

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 del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes 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**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

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-Biblioteca

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

Informe Final Práctica Empresarial En How2Go Colombia International Outsourcing

SAS

Paula Andrea Jiménez Posada

Informe de práctica presentado como requisito para optar por el título de profesional en

Negocios internacionales

Director

Alfredo Sanabria

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2017

Dedicatoria

Dedico éste trabajo a mis padres por su incansable trabajo, incondicional apoyo e inapagable esfuerzo. En especial a mi padre, por enseñarme que la disciplina es un factor infaltable y por confiar en mis decisiones. En especial a mi madre, por su exigencia, su bondad y nobleza.

A mi familia, a Dios y a mis amigos que fueron mi roca durante éste proceso. A mis compañeros, docentes y demás personas que estuvieron presentes en éste proceso, cuyas lecciones hoy forman parte de mi experiencia y que le dieron forma a mi carácter personal y profesional.

Agradecimientos

Agradezco a mis padres por ser mi mayor motivación y la causa de éste sueño.

A mi familia por creer en mí, ser incondicionales en éste camino y apoyar ésta etapa de mi vida.

A Dios por otorgarme oportunidades increíbles.

Glosario

- ✓ **Empresa:** unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios.
- ✓ **Consultor:** persona experta en una materia sobre la que asesora profesionalmente.
- ✓ **Internacionalización:** proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas.
- ✓ **Consultoría:** la intervención planificada en una empresa con el objetivo de identificar los problemas existentes en su organización y de implantar las medidas que se consideren convenientes y adecuadas para su solución.
- ✓ **IFEMA:** organizador ferial, primer operador de España y uno de los más importantes de Europa. La actividad de IFEMA se centra en la organización de certámenes comerciales relacionados con los diferentes sectores económicos, así como en la gestión de sus espacios e infraestructuras para la realización de toda clase de actividades: desde ferias organizadas por terceros, a convenciones, congresos y cualquier tipo de reunión o evento.
- ✓ **Feria comercial:** instalaciones donde se exponen productos de un único sector comercial o industrial para su promoción y exhibición comercial.
- ✓ **Portafolio de servicios:** documento o una presentación donde una compañía detalla las características de su oferta comercial.

Tabla de contenido

Introducción	9
1. Objetivos	10
1.1 Objetivo general:	10
1.2 Objetivo específicos	10
2. Perfil de la empresa	11
2.1 How2Go Colombia	11
2.2 Misión Institucional	11
2.3 Visión Institucional	11
2.4 Metodología	12
2.4.1 Fase analítica: Condensación.	12
2.4.2 Fase operativa: Precipitación.	12
2.4.3 Fase final: Evaporación.	13
2.5 Reseña Histórica	13
2.6 Organigrama por procesos	14
2.7 Portafolio de servicios	14
2.7.1 Búsqueda de información	15
2.7.2 Validación de mercados	15

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING	7
2.7.3 Planificación y preparación	16
2.7.4 Comercialización	16
2.5 Jefe Inmediato	17
3. Cargo y Funciones	18
3.1 Funciones	18
4. Descripción detallada de las funciones	18
4.1 Visita a ferias comerciales	19
4.2 Elaboración de informes sectoriales, técnicos, de la demanda y de la competencia.	21
4.3 Resolución de consultas de comercio exterior	22
4.4 Apoyo en la organización y coordinación de misiones y agendas comerciales directas e inversas	22
4.5 Alimentar el sistema de información empresarial CRM	23
4.6 Crear contenido en el boletín de noticias de How2Go y del blog de IFEMA	24
4.7 Elaborar informes sobre el proceso de importación y exportación entre Colombia y la Unión Europea	25
5. Conclusiones	27
6. Recomendación	28
7. Referencias Bibliográficas	29

Tabla de Figuras

Figura 1. Organigrama How2Go Worldwide Business Solutions	14
Figura 2. Portafolio de servicios How2Go Worldwide Business Solutions	14
Figura 3. Primera hoja informe Vitrina Turística de ANATO 2017	20
Figura 4. Cuarta hoja informe Vitrina Turística de ANATO 2017	21
Figura 5. Informe sectorial, sector editorial en Colombia	21
Figura 6. Participantes II Feria Empresarial CAMACOES 2017	22
Figura 7. CRM Team Leader	23
Figura 8. Entrada ‘La industria de la moda en Colombia’ en blog de How2Go Worldwide Business Solutions	24
Figura 9. Entrada ‘Digitalización de empresas y marketing’ en blog de How2Go Worldwide Business Solutions	24
Figura 10. Infografía de proceso de importación de vinos de Unión Europea hacia Colombia	25
Figura 11. Ley 1816 de 2016 y proceso de importación de vinos con origen en España	26

Introducción

A través de este informe daré a conocer cada proceso que desarrolle como consultora de comercio exterior en mi faceta productiva, escogida como opción de grado y exigida como requisito por la universidad, las prácticas empresariales dieron inicio el 28 de febrero del 2017 y finalizaron el 25 de agosto del 2017, llevadas a cabo en las oficina de How2Go Colombia en la ciudad de Bogotá. A lo largo de éste informe, se encuentra la descripción de las funciones que desempeñé así como mis mayores aprendizajes estando en la empresa.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general:

Apoyar a las empresas españolas en sus procesos de internacionalización en Colombia.

