

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 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

Informe Final De Práctica Empresarial En El Centro De Consultoría Empresarial “CCE”

Laura Daniela Gómez Rojas

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

Tutor

Jorge Alberto Gómez Serpa

Universidad Santo Tomás Bucaramanga

División de ciencias económicas y
administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2018

Dedicatoria

Dedico este trabajo primeramente a Dios por permitirme culminar mis estudios profesionales y a mi familia quienes son el motor de mi vida.

A todas las personas que Dios puso en mi camino quienes contribuyeron en este proceso para alcanzar cada una de las metas propuestas, docentes, amigos y familiares.

Glosario

Empresa: Es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

Zona franca: Una zona franca es un territorio delimitado de un país donde se goza de algunos beneficios tributarios, como la excepción del pago de derechos de importación de mercancías, así como exoneraciones de algunos impuestos o una diferente regulación de éstos.

Portafolio de Negocios: Comprende las divisiones, líneas y unidades estratégicas de un negocio. Todos los elementos están relacionados debido a que todos buscan alcanzar los objetivos generales de la empresa.

Asesorías: Es una actividad mediante la cual se brinda el apoyo necesario a las personas o instituciones que así lo requieran, para desarrollar actividades y finalmente, poder lograr el objetivo esperado.

Consultoría: Es un servicio externo al que recurren las empresas con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas.

Alianzas: Es un término que designa la unión entre personas, instituciones u organizaciones que comparten una misma ideología, o buscan lograr un fin común, aunando esfuerzos.

Convocatoria: Es el anuncio con el cual se invita a un determinado evento o acontecimiento que se producirá; la acción de convocar implica citar o llamar a una o más personas para que asistan a un determinado lugar o a un acto que se celebrara.

Cámara de Comercio: Es una organización formada por empresarios o dueños de pequeños, medianos o grandes comercios con el fin de elevar la productividad, empleados y competitividad

de sus negocios. Las personas que la conforman eligen a sus autoridades o consejo ejecutivo para definir las políticas de la cámara.

Procolombia: Es la entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país.

Programa 770: Es una convocatoria liderada por Cámara de Comercio que consiste en acompañar las empresas para concretar negocios internacionales de forma exitosa a través de un plan de trabajo que incrementará las exportaciones y aumentará la innovación, no solo de la empresa, sino de toda la región.

Más ideas más empresas: El programa más ideas más empresas tiene por objetivo incrementar el porcentaje de empresas de la región que sobreviven y son sostenibles en el tiempo por medio de asesoría y talleres gratuitos de fortalecimiento en las áreas de mercadeo, estrategia, finanzas, derecho, ventas, TIC entre otros.

Proyectos: Conjunto de actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada.

Convenio: Es considerado como aquel contrato, convención o acuerdo que se desarrolla en función de un asunto específico destinado a crear, transferir, modificar o extinguir una obligación.

Coworking: El coworking o cotrabajo es una forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo (tanto físico como virtual) con el fin de desarrollar sus proyectos profesionales la vez que fomentan proyectos conjuntos.

Contenido

1.	Perfil de la empresa	10
1.1	Misión Institucional	10
1.2	Visión Institucional.....	10
1.3	Objetivos de la institución	10
1.4	Historia.....	11
1.5	Organigrama por procesos	13
1.6	Portafolio de servicios.....	14
2.	Perfil Centro de Consultoría Empresarial	15
2.1	Misión	15
2.2	Visión	15
2.3	Objetivo.....	16
2.4	Portafolio de Servicios	16
2.4.1	Asesorías y consultorías	17
2.4.2	Entrenamiento Empresarial	17
	17
2.4.3	Proyectos de Cofinanciación.....	18
3.	Cargo y Funciones.....	19
3.1	Cargo	19
3.2	Funciones a Realizar	19

4. Conclusiones	21
Referencias Bibliográficas	22
Apéndices.....	23

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Organigrama procesos.....	133
<i>Figura 2.</i> Organigrama Universidad Santo Tomas	133
<i>Figura 3.</i> Portafolio de Servicios	17
<i>Figura 4.</i> Entrenamiento empresarial	17
<i>Figura 5.</i> Líneas Servicios de CCE.....	¡Error! Marcador no definido.8

Índice De Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Acta De Inicio – Fibrex	23
Apéndice B. Acta De Inicio – Espumas Soñar	25
Apéndice C. Formato Asistencia A Actividades - Fibrex	27
Apéndice D. Formato Acta De Reunión – Fibrex	28
Apéndice E. Registro Fotográfico Taller Programa 770	30
Apéndice F. Registro Fotográfico Etapa Diagnostica Industrias Lavco	31
Apéndice G. Matriz De Preselección De Mercados Espumas Soñar	32
Apéndice H. Base De Datos Etapa Diagnostica Plan Exportador	33
Apéndice I. Visita de María del Rosario Alioto (Representante Banco Mundial)	34
Apéndice J. Apoyo En Talleres Y Charlas Ofrecidas Por El CCE	35
Apéndice K. Manejo Del Sistema Piciz De Zona Franca Santander	36
Apéndice L. Manejo De Redes Sociales del CCE	37
Apéndice M. Matriz De Costos	38

1. Perfil de la empresa

1.1 Misión Institucional

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

1.2 Visión Institucional

La Universidad Santo Tomás de Colombia es referente internacional de excelente calidad educativa multicampus, por la articulación eficaz y sistémica de sus funciones sustantivas, y es dinamizadora de la promoción humana y la transformación social responsable, en un ambiente sustentable, de justicia y paz, en procura del bien común.

