura 29. <i>Tipos de piezas solicitadas en AgenciaCCB</i>	46
Figura 30. <i>Post Puertas Abiertas a la Internacionalización</i>	47

Glosario

Cámara de comercio de Bucaramanga: “Es una entidad privada, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro, que cumple eficientemente con los servicios delegados por el Estado. A su vez, trabaja por el desarrollo económico de la región y por generar bienestar, equidad y una mejor calidad de vida para los santandereanos” (CCB, Cámara de Comercio de Bucaramanga, s.f.)

GPS: “Global Plan Santander (GPS) es el plan más grande y ambicioso de los últimos tiempos para potenciar la internacionalización de Santander” (GPS, Global Plan Santander, s.f.)

Internacionalización: “Expandir actividades más allá de las fronteras de un único Estado” (DPEJ, s.f.)

Sectores Económicos: “Grupos de actividades económicas de una región. Estos se dividen según el proceso comercial que realicen y comprenden tanto la extracción del recurso para la fabricación de un producto, como la comercialización de este para el consumo final” (ODEB, s.f.)

Premio Exportador: “El Premio Exportador de Santander (GPS Awards) es el primer y único galardón a la internacionalización del oriente colombiano, el cual pretende exaltar a los empresarios de la región que están llevando los productos y servicios de Santander al mundo” (PremioExportador, s.f.)

Consultoría: “Servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas” (PWC, s.f.)

Resumen

El presente documento corresponde al informe final de la práctica empresarial la cual fue realizada en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, específicamente en el área del Global Plan Santander, en el tiempo comprendió desde el 11 de noviembre del 2020 hasta el 11 de mayo del 2021. Se expresa de manera detallada perfil de la empresa, las funciones realizadas y asignadas a la practicante. Así mismo, los aportes tanto de la estudiante como de la empresa a lo largo de este periodo que deja grandes conocimientos y experiencias. Todo esto con el fin de cumplir el requisito final para obtener el título de profesional en negocios internacionales de la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga.

Palabras Clave: Informe, Practica Empresarial, Cámara de Comercio de Bucaramanga, Global Plan Santander, consultoría, asesoría, empresa, programa.

Abstract

This document corresponds to the final report of the internship, which was performed at Bucaramanga's Chamber of Commerce, specifically in the area of the Global Plan Santander, from November 11 of 2020 to May 11 of 2021. It provides in detail the profile of the company, the functions assigned and performed by the university student intern. Also, the contributions of the student and the company throughout this period that leave great knowledge and experiences. In order to accomplish the final requirement to obtain the degree of professional in international business at Santo Tomas University of Bucaramanga.

Keywords: Report, Internship, Bucaramanga's Chamber of Commerce, Global Plan Santander, Consulting, Advisory, Company, Program.

Introducción

La práctica empresarial como opción de grado es una gran oportunidad para tener un acercamiento real sobre el mundo laboral y empresarial. Le permite al estudiante conocer de primera mano cómo se organiza una empresa, sus cargos, áreas significativas y proyecciones.

Adicionalmente, se da un relacionamiento directo con empresarios y personas que tienen mucha experiencia en sus labores, lo que lo involucra mucho más al estudiante y le permite sentir el compromiso real en el que sus tareas son de gran importancia para la empresa en la que está. Es un gran medio tanto para aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad como para adquirir nuevos conocimientos y experiencias laborales y sociales.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga es un lugar de mucho aprendizaje ya que te permite conocer de cerca pequeñas, medianas y grandes empresas santandereanas de diversos sectores. Además, te da la oportunidad de involucrarte y liderar los programas que, con mucho entusiasmo consolidan y ponen a disposición de los empresarios para fortalecer sus empresas y, por ende, todo el departamento.

1. Informe de Practica Empresarial en Cámara de Comercio de Bucaramanga

1.1 Justificación

La práctica profesional es una decisión de gran valor para el estudiante, ya que representa la oportunidad para que este ponga en práctica los conocimientos adquiridos hasta el momento y tenga un acercamiento directo sobre lo que representa su profesión antes de graduarse. Este acercamiento al mundo real, le permite identificar aspectos por mejorar, desarrollar y fortalecer aspectos fundamentales que lo harán ser una persona y profesional mucho más competitivo, con una visión mucho más abierta y realista del mundo.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Aplicar y desarrollar en práctica empresarial los conocimientos adquiridos durante el periodo de formación profesional, apoyando las iniciativas, programas y demás labores requeridas por la Cámara de Comercio de Bucaramanga en el área de Global Plan Santander.

1.2.2 Objetivos Específicos

- ❖ Apoyar el área de Global Plan Santander en los programas que ponen a disposición de los empresarios.
- ❖ Registrar el seguimiento de la correcta ejecución de los programas implementados.
- ❖ Orientar a los empresarios mediante de un acompañamiento directo en los programas que están cursando.
- ❖ Desarrollar las actas correspondientes a los comités del GPS.

2. Perfil de la Cámara de Comercio de Bucaramanga

2.1 Cámara de Comercio de Bucaramanga

La Cámara de Comercio de Bucaramanga es una entidad privada, de carácter corporativo, gremial sin ánimo de lucro, la cual trabaja a favor del desarrollo económico y fortalecimiento de la región, para así generar una mejor calidad de vida de los santandereanos. (CCB, Cámara de Comercio de Bucaramanga, s.f.)

2.2 Estructura Organizacional de la Cámara de Comercio de Bucaramanga

Figura 1. Organigrama General de la Cámara de Comercio de Bucaramanga



Tomado de: (CCB, Cámara de Comercio de Bucaramanga)

2.3 Misión

“La Cámara de Comercio de Bucaramanga es una entidad de derecho privado, de carácter

corporativo, gremial, sin ánimo de lucro que gestiona, apoya y desarrolla programas y proyectos para la Conectividad, Competitividad y Productividad empresarial y regional. Presta eficientemente servicios delegados por el Estado, con la tecnología adecuada y un equipo humano que apropia en su actividad los valores corporativos” (CCB, Cámara de Comercio de Bucaramanga, s.f.)

2.4 Visión

Contribuir de manera elocuente y potente al desarrollo y generación de riqueza para Santander alrededor de tres temas fundamentales:

- ❖ Aduenarse del tema de conectividad con una visión ambiciosa y de largo plazo, cambiando la mentalidad local para dinamizar con lógica global los intercambios con los mercados más sofisticados y relevantes del mundo.
- ❖ Liderar con credibilidad y convocatoria la agenda de la Competitividad para reinventar esta región que nos apasiona, entendiendo que solo se genera riqueza compitiendo.
- ❖ Acompañando los proyectos de Productividad que potencializan competencias de los empresarios, apalancados en relaciones clave para lograr la transformación del conocimiento en acción.

(CCB, Cámara de Comercio de Bucaramanga, s.f.)

2.5 Portafolio de Productos y/o Servicios

- ❖ Brindan formación empresarial correspondiente a las necesidades de cada uno de los sectores económicos.
- ❖ Consolidan y ofrecen información de valor para los empresarios a la hora de tomar

decisiones acertadas.

- ❖ Promueven el compromiso por la innovación entre los empresarios.
 - ❖ Acciones a favor de la internacionalización del departamento a través del Global Plan Santander.
 - ❖ Brindan acompañamiento, formación y asesorías en exportaciones a los empresarios.
 - ❖ Apoyan el trabajo colaborativo entre empresarios de un mismo sector para sacar adelante proyectos a través de sus iniciativas de clúster y comunidades empresariales.
 - ❖ Promocionan los atractivos de la región para atraer inversión extranjera directa y de negocios.
 - ❖ Impulsan el crecimiento de emprendimientos con alto potencial conectándolos con programas, oportunidades de financiación y actividades con aliados.
 - ❖ Desde el Centro de Desarrollo Empresarial, generan espacios de atención y orientación a los empresarios con el fin de que estos identifiquen oportunidades de mejora en sus negocios y necesidades por fortalecer.
 - ❖ Por medio del Centro de Conciliación Arbitraje, Mediación Empresarial y Amigable Composición, brindan mecanismos alternativos de solución de conflictos.
- (CCB, Cámara de Comercio de Bucaramanga, s.f.)