1.2 Objetivo específicos

✓ Elaborar (en estrecha colaboración con la dirección de la empresa a internacionalizar) el plan de negocio internacional: planes de marketing, comercial y operaciones, comunicación, recursos humanos o planificación económico – financiera.

✓ Apoyar al manager en las sesiones de inmersión cultural que permiten conocer de primera mano la realidad de un país. Un recorrido por la historia, las costumbres y los valores que rigen el comportamiento de sus ciudadanos.

✓ Todos estos elementos son clave a la hora de definir políticas comerciales, formas de acercamiento y “doing-business”. Además de la adecuación de las comunicaciones y los planes de RRHH.

✓ Definir y ejecutar planes formativos in-company sobre diferentes ámbitos del comercio exterior: Logística y Transporte internacional, Medios de Pago, Financiación, Aduanas, etc.

✓ Acompañar en el proceso de internacionalización, desde la estrategia al desarrollo de negocio e implantación en destino.

✓ Comprobar el potencial de un país a través de listados, agendas comerciales y ferias internacionales con el apoyo de consultores locales.

✓ Asesoramiento del mercado colombiano a empresas y empresarios españoles para el éxito en el desarrollo de sus negociaciones en el mercado local. Identificar el número de empresas en

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

Santander con potencial a la internacionalización o posibles clientes donde se pueda llevar un proyecto.

2. Perfil de la empresa

2.1 How2Go Colombia

En How2Go ayudamos a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos internacionales, reduciendo la incertidumbre, el time-to-market y los costes y errores por desconocimiento.

Facilitamos el camino hacia el éxito a empresas y profesionales a través del conocimiento de los mercados, culturas y procesos locales de los países donde operamos.

Combinando estrategia con un claro enfoque hacia la operativa real de nuestros clientes, nos ligamos a sus objetivos como si fueran propios.

2.2 Misión Institucional

Nuestra misión es apoyar y facilitar las operaciones internacionales de nuestros clientes, ofreciendo conocimiento, herramientas y estructura en los países de interés, a través de servicios personalizados de alto valor añadido y una red de oficinas distribuidas por todo el mundo operando de forma GloCal.

How2Go nace con la misión de apoyar y facilitar las operaciones internacionales de compañías con intereses en mercados exteriores, reduciendo la incertidumbre, el time-to-market y los costes y errores que muy frecuentemente se cometen como consecuencia del desconocimiento y distancia del mercado al que se dirigen.

2.3 Visión Institucional

Ser la firma privada líder a nivel mundial de servicios de internacionalización y comercio exterior. Generar una marca de prestigio reconocida por el éxito de los proyectos que acometemos,

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

la innovación, la mejora continua y el talento de nuestros profesionales. Convertir How2Go en un referente de internacionalización de empresas y comercio exterior a nivel mundial.

2.4 Metodología

How2Go se establece como HUB Internacional dónde empresas y directivos se apoyan para definir, iniciar o potenciar sus operaciones en mercados internacionales. A través de su red de oficinas y consultores a nivel internacional y metodologías de desarrollo ágil (lean), How2Go actúa siguiendo el ciclo del agua, santo y seña de nuestra firma.

Nuestra metodología de trabajo busca acompañar a nuestros clientes durante todo el proceso de internacionalización, ofreciendo un portfolio completo de servicios así como la integración de nuestros consultores en sus equipos para facilitar el éxito de las operaciones.

2.4.1 Fase analítica: Condensación. El proceso de inicia con el análisis e identificación de las variables diferenciales de la compañía, su modelo de negocio, binomio e intereses. A continuación, se ejecutan en destino los estudios de mercado y análisis sobre los países potenciales. El cruce de ambos análisis permiten confirmar la compatibilidad, encaje y oportunidades existentes. Finalmente, se elabora el plan de internacionalización con la definición de la estrategia y acciones a desarrollar por área funcional.

2.4.2 Fase operativa: Precipitación. Un consultor de la oficina del país de destino se integra en el proyecto para apoyar en el desarrollo de las acciones definidas en los planes estratégicos. Esto permite a nuestros clientes contar con una figura comercial que ofrece presencia inmediata y continuada en el país. El consultor, country manager temporal de nuestro cliente, actuará como termómetro local para ejecutar tanto acciones de implantación como monitorización de operaciones.

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

2.4.3 Fase final: Evaporación. El objetivo de How2Go es acompañar a nuestros clientes en las fases iniciales del proceso de internacionalización, promoviendo en último término su independencia y autonomía en los mercados exteriores. El programa de internacionalización integral de How2Go finaliza una vez se alcanzan los objetivos del proyecto, iniciándose el proceso de evaporación y la facilitando una gestión autónoma por parte de nuestro cliente.

