

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



ÁNGELA SOFÍA CÁRDENAS BENAVIDES

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2018

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

ÁNGELA SOFÍA CÁRDENAS BENAVIDES

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

Asesor

Esp. 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

Villavicencio, Octubre de 2018

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	12
Justificación.....	13
1. Objetivos	14
1.1 Objetivo General	14
1.2 Objetivos Específicos.....	14
2. Información de la empresa	15
2.1. Nombre y Razón Social	15
2.2. Reseña Histórica.....	15
2.3 Misión	15
2.4. Visión	15
2.5. Organigrama.....	16
2.6 Área de trabajo	16
3. Funciones laborales	17
3.1 Nombre del cargo	17
3.2 Objetivos del cargo	17
3.3 Actividades ejecutadas	17
3.3.1. Elaboración de agendas de negocios.....	17
3.3.2. Elaboración de estudios de fracciones.	18
3.3.3. Actualización de bases de datos	19
3.3.4. Actualización de perfiles de empresas	19
3.3.5. Difusión, organización y asistencia a eventos.....	19
3.3.6. Creación y actualización de documentos y presentaciones digitales	22
4. Aportes profesionales por parte del estudiante	23
5. Herramientas otorgadas por ProMéxico para la realización de las actividades	24
6. Dificultades	25
Conclusiones	26
Referencias bibliográficas	27

Tabla de Ilustraciones

	Pág.
Ilustración 1. Estructura Organizacional Embajada de México en Colombia.	16
Ilustración 2. Agenda del evento “La relevancia económica de la relación México-Colombia”.	21
Ilustración 3. Escarapela de ingreso al evento Alianza del Pacífico: Un desafío empresarial.	21

Glosario

1. **PROMÉXICO:** Organismo del Gobierno Federal encargado de promover el comercio y la inversión internacional.
2. **CVN:** Centro Virtual de Negocios
3. **DIAN:** Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
4. **BID:** Banco Interamericano de Desarrollo.
5. **MUSCA:** Modelo Único de Ingreso, Servicio y Control Automatizado
6. **ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración
7. **SICONA:** Sistema de Correlaciones de Nomenclaturas Arancelarias
8. **IVA:** Impuesto al Valor Agregado.
9. **LAB4+:** Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico.
10. **OREX:** Oficinas de Representación de ProMéxico en el Exterior
11. **OMEX:** Oficinas de ProMéxico en México

Resumen

Como parte del proceso de formación profesional del estudiante, la Universidad Santo Tomas Brinda entre sus opciones de grado la posibilidad de realizar prácticas, con el fin de aplicar los conocimientos académicos aprendidos en un contexto más real y cotidiano.

Si bien la academia prepara al estudiante con los conocimientos necesarios para desempeñarse en determinadas áreas, la experiencia hace que se obtengan habilidades importantes para el mundo laboral. Teniendo en cuenta el actual mundo globalizado, la elección de prácticas para una carrera como Negocios Internacionales resulta más que pertinente, pues se conocen de primera mano los distintos procesos de negociación, las tendencias del mercado, las necesidades de los consumidores dependiendo de las culturas, entre otros.

Asimismo, el paso de universidad al mundo laboral representa cambios y dificultades para el estudiante, puesto que enfrenta realidades como el cumplimiento de un horario fijo, el desarrollo de actividades en un tiempo límite y el acatamiento de órdenes por parte de un jefe.

De acuerdo a lo anterior, se realizaron prácticas profesionales por primera vez en la Oficina Comercial de la Embajada de México-ProMéxico, en donde se desarrollaron actividades pertenecientes a distintas áreas de comercio exterior y en donde no solo se adquirió experiencia en el campo sino también en el crecimiento personal.

Palabras clave: ProMéxico; Agendas de negocios; Fracciones arancelarias.

Abstract

As part of the process of professional training of the student, Santo Tomas University offers among its options of degree the possibility of carrying out internships, with the aim of applying academic knowledge in a more real and everyday context.

Although the academy prepare students with the necessary knowledge to perform in certain areas, the experience makes it possible to obtain the most important skills for the working world. Taking into account the current globalized world, the choice of internships for a career as International Business is more relevant, because you can know about the negotiation processes, market trends, consumer needs of cultures, among others.