3. Perfil del Global Plan Santander

Global Plan Santander (GPS) es el plan más grande y ambicioso de los últimos tiempos para potenciar la internacionalización de Santander. Ya que la internacionalización trae consigo una serie de beneficios que fortalecen las empresas. (GPS, Global Plan Santander, s.f.)

3.1 Propuestas

1. Diversificar exportaciones.
2. Aumentar el valor de las exportaciones excluyendo el petróleo y sus derivados.
3. Aumentar la participación de las exportaciones excluyendo petróleo y sus derivados del departamento con respecto al total Nacional.
4. Posicionara a Santander como uno de los 10 departamentos con mayor exportación excluyendo petróleo y sus derivados.
5. Aumentar la inversión extranjera directa en la región a través de la instalación de empresas ancla. Promover y desarrollar una cultura exportadora en todos los niveles de la sociedad. (GPS, Global Plan Santander, s.f.)

3.2 Líneas Estratégicas

- ❖ Ciencias de la vida
- ❖ Industrias 4.0
- ❖ Agroindustria
- ❖ Cadenas Globales de Valor
- ❖ Turismo

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

- ❖ Cargo: Practicante de GPS (Global Plan Santander)
- ❖ Jefe: Silvia Marcela Amorocho
- ❖ Correo: silvia.amorocho@camaradirecta.com

4.2 Funciones

1. Apoyo en las actividades de GPS
2. Solicitud de elaboración de piezas graficas con base a las necesidades que se presentaban.
3. Apoyo y seguimiento directo del programa Exporta Digital realizado junto con el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga.
4. Apoyo en la elaboración de actas referentes a los comités de GPS.
5. Elaboración de base de datos del programa Exporta Digital.
6. Contacto directo con los empresarios parte del programa.
7. Apoyo y seguimiento de las consultorías realizadas a los empresarios, tanto de manera grupal como individual.
8. Elaboración de actas del programa Exporta Digital en consultorías individuales junto al Centro de Consultoría Empresarial.
9. Participación en las capacitaciones del programa brindadas a los empresarios en cada una de sus fases.
10. Verificación del cumplimiento de la agenda y cronograma de actividades de Exporta Digital.
11. Participación en la ejecución de la primera edición del Premio Exportador.
12. Apoyo y asistencia directa en las entrevistas realizadas a los postulados del Premio Exportador para su posterior calificación.
13. Apoyo logístico en el evento presencial del Premio Exportador.

5. Descripción de las Función Realizada en la Cámara de Comercio de Bucaramanga

5.1 Exporta Digital

Este programa de internacionalización nace desde el Global Plan Santander, que, con el

apoyo del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, busca impactar el crecimiento de las exportaciones no minero energéticas, mediante el fortalecimiento de las capacidades digitales que puede tener una empresa con enfoque internacional.

Exporta digital pretendía beneficiar inicialmente a 20 empresas, aunque una vez inicio, quedo con 18 empresas exportadoras de Santander que tenían necesidad de fortalecer su presencia digital y/o diseñar una estrategia digital que formalice los esfuerzos a realizar en esta materia y en especial en el uso de herramientas como la página web, redes sociales, formatos virtuales de relacionamiento comercial, entre otras.

La postulación de las empresas inicio en diciembre del 2020 ya que el programa iniciaría la segunda semana de febrero del 2021. Los términos y condiciones que tuvimos en cuenta para invitar a las empresas a participar en el programa fueron los siguientes:

1. Registrar exportaciones en el último año (2019).
2. Santander como principal departamento de registro de sus exportaciones.
3. Ventas superiores a \$1.000.000.000 millones de pesos.
4. Página web y/o redes sociales activas.
5. Garantizar la disposición de una persona dentro de la empresa con poder de decisión para la correcta ejecución e implementación del programa.
6. Estar a paz y salvo con los compromisos adquiridos en cualquier programa de la CCB.
7. Matrícula mercantil renovada.
8. No encontrarse en proceso de liquidación.
9. Mínimo tres (3) años de constitución.

Una vez evaluados estos aspectos, proseguimos a invitar a las empresas a participar en el programa.

Figura 2. *Invitación al programa Exporta Digital*

Tomado de: (GPS, Exporta Digital , 2021)

El 27 de enero se realizó la primera reunión con las 18 empresas beneficiarias de este programa.

Figura 3. *Listado de empresas participantes del programa Exporta Digital*

	Empresa	Nombre del encargado
1	Penagos	Maria Natalia Cobos / Lizette Sánchez
2	Girones SA.	Diana Ballesteros
3	Innovación Empresarial Isoluciones SAS	Carlos Rengifo Martinez
4	GRUPO SAMSARA SAS / DULCES EL PARAGUITAS	Sergio Morales / Oscar Morales
5	Pretecor S.A.S	Melissa Prince / Mauricio Carreño Pretecor
6	INDUSTRIAS LAVCO SAS	Andrea Puentes
7	FRUEXCOL LTDA	Janeth Rodríguez
8	ADIPACK LTDA	Natalia Sarmiento
9	Calzado footplays	Marcela Puentes
10	INDUSTRIAS ACUÑA LTDA	Angel Acuña
11	Vision Ingenieria SAS	Gerardo Garavito / Marggy Lizbeth Cuadros Bautista
12	INDUSTRIAS TANUZI S.A.	Marlon Quiroz / Sebastian Quiroz V
13	SOLUCIONES PLÁSTICAS INDUSTRIALES S.A	Maria José Tuirán / Bryan Andrés Martínez Vásquez / Natalia Solis
14	ESSI SAS	Kristell Castellanos
15	El Ciclista de Colombia SAS	Monica Rivera
16	Industrias Soñar	Karen Celis / Laura Barrera
17	Industrias Multimoda (Innato)	Camilo Rodriguez / Carolina Luna
18	Indars	Leonardo Archila

Adaptado por: (GPS, Exporta Digital , 2021)

En este primer acercamiento se les explico cómo sería el cronograma que se trabajaría y se consolido la información necesaria para organizar la base de datos oficial. Se les comunico a

los empresarios que el programa constaba de 4 etapas con una duración total de 4 meses. Al final, las 5 mejores empresas recibirían una intervención mucho más específica para optimizar las herramientas digitales disponibles.

Mi función en este programa fue de total acompañamiento y representación de GPS, así como fue indispensable el apoyo de las consultoras junior del Centro de Consultoría en cada una de las auditorías y consultorías realizadas. Debíamos estar pendientes de que el cronograma se ejecutara de manera oportuna, de gestionar el agendamiento de sesiones con cada empresario y estar pendientes de que estos tuviesen la información necesaria antes de cada sesión o responder las dudas que surgían a medida que el programa avanzaba. También, la elaboración de actas de las asesorías individuales y grabación de sesiones se realizó de manera conjunta.

Fue una experiencia muy enriquecedora ya que sentí la responsabilidad y el compromiso de primera mano por ser los ojos de la Cámara de Comercio en este programa.

Enfatizando un poco más en lo que fue el contenido de Exporta Digita, la primera etapa, denominada como Etapa de Entrenamiento, estuvo conformada por siete sesiones de entrenamiento grupal realizadas del 9 al 23 de febrero del 2021.

- ❖ Sesión 1: Estrategia Digital para conquistar mercados internacionales.
- ❖ Sesión 2: Entendiendo el mundo digital de forma práctica y aplicada.
- ❖ Sesión 3: El mundo de google Adds.
- ❖ Sesión 4: Administrador comercial de Facebook.
- ❖ Sesión 5: Cómo medir con éxito tu estrategia digital internacional.
- ❖ Sesión 6: Open Web Analytics.
- ❖ Sesión 7: El mundo de LinkedIn.