2.5 Reseña Histórica

How2Go es la primera firma multinacional especializada en el desarrollo de negocio internacional y la internacionalización de empresas con presencia en 10 países de Europa, África, Asia y América actuando como consultoría internacional. Esta estructura nos permite enfocar los proyectos con un carácter GLOBAL aportando nuestra experiencia tanto en origen como en destino para asistir, apoyar y facilitar las operaciones internacionales de nuestros clientes, proponiendo soluciones que ayuden a alcanzar los objetivos y reducir la incertidumbre, el time-to-market y los costes del proceso.

How2Go nació de la experiencia profesional y personal de diferentes profesionales vinculados al ámbito del comercio exterior y la internacionalización, con el objetivo de dotar de estructura, recursos y apoyo operacional las acciones internacionales de sus clientes.

La primera oficina de How2Go se creó en Madrid a finales del 2013, y desde entonces, se han abierto oficinas en cuatro continentes. (ver red de oficinas aquí). Con una estructura compuesta por profesionales de contrastada trayectoria internacional y un equipo enfocado a la dirección internacional y a la exportación, tenemos la misión de potenciar la expansión internacional de nuestros clientes dotándoles de los elementos y herramientas necesarias para afrontar el proceso con las máximas garantías, trabajando en un formato de colaboración que tiene un único objetivo: “alcanzar el éxito en cada paso del proceso de internacionalización”

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

Apoyamos a nuestros clientes integrándonos en su operativa, poniendo a su disposición nuestra estructura multinacional para desarrollar proyectos llave en mano y ejecutarlos conjuntamente. Los consultores, localizados a tiempo completo en los países objetivo, se visten la camiseta de nuestros clientes para trabajar directamente sobre el terreno y analizar las posibilidades de negocio, desde el estudio de mercado, a las estrategias de marketing internacional, pasando por la asistencia a reuniones o simplemente la supervisión y apoyo de sus operaciones locales de forma permanente.

2.6 Organigrama por procesos



Figura 1. Organigrama How2Go Worldwide Business Solutions

2.7 Portafolio de servicios



Figura 2. Portafolio de servicios How2Go Worldwide Business Solutions

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

2.7.1 Búsqueda de información

2.7.1.1 Consultas. Resolución de consultas puntuales en diferentes ámbitos: sobre mercado objetivo, logísticas, aduanas y requisitos (normativa), internacionalización, legales, etc.

2.7.1.2 Informe técnico. Breves informes con información genérica del país donde únicamente el apartado de aduanas deberá contener información específica.

2.7.1.3 Informe legal. Breves informes con información genérica del país donde únicamente el apartado de aduanas deberá contener información específica.

2.7.1.4 Informe de la demanda. Informe específico por empresa y proyecto donde se muestra información de relevancia para el sector.

2.7.1.5 Informe competencia. Informe específico por empresa y proyecto donde se muestra información de relevancia para el sector.

2.7.1.6 Informe global. Busca un conocimiento exhaustivo del mercado o mercados la cual combina información de relevancia para la creación de una estrategia. Es la unión de los anteriores apartados.

2.7.2 Validación de mercados

2.7.2.1 Listados. Análisis de los objetivos de la empresa para la elaboración de un listado de 15 a 20 empresas objetivo que contará con los siguientes puntos: empresa, contacto y resumen genérico de su actividad.

2.7.2.2 Listados con validación. A diferencia del anterior, éste busca aportar valor a través de la validación del interés real de los contactos. Además, contará con un análisis más exhaustivo del cliente, producto y propuesta de valor y contendrá una ‘long list’ y una ‘short list’.

2.7.2.3 Ferias. El expertise de How2Go en el sector ferial nos permite desarrollar actividades de apoyo integral que agreguen un importante valor a nuestros clientes. Ésta actividad tiene como

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

base la agenda comercial y el contacto con potenciales clientes o socios que busca la empresa trabajando en dos vertientes diferenciadas: visitantes y expositores.

2.7.2.4 Agendas comerciales. Nuestra presencia en origen y destino aporta un gran valor a la empresa a la hora de coordinar de manera integral el desarrollo de la agenda.

2.7.2.5 Misiones comerciales. Acciones agrupadas que permiten una diferenciación con respecto al desarrollo clásico de una agenda. En su desarrollo lo podemos equiparar enfocado a asociaciones o agrupaciones sectoriales, aunque en éste caso su abanico es más amplio y se puede combinar con la realización de showrooms.

2.7.3 Planificación y preparación

2.7.3.1 Plan de internacionalización. Servicio de carácter estratégico y de alto valor añadido, enfocado a empresas que buscan diseñar una estrategia de internacionalización clara y prepararse internamente para afrontar el proceso con garantías.

2.7.3.2 Inmersión cultural. Las sesiones de inmersión cultural permiten conocer de primera mano la realidad de un país. Es un recorrido por la historia, las costumbres y los valores que rigen el comportamiento de sus ciudadanos.