Likewise, the transition from the university to the world of work represents changes and difficulties for the student, because it have to confronts realities such as the fulfillment of a fixed schedule, the development of activities in a time limit and the compliance of orders by a boss.

According to the foregoing, professional internships were performed for the first time in the Commercial Office of the Embassy of Mexico in Colombia-ProMéxico, where it was developed in activities pertaining to different areas of foreign trade and where not only experience in the field was acquired, but also in personal growth.

Introducción

Según el reglamento interno de opciones de grado de la Universidad Santo Tomás, el estudiante dentro de su formación académica debe realizar una opción de grado para poder obtener su título profesional. En este sentido, el estudiante elige la opción que más se adapte a sus intereses como profesional, y en las que en este caso particular, se escogió práctica profesional.

La práctica profesional, no solo permite que el estudiante aplique los conocimientos aprendidos durante el periodo académico, sino que también le permite adquirir una experiencia profesional que se convierte en una fortaleza para entrar en el mundo laboral, además de realizar las actividades propias de la profesión aplicando los valores éticos y morales enseñados según a la filosofía tomista

Así, con la opción de grado elegida y la aprobación del Comité de Opciones de Grado, el día 26 de febrero de 2018 se dio inició a las prácticas como requisito para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales en la Oficina Comercial de la Embajada de México en Colombia-ProMéxico, organismo del gobierno federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, en este caso específico en Colombia, apoyando el proceso exportador y la internacionalización de empresas y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera. (ProMéxico, 2017).

Por lo tanto, este informe rinde cuentas de las labores realizadas por Ángela Sofía Cárdenas Benavides en su papel como analista de comercio exterior en ProMéxico, así como también de la aplicación del conocimiento adquirido durante su formación profesional según el pensum de la carrera de Negocios Internacionales durante el transcurso de la práctica profesional.

Justificación

La Universidad Santo Tomás reconoce su labor como formadora de personas integrales, por lo cual a través de sus diferentes programas académicos y áreas busca promover en sus estudiantes una visión ética, crítica y creativa para que con esta sean capaces de enfrentar y contribuir a la sociedad y a la realidad del país.

De esta forma, la razón de ser del practicante de la facultad de negocios internacionales en la Oficina Comercial de la Embajada de México en Colombia- ProMéxico, no se limita solo a la puesta en práctica el conocimiento construido a lo largo de la formación profesional, sino que también soporta la razón de ser de la institución. La universidad define como uno de sus objetivos el de “Vincular sus diferentes unidades académicas a proyectos de desarrollo regional y promoción de comunidades, que reciban el apoyo científico y técnico de cada especialidad” (Universidad Santo Tomás, 2010)

Es debido a lo anteriormente mencionado que el papel del pasante en ProMéxico responde a los lineamientos institucionales de la Universidad Santo Tomas y, a la vez, permite al futuro profesional desarrollar sus habilidades mientras ejecuta sus conocimientos en favor de la comunidad.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Resaltar la importancia del proceso de prácticas empresariales en la Oficina Comercial de la Embajada de México en Colombia dentro de la formación personal y profesional del estudiante.

1.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar las actividades pertinentes a la oficina de manera organizada y eficiente.
- Aplicar los conocimientos académicos adquiridos a cada una de las actividades asignadas.
- Apoyar los distintos procesos de la organización, aportando soluciones y proponiendo ideas que contribuyan al mejoramiento continuo de estos.