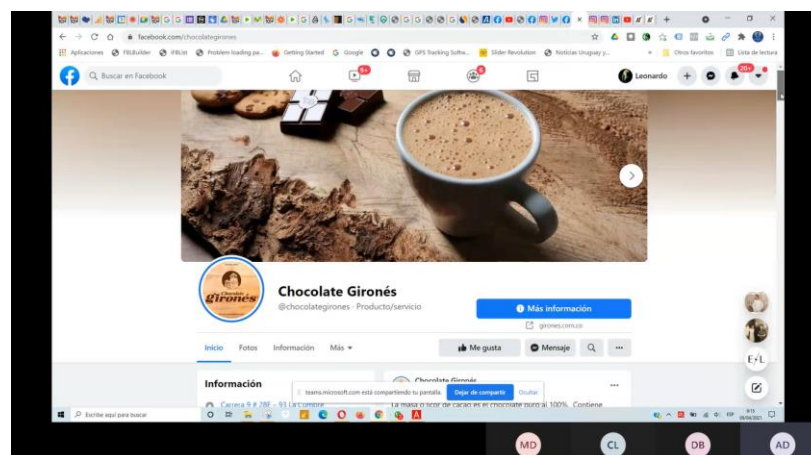
La segunda etapa fue denominada Diseño de la Estrategia Digital Internacional y tuvo

una duración del 17 de febrero del 2021 al 17 de marzo del 2021. En esta etapa se realizó un acompañamiento individual a cada empresa a cargo del consultor del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, Andrés Trillos.

La tercera etapa fue denominada Auditoría Digital y Plan de Acción, siendo realizada del 15 de marzo del 2021 al 16 de abril del 2021. En esta etapa se realizó en primera medida, un inventario de las herramientas digitales de la empresa para establecer su punto de partida. Posterior a esto, se llevó a cabo un acompañamiento individual para elaborar un plan de acción con el fin de cerrar brechas. Estas sesiones estuvieron a cargo de Álvaro Duque, consultor de Aliados VIP y Juan Pablo Pimiento, consultor del CCE (Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas).

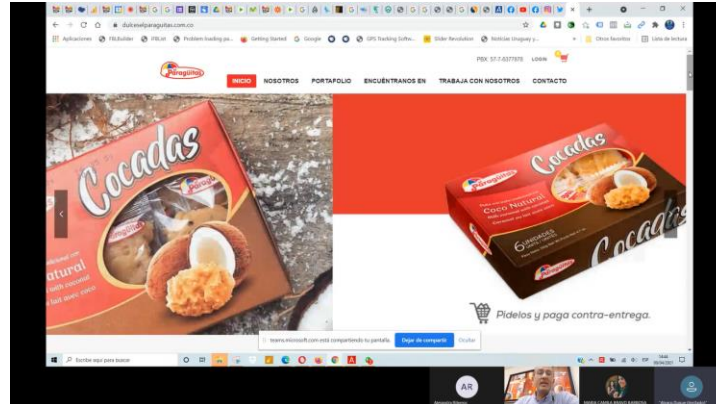
A continuación, presento la evidencia de algunas de las sesiones que se realizaron con las empresas.

Figura 4. *Acompañamiento 3 Girones S.A – Grupo VIP*



Tomado de: Reunión en Teams (ExportaDigital, 2021)

Figura 5. *Sesión 2 Samsara – Grupo VIP*



Tomado de: Reunión en Teams (ExportaDigital, 2021)

Figura 6. *Acompañamiento Pretecor – Juan Pablo Pimiento*



Tomado de: Reunión por Teams. (ExportaDigital, 2021)

Adicionalmente y antes de que las empresas presentaran el Pitch, se realizó una jornada complementaria conformada por 4 sesiones grupales para brindarles a las empresas herramientas extra que podrían implementar a la hora de realizar y presentar de su pitch, con el fin tener una comunicación mucho más acertada.

Figura 7. *Invitación a Jornada Complementaria de Capacitación en Medio Digitales*

Adaptado por: CCE (ExportaDigital, 2021)

Posterior a esta etapa de cierre de brechas, las 18 empresas participantes del programa prepararon un pitch de 10 minutos el cual fue presentado ante el comité evaluador los días para presentarlo ante un comité evaluador.

Figura 8. *Pieza Pitch Exporta Digital*

Adaptado por: CCE (ExportaDigital, 2021)

Este comité evaluador se encargó de calificar y definir quiénes serían los 5 ganadores del programa exporta digital para pasar a la última etapa. Las variables que tuvieron en cuenta son las que se pueden observar en la siguiente figura.

Figura 9. Rubrica de evaluación para calificar empresas de Exporta Digital

				
RÚBRICA DE CALIFICACIÓN DEL PROGRAMA EXPORTA DIGITAL - ETAPA 1 (ENTRENAMIENTO) - 20%				
PUNTUACIÓN	ETAPA 0 1	ETAPA INICIAL 2	ETAPA MEDIA 3	ETAPA AVANZADA 4
ASISTENCIA A ENTRENAMIENTOS	De 0 a 2 entrenamientos	De 3 a 4 entrenamientos	De 5 a 6 entrenamientos	7 entrenamientos
RÚBRICA DE CALIFICACIÓN DEL PROGRAMA EXPORTA DIGITAL - ETAPA 2 (ACOMPANIAMIENTO) Y ETAPA 3 (AUDITORÍA DIGITAL) - 20%				
PUNTUACIÓN	ETAPA 0 1	ETAPA INICIAL 2	ETAPA MEDIA 3	ETAPA AVANZADA 4
ASISTENCIA Y COMPROMISO CON LAS ASESORÍAS	Los empresarios no asistieron a sesiones de acompañamiento programadas por parte del equipo del CCE. No se les vio interés ni dedicación con el programa.	Los empresarios asistieron a una sola sesión de acompañamiento programada por parte del equipo del CCE. Sin embargo, no se interesaron en avanzar y corregir.	Los empresarios asistieron a las sesiones de acompañamiento programadas por parte del equipo del CCE, sin embargo, no hubo avance significativo en el plan de trabajo de una a la otra.	Los empresarios asistieron a todas las sesiones de acompañamiento programadas, se les vio interés, dedicación y lograron el mayor avance requerido, cumpliendo con lo dicho en cada sesión.
RÚBRICA DE CALIFICACIÓN DEL PITCH DE LA ESTRATEGIA DIGITAL INTERNACIONAL - 60%				
VARIABLES	ETAPA 0 1	ETAPA INICIAL 2	ETAPA MEDIA 3	ETAPA AVANZADA 4
OBJETIVOS - 6%	La empresa no cuenta con objetivos claros definidos, les falta realizar un estudio previo para definir el alcance con el Plan de Estrategia Digital Internacional.	La empresa cuenta objetivos definidos, sin embargo, no son medibles y son poco alcanzables de acuerdo con su Plan de Estrategia Digital Internacional.	Los objetivos planteados por la empresa para su Estrategia Digital Internacional son claros y alcanzables, sin embargo, no son medibles.	Los objetivos planteados por la empresa para su Estrategia Digital Internacional son claros, medibles y alcanzables. Asimismo, señalan los resultados esperados con la misma.
BUYER PERSONA - 6%	La empresa no cuenta con un perfil de cliente definido, les falta realizar un análisis de Buyer Persona que esté acorde a su compañía y a sus objetivos.	La empresa cuenta con un concepto de Buyer Persona general, sin embargo, no tiene parámetros definidos claros para su óptima integración en su Estrategia Digital Internacional.	La empresa tiene identificado algunos rasgos y características del Buyer Persona en el entorno digital y entiende su importancia dentro de su Estrategia Digital Internacional.	De acuerdo a su mercado objetivo, la empresa conoce a profundidad las características específicas de su Buyer Persona en el entorno digital y lo tiene integrado con su Estrategia Digital Internacional.
LÍNEA GRÁFICA Y EDITORIAL - 6%	La empresa no cuenta con una línea gráfica y editorial definida. No ha tenido en cuenta parámetros de guía para su implementación dentro de la Estrategia Digital Internacional.	La empresa cuenta con una línea gráfica poco estética. Su línea editorial no es persuasiva y no está acorde a su audiencia y sector.	La empresa cuenta con una línea gráfica atractiva que genera reconocimiento visual y recordación para su cliente ideal. Su línea editorial no es persuasiva, sin embargo, ha sido establecida acorde a su audiencia y sector.	La empresa cuenta con una línea gráfica atractiva que genera reconocimiento visual y recordación para su cliente ideal. Su línea editorial es persuasiva e invita a la acción, y asimismo ha sido establecida acorde a su audiencia y sector.
ACTIVOS DIGITALES - 6%	La empresa no cuenta con activos digitales, y no los tienen bien definidos en su Estrategia Digital Internacional.	La empresa no ha empezado a manejar sus activos digitales, sin embargo los tiene definidos en su Estrategia Digital Internacional.	La empresa cuenta con activos digitales, sin embargo, no van acordes al cumplimiento de los objetivos enmarcados en la Estrategia Digital Internacional.	La empresa cuenta con activos digitales acordes para su línea de trabajo, objetivos propuestos y cumplen con la línea gráfica y editorial, el objeto social de la compañía.
KPIs - 6%	La empresa no cuenta con criterios definidos para la evaluación de sus objetivos.	La empresa no cuenta con criterios definidos para la evaluación de sus objetivos. Sin embargo, han realizado análisis previos para medir el alcance.	La empresa cuenta con criterios definidos para la evaluación de sus objetivos. Sin embargo, no son claros para cumplir con Estrategia Digital Internacional.	La empresa cuenta con criterios definidos para la evaluación de sus objetivos, son claros y van acordes a la Estrategia Digital Internacional.
PRESUPUESTO - 5%	La empresa no cuenta con un presupuesto definido dentro de su plan de Estrategia Digital Internacional. No tienen claro los rubros de gastos.	La empresa cuenta con un presupuesto definido, sin embargo no tienen asignaciones reales por rubros.	La empresa cuenta con un presupuesto definido, sin embargo el costo de la Estrategia Digital Internacional excede el valor propuesto dentro del mismo.	La empresa cuenta con un presupuesto definido, el costo está establecido dentro del alcance de la compañía y se ajusta a su Estrategia Digital Internacional.
CRONOGRAMA - 5%	La empresa no cuenta con un cronograma definido dentro de su plan de Estrategia Digital Internacional.	La empresa cuenta con un cronograma definido de forma general dentro de su plan de Estrategia Digital Internacional, es decir, no tienen estructurados tiempos, responsables y actividades.	La empresa cuenta con un cronograma definido de forma clara y tiene estructurado los responsables y las actividades, sin embargo, excede el límite de un (1) año establecido por el programa.	La empresa cuenta con un cronograma definido de forma clara y tiene estructurado los responsables y las actividades. Su cronograma se encuentra dentro de los tiempos establecidos por el programa.
PLAN DE MEJORA - 20%	La empresa no cuenta con un plan de mejora establecido acorde a las sugerencias realizadas por el consultor en la sesión de Auditoría Digital, para etapa de Cierre de Brechas.	La empresa ha identificado aspectos a mejorar, sin embargo, no tienen estructurado un plan de acción para el cierre de brechas.	La empresa ha identificado los aspectos a mejorar, sin embargo, manejan un plan de acción de manera general dentro de la Estrategia Digital Internacional.	La empresa ha identificado los aspectos a mejorar y manejan un plan de acción de manera específica dentro de la Estrategia Digital Internacional.