2.7.3.3 Formación especializada. Sesiones de formación personal y empresarial con el fin de impartir conocimientos a nivel internacional que permitan a las empresas hacer frente a la situación económica mundial.

2.7.4 Comercialización

2.7.4.1 Representación comercial. Servicio que consiste en el inicio de contactos comerciales, llevar a cabo reuniones presenciales, participar en ferias y eventos, gestionar clientes, etc., de un cliente sin incurrir en costes de infraestructura y contando con un profesional del primera mano.

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

2.7.4.2 Oficina de exportación. Se trata de un servicio de estrategia de expansión internacional que se deriva de un estudio de oportunidades a nivel internacional y una generación de plan de internacionalización.

2.7.4.3 Trámites. Éste servicio incluye el análisis de normativas ante organismos oficiales, preparación de documentación técnica, etc.

2.7.4.4 Promoción ferial. El servicio se desarrolla en tres líneas fundamentales:

- ✓ Captación de expositores (% de comisión sobre venta de suelo)
- ✓ Captación de visitantes profesionales (X€ por visitante)
- ✓ Promoción de las marca

2.5 Jefe Inmediato

- ✓ Nombre: Dario Cerrato
- ✓ Manager How2Go Colombia
- ✓ Carrera 15 #88-64 Torre Zimma Oficina 405
- ✓ PBX: (57-1) 53075 25
- ✓ E-mail: dcerrato@h2gconsulting.com

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

3. Cargo y Funciones

- ✓ **Cargo:** International Trade Advisor
- ✓ **Jefe Inmediato:** Darío Cerrato
- ✓ **Horario:** lunes a viernes 09:00am – 06:00pm
- ✓ **Periodo de práctica:** Desde febrero de 2017 hasta agosto de 2017
- ✓ **Correo electrónico:** dcerrato@h2gconsulting.com

3.1 Funciones

- ✓ Visita a ferias comerciales
- ✓ Elaboración de informes sectoriales, técnicos, de la demanda y de la competencia.
- ✓ Resolución de consultas de comercio exterior.
- ✓ Apoyo en la organización y coordinación de misiones y agendas comerciales directas e inversas.
- ✓ Alimentar el sistema de información empresarial CRM, cargando las bases de datos

derivadas de las consultas resueltas tanto por ella, como por los market analyst de los otros países donde tenemos presencia, así como también la información derivada luego de la elaboración de una agenda comercial, de la preparación de una feria o de contactos externos que haya establecido durante la realización de una nota sectorial.

- ✓ Crear contenido en el boletín de noticias de How2Go y del blog de IFEMA.
- ✓ Elaborar informes sobre el proceso de importación y exportación entre Colombia y la

Unión Europea.

4. Descripción detallada de las funciones

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

4.1 Visita a ferias comerciales

Con el fin de captar tanto visitantes como expositores y trabajar en posibles alianzas con instituciones feriales para IFEMA, visitamos algunas ferias y eventos realizados en la ciudad de Bogotá y Medellín. Entre las ferias a las que asistimos están Vitrina Turística de ANATO 2017, la Feria Internacional del Libro de Bogotá 2017. ExpoJoyas 2017, Bogotá Fashion Week 2017 y Colombiamoda 2017.

Al finalizar cada una de éstas ferias realicé un informe con la descripción de los resultados de los eventos, un resumen sectorial nacional y macroeconómico, información sobre los entes organizadores y demás entidades con potencial de ser media partners.

Acto seguido, inicié el contacto con cada uno de los empresarios para enviarles propuestas de asistencia o visita a cada una de las respectivas ferias (*MadridJoya, Bisutex, Momad Shoes, Momad Metrópolis, Fitur, Intergift y Liber*). La propuesta contiene información general de las ediciones pasadas de la feria, precios por stand y precios por vuelo y alojamiento.

La visita a estas ferias se realiza puesto que How2Go posee la representación comercial de la Institución Ferial de Madrid en Colombia, Marruecos y Túnez.

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

FICHA DE FERIA / CONGRESO

Nombre	VITRINA TURÍSTICA ANATO 2017		
Feria de IFEMA relacionada	FITUR		
Organizadores	Nombre: ANATO Dirección: Carrera 19B No. 83-63 Edificio ANATO Piso 8 Teléfono: (57-1) 4322040 e-mail: anato@anato.org eventos@anato.org	Fax: web: www.anato.org	
Oferta (Pex)	Sector:	Agencias de viajes, mayoristas, asociaciones gremiales, compañías aéreas, cruceros, empresas de alquiler de vehículos, entidades oficiales, fondos de promoción turística, seguros de asistencia al viajero, hoteles y cadenas hoteleras, Organismos Nacionales e Internacionales de Turismo, Oficinas de Representación Turística, Software Especializado.	
Demanda (Pvis)	Sector:	Agencias de viajes, Asociaciones Gremiales, Cajas de Compesación, Compañías Aéreas, Cursos de Idiomas, Cruceros, Ferias Turísticas, Empresas de Apoyo y Logística, Empresas de Alquiler de Vehículos, Empresas de Seguros y Asistencia al Viajero, Empresas de Sistematización, Empresas de Turismo Científico, Empresas Proveedoras de insumos para el Turismo, Escuelas de Formación en Turismo, Fondos Mixtos de Promoción Turística, Hoteles y Cadenas Hoteleras, Medios de Comunicación, Operadoras y Mayoristas, Organismos Nacionales e Internacionales de Turismo, Organizadores Profesionales de Congresos, Publicaciones Turísticas, Recreación, Sistemas de	