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

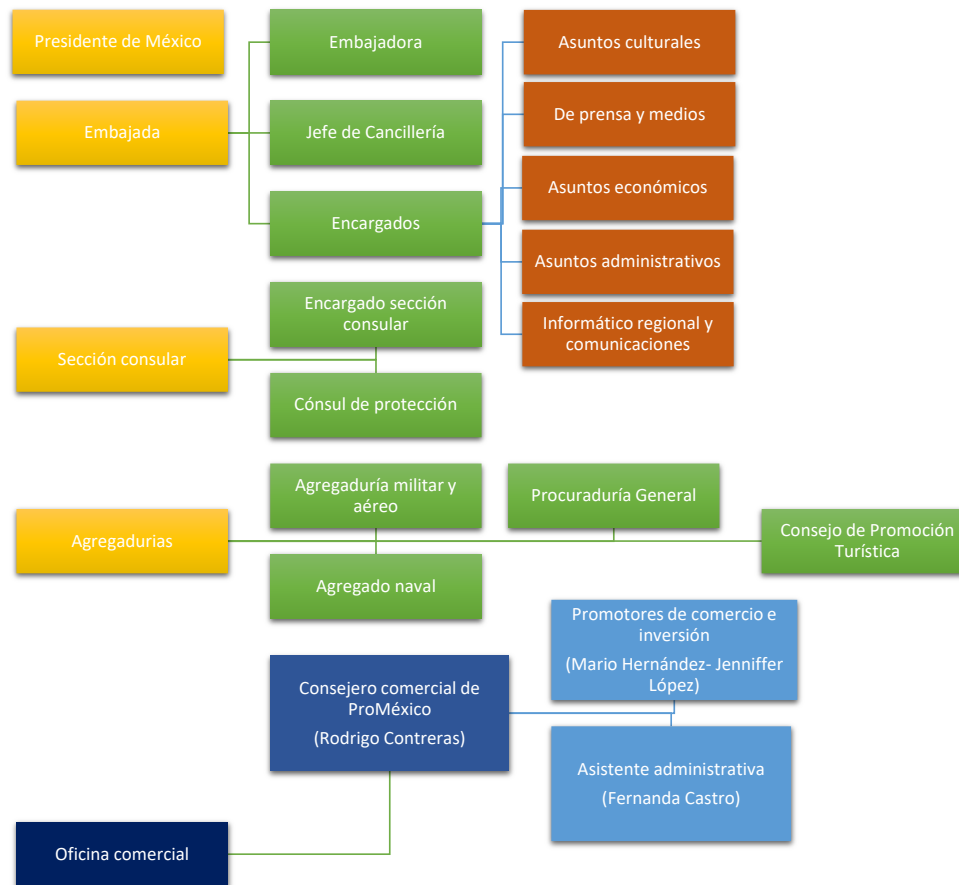


Ilustración 1. Estructura Organizacional Embajada de México en Colombia. Adaptado de información oficial de la Embajada de México en Colombia.

2.6 Área de trabajo

Oficina comercial de la Embajada de México en Colombia- ProMéxico

Consejero Comercial: Rodrigo Contreras Pérez

Dirección: Calle 113 No. 7-21, Torre A, Oficina 201, Edificio Teleport Business Park, Bogotá

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

3. Funciones laborales

3.1 Nombre del cargo

Analista en comercio exterior

3.2 Objetivos del cargo

- Contribuir en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa 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 y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.

(ProMéxico, 2017)

3.3 Actividades ejecutadas

3.3.1. Elaboración de agendas de negocios

ProMéxico, con el fin de facilitar el acercamiento entre empresas de ambos países, organiza agendas de negocios de empresas mexicanas con potenciales compradores colombianos. Este servicio incluye: Agenda con un mínimo de 4 citas con compradores pertenecientes al sector y

datos de los contactos e información relevante de cada una de las empresas. Tiene una tarifa de \$15,000.00 (quince mil pesos mexicanos, más IVA por agenda por país).

Para poderlas llevar a cabo, era necesario contactarme con los gerentes generales o gerentes de compras de las empresas relevantes en el sector de mercado correspondiente a los productos y servicios ofrecidos por la empresa mexicana, verificar disponibilidad de tiempo y espacio para las citas y velar porque cada una de ellas se cumpliera a cabalidad.

Cabe resaltar, que ProMéxico no interviene en estas negociaciones, sino que es el ente intermediario para contactar a ambas partes. Posterior a esto, la Oficina Comercial, realiza un seguimiento con el fin de indagar acerca de los resultados de dichas negociaciones, conocer el impacto del apoyo prestado e identificar aspectos a mejorar.

3.3.2. Elaboración de estudios de fracciones.

Como parte de la asesoría que la oficina comercial brinda a aquellas empresas mexicanas que desean ingresar al mercado colombiano, es necesario realizar estudios arancelarios para realizar un diagnóstico acerca del estado de productos específicos en el mercado colombiano.