Adaptado por: CCE (ExportaDigital, 2021)

Con base en los aspectos mencionados en la anterior tabla, las 5 empresas ganadoras de este programa fueron: Pretecor, Soluciones Plasticas Industriales S.A (Soliplast), Girones S.A, Industrias Acuña LTDS (Inal) y Penagos.

A todas las empresas se les comunico vía correo electrónico el resultado de su calificación final, así como se les anuncio a las ganadoras, cuál sería la siguiente etapa del programa.

Figura 10. Carta de resultados Pitch Exporta Digital

Mayo 03, 2021

Respetado (a) Empresario, Buena tarde,

La Cámara de Comercio de Bucaramanga y la Universidad Santo Tomás agradecen su participación en la **1ra Edición del Programa Exporta Digital**. Para nosotros es muy importante contar con el interés de empresas tan valiosas como **PRETECOR S.A.S**, que contribuyen al crecimiento de la región.

Queremos felicitarlos por la preparación y presentación de su **Estrategia Digital Internacional**, la cual, fue calificada por el comité evaluador teniendo en cuenta una rúbrica de calificación en donde uno (1) era la calificación mínima y cuatro (4) la calificación máxima que cada empresa podía obtener. Adicionalmente, también se valoró su asistencia a los entrenamientos y el compromiso con las sesiones de acompañamiento y auditoría digital.

De acuerdo a los resultados obtenidos a partir de la rúbrica, queremos destacar los siguientes aspectos de su Estrategia Digital Internacional como parte del proceso de retroalimentación:

Aspectos a Resaltar	Objetivos	Los objetivos planteados por la empresa para su Estrategia Digital Internacional son claros, medibles y alcanzables. Asimismo, señalan los resultados esperados con la misma.
	Línea Gráfica y Editorial	La empresa cuenta con una línea gráfica atractiva que genera reconocimiento visual y recordación para su cliente ideal. Su línea editorial no es persuasiva, sin embargo, ha sido establecida acorde a su audiencia y sector.
	Cronograma	La empresa cuenta con un cronograma definido de forma clara y tiene estructurado los responsables y las actividades. Su cronograma se encuentra dentro de los tiempos establecidos por el programa.
	Plan de Mejora	La empresa ha identificado los aspectos a mejorar y manejan un plan de acción de manera específica dentro de la Estrategia Digital Internacional.

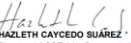
Considerando lo anterior, nos permitimos informarle que su empresa **ha sido una de las cinco empresas seleccionadas para la fase de optimización de la Estrategia Digital Internacional**, obteniendo una calificación de 3.96 puntos. En ese sentido, para dar continuidad a la 4ta etapa, los estaremos contactando en los próximos días con el propósito de comunicarles la dinámica a seguir durante las dos siguientes semanas.

Desde la Cámara de Comercio de Bucaramanga y la Universidad Santo Tomás, manifestamos nuestra intención de seguir trabajando de la mano para fortalecer su empresa y por ende contribuir con el desarrollo económico de la región.

Agradecemos profundamente el interés y disposición frente a este tipo de iniciativas y esperamos poder apoyarlos desde otros programas dispuestos de igual forma para potenciar las exportaciones e incursión digital del Departamento.

Atentamente,


MARIA ALEJANDRA SAMPAYO GUERRERO
 Vicepresidente de Crecimiento y Sostenibilidad Global
 Cámara de Comercio de Bucaramanga


HAZLETH CAYCEDO SUÁREZ
 Director del CCE (e) y Decano de la Facultad de Negocios Internacionales
 Universidad Santo Tomás


CAROLINA ROSSI LAZO
 Coordinadora del Programa Exporta Digital CCE
 Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás



Adaptado por: CCE y CCB (ExportaDigital, 2021)

La cuarta etapa del programa se denominó Optimización de Herramientas Digitales y será ejecutada del 1 al 18 de mayo del 2021. En esta etapa se dará la intervención y acompañamiento técnico para mejorar el portar web y/o redes sociales de las 5 empresas ganadoras del programa.

5.2 Premio Exportador

Este año se realizó la primera edición del Premio Exportador de Santander (GPS Awards) siendo este el primer y único galardón a la internacionalización del oriente colombiano, el cual pretende exaltar a los empresarios en su labor de llevar los productos y servicios de Santander al mundo.

Este reconocimiento fue una iniciativa desde el Global Plan Santander impulsado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga con el objetivo de reconocer y dar a conocer los logros a nivel exportador más significativos de la región. Adicionalmente, busca inspirar a otros para que la internacionalización sea parte de todos los sectores económicos de Santander. fortaleciendo así, la cultura exportadora de los empresarios de la región.

Figura 11. *Banner Premio Exportador*



Tomado de: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Durante la planeación de este gran evento, se estableció un cronograma específico con las siguientes etapas:

1. Lanzamiento: En esta etapa se hizo la presentación de manera virtual a los empresarios y ciudadanía en general para dar a conocer el premio, su objetivo, categorías y metodología.
2. Preselección: En esta etapa a partir de las bases de datos de los exportadores de Santander proporcionadas por el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), se logró hacer una preselección de las empresas con mejor puntuación basándose en la metodología clara y justa establecida de forma cuantitativa.
3. Evaluación: En esta etapa, se estableció un comité evaluador conformado por expertos que sería encargado de evaluar a cada una de las empresas preseleccionadas a partir de una entrevista virtual en la cual se pretendía que la empresa diera un contexto de su estrategia exportadora, plan de acción y proyección.