1.3 Objetivos de la institución

Promover la formación integral de los estudiantes y su capacitación científica, investigativa, técnica y profesional en la perspectiva del espíritu universalista de Tomás de Aquino, de su cosmovisión y de la concepción filosófica y cristiana del hombre, de la ciencia y de la historia.

- ✓ Formar líderes con sentido crítico de la realidad y compromiso ético, para llevar a cabo los cambios necesarios en la vida social y promover el desarrollo integral de nuestro pueblo.
- ✓ Vincular sus diferentes unidades académicas a proyectos de desarrollo regional y promoción de comunidades, que reciban el apoyo científico y técnico de cada especialidad.
- ✓ Formar y consolidar la comunidad académica de la Universidad y promover la interrelación con sus homólogas, a escala nacional e internacional.
- ✓ Establecer convenios interinstitucionales, tanto a nivel nacional como internacional, con universidades y centros de estudios superiores donde los profesores, estudiantes y egresados puedan completar sus estudios de pregrado y posgrado y faciliten la incorporación de la Universidad a los avances científicos y tecnológicos, en orden a un progreso académico constante.
- ✓ Fomentar la cooperación entre las universidades que, en distintas partes del mundo, llevan el nombre y los principios de Santo Tomás de Aquino para acrecentar el común patrimonio espiritual. (Estatuto Orgánico, título 2, artículo 9)

1.4 Historia

La universidad Santo Tomás de Colombia nace de la primera institución educativa del Nuevo Reino de Granada en 1573 y evoluciona bajo el legado Tomasino en 1580, muchos personajes ayudaron al crecimiento del claustro: Francisco de Paula Santander, Francisco José de Caldas, Camilo Torres y Antonio Ricaurte. En 1965, se restaura la Universidad Santo Tomás en Colombia gracias al dominico Luis J. Torres Gómez, con los programas de Ing. Civil, Derecho, Economía y Administración de Empresas en la seccional de Bogotá.

Es hasta en 1973 que se inician actividades académicas en la seccional de Bucaramanga, en las instalaciones donde se conocía el Colegio Cristo Rey, con los programas de Derecho, Administración, Economía y Contaduría Pública. Entre 1974 y 1983 se fueron instituyendo otros programas, aún existentes en la Universidad los cuales fueron: Arquitectura y Odontología.

Entre 1984 y 1994 se llevó a cabo la construcción del campus de Floridablanca y se crea el programa de Laboratorio Dental, Administración de empresas Agropecuarias y Optometría. Frente a las necesidades del sistema económico en el país y con el firme propósito de responder a la expansión económica y a los procesos de internacionalización, se funda el actual programa de Negocios Internacionales, previamente llamado Comercio Exterior.

Así mismo frente a las necesidades del mercado se fueron instituyendo poco a poco nuevas facultades, entre el 95 y el 06, se crearon: Cultura física y deporte, Ing. Telecomunicaciones, Ing. Mecatrónica, Ing. Industrial y Química Ambiental.

En el 2009 la Universidad logró la certificación de Gestión de calidad bajo la norma ISO NTC 9001:2008. En el 2012, inaugura el coliseo Sol de Aquino, con un campus deportivo y cultural ubicado en Piedecuesta y presenta nuevos programas en el área de Posgrados.

1.5 Organigrama por procesos

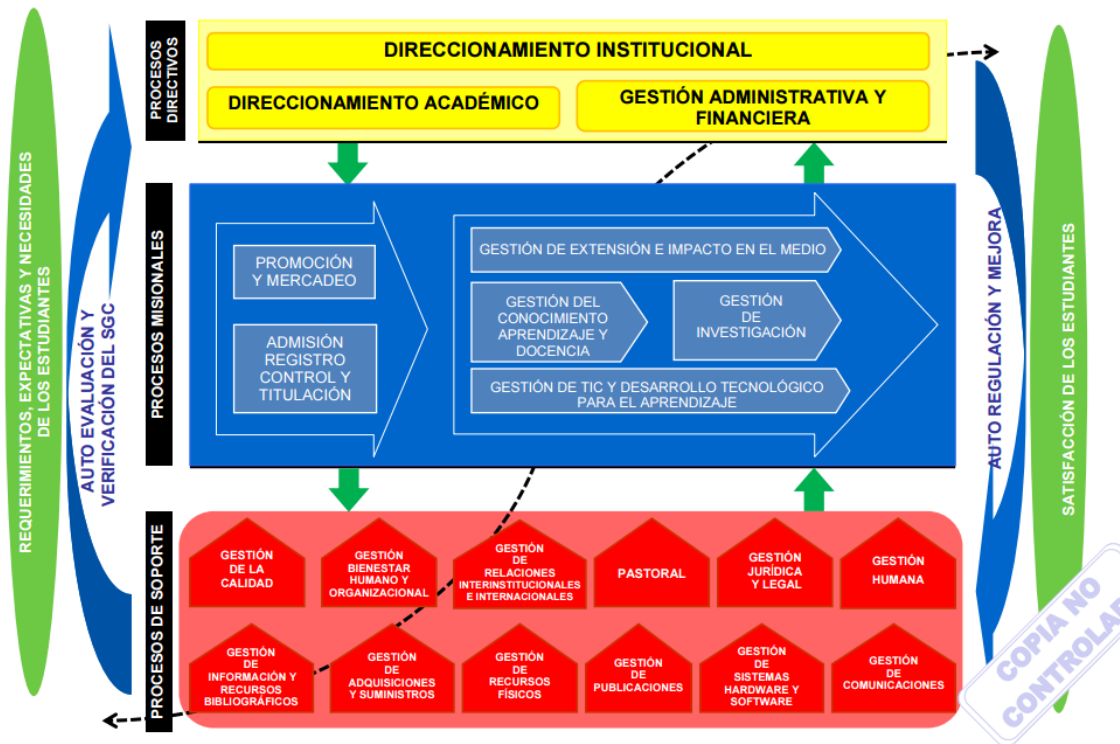


Figura 1. Organigrama procesos

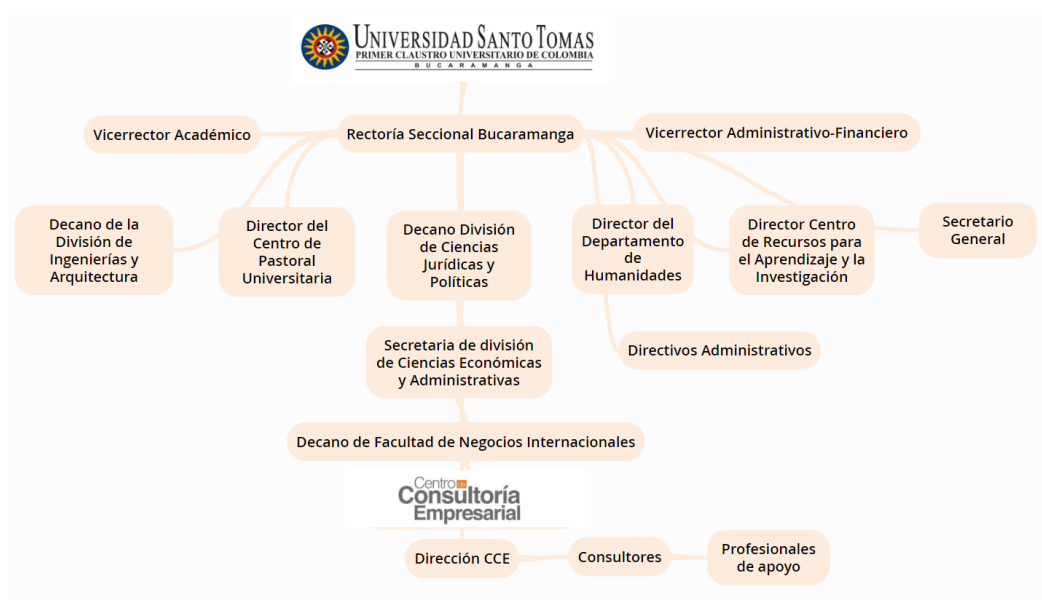


Figura 2. Organigrama Universidad Santo Tomas

1.6 Portafolio de servicios

Programas de pregrado de la Universidad Santo Tomas:

- ✓ Odontología
- ✓ Optometría
- ✓ Laboratorio dental
- ✓ Cultura física, deporte y recreación
- ✓ Ingeniería Civil
- ✓ Ingeniería Ambiental
- ✓ Ingeniería de Telecomunicaciones
- ✓ Ingeniería Mecatrónica
- ✓ Ingeniería Industrial
- ✓ Arquitectura
- ✓ Química Ambiental
- ✓ Administración de empresas
- ✓ Administración de empresas Agropecuarias
- ✓ Economía
- ✓ Contaduría Pública
- ✓ Negocios Internacionales
- ✓ Derecho

2. Perfil Centro de Consultoría Empresarial

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

2.1 Misión

Ofrecer servicios especializados multidisciplinarios, por medio de diversas modalidades, como: investigación - estudios, educación continuada, prácticas, pasantías, trabajos de grado, convenios de cooperación nacional, internacional e interadministrativa, proyectos de cofinanciación; como también asesorías y consultorías tendientes a dar solución a las necesidades y al aprovechamiento de las oportunidades del tejido empresarial de la región. Y así propiciar la dinámica entre el sector académico y productivo y ser coparticipes del desarrollo económico sostenible.

2.2 Visión

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

vez, habrán mejorado su productividad y competitividad, fortaleciéndose a la par con los sectores que contribuyen al crecimiento económico del país.

2.3 Objetivo

Ofrecer servicios especializados multidisciplinarios, orientados a atender las necesidades de la agenda pública y privada en lo que respecta a problemáticas de mi pymes, gremios, sectores económicos o cadenas productivas de la región.

La universidad busca posicionar en CCE como herramienta de ayuda a empresarios, donde los estudiantes en sus últimos semestres presten la orientación necesaria, poniendo en práctica lo aprendido a lo largo de la carrera, como un consultorio abierto al público, donde este la unión del sector comercial y la academia.

2.4 Portafolio de Servicios



Figura 3. Portafolio servicios

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

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

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



Figura 3. Entrenamiento empresarial

2.4.3 Proyectos de Cofinanciación El CCE gestionará recursos de cofinanciación del orden nacional, internacional, regional y local, público o privado, en beneficio de empresas particulares o agrupadas y sectores económicos, y de la sociedad para liderar procesos como proponente (ejecutor) de los proyectos o como aliado en la ejecución de estos, a través de las capacidades técnicas, administrativas y financieras de que dispone la Universidad.

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



Figura 4. Líneas Servicios de CC

3. Cargo y Funciones

3.1 Cargo

- ✓ **Cargo:** Profesional de Apoyo en Marketing Internacional de Negocios Internacionales.
- ✓ **Jefe Inmediato:** Jorge Alberto Gómez Serpa
- ✓ **Horario:** lunes a viernes 08:00am – 05:00pm
- ✓ **Periodo de práctica:** Desde 02 de Abril hasta el 02 Julio de 2018
- ✓ **Correo electrónico:** ccomp@ustabuca.edu.co

3.2 Funciones a Realizar

- ✓ Actualización de presentación de portafolio de servicios del Centro de Consultoría Empresarial.
- ✓ Creación de diferentes planes de internacionalización para las empresas contratantes del Centro de Consultoría.
- ✓ Acompañamiento en el proceso de internacionalización a las empresas Fibrex y Espumas Soñar beneficiadas por el convenio PROCOLOMBIA – CCE Y USTA.
- ✓ Apoyo a consultores líderes del programa “Consultores Junior” en la revisión de datos estadísticos de mercados internacionales, matrices de preselección de mercado, matrices de costos, acompañamiento e intervenciones en consultorías con los empresarios, entre otros.
- ✓ Revisión de diferentes matrices de preselección de mercados a los empresarios asistentes al taller “Prepárese Para Exportar” liderado por Procolombia.

- ✓ Apoyo en investigación estadística de comercio exterior en la relación Colombia – Caricom.
- ✓ Apoyo, revisión y montaje de formatos y presentación final para el taller del Programa 770 de Cámara de Comercio liderado por el CCE.
- ✓ Apoyo al CCE en la etapa diagnóstica del plan exportador a empresas como Transejes Ltda, Adipack, Industrias Lavco, entre otras beneficiadas por el Programa 770.
- ✓ Capacitación a estudiantes de diferentes semestres de negocios internacionales, optometría, entre otros de la Universidad Santo Tomas en los diferentes talleres y charlas ofrecidas por el CCE.
- ✓ Apoyo en las diferentes labores administrativas del Centro de Consultoría, elaboración de informes empresariales, manejo del Sistema Piciz de Zona Franca Santander, organización y gestión logística de eventos realizados durante el determinado lapso de tiempo y asistencia a diversos eventos y visitas empresariales.
- ✓ Manejo del contenido de las redes sociales del Centro de Consultoría.
- ✓ Recolección, creación y actualización de diferentes bases de datos de empresarios líderes en la región para Programa 770 de Cámara de Comercio, Mas Ideas Más Empresas, convenio PROCOLOMBA – CCE Y USTA y capacitación “Prepárese Para Exportar”.
- ✓ Elaboración, análisis y desarrollo del Diamante de Porter, MATRIZ BCG y de variables políticas, económicas sociales, tecnológicas, ambientales y legales “Análisis PESTAL” correspondientes al sector avícola en la región específica de Santander.
- ✓ Identificación de oportunidades y creación del plan exportador para un producto potencial a un mercado extranjero “Cebolla larga o Junca”.

4. Conclusiones

Según mi concepto la mejor opción de grado como futuro profesional que se puede tomar es realizar las prácticas empresariales, ya que nos permite ingresar en el mundo real de las operaciones internacionales, ya que muchas veces la práctica no es como la teoría lo dice y cuando no se sabe esto con antelación a nuestra vida laboral muchas veces se cometen errores por la falta de experiencia.

Las prácticas nos dan esa oportunidad de cometer errores que se pueden solucionar ya que cuando uno ingresa a la empresa las responsabilidades son pequeñas y así mismo los errores que se cometen. Poco a poco las responsabilidades van creciendo y así mismo se tiene que disminuir la posibilidad de cometer errores, ya que los errores que se cometen generan pérdidas millonarias.

Estoy muy agradecida por la oportunidad tan grande que el Centro de Consultoría me brindo de ser parte de su empresa ya que los conocimientos adquiridos en manejo de clientes, investigación de mercados, apoyo en las diferentes convocatorias lideradas por el CCE, entre otras, son muy valiosos para mi vida como profesional la cual empezaré a vivir dentro de poco tiempo.

Esta experiencia me permitió enamorarme más de mi carrera y despertó en mí el ganas de seguir adquiriendo conocimientos porque este es un campo muy extenso, el cual cada vez te sorprende más y te lleva a darte cuenta que no te la sabes todas y el comercio exterior siempre está innovando.

Referencias Bibliográficas

Monografias (s.f) Recuperado el 08 de Junio de 2018 disponible en

<http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml#ixzz4M3igfvIC>

Concepto de alianza - Definición en DeConceptos (s.f) Recuperado el 07 de Junio de 2018

disponible en com <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/alianza#ixzz4M7zLUJa5>

Laboratorio Chile (s.f) Recuperado el 10 de Junio de 2018 disponible en

<https://www.laboratoriochile.cl/producto/aerofacidose-a-e-aerocamara-2/>

Fersa (s.f) Recuperado el 07 de Junio de 2018 disponible en <http://www.fersaco.com/nuestra-empresa.html>

Vortex (s.f) Recuperado el 20 de Junio de 2018 disponible en <http://www.ghc-chile.cl/farma/vortex01.html>

Global Health (s.f) Recuperado el 05 de Junio de 2018 disponible en

<http://globalhealthcare.net/fichas/inhalocamaras.pdf>

Medicalmb (s.f) Recuperado el 07 de Junio de 2018 disponible en

http://www.dispositivosmedicalmb.com/producto48_inhalocmaras-paciente-ambulatorio/vortex-inhalocamara-antiestatica.html

Apéndices

Apéndice A. Acta de inicio – Fibrex



ACTA DE INICIO

CENTRO DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL			
ACTA DE INICIO			
PROYECTO: Acompañamiento para el inicio del plan de internacionalización empresa Fibrex.	CÓDIGO		
	P – 001		
DEPENDENCIA: CENTRO DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL USTA.	DÍA	MES	AÑO
	25	04	2018

INFORMACIÓN GENERAL													
1. RESPONSABLES	Andrés Trillos Celis Consultor líder Henry Calderón Sánchez Consultor especializado Carolina Gutiérrez Consultora Junior – Practicante CENTRO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL												
2. EMPRESA	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Razón Social</td> <td>Ruth Dary Cárdenas Victoria - FIBREX</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">NIT</td> <td>63527792 – 7</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Representante legal</td> <td>Ruth Dary Cárdenas Victoria</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Cédula de Ciudadanía</td> <td>63.527.792</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Dirección</td> <td>Calle 138 # 16 – 66 Girón</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Teléfono</td> <td>3187730053</td> </tr> </table>	Razón Social	Ruth Dary Cárdenas Victoria - FIBREX	NIT	63527792 – 7	Representante legal	Ruth Dary Cárdenas Victoria	Cédula de Ciudadanía	63.527.792	Dirección	Calle 138 # 16 – 66 Girón	Teléfono	3187730053
	Razón Social	Ruth Dary Cárdenas Victoria - FIBREX											
	NIT	63527792 – 7											
	Representante legal	Ruth Dary Cárdenas Victoria											
	Cédula de Ciudadanía	63.527.792											
Dirección	Calle 138 # 16 – 66 Girón												
Teléfono	3187730053												
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center;">Responsable del proceso por parte de la empresa</td> <td>Holguer López – Ruth Dary Cárdenas</td> </tr> </table>	Responsable del proceso por parte de la empresa	Holguer López – Ruth Dary Cárdenas										
Responsable del proceso por parte de la empresa	Holguer López – Ruth Dary Cárdenas												
3. OBJETIVO GENERAL	Acompañar el inicio del proceso de internacionalización de la oferta de productos de la compañía, brindando soporte para conocer las condiciones en los mercados identificados y elaborar propuestas comerciales internacionales.												
4. OBJETIVOS ESPECIFICOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las condiciones arancelarias y de acceso para los países priorizados, con los cuales se tiene algún interés comercial. 2. Validar la estructura de costos internacionales para presentar oferta comercial a los clientes identificados. 3. Realizar sugerencias de mejora para ajustar la oferta de productos, conforme a las exigencias de los mercados internacionales identificados. 												



ACTA DE INICIO

<p>5. ENTREGABLES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sondeo de precios de venta al público de las líneas priorizadas como oferta exportable, en los países identificados con potencial. 2. Resumen de acuerdos y beneficios arancelarios aplicables en los países identificados con potencial de mercado. 3. Estructura de costos para establecer precios internacionales hasta término CIF para los países definidos. 4. Condiciones logísticas y normas básicas para acceso de los productos priorizados a los países identificados.
<p>6. DURACIÓN DEL PROYECTO</p>	<p>El proceso de acompañamiento tendrá una ejecución de UN (1) MES contados a partir de la firma de la presente Acta de Inicio.</p>
<p>7. FECHA DE INICIO DEL PROYECTO</p>	<p>Abril 25 de 2018</p>
<p>8. FECHA DE TERMINACIÓN DEL PROYECTO</p>	<p>Mayo 25 de 2018</p>
<p>9. FECHA DE REUNIONES DE TRABAJO PARA VALIDAR INFORMACIÓN Y TRANSMITIR CONOCIMIENTO</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abril 25 de 2018 2. Abril 26 de 2018 3. Mayo 4 de 2018 4. Mayo 9 de 2018 5. Mayo 16 de 2018 6. Mayo 23 de 2018

Se firma en la ciudad de Floridablanca, a los 25 días del mes de abril de 2018.

RUTH DARY CÁRDENAS
 Representante legal
 FIBREX

ANDRES TRILLOS CELIS
 Consultora CENTRO DE CONSULTORÍA
 EMPRESARIAL
 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Apéndice B. Acta de inicio – Espumas Soñar

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA BUENAVISTA		ACTA DE INICIO		
CENTRO DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL				
ACTA DE INICIO				
PROYECTO: Acompañamiento para el inicio del plan de internacionalización empresa Espumas Soñar.			CÓDIGO	
			P – 001	
DEPENDENCIA: CENTRO DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL USTA.			DÍA	MES
			25	04
			AÑO	2018
INFORMACIÓN GENERAL				
1. RESPONSABLES	Andrés Trillos Celis Consultor líder Henry Calderón Sánchez Consultor especializado Laura Daniela Gómez Rojas Consultora Junior – Practicante CENTRO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL			
2. EMPRESA	Razón Social	Espumas Soñar		
	NIT	91516287-3		
	Representante legal	Carlos Andrés Barrera		
	Cédula de Ciudadanía	91516287.		
	Dirección	Carrera 29a # 34a – 483 Barrio Ulanito Girón		
	Teléfono	322 225 35 24		
	Responsable del proceso por parte de la empresa	Carlos Andrés Barrera, Laura Catherine Barrera		
3. OBJETIVO GENERAL	Acompañar el inicio del proceso de internacionalización de la oferta de productos de la compañía, brindando soporte para identificar los mercados internacionales con potencial y las principales condiciones para el acceso al mercado seleccionado.			
4. OBJETIVOS ESPECIFICOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los países con mayor potencial de mercado para los productos de la empresa. 2. Analizar las condiciones de acceso en el mercado seleccionado. 3. Realizar costeo internacional para determinar precio internacional hasta término de negociación FOB. 			
5. ENTREGABLES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Priorización de mercados con mayor potencial 2. Estructura de costos internacionales con precios EXW y FOB. 			



ACTA DE INICIO


	3. Guía de requisitos y condiciones generales para el país seleccionado con mayor potencial de mercado.
6. DURACIÓN DEL PROYECTO	El proceso de acompañamiento tendrá una ejecución de UN MES Y DOS SEMANAS contados a partir de la firma de la primera acta de reunión.
7. FECHA DE INICIO DEL PROYECTO	Abril 25 de 2018
8. FECHA DE TERMINACIÓN DEL PROYECTO	Junio 15 de 2018
9. FECHA DE REUNIONES DE TRABAJO PARA VALIDAR INFORMACIÓN Y TRANSMITIR CONOCIMIENTO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Abril 25 de 2018 2. Mayo 21 de 2018 3. Mayo 28 de 2018 4. Junio 8 de 2018 5. Junio 15 de 2018

Se firma en la ciudad de Bucaramanga, a los 21 días del mes de Mayo de 2018.

Nombre: **Carlos A. Bariana**
 C.C: **91516287**
 Representante legal
ESPUMAS SOÑAR

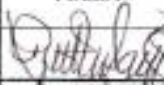

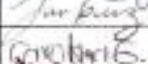
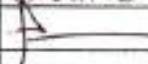

Andrés Trillos Celis
 Consultor **CENTRO DE CONSULTORÍA
 EMPRESARIAL**
UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Apéndice C. Formato Asistencia A Actividades - Fibrex

 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS <small>PREVENCIÓN AL RIESGO Y SEGURIDAD EMPRESARIAL</small>	CENTRO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	VERSIÓN
	ASISTENCIA A ACTIVIDADES	CODIGO
		Página fde 1

EMPRESA: Fibrex		FECHA: 04/03/18.
HORA INICIO: 8:00 am	HORA FINAL:	LUGAR: USTA FLOIDA
OBJETIVO DE LA REUNION: Revisar matriz de costos y revision precios en Ecuador.		RESPONSABLE: Henry Calderon

PARTICIPANTES

N	NOMBRE	E-MAIL	TELEFONO-CELULAR	FIRMA
1	Ruth Cardenas	info@fibrex.com.co	3154485735	
2	Clguer Lopez	ventas@fibrex.com.co	3187730053	
3	Laura Gomez Rojas	lauradgomez20@hotmail.com	3164331911	
4	Constana Estanvez	consti.giljanvez@votokuz.edu.co	3468159993	
5	Henry Calderon	henrycalderon@ustotuca.edu.co	3107245793	
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				

Apéndice D. Formato Acta de Reunión – Fibrex



Acta de reunión	
Fecha: 09/05/2018.	Lugar: USTA FLORIDA.
Hora: 8:00 am	
Asistentes	
<ul style="list-style-type: none"> * Ruth Dany Cardenas (empresaria) * Olguer Lopez (empresario) * Henry Calderon (consultor) * Laura Coméz (practicante) * Carolina Gutierrez (Practicante). 	
Temas a Tratar	
<ul style="list-style-type: none"> * Revisión de precios en Retailers Ecuatorianos. * Revisión de la TRM. * Analisis de la posibilidad de realizar descuentos. * Recomendaciones para negociar el forward. * Precios de oferta según los incoterms (exw, FOB, CFR, CIF) * Recomendaciones del empaque y embalaje. 	



Conclusiones y Responsables

- * Verificación de descuentos posibles por volumen.
- * Verificar la cantidad de productos a despachar en el contenedor por líneas o referencias.
- * Verificar el valor de nacionalización de la mercancía.
- * Ajustar la matriz de costos internacionales para 3 referencias.

Firmas asistentes



Jara Gómez





Cardona Gomez

Apéndice E. Registro Fotográfico Taller Programa 770



Apéndice F. Registro Fotográfico Etapa Diagnostica Industrias Lavco



Apéndice G. Matriz de Preselección de Mercados Espumas Soñar

		ESPUMAS SOÑAR																			
Variables	%	CHILE			ESTADOS UNIDOS			CANADA			PERU			COSTA RICA							
		94.04.21 colchoacs	94.04.30 almohadas y pillow	G.I FICACION	94.04.21 colchoacs	94.04.30 almohadas y pillow	G.I FICACION	94.04.21 colchoacs	94.04.30 almohadas y pillow	G.I FICACION	94.04.21 colchoacs	94.04.30 almohadas y pillow	G.I FICACION	94.04.21 colchoacs	94.04.30 almohadas y pillow	G.I FICACION					
Moneda	1%	Peso Chileno 1USD = 842,487 CLP	2	0,02	Dólar Americano 1USD	2	0,02	Dólar Canadiense 1USD = 132780 CAD	2	0,02	Nuevo Sol 3,28337 PEN	2	0,02	Colon 988,163 CRC	2	0,02					
PIB (2016)	50%	250.008M.\$	2	1	19.624.500M.\$	5	2,8	1535.768M.\$	4	2	195.432M.\$	3	1,5	57.810M.\$	1	0,5					
PIB per capita (2016)	30%	13.743\$	3	0,9	57.559\$	5	1,5	42.418\$	4	1,2	6.208\$	1	0,3	11.776\$	2	0,8					
crecimiento proyectado en la economi	10%	3% (2019)	3	0,2	3,8% (2019)	4	0,4	2,3% (2019)	1	0,1	2,6% (2019)	2	0,2	3,9% (2019)	5	0,5					
inflación IFC (2017)	9%	2,30%	2	0	2,10%	3	0,27	1,90%	4	0,36	1,50%	5	0,45	2,60%	1	0,09					
TOTAL	100%			2,12			4,7			3,68			2,47			1,71					
Importaciones del mundo para el año 2017 (miles de USD)	12%	1.834	71.857	3	0,36	800.663	2.673.510	5	0,6	109.802	347.956	4	0,49	321	32.082	2	0				
Importaciones de Colombia para el año 2017 (miles de USD)	15%	-1.812	-65.638	3	0,45	-709.145	-2.414.122	5	0,75	-95.846	-303.810	4	0,6	-319	-30.566	2	0				
Tasa de Crecimiento anual en valor entre 2016-2017 (%)	20%	-20%	13%	1	0,2	69%	5%	5	1	34%	6%	3	0,6	-46%	12%	2	0				
Socios comerciales (Proveedores)	21%	China 20,3% Corea 19,6% Francia 17,1% Suecia 11,4%	China 30,2% India 2,2% Francia 15% Brasil 1,2%	3	0,63	China 36,1% Mexico 8,6% Canada 1,5% Polonia 1,2%	China 79,1% India 7,4% Mexico 5,2% Pakistan 1,8%	2	0,42	Estados Unidos 53,6% Mexico 24% Italia 1,9%	China 57,3% Estados Unidos 29,8% India 3,7% Mexico 2,9%	4	0,84	China 53,3% Belgica 15% Francia 8,7% Estados Unidos 7,5%	China 64,8% Chile 7,2% India 2,2% Brasil 1,3%	2	0	China 48% Estados Unidos 23,6% Suiza 12,5% Mexico 6,8%	Estados Unidos 18,2% Guatemala 10,8% Brasil 8,2%	5	1,05
Arancel medio (estimado aplicado por Canada)	7%	0%	0%	1	0,07	3%	6,8%	3	0,21	9,5%	14%	4	0,28	6%	4,9%	3	0				
Arancel para Colombia (año comercial 2016)	10%	0%	0%	5	0,5	0%	0%	5	0,5	0%	0%	5	0,5	0%	0%	5	1				
TOTAL	100%			2,51				4,1		3,45			3,33			3,12					
# de Poblacion (July 2017 est.)	10%	17.789,267	2	0,2	328,625,791	5	0,5	35,623,680	4	0,4	31,036,656	3	0,3	4,930,258	2	0,2					
Promedio de personas por Hogar	40%	2,9 personas (2016)	3	1,2	2,6 personas (2017)	2	0,8	2,5 personas (2016)	1	0,4	3,9 personas (2016)	5	2	3,7 personas (2016)	4	1,6					
desempleo en cabeza de hogar	20%	2,7% (2016)	3	0,6	1,7% (2030)	4	0,8	3,4% (2030)	1	0,2	0,3% (2016)	5	1	3,2% (2016)	2	0,4					
promedio de hijos por hogar	30%	0,7	3	0,9	0,5	2	0,6	0,5	2	0,6	1,3	5	1,5	1	4	1,2					
TOTAL	100%			2,90			2,7			1,6			4,8			3,4					
TOTALES				2,51			3,82			2,91			3,36			2,74					

Apéndice H. Base de Datos Etapa Diagnostica Plan Exportador

 CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA <small>Creemos en Santander</small>						Consultoría etapa diagnóstica plan exportador		 Centro Consultoría Empresarial	
	Consultor	Empresa	Horas	Persona Encargada	Cargo				
1	Henry Calderón	Lavco	4	OLGA VESGA	GERENTE				
		Transejes	4	SERGIO SIERRA	SUPPLY CHAIN ANALYST				
2	Paola Quintero	Fruexcol	4	JANETH LUCIA RODRIGUEZ SAENZ	SUBGERENTE Y DIRECTORA COMERCIAL				
		electrosoftware	4	ANDRÉS MENDOZA	CEO				
		A&A soluciones	4	JUAN CARLOS ABAUNZA	CEO				
3	Andrés Trillos	Adipack	4	NATHALIA SARMIENTO	COMERCIO NACIONAL Y EXTERIOR				
		Essi	4	AZUCENA VILLAMIZAR	EJECUTIVA DE EXPANSION ESSI				
		Partmo	4	CELESTINO ARANGO - JAVIER ARANGO	GERENTE DE NEGOCIO DE LATINOAMERICA - DIRECTOR COMERCIAL				
		Soliplast	4	DANIELA RAMIREZ	COORDINADORA DE VENTAS INTERNACIONALES				
		FCV	4	MONICA ROBALLO - DANA CHAHIN	DIRECTORA COMERCIAL INTERNACIONAL				

Apéndice I. Visita de María del Rosario Alioto (Representante Banco Mundial)



Apéndice J. Apoyo En Talleres Y Charlas Ofrecidas Por El CCE



Apéndice K. Manejo Del Sistema Piciz De Zona Franca Santander

ZFB
GRUPO

PICIZ

"Líder en la gestión tecnológica de zonas francas"

- 40% de las Zonas Francas del país operan con PICIZ.
- 34% de las operaciones de comercio exterior en zonas francas son procesadas con PICIZ.
- 720 Empresas / 45 Zonas Francas.

Ingreso a PICIZ

Ingrese la información requerida para acceder a Zona Franca

Zona Franca
Seleccione ▼

Compañía
Seleccione ▼

Usuario
Username

Contraseña
Password

INGRESAR

PARA SOPORTE TÉCNICO POR FAVOR COMUNÍQUESE:
Línea Nacional 01 8000 423621
PBX Bogotá: (+57-1) 4046644, Opción 2.

Correo: infozfb@zonafrancabogota.com
Chat en línea: www.zonafrancabogota.com

Apéndice L. Manejo de Redes Sociales del CCE



Apéndice M. Matriz de Costos



MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	ESPONJA ARCOIRIS	Campos Modificables					
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	63.07.10.00.00	Campos con Formulas					
		POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	63.07.10				6,4	1280	
	III	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	Display de 12 unidades	POU PAQUETE x 12	POU por unidad			PN	
	IV	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	USD 0,27	COP 8.661,96	COP 721,83			5,40	0,013
	V	EMPAQUE	Plastico y caja de carton	COP 294.607				408	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE		DIMENSIONES CAJAS	0,60 x 0,50 x 0,40	USD 3,23	1200	100	34	20	
	VI	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia / Bucaramanga	USD 109,75	COP 29.450.664	40800			
	VII	DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTR	Puerto Rico						
	VIII	PESO TOTAL KG/TON	920						
	IX	UNIDAD DE CARGA	Pallet						
	X	DIMENSIONES PALET	1,20*1,00*2,15						
	XI	UNIDADES COMERCIALES	40.800						
	XII	CANTIDAD PALETS	10						
	XIII	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	25,80		7,20				
	XIV	VALOR TOTAL DE LA VENTA	USD 10.975,17		22%				
OTRA INFORMACIÓN DE EMBARQUE	XV	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIF					77	
	XVI	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Anticipado / Giro Directo					120	
	XVII	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	COP 2.683,39						

TAMANO PALETS		
LARGO	ANCHO	ALTO
1,2	1,00	2,15
		2,58
		M3
		10
		PALETS
		25,80
		M3

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN	MARÍTIMO CARGA FCL			
	Costo Unitario	Costo Total USD	Costo Total COP	TIEMPO (DÍAS)
1 EMPAQUE	0,00	-	-	
2 EMBALAJE	0,00	-	-	
A VALOR EXW	USD 0,27	10.975,17	COP 29.450.664	1,00
<i>Costos Directos</i>				
3 UNITARIZACIÓN	0,007	279,50	750.000	
4 MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,001	52,17	140.000	
5 DOCUMENTACION	0,001	52,63	141.227	0,50
6 TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,016	670,79	1.800.000	1,00
7 ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,000	-	-	
8 GASTOS OPERATIVOS	0,001	37,27	100.000	2,00
9 MANEJOS PORTUARIOS	0,019	782,59	2.100.000	
10 SEGURO NACIONAL	0,001	54,88	147.253	
11 BANCARIO	0,001	50,00	134.170	
12 AGENCIAMIENTO ADUANERO	0,003	102,48	275.000	
<i>Costos Indirectos</i>				
13 ADMINISTRATIVOS - Costo indirecto	0,001	50,00	134.170	
14 CAPITAL-INVENTARIO	0,000	6,46	17.322	
COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,05	2.138,77	5.739.142	
B VALOR : FOB	USD 0,32	USD 13.113,94	35.189.806	4,50
TRANSITO INTERNACIONAL				
1 TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,029	USD 1.200,00		10,00
2 BILL OF LADING	0,001	USD 50,00		
3 THC	0,002	USD 100,00		
4 COLLECT FEE	-	-		
5 MOUNTING	-	-		
6 FORWARDING FEE	-	-		
C VALOR CFR	USD 0,35	USD 14.463,94		31,79%
1 SEGURO INTERNACIONAL	0,003	120,00		
D VALOR CIF	USD 0,36	USD 14.583,94		14,50

San Juan - Pto. Rico	
Cont. 20"	MINIMA
USD 1.200,00	USD 800,00

GASTOS ADICIONALES	MINIMA
BILL OF LADING	USD 50,00
THC	USD 100,00