Figura 3. Primera hoja informe Vitrina Turística de ANATO 2017

En resumen, la hoja dedicada a la feria contiene información de visitantes, expositores, sectores representados, precios de stand y boletería, superficie de exposición y actividades coincidentes. Por último, tiene una conclusión personal sobre la dinámica de la feria y la calidad de sus expositores.

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

FICHA DE ASOCIACIÓN / ORGANISMO

Nombre	PROCOLOMBIA		
Feria/s de IFEMA relacionada/s	FITUR		
Oferta (Pex) Demanda (Pvis)	Sector	Turismo, exportaciones, inversión extranjera y marca país	
Persona de contacto	Julián Guerrero		
Cargo	Presidente		
Dirección	Calle 40ª #13-09 piso 12 Edificio UGI		
Teléfono	(571) 6166044	Fax	
e-mail	contactenos@fontur.com.co	web	www.fontur.com.co
Sectores representados	Turismo		
Representatividad Nº asociados	Procolombia posee presencia a lo largo de América, Europa y Asia		

Figura 4. Cuarta hoja informe Vitrina Turística de ANATO 2017

4.2 Elaboración de informes sectoriales, técnicos, de la demanda y de la competencia.

INFORMACION SECTORIAL

EDITORIAL
<p>IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DEL SECTOR EN COLOMBIA: Las cifras entre 2008 y 2015 según a Cámara Colombiana del Libro han tendido a la baja dando como resultado una balanza comercial deficitaria desde el año 2013. A pesar de estas cifras, el 2017 ha dado un nuevo rumbo. Así lo detalla el presidente de la Cámara Colombiana del Libro quien asegura que "hemos crecido en el mercado local en un porcentaje de entre el 7 y el 10 %, compensando la caída de las exportaciones con el mercado interno. Al final hemos ido creciendo todos los años una cifra modesta en conjunto entre un 3 y un 5 % por la caída de las exportaciones que nos ha golpeado duro".</p> <p>Donzález afirma que para el 2017 y 2018 hay un panorama positivo "a pesar de la reforma tributaria que ha supuesto un aumento del IVA que ha quitado dinero del bolsillo de los consumidores" y estimó que "hasta que eso se asimile" el sector va a perder ventas durante unos meses.</p> <p>Respecto a las tendencias del sector editorial colombiano, el presidente de la Cámara asegura que "es mucho más fácil hacer negocios de derechos y más difícil exportar libros, porque tienen que viajar por tierra / mar haciendo una travesía larga y costosa".</p> <p>Esto agregó que el sector editorial ha experimentado un crecimiento en las exportaciones de "derechos de autor" y consideró que "no es malo" que los autores de país trabajen con grandes editoriales extranjeras que pongan sus obras en manos de los lectores con buenas ediciones y traducciones.</p> <p>VENTAS DE EJEMPLARES: Por otro lado, las ventas de ediciones nacionales al mercado nacional han aumentado al igual que la venta de ejemplares importados al mercado nacional arrojando un resultado en facturación de 602.587.596.487 COP en el año 2015.</p> <p>VENTAS TOTALES: Las ventas totales del sector no han dejado de crecer desde el año 2010, con una cifra actual de 658.458.855.942 COP en total.</p> <p>FUTURO DEL SECTOR: Elena Gómez, directora de Penguin Random House en Colombia, cree que el gran interés por los libros, entre los menores de 25 años, hace que las editoriales pasen por uno de sus mejores momentos. Según Gómez, "al mundo editorial en Colombia se ha sostenido. Para nosotros, los últimos cinco años han sido de mucho crecimiento. Los jóvenes pusieron el libro de moda y cada vez nos exigen más a través de las redes sociales. Gracias a esa comunicación nos pueden pedir estar al día con la edición de libros de otros países. Los jóvenes nos hacen pensar que la industria editorial tiene un futuro muy prometedor."</p> <p>INVERSIÓN EN COLOMBIA:</p>

Tabla 1									
Cuadro 7. Balanza comercial sector editorial - dólares									
Serie años 2008-2015									
Balanza Comercial Editorial USD	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Varia 2014
Exportaciones (FOB)	178.304.877	137.272.824	100.179.767	102.302.994	84.048.190	64.132.896	52.461.056	41.390.370	-2
Importaciones (CIF)	74.023.333	64.925.819	70.113.929	76.172.955	75.602.318	90.575.069	80.887.067	69.121.836	-1
Superávit - Déficit	104.281.544	72.347.005	30.065.838	26.130.039	8.445.871	-26.442.174	-28.426.011	-27.731.466	-;