A continuación, se puede evidenciar como se dio el cronograma de entrevistas con las empresas postuladas, el cual se llevó a cabo los días 10 y 11 de marzo del 2021.

Figura 12. Listado de Entrevista a Empresas Preseleccionadas


26
Entrevistas

CATEGORÍA	EMPRESA NOMINADA	OBSERVACIÓN
Gran exportador Bienes (Categoría completa)	PENAGOS HERMANOS Y COMPAÑIA S.A.S.	entrevistas realizadas
	EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS E INNOVACION ESSI S.A.S.	entrevistas realizadas
	FILTROS PARTMO S.A.S.	entrevistas realizadas
Nivel Tecnológico Bienes (Categoría completa)	ADIPACK LTDA	entrevistas realizadas
	INDUSTRIAS AVM S.A.	entrevistas realizadas
	INDUSTRIAS LAVCO S.A.S.	entrevistas realizadas
Diversificación de destinos Bienes (Categoría completa)	TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	entrevistas realizadas
	NEXANS COLOMBIA S.A.	entrevistas realizadas
Reconocimiento nuevo exportador	LAA BOUCHERIE	entrevistas realizadas
	INDUSTRIAS REYMAN LTDA	entrevistas realizadas
	EL CICLISTA DE COLOMBIA	entrevistas realizadas
	CALZADO ALMAZUL	entrevistas realizadas
	INDUSTRIAS SONAR	entrevistas realizadas
Gran exportador Servicios (Categoría completa)	MAJOREL BUCARAMANGA S.A.S	entrevistas realizadas
	A&A SOLUCIONES - TIC	entrevistas realizadas
	ACCEDO COLOMBIA SAS	entrevistas realizadas
Diversificación de destinos Servicios	FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	entrevistas realizadas
	MANTILLA MARKETING S.A.S.	entrevistas realizadas
Tradición exportadora Servicios	HOLIDAY INN BUCARAMANGA CACIQUE	entrevistas realizadas
	FUNDACIÓN OFTALMOLÓGICA DE SANTANDER FOSCAL - FOSCAL INTERNACIONAL	entrevistas realizadas
	MAGELIA COLOMBIA SAS	entrevistas realizadas
Joven Exportador Servicios (Categoría completa)	CECROPIA COLOMBIA SAS	entrevistas realizadas
	SMART DATA & AUTOMATION S.A.S	entrevistas realizadas
	K2 INGENIERIA SAS	entrevistas realizadas
Reconocimiento nuevo exportador	VISIÓN INGENIERÍA	entrevistas realizadas
	GRUPO BIEN PENSADO	entrevistas realizadas




Adaptado por: GPS (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

A la hora de realizar la evaluación por medio de las entrevistas, seis aspectos fueron clave para que los miembros del comité evaluador lograran designar una calificación para cada empresa. Estos fueron esos aspectos:

- ❖ Estrategia exportadora: Se evaluaba el plan estratégico exportador con acciones y presupuesto, los indicadores de cumplimiento y las estrategias comerciales para llegar a mercados
- ❖ Generación y calidad de empleo: Se evaluaba la generación de nuevos puestos de trabajo relacionados al proceso exportador, si cuentan con empleo especializado y como es su estabilidad en el tiempo.
- ❖ Sistema de innovación: Se evaluaba si contaban con departamento dedicado a la innovación o desarrollo de productos, si existen políticas internas que incentiven a la innovación,

si existía alguna alianza estratégica con otra compañía para el desarrollo de productos o servicios y si cuentan con algún comité para evaluar o proponer temas de innovación o desarrollo de productos.

❖ Certificaciones: Se evaluaba si cuentan con certificaciones respecto a la calidad, normas ambientales, procesos industriales, entre otros que pueda tener la empresa.

❖ Grado de esfuerzo en los procesos logísticos: Estos aspectos lograron generar una puntuación por empresa como establecer cuál sería la ganadora por cada categoría. Se establecieron ocho categorías ganadoras, junto a dos menciones especiales.

Figura 13. Listado de empresas postuladas por categoría

CATEGORÍA	EMPRESA NOMINADA	REPRESENTANTE LEGAL
Bienes		
Gran exportador Bienes	PENAGOS HERMANOS Y COMPAÑIA S.A.S.	CLAUDIA PENAGOS
	EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS E INNOV	BRIÑEZ RODRIGUEZ MAURICIO
	TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	GOMEZ MORALES MARIA ALEJANDRA -
	INDUSTRIAS AVM S.A.	GONZALEZ CAMACHO SARA MILENA
	FILTROS PARTMO S.A.S.	WILLIAM TRUJILLO REYES - E: Ramon
Diversificación de destinos Bienes	FILTROS PARTMO S.A.S.	WILLIAM TRUJILLO REYES - E: Ramon
	PENAGOS HERMANOS Y COMPAÑIA S.A.S.	CLAUDIA PENAGOS
	INDUSTRIAS LAVCO S.A.S.	OLGA PATRICIA VESGA RUEDA
	TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	GOMEZ MORALES MARIA ALEJANDRA -
Nivel Tecnológico Bienes	NEXANS COLOMBIA S.A.	NICOLAS DE GUERON - E: Nelson Bena
	TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	GOMEZ MORALES MARIA ALEJANDRA -
	EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS E INNOV	BRIÑEZ RODRIGUEZ MAURICIO
	ADIPACK LTDA	EDUARDO PARDO URIBE
	INDUSTRIAS AVM S.A.	GONZALEZ CAMACHO SARA MILENA
Consistencia Exportadora	INDUSTRIAS LAVCO S.A.S.	OLGA PATRICIA VESGA RUEDA
	INDUSTRIAS AVM S.A.	GONZALEZ CAMACHO SARA MILENA
	FILTROS PARTMO S.A.S.	WILLIAM TRUJILLO REYES - E: Ramon
	TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	GOMEZ MORALES MARIA ALEJANDRA -
	NEXANS COLOMBIA S.A.	NICOLAS DE GUERON - E: Nelson Bena
Servicios		
Gran exportador Servicios	MAJOREL BUCARAMANGA S.A.S	César Hernández
	A&A SOLUCIONES - TIC	Juan Carlos Abaunza Ardila
	FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	MARIA PAULA CORNEJO
	ACCEDO COLOMBIA SAS	LEYDA ANDREA ESTRADA VILLAMARIN
Diversificación de destinos Servicios	MANTILLA MARKETING S.A.S.	Herman Andrés Mantilla Núñez
	A&A SOLUCIONES - TIC	Juan Carlos Abaunza Ardila
	FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	MARIA PAULA CORNEJO
	MAGELIA COLOMBIA SAS	Natalia García
Tradición exportadora Servicios	ACCEDO COLOMBIA SAS	LEYDA ANDREA ESTRADA VILLAMARIN
	FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	MARIA PAULA CORNEJO
	FUNDACIÓN OFTALMOLÓGICA DE SANTANDER FOSCAL - FOSCAL INTERNACIONAL	Fabian Leonardo Rossi Herreño
	MAGELIA COLOMBIA SAS	Natalia García
	HOLIDAY INN BUCARAMANGA CACIQUE	Kristian Jaén
Revelación Exportadora Servicios	CECROPIA COLOMBIA SAS	OLFA GARAVITO SANDOVAL
	SMART DATA & AUTOMATION S.A.S	Viviana Vargas
	GRUPO BIEN PENSADO	LIZARAZO MENDOZA JAIME ANDRES
	K2 INGENIERIA SAS	CLAUDIA JULIANA MARTINEZ JAIMES
Reconocimiento Futuro Exportador	INDUSTRIAS REYMAN LTDA	LUIS FERNANDO MANTILLA GOMEZ
	EL CICLISTA DE COLOMBIA	QUINTERO AREVALO JHON JAIRO
	CALZADO ALMAZUL	LINA CASTELLANOS
	INDUSTRIAS SOÑAR	CARLOS ANDRES BARRERA MUÑOZ
	VISIÓN INGENIERÍA	GERARDO GARAVITO
	LAA BOUCHERIE	MARGARITA HERRERA

Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

4. Premiación: El 18 de marzo, en un acto presencial realizado en la terraza del edificio Zenith en Zona Franca Santander, se presentaron a los nominados y ganadores por cada categoría de la primera edición del Premio Exportador.