Para realizar este proceso, primero se debía hacer una conversión de la fracción arancelaria mexicana a la correspondiente en Colombia, a través del Portal web de la ALADI, más específicamente en la sección de Sistema de Correlaciones de Nomenclaturas Arancelarias (SICONA). Posterior a esto, a través de la página web de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en la sección Muisca, se realizaba el estudio pertinente a gravámenes arancelarios, IVA, gravámenes por acuerdos internacionales, Documentos soporte y entidades encargadas de expedirlos, descripciones de mercancías y regímenes de comercio correspondiente a la fracción arancelaria específica. Por último, a través del Centro Virtual de Negocios, una plataforma que facilita y suministra información estadística y financiera de importaciones, exportaciones y estados financieros de mercados, se realizaba un estudio más específico acerca del tamaño del mercado en los últimos años, importadores, proveedores, países de origen del producto, entre otros.

3.3.3. Actualización de bases de datos

ProMéxico siempre está en constante comunicación y contacto con empresas tanto colombianas como mexicanas, por lo tanto, es indispensable mantener la información de estas organizada y actualizada.

Estas bases de datos, generalmente contienen los nombres, correos, teléfonos y direcciones de los gerentes generales o comerciales o, de los representantes legales de las empresas.

Esta actividad es de gran importancia pues una buena base de datos organizada facilita y agiliza el envío de correspondencia, invitaciones, contacto con la persona indicada de la empresa para establecer citas de negocio, entre otros.

3.3.4. Actualización de perfiles de empresas

ProMéxico cuenta con una plataforma a nivel global llamada Bitácora, en donde todas las OREX (Oficinas de Representación de ProMéxico en el Exterior) y las OMEX (Oficinas de ProMéxico en México) cargan la información correspondiente a empresas o a actividades desarrolladas por cada oficina.

En Bitácora, además de encontrarse información específica de cada una de las empresas contactadas, también se encuentran ligadas las minutas correspondientes a reuniones entre empresarios y la oficina, proyectos que se están desarrollando, los cuales pueden clasificarse en categorías como internacionalización o inversión, y oportunidades de negocio para empresas mexicanas.

Esto, se hace con el fin de que la oficina central de ProMéxico pueda llevar a cabo un seguimiento de los avances y logros que han tenido las oficinas ubicadas en diferentes ciudades o países y asimismo ejercer más apoyo si se considera necesario.

3.3.5. Difusión, organización y asistencia a eventos

Como entidad de gobierno, ProMéxico está presente en muchos eventos tanto públicos como privados, y en algunos de estos oficia como organizador.

Uno de los primeros eventos que organizó ProMéxico junto con Azteca Comunicaciones fue el desayuno llamado “La relevancia económica de la relación México y Colombia”. Este evento, que contó con la participación de la Embajadora Blanca Alcalá Ruíz, funcionarios de la embajada y

empresarios de diversos sectores de ambos países, tuvo el propósito de presentar al Licenciado Rodrigo Contreras como el nuevo Consejero Comercial para Colombia.

Así mismo, fue organizado el VI Foro de Emprendimiento e Innovación LAB4+ en la ciudad de Medellín los días 12,13, y 14 de junio. Este evento, organizado por las agencias de promoción de los cuatro países miembros 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, tiene como objetivo fomentar la innovación, el emprendimiento y la internacionalización de las empresas de los países del bloque por medio del intercambio de experiencias. Para esto fue necesario contactarse con emprendedores, inversionistas, compradores, exportadores y de la cadena productiva de industrias 4.0, para hacer las respectivas invitaciones y posteriormente enviar correos para conocer el grado de satisfacción con el evento y los resultados del mismo

Por otro lado, se tuvo la oportunidad de asistir como invitados al evento “Alianza del Pacífico, un desafío empresarial”, realizado en la Cámara de Comercio de Bogotá el día 26 de junio; en donde se realizaron ponencias, debates y paneles en temas como cadenas de valor, infraestructura pública, inversión, economía digital y medio ambiente. Además, al final del evento, se realizó la Firma del Memorando de Entendimiento entre las Cámaras de Comercio de los cuatro países miembro y el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico- CEAP, contando con la presencia del Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos.