Fuente: Registros DANE, DANE, Mincomercio - Cálculos Cámara Colombiana del Libro

Tabla 2						
FACTURACION	2010	2011	2012	2013	2014	
Edición nacional ventas al mercado nacional	321.626.211.183	340.963.597.820	375.815.103.557	399.343.535.051	388.300.022.702	405.4
Ventas importadas al mercado nacional	132.161.572.519	137.095.165.458	167.376.615.812	164.673.171.314	175.628.608.138	197.2
Ventas totales al mercado nacional	453.787.783.702	478.058.763.278	543.191.719.369	564.016.706.365	563.928.630.840	602.6
Ventas nacionales al mercado externo	77.155.733.386	79.431.929.398	53.189.613.402	54.766.039.482	54.502.408.701	55.77
Ventas totales (pesos colombianos)	530.943.517.088	557.490.692.676	596.381.332.771	618.782.745.847	618.431.039.541	658.4

Figura 5. Informe sectorial, sector editorial en Colombia

Los informes desarrollados durante mi práctica fueron en su mayoría dirigidos a IFEMA (Institución Ferial de Madrid) como resultado de la asistencia a ferias y con el propósito de conocer

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

un microclima de los distintos sectores productivos colombianos. Los informes contenían algunas estadísticas de exportaciones, importaciones e IED, índices macroeconómicos, información de contacto de asociaciones y empresas de la demanda y la oferta sectorial, y por último datos de la prensa especializada del sector correspondiente.

4.3 Resolución de consultas de comercio exterior

La resolución de consultas de comercio exterior no las realicé directamente pero di soporte y apoyo al manager de How2Go Colombia mediante informes y envío de información relevante para los clientes.

4.4 Apoyo en la organización y coordinación de misiones y agendas comerciales directas e inversas

Durante mi práctica apoyé a How2Go en la asistencia a una misión comercial de vinos con denominación de origen Rueda y la participación en una agenda comercial con empresas de diversos sectores presentes en una feria empresarial.



Figura 6. Participantes II Feria Empresarial CAMACOES 2017

4.5 Alimentar el sistema de información empresarial CRM

En How2Go usamos una herramienta llamada Team Leader donde se almacenan los datos de empresas, empresarios y oportunidades, y donde se crea la planificación de cada uno de los consultores. En cuanto al CRM, éste se filtra por contactos y empresas que se hayan conocido: las empresas se clasifican por base de datos, clientes, clientes potenciales, clientes históricos, competencia, distribuidores, asociaciones o agentes comerciales; y los contactos se clasifican por contacto personal, mailing, referencia, web, prensa, puerta fría o exhibición. A lo largo de la práctica alimenté el sistema con alrededor de 800 contactos entre empresas y empresarios.

Gestor de cuenta	Nombre	Dirección de email	Teléfono	Etiquetas	Fecha en la que se
Paula Jiménez Posá	Diana Tous	info@dianatous.com	+57 300 31859	Ciente Potencial	31/07/2017
Paula Jiménez Posá	Cosita Linda Beachwear	natalia@cositalindabeach.com	+57 30058686	Ciente Potencial	31/07/2017
Paula Jiménez Posá	Mompossina	gerencia@mompossina.com	+57 317 437110	Ciente Potencial	31/07/2017
Paula Jiménez Posá	Maaji Swimwear	jcuberos@maajiswimwear.com.co	+57 313 69770	Ciente Potencial	31/07/2017
Paula Jiménez Posá	Mercedes Salazar	info@mercedessalazar.com		Ciente Potencial	01/07/2017
Paula Jiménez Posá	Prime Business	contacto@prime-consultores.com	+57 320 25641	Ciente Potencial	30/06/2017
Paula Jiménez Posá	Sphera Impacta	andresrubiano@spherainpacta.com	+57 314 483471	Ciente Potencial, Partner	30/06/2017
Paula Jiménez Posá	Bon Habitat SAS	bonhabitatsas@gmail.com	+57 320 48527	Ciente Potencial	30/06/2017
Paula Jiménez Posá	Margarita Díaz del Castillo	margaritadiazdelcastillo@gmail.com	+57 318 63224	Ciente Potencial	23/06/2017
Paula Jiménez Posá	Cámara Oficial de Comercio de xurios@cocep.org.pe		+511 3994730	Competencia, Partner	12/06/2017

Figura 7. CRM Team Leader

4.6 Crear contenido en el boletín de noticias de How2Go y del blog de IFEMA

The screenshot shows the top navigation bar of the How2Go website with the logo and menu items: HOW2GO, HOW2GO, METODOLOGÍA, SERVICIOS, BLOG, IFEMA, OFICINAS, CONTACTO, and Español. The main content area features the article title 'La industria de la moda en Colombia' dated 8 May, 2017. The article text discusses the fashion industry in Colombia, mentioning the Bogotá Fashion Week 2017 and the Market Experience event. A sidebar on the right lists various categories with right-pointing arrows.

