

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

Informe Práctica Empresarial Centro de Consultoría Empresarial USTA

Angela Viviana Vargas Vargas

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

Tutor

Andrés Leonardo Trillos Celis

Administrador de empresas

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2020

Dedicatoria

La vida está compuesta de retos y sueños que desde muy pequeños nos proponemos cumplir. Cada uno de esos sueños se acompañan de risas, llantos, situaciones difíciles que hacen de la vida un amplio libro de experiencias. Este trabajo lo dedico a quienes desde siempre han seguido mi proceso junto a cada sacrificio y esfuerzo que ha valido la pena.

A mi madre, Marlene Vargas y a mi abuela Angela Meza, que todos los días de forma abnegada me brindan la fuerza y amor necesario para salir adelante cada día, gracias por tantos valores enseñados y por convertirme en quien soy. A mis tíos Rubén Darío y Eva Consuelo, por creer en mí desde el principio y ser mi apoyo incondicional y parte de mi motivación. A mis amigos con quienes construí este camino y aquellos que siempre me