Figura 14. *Invitación al Premio Exportador de Santander*



Tomado de: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

A este evento asistieron miembros de Cámara de Comercio de Bucaramanga y empresarios. Tuve la oportunidad de asistir de manera presencial como apoyo en el staff logístico, con el fin de indicar a los empresarios invitados el protocolo del evento para su exitosa ejecución.

A continuación, se puede apreciar cuales fueron los ganadores del Premio Exportador por categorías.

Figura 15. *Ganador Gran Exportador de Bienes*



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 16. *Ganador Nivel Tecnológico de Bienes*


Nivel tecnológico Bienes



EMPRESA	INDICADOR TOTAL	PUNTAJE ENTREVISTA
EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS E INNOVACION ESSI S.A.S.	0,468	93,97
TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	0,400	87,20
INDUSTRIAS LAVCO S.A.S.	0,371	93,51
INDUSTRIAS AVM S.A.	0,383	90,53
ADIPACK LTDA	0,371	74,47

GANADOR: EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS E INNOVACION ESSI S.A.S.



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 17. *Ganador de Diversificación de Destinos en Bien*


Diversificación de destinos Bienes



EMPRESA	INDICADOR TOTAL	PUNTAJE ENTREVISTA
PENAGOS HERMANOS Y COMPAÑIA S.A.S.	0,238	99,11
FILTROS PARTMO S.A.S.	0,206	90,63
TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	0,095	87,20
NEXANS COLOMBIA S.A.	0,071	85,91
INDUSTRIAS LAVCO S.A.S.	0,056	93,51

GANADOR: FILTROS PARTMO S.A.S.

Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 18. *Ganador Consistencia Exportadora en Bienes*

Consistencia exportadora Bienes



	FOB/USD		PUNTAJE ENTREVISTA		INDICADOR FINAL
NEXANS COLOMBIA S.A.	11.613.265	1,000	85,9	0,601	0,800
FILTROS PARTMO S.A.S.	8.111.616	0,535	90,6	0,849	0,692
INDUSTRIAS AVM S.A.	7.880.675	0,504	90,5	0,843	0,674
TEJIDOS SINTETICOS DE COLOMBIA S.A.	7.089.694	0,399	87,2	0,669	0,534
INDUSTRIAS LAVCO S.A.S.	5.925.047	0,244	93,5	1,000	0,622
ADIPACK LTDA	4.087.617	0,000	74,5	0,000	0,000

GANADOR: NEXANS COLOMBIA S.A.

Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 19. *Ganador Gran Exportador en Servicios*

Gran exportador Servicios



EMPRESA	INDICADOR TOTAL	PUNTAJE ENTREVISTA
MAJOREL BUCARAMANGA S.A.S	0,905	93,40
A&A SOLUCIONES - TIC	0,738	87,83
ACCEDO COLOMBIA SAS	0,667	83,87
FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	0,637	91,24
MANTILLA MARKETING S.A.S.	0,524	81,07

GANADOR: MAJOREL BUCARAMANGA S.A.S



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 20. *Ganador Diversificación de Destinos en Servicios*

Diversificación de destinos Servicios

EMPRESA	DESTINO	INDICADOR TOTAL	PUNTAJE ENTREVISTA
A&A SOLUCIONES - TIC	España, Perú, México, Ecuador, Rep Dominicana, Costa Rica, Canadá, Estados Unidos	0,962	87,83
MANTILLA MARKETING S.A.S.	USA, Canadá, Hong Kong, Israel	0,538	81,07
FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	Aruba, Surinam, Ecuador, Venezuela, Turcos y Caicos.	0,462	91,24
FUNDACIÓN OFTALMOLÓGICA DE SANTANDER FOSCAL - FOSCAL INTERNACIONAL	Estados Unidos, Aruba, Antillas Holandesas, St Lucia	0,346	90,84
MAGELIA COLOMBIA SAS	Francia, Bélgica y Suiza	0,346	81,24

GANADOR: A&A SOLUCIONES - TIC



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 21. *Ganador Tradición Exportadora en Servicios*

Tradición exportadora servicios

EMPRESA	INDICADOR TOTAL	PUNTAJE ENTREVISTA
ACCEDO COLOMBIA SAS	1,000	83,87
FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA	1,000	91,24
FUNDACIÓN OFTALMOLÓGICA DE SANTANDER FOSCAL - FOSCAL INTERNACIONAL	1,000	90,84
MAGELIA COLOMBIA SAS	1,000	81,24
HOLIDAY INN BUCARAMANGA CACIQUE	1,000	86,00

GANADOR: FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA - HOSPITAL INTERNACIONAL DE COLOMBIA



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Figura 22. *Ganador Revelación Exportadora en Servicios*

Revelación exportadora Servicios

EMPRESA	2016	2017	2018	2019	2020	PUNTAJE ENTREVISTA
CECROPIA COLOMBIA SAS			326.962	499.146	545.018	86,13
GRUPO BIEN PENSADO S.A.S				15.179	114.873	87,11
SMART DATA & AUTOMATION S.A.S			234.722	386.850	86.020	90,40
K2 INGENIERIA SAS				16.144	55.023	97,24

**Se tomarán en cuenta aquellas empresas que exportaron únicamente en los últimos 3 años*

GANADOR: CECROPIA COLOMBIA SAS



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

Adicionalmente, se realizó un reconocimiento a empresas que llevan poco tiempo en su labor exportadora, tanto para bienes como para servicios.

Figura 23. *Reconocimiento Futuro Exportador de Bienes y Servicios*

RECONOCIMIENTO: Futuro exportador Bienes/ Servicios

EMPRESA	CADENA	PUNTAJE ENTREVISTA
INDUSTRIAS REYMAN LTDA	CADENAS GLOBALES	67,78
EL CICLISTA DE COLOMBIA	CADENAS GLOBALES	69,33
VISIÓN INGENIERÍA	INDUSTRIAS 4.0	89,07
INDUSTRIAS SOÑAR	CADENAS GLOBALES	79,73
LAA BOUCHERIE	AGROALIMENTOS	92,13
CALZADO ALMAZUL	SISTEMA MODA	55,02

**RECONOCIMIENTO ESPECIAL:
VISIÓN INGENIERÍA – SERVICIOS
LAA BOUCHERIE - PRODUCTOS**



Adaptado por: (GPS, Premio Exportador de Santander , 2021)

El evento se transmitió en vivo por YouTube para que tuviese un alcance mucho más masivo y para que todos los que por cuestiones de aforo no pudieron asistir a la premiación, se contagiaron de la emoción y escucharan las palabras de los ganadores en tiempo real.

Link de la premiación: <https://www.youtube.com/watch?v=z kobt6gWRJU>

Figura 24. *Evento presencial Premio Exportador*



Fuente: Foto tomada en GPS Awards

Ahora la fase que se iniciara como parte del premio con los ganadores, es una consultoría especializada a cargo de Araujo Ibarra Consultores Internacionales SAS, quienes son una importante firma que cuenta con más de 45 años promoviendo la competitividad y la internacionalización del sector productivo colombiano, apoyando las empresas en la optimización e innovación de sus modelos de negocios y aprovechamiento de acuerdos comerciales. Nos encontramos en procesos de legalización de este convenio para proseguir con el agendamiento y realización de las asesorías personalizadas.

5.3 Asistencia y Apoyo en Comités GPS

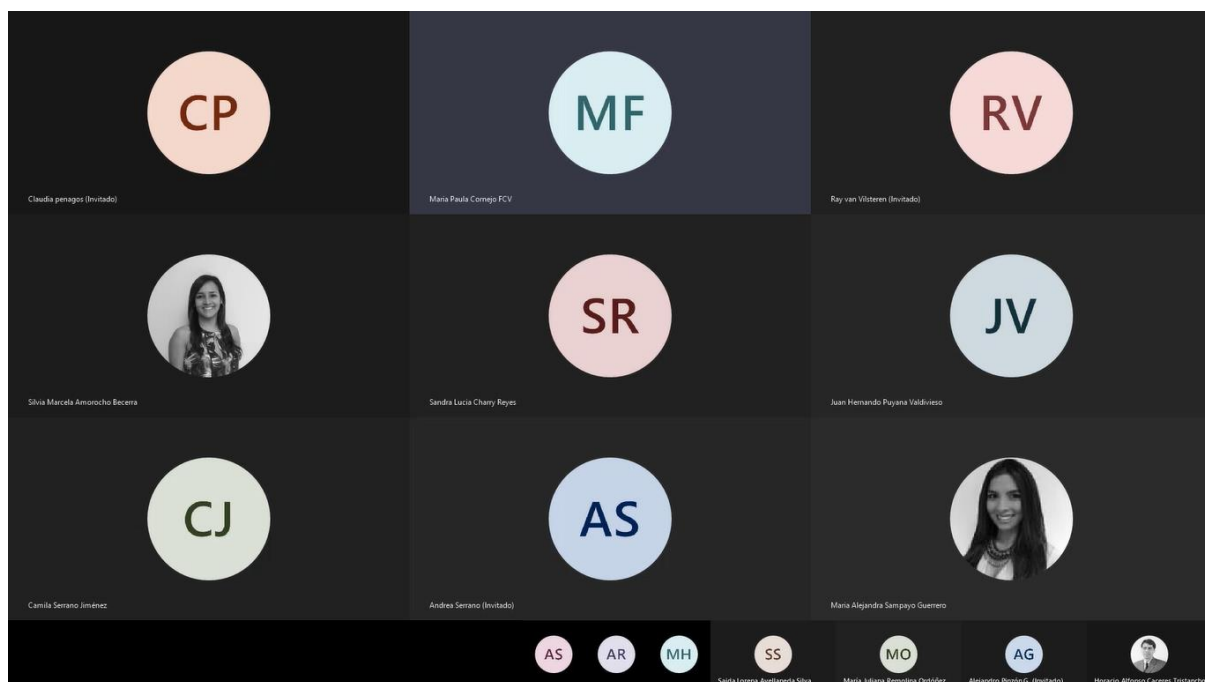
Participe en los comités GPS como apoyo para realizar las actas correspondientes.

El objetivo de estos comités era compartir y profundizar los avances de los proyectos e iniciativas del Global Plan Santander 2019-2030. En este participaban miembros de Cámara de Comercio de Bucaramanga, Procolombia, ProSantander, Universidad Santo Tomas, gerentes de algunas empresas importantes en el departamento como lo son Penagos, Smart Data & Automation y FCV-HIC, entre otros participantes dependiendo de las temáticas a tratar en el comité.

La dinámica consistía en presentar la agenda del día en la cual podía según los avances.

Fue muy enriquecedor hacer parte de estos comités ya que trataban temas actuales del departamento lo cual me permitía estar actualizada y conocer de más a profundidad el panorama.

Figura 25. *Comité ejecutivo GPS*



Tomado de: (GPS, Comité Ejecutivo GPS, 2021)

Hubo dos temáticas trabajadas que fueron muy interesantes. La primera fue la presentación del Balance Exportador de Santander ya que en este documento explicaban detalladamente como se encuentra el departamento frente a otros departamentos del país, en que aspectos ha progresado y cuáles son los que le falta aún mejorar.

Figura 26. Balance General Exportador a septiembre 2020



Tomado de: Comité Ejecutivo (CCB, Balance Exportaciones Santander hasta septiembre 2020, 2020)

En la figura anterior se aprecia como a pesar de que las exportaciones totales hasta septiembre del 2020 cayeron un 50,4, las exportaciones no minero energéticas tuvieron un crecimiento del 14,3% hasta la misma fecha.

Figura 27. Exportaciones por departamentos sin tener en cuenta minero energéticos hasta septiembre 2020



Tomado de: Comité Ejecutivo (CCB, Balance Exportaciones Santander hasta septiembre 2020, 2020)

En este caso, a pesar de que Santander está en el puesto 11 en cuestión del total exportado a nivel Nacional, fue el departamento que más tuvo crecimiento del 2019 al 2020 excluyendo exportaciones minero-energéticas.

Esos fueron algunos temas tratados en la presentación del Balance Exportador, incluyendo qué tipo de productos se están exportando y como ha sido si crecimiento, que tipo de empresas son las que realizan las exportaciones, entre otros. Fue de mucho aprendizaje ya que me permitió comprender el estado actual del departamento.

Otro tema interesante que pude observar fue la presentación de un estudio realizado por estudiantes de la universidad de Harvard. Esta iniciativa surge desde ProSantander, que, con el fin de generar una narrativa del desarrollo del departamento, decide buscar expertos en Harvard

los cuales llevan a cabo un estudio de Santander para tener una idea de cómo proyectar el departamento.

Algunos hallazgos importantes que surgieron del estudio fueron los siguientes.

- ❖ Santander tiene menos diversidad en productos exportados comparado con sus pares. Con tan solo 33 productos se hace de manera competitiva. Adicionalmente, tienen un PIB per cápita (excluyendo petróleo) muy por encima de sus capacidades productivas. Lo que quiere decir que el nivel de PIB per cápita de Santander actual no está respaldado por su nivel de complejidad, esto apunta a que el crecimiento de Santander podría bajar. Sin embargo, existe un alto potencial de diversificación y oportunidades para mejorar la complejidad de sus actividades económicas.
- ❖ Santander ha superado a sus pares en crecimiento de exportación de servicios.
- ❖ Para que Santander logre desarrollar su sector no petrolero, debe concentrarse en fortalecer sus capacidades productivas y apoyarse de los sectores que más pueden aportar a su complejidad desarrollando así, sectores con alto potencial.
- ❖ Santander debe buscar la forma de reducir los costos de transporte ya que estos son bastante altos comparándolos incluso con los estándares de Colombia. Sumado a que el departamento se encuentra alejado de puertos.
- ❖ Casualmente los sectores identificados con alto potencial para aumentar las capacidades productivas de Santander se relacionan con los sectores económicos que apoya el Global Plan Santander. En el caso del estudio, son servicios de salud, manufactura, servicios financieros, industria metalmecánica, industria eléctrica y química.

5.4 Solicitud de Piezas Gráficas

Aprendí a realizar la solicitud de diversas piezas publicitarias al área de mercadeo, que se

requieren para eventos o programas que realiza la cámara con el fin de darlos a conocer o hacer publicidad de estos.

Este tipo de piezas se solicitan por la página de AgenciaCCB.com en la cual debes definir qué tipo de solicitud realizaras:

- ❖ Solicitud de piezas graficas: se usan para el apoyo de todas las estrategias de comunicación y mercadeo para cada unidad de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- ❖ Solicitud de convocatoria a eventos: se usa para solicitar acciones que permitan la realización de convocatorias, cubrimiento de eventos o divulgación de información sobre campañas.

Figura 28. *Página AgenciaCCB para realizar solicitud de piezas.*



Tomado de: (AgenciaCCB, s.f.)

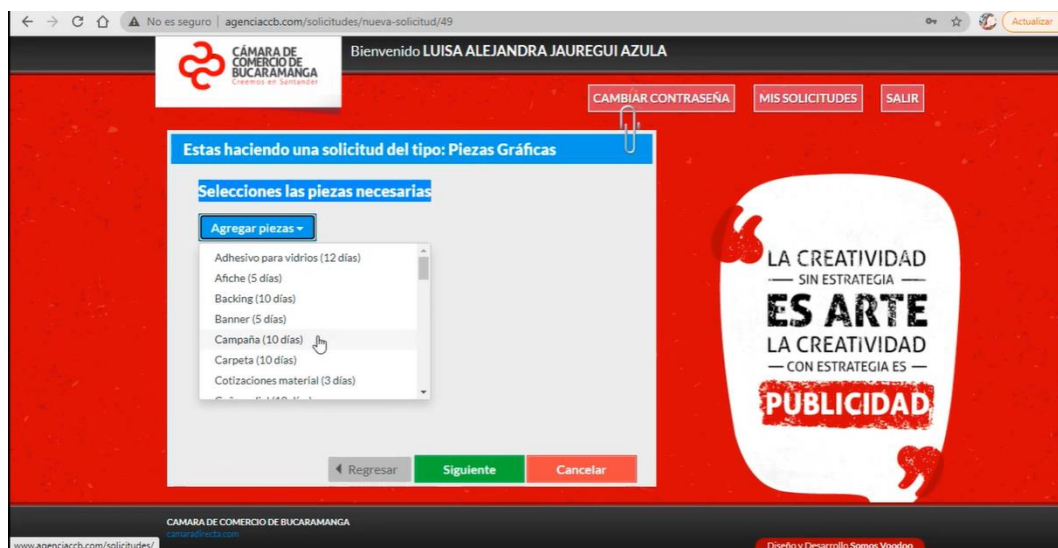
En el caso de solicitar una pieza gráfica, que fue lo que yo hice, debes tener en cuenta:

- ❖ Nombre de la campaña, evento o proyecto

- ❖ Código presupuestal don se va a cargar la pieza
- ❖ Nombre de la actividad que puede ser el mismo que el nombre de la campaña.
- ❖ Lo que quieres comunicar del evento. Incluye los objetivos e información específica del evento o programa.
- ❖ Público objetivo, especificar a quien va dirigido esta pieza.
- ❖ Contacto del encargado de la pieza
- ❖ Observaciones. Puedes mencionar colores o solicitudes específicas respecto al diseño de la pieza.
- ❖ Especificar logos o imágenes que quiere incluir en la pieza.

Posterior a esa información, debes seleccionar que tipo de piezas necesitas, ya sea banners, afiches, invitaciones, etc. Debes tener en cuenta que cada pieza tiene cierta cantidad de días hábiles para que la agencia te dé respuesta.

Figura 29. Tipos de piezas solicitadas en AgenciaCCB



Tomado de: (AgenciaCCB, s.f.)

La figura que está a continuación es un ejemplo de cómo puede quedar una pieza gráfica.

Figura 30. *Post Puertas Abiertas a la Internacionalización*



Adaptado por: (AgenciaCCB, s.f.)

6. Marco Conceptual y Normativo Utilizado para el Desarrollo de las Funciones Desempeñadas

- ❖ Reglamento interno de la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga para la práctica empresarial.
- ❖ Normatividad interna de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

7. Aportes

7.1 Aportes del Estudiante a la Empresa

1. Realización de actas para los comités ejecutivos de GPS. Este documento era de gran importancia ya que en el quedaban consignados la asistencia de los miembros, la forma en la que se desarrollaba la agenda del día sobre los avances que han tenido los programas que ha venido desarrollando GPS y adicionalmente las propuestas o comentarios de los miembros sobre los temas tratados u otros temas que ellos quisieran proponer para desarrollar en futuros comités.

2. Se logró llevar a cabo el óptimo desarrollo del programa Exporta Digital y junto al Centro de Consultoría empresarial, estuvimos pendientes de coordinar y sacar este programa adelante. Mi aporte fue ser los ojos de GPS al liderar este gran programa que ayudo a fortalecer las herramientas digitales de 18 empresas santandereanas con el fin de abrir sus oportunidades en temas de internacionalización.

3. En la consolidación del Premio Exportador, mi aporte fue estar pendiente de la oportuna ejecución de las entrevistas realizadas a las empresas postuladas para este galardón. Además, di una propuesta de diseño de tabla de calificación que fue pieza fundamental para calcular la puntuación de cada empresa y poder identificar los ganadores de cada categoría. Por último, hice parte de la logística del evento presencial para lograr facilitar la llegada de los invitados al mismo y que todo saliera de la manera esperada.

7.2 Aportes de la Empresa al Estudiante

Tener la oportunidad de realizar mi práctica empresarial en la Cámara de Comercio de Bucaramanga fue una experiencia enriquecedora ya que me hizo salir de mi zona de confort y enfrentarme a un ambiente laboral donde cada tarea desempeñada por cada persona es

fundamental para alcanzar objetivos mucho más grandes. Me permitió tener contacto miembros de varias empresas importantes del departamento y aprender un poco de las mismas, como su estructura, que tan desarrolladas están y cuáles son sus proyecciones. Además de conocer la organización de la cámara y todos los programas que ofrecen en pro de fortalecer las empresas. Por el lado de conocimiento, al desarrollar un programa tan de cerca con los mismos empresarios y consultores, me permitió conocer los aspectos por mejorar, las dinámicas actuales en las que se mueven las redes sociales y que son fundamentales tener en cuenta para lograr un posicionamiento digital.

8. Conclusiones

Escoger la práctica empresarial como opción de grado fue la mejor decisión que pude tomar. A pesar de que quiero seguir estudiando y preparándome mucho más en mi profesión, sentía que debía tener la experiencia de pasar de ser una estudiante que recibe clases, a un miembro oficial de una organización.

Aunque al principio no fue nada fácil adaptarme a la virtualidad y me hubiese gustado ir presencialmente para sentirme mucho más involucrada en la organización, ya que soy mucho de interactuar directamente con las personas, fue una experiencia positiva en la cual además de adquirir conocimiento y nuevas habilidades, debías cumplir tus funciones lo mejor posible para generar buenos resultados.

Es un entorno en el que sientes una responsabilidad diferente a la que sientes cuando eres estudiante. Incluso el relacionarte con personas en cargos y con experiencias diversas, te permite desarrollar nuevas habilidades sociales y de comunicación, que al final representan aportes en tu formación personal y te quedan para la vida.

9. Recomendaciones

La Cámara de Comercio de Bucaramanga es un lugar increíble para realizar las prácticas empresariales ya que cuenta es una organización que va en procrecimiento de Santander por medio del fortalecimiento de sus empresas por medio de diversas áreas enfocadas en temas específicos, pero de gran valor para el departamento, así que puedes aprender mucho de cómo funciona la región y como son sus dinámicas por las empresas que la integran y proyecciones que establece.

Referencias

AgenciaCCB. (s.f.). *Camara de Comercio de Bucaramanga Agencia CCB*. Obtenido de

<http://www.agenciaccb.com/>

CCB. (2020). *Balance Exportaciones Santander hasta septiembre 2020*. Bucaramanga.

CCB. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bucaramanga*. Obtenido de

<https://www.camaradirecta.com/institucional/institucional/que-es-la-camara-de-comercio/>

CCB. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bucaramanga*. Obtenido de

<https://www.camaradirecta.com/institucional/3-estructura-organica-y-talento->

[humano/mision-y-](https://www.camaradirecta.com/institucional/3-estructura-organica-y-talento-)

[vision/#:~:text=La%20C%C3%A1mara%20de%20Comercio%20de%20Bucaramanga%2](https://www.camaradirecta.com/institucional/3-estructura-organica-y-talento-)

[0es%20una%20entidad%20de,y%20Productividad%20empresarial%20y%20regional.](https://www.camaradirecta.com/institucional/3-estructura-organica-y-talento-)

CCB. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bucaramanga*. Obtenido de

<https://www.camaradirecta.com/media/d9d7211db87574b0b1f92f6058e857fff129928c.p>

[df](https://www.camaradirecta.com/media/d9d7211db87574b0b1f92f6058e857fff129928c.p)

DPEJ. (s.f.). *Diccionario panhispánico del español jurídico*. Obtenido de

<https://dpej.rae.es/lema/internacionalizaci%C3%B3n>

ExportaDigital. (2021). *Acompañamiento del programa Exporta Digital* .

GPS. (2021). *Comité Ejecutivo GPS*. Bucaramanga .

GPS. (2021). *Exporta Digital* . Bucaramanga, Santander.

GPS. (2021). *Premio Exportador de Santander* . Bucaramanga, Santander.

GPS. (s.f.). *Global Plan Santander*. Obtenido de <https://www.globalplansantander.com/>

ODEB. (s.f.). *Observatorio desarrollo economico Bogotá*. Obtenido de

<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/sectores>

PremioExportador. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bucaramanga*. Obtenido de

<https://www.camaradirecta.com/programas-para-empresarios/eventos-empresariales/gps-awards-premio-exportador->

[/#:~:text=El%20Premio%20Exportador%20de%20Santander,servicios%20de%20Santander%20al%20mundo.](#)

PWC. (s.f.). *PWC*. Obtenido de <https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>