HOW2GO HOW2GO METODOLOGÍA SERVICIOS BLOG IFEMA OFICINAS CONTACTO Español

8 May, 2017 / En Colombia / 0 Comentarios

La industria de la moda en Colombia

La moda es una industria en Colombia que ha tenido un despertar a lo largo de los últimos años gracias a personajes como Silvia Tcherassi, Esteban Cortázar, Nina García, Hernan Zajar, entre otros, quienes han tenido éxito y presencia a nivel internacional siendo reconocidos por los medios y por figuras del espectáculo mundial.

La Cámara de Comercio de Bogotá en alianza con entes como Caracol Televisión, el diario El Espectador y la revista Cromos realizó la Bogotá Fashion Week 2017. La semana de la moda en la capital colombiana viene desarrollándose desde el año 2009 junto a otras plataformas que creó la CCB apoyar las industrias creativas como **ARTBO**, Bogotá Audiovisual Market (**BAM**) y el Bogotá Music Market (**BOMM**).

How2Go ha hecho presencia en éste evento siendo partícipe del Market Experience y el opening de joyería a cargo de Álvaro Ávila, Tatiana Apraez y Feranda Arias.

Market Experience: El Market Experience de la BFW es un escenario donde los 35 diseñadores participantes en el evento, interactúan con compradores y vendedores de la región con el fin de estrechar lazos, cerrar negocios y para que la ciudad en general conozca la oferta actual va sea de prendas de vestir: calzado y

Categorías

- Brasil >
- Bulgaria >
- Chile >
- China >
- Colombia >
- Curiosidades >
- EEUU >
- España >
- Ifema Colombia >
- Ifema Norte De África >
- Irán >
- Latinoamérica >

Figura 8. Entrada 'La industria de la moda en Colombia' en blog de How2Go Worldwide Business Solutions

The screenshot shows the top navigation bar of the How2Go website with the logo and menu items: HOW2GO, HOW2GO, METODOLOGÍA, SERVICIOS, BLOG, IFEMA, OFICINAS, CONTACTO, and Español. The main content area features the article title 'Digitalización de empresas y marketing' dated 17 April, 2017. The article text discusses digitalization in business and marketing, mentioning a conference 'Nuevos entornos digitales en gestión empresarial y de marketing' by Antonio Díaz Morales. A sidebar on the right lists various categories with right-pointing arrows.

HOW2GO HOW2GO METODOLOGÍA SERVICIOS BLOG IFEMA OFICINAS CONTACTO Español

17 April, 2017 / En Colombia, Curiosidades / 0 Comentarios

Digitalización de empresas y marketing

El cambio es un factor inherente presente en todos y en todo. El sector empresarial no ha sido la excepción y constantemente está redefiniéndose. Desde How2Go hemos estado presente en la conferencia 'Nuevos entornos digitales en gestión empresarial y de marketing' a cargo de Antonio Díaz Morales, representante de Deusto Business School en Colombia. Allí tuvimos la oportunidad de informarnos a fondo sobre las tendencias, herramientas y estrategias que han ido marcando las pautas en los últimos años.

TENDENCIAS EN LA DIGITALIZACIÓN DE EMPRESAS

El *blended marketing* une el manejo del cliente online y offline, además de redefinir el modelo de las 4Ps. En este nuevo contexto en el que nos encontramos, las 4Ps pasarían a ser la personalización, la participación, el 'peer to peer' y los modelos predictivos.

- **Personalización:** aquí hay una unión de gustos, y patrones de comportamiento individuales que derivan al carácter único
- **Participación:** los consumidores comparten información e involucran e influyen a otros consumidores en el marketing mix. De este modo la opinión de los consumidores adquiere una gran

Categorías

- Brasil >
- Bulgaria >
- Chile >
- China >
- Colombia >
- Curiosidades >
- EEUU >
- España >
- Ifema Colombia >
- Ifema Norte De África >
- Irán >
- Latinoamérica >

Figura 9. Entrada 'Digitalización de empresas y marketing' en blog de How2Go Worldwide Business Solutions

Nuestra página web oficial contiene un blog sobre algunos temas de internacionalización y eventos a los que asistimos en representación de How2Go o IFEMA. En total, realicé 5 artículos

PRÁCTICA EMPRESARIAL HOW2GO CONSULTING

para el blog: *'Digitalización de empresas y marketing'*, *'FilBo a toda marcha'*, *'10 años de Colempresarias'*, *'El efecto ripple empresarial en Colombia'* y *'La industria de la moda en Colombia'*. El fin de éstos artículos es posicionarnos entre los distintos entes locales, nacionales e internacionales del comercio internacional y del sector empresarial en general.

4.7 Elaborar informes sobre el proceso de importación y exportación entre Colombia y la Unión Europea



Figura 10. Infografía de proceso de importación de vinos de Unión Europea hacia Colombia

Durante mi práctica realicé un proceso de importación de vinos desde la Unión Europea a Colombia teniendo en cuenta las fases de identificación, aranceles, INVIMA, transporte, almacenamiento y declaración de importación. De igual manera, hice un análisis de la ley 1816 de 2016 la cual establece el monopolio rentístico de licores destilados y la nueva modificación al consumo de licores, vinos, aperitivos y similares.

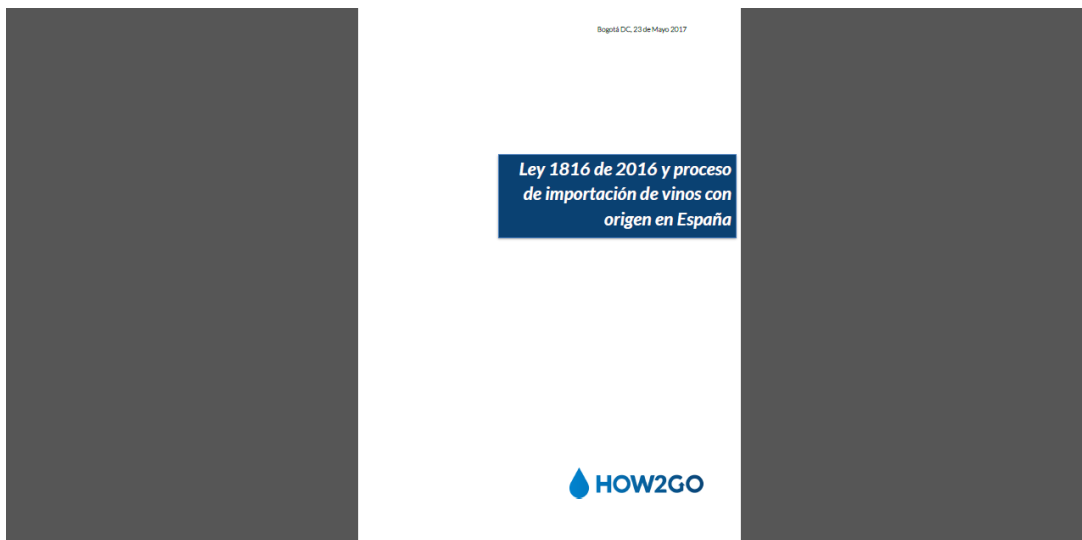


Figura 11. Ley 1816 de 2016 y proceso de importación de vinos con origen en España

5. Conclusiones

- ✓ Tener a cargo el seguimiento de la parte ferial de la consultora me obligó a conocer a profundidad los distintos sectores nacionales con sus fortalezas y debilidades, y a saber de más herramientas de internacionalización que las conocidas durante la universidad.
- ✓ Estar en una consultora como How2Go sin duda reforzó mis conocimientos sobre la cultura de negocios y laboral tanto española como colombiana.
- ✓ Las experiencias que tuve siendo practicante en ésta empresa me retaron y me pusieron a prueba en tiempo real siendo participe de eventos, reuniones y citas donde tuve que utilizar mis habilidades y conocimientos adquiridos en la universidad.
- ✓ La libertad de proponer ideas y la delegación de responsabilidades de suma importancia en How2Go son los dos factores que considero hicieron de mi práctica una experiencia totalmente enriquecedora.
- ✓ El conocimiento multidisciplinar para una carrera como los negocios internacionales son un requisito para encontrar el éxito: conocer aspectos políticos, legales, comerciales, sociales y económicos del entorno definirán el acierto de las acciones de un consultor de comercio internacional.
- ✓ La preparación de la asistencia a una feria comercial puede llegar a ser una de las herramientas de internacionalización más efectivas para concretar negocios a largo plazo.

6. Recomendación

Recomendaría que para próximas ocasiones se establezca un plan de trabajo conciso con herramientas de seguimiento para que durante la práctica no se presenten periodos de inactividad que den paso a pérdidas de conocimiento y/o tiempo.

Para How2Go, la inversión en plataformas o medios de publicidad que la resalten es una tarea que debe pasar con el fin de llegar a más empresas y sectores que tengan la necesidad de tomar sus servicios.

7. Referencias Bibliográficas

Definición (2008). Definición de empresa, agosto 10 de 2017, disponible en:

<https://definicion.de/empresa/>

Definición (2014). Definición de feria comercial, agosto 10 de 2017, disponible en:

<https://definicion.de/feria/>

Definición (2014). Definición de portafolio de servicios, agosto 10 de 2017, disponible en:

<https://definicion.de/portafolio-de-servicios/>

Gestiopolis (2002). Definición de consultoría, agosto 10 de 2017, disponible en:

<https://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/>

IFEMA (2017). Definición de IFEMA, agosto 10 de 2017, disponible en:

http://www.ifema.es/Institucional_01/informacion_general/quienes_somos/index.htm

Promexico (2017). Definición de internacionalización, agosto 10 de 2017, disponible en:

<http://www.promexico.mx/es/mx/definicion-de-internacionalizacion>

Real Academia Española (2017). Definición de consultor, agosto 10 de 2017, disponible en:

<http://dle.rae.es/srv/fetch?id=ASIDScF>