Por último, se asistió a la sexta versión de la Feria Internacional de la Salud, Meditech, el día 4 de junio, con el fin de identificar empresas y entidades de este sector, que pueden ser posibles compradores de insumos y productos mexicanos y con los que se puede entablar negociaciones a corto, mediano y largo plazo. De igual forma, se visitaron los stands de las empresas mexicanas participantes y se entablo contacto para asistir y apoyar su proceso de internacionalización en Colombia.

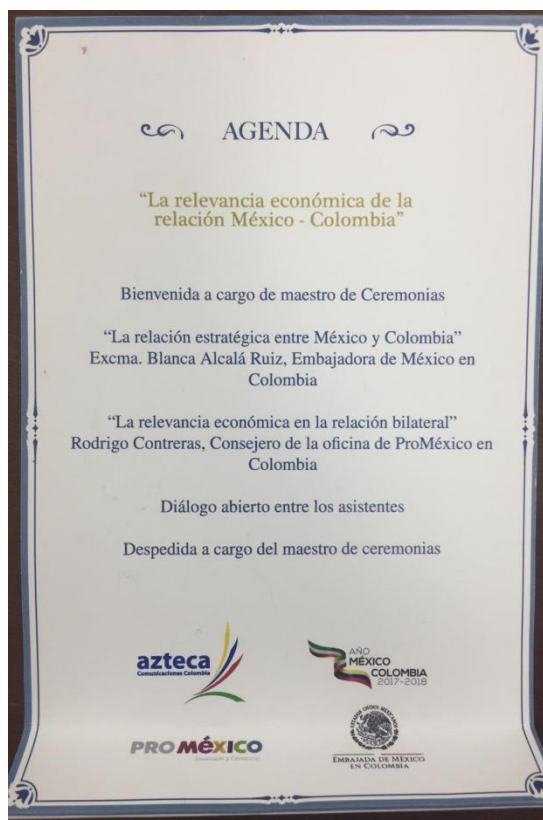


Ilustración 2. Agenda del evento “La relevancia económica de la relación México-Colombia”. Tomado de Azteca Comunicaciones y ProMéxico.



Ilustración 3. Escarapela de ingreso al evento Alianza del Pacífico: Un desafío empresarial. Tomado de Cámara de Comercio de Bogotá.

3.3.6. Creación y actualización de documentos y presentaciones digitales

ProMéxico utiliza diversas herramientas de apoyo para sus labores como Oficina Comercial, por tanto, se desarrolló una Nota Económica Colombia-México, con información y cifras de la relación y el comercio bilateral entre ambos países en los últimos años, el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa y las oportunidades de inversión en los sectores económicos más favorables; además se creó una Carpeta Informativa, que además de reunir los datos de la nota económica, contiene información específica en temas como: Documentación necesaria para exportar a Colombia, regulaciones arancelarias y no arancelarias, entidades encargadas de permisos sanitarios, recomendaciones, directorios de transportistas, agentes aduanales y despachos legales y, pasos necesarios para constituir empresa en Colombia. Ambos documentos fueron creados para presentar a los empresarios mexicanos como guía base para ingresar al país.

De igual forma, se actualizaron las presentaciones institucionales multimedia de la oficina, renovando cifras, añadiendo cronogramas y resaltando la labor de la oficina en la promoción del comercio, pues estas presentaciones son las utilizadas por el Consejero Comercial para las ponencias en eventos tanto nacionales como internacionales.

4. Aportes profesionales por parte del estudiante

Durante el desarrollo de la práctica profesional en la Oficina Comercial de la Embajada de México-ProMéxico se generaron aportes que beneficiaron tanto a la oficina como al estudiante.

En primer lugar, con la formación académica obtenida en la universidad, se pudo dar apoyo en distintas áreas y labores de la oficina. En primer lugar, con los conocimientos adquiridos en comercio exterior, se realizaron estudios arancelarios e investigaciones de requerimientos técnicos y documentos necesarios para entrar al mercado colombiano. Asimismo, dependiendo de los intereses de las empresas mexicanas, se realizaban análisis del comportamiento del mercado nacional en determinados productos, apoyo y guía para procesos de internacionalización y apoyo a inversión.

Por otro lado, se dieron aportes en cuanto a una mayor organización en bases de datos, agendas de negocios y confirmación de citas empresariales, logrando así mayor eficiencia y atención oportuna a más empresas. Además, el seguimiento a procesos y proyectos de forma constante, permitió que la oficina cumpliera con las metas asignadas por la oficina central en México.

También se aplicaron conocimientos en cuanto al tema logístico y de protocolo, en la asistencia y organización de eventos empresariales y gubernamentales en donde era necesario seguir ciertas normas específicas pues se contaba con la participación de embajadores, empresarios y diferentes políticos.

5. Herramientas otorgadas por ProMéxico para la realización de las actividades

Durante el tiempo de la práctica profesional, la Oficina Comercial de la Embajada de México puso a disposición implementos necesarios para el cumplimiento de las actividades desarrolladas, tales como:

- Inducción y capacitación
- Impresora
- Teléfono
- Correo institucional
- Implementos de papelería
- Usuario y claves para la consulta y registro de información en las plataformas tecnológicas como Bitácora y CVN.

6. Dificultades

Durante el desarrollo de mi práctica profesional tuve varias dificultades que fui resolviendo poco a poco. En primer medida, teniendo en cuenta que la realización de estas fue en la ciudad de Bogotá, tuve inconvenientes para adaptarme al ritmo de vida tan acelerado, las distancias y los trancones, pues estos provocaban que no llegara a tiempo a la oficina y que mi puntualidad no fuera la más acertada, sin embargo, esto lo mejoré a través de la creación de hábitos, más organización y cambio de estrategias en cuanto a las rutas de transporte.

Otro aspecto importante dentro de los retos y dificultades, fue el hecho de que si bien solo existía un jefe principal en la oficina, recibía labores y tareas por desarrollar de los otros integrantes de la oficina, por lo que muchas veces recibía actividades al mismo tiempo y que debían ser entregadas en una misma hora o fecha. Para resolver esto, era necesaria la buena comunicación con mis superiores para saber qué era lo inmediatamente más importante en la agenda de la oficina, de esta manera, empecé a priorizar tareas y a tener una buena organización y planificación para cumplir con los tiempos de entrega de cada una.

Conclusiones

La oficina comercial de la Embajada de México en Colombia- ProMéxico- sin duda alguna fue la elección más acertada para realizar las prácticas profesionales, no solo porque la organización es muy pertinente al desarrollar actividades relacionadas con comercio exterior, sino también porque permite conocer de primera mano los acontecimientos relevantes en materia de integración regional.

En cuanto a las actividades desarrolladas, estas permitieron al estudiante adquirir gran información y experiencias respecto al mundo de los negocios, pues se presenciaron negociaciones entre la oficina y empresarios mexicanos interesados en entrar al mercado colombiano, conocimiento del mercado e identificación de oportunidades en ambos países y presencia en eventos de alto impacto para la formación profesional

Además de esto, el acercamiento al mundo laboral, le permite al practicante comprender las relaciones y procedimientos de una organización u empresa, adquiriendo habilidades y responsabilidades como el cumplimiento oportuno de tareas, puntualidad, respeto, trabajo bajo presión, comunicación asertiva hacia los superiores, planeación, trabajo en equipo, capacidad de resolución de problemas, etc.

Es así, que la práctica profesional como opción de grado se convierte en la mejor herramienta para aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, permitiendo que durante la estancia en ProMéxico las actividades se desarrollaran a cabalidad gracias a la división de tareas, las capacitaciones e inducciones tuvieran una buena recepción, los procesos se agilizaran y se pudieran alcanzar las metas esperadas para el año.

Referencias bibliográficas

ProMéxico. (1 de Enero de 2017). *Misión y visión* . Obtenido de promexico.mx:
<http://www.promexico.mx/es/mx/mision-vision-valores-objetivos>

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

Universidad Santo Tomás. (4 de Agosto de 2010). *Estatuto Orgánico*. Obtenido de usta.edu.co:
<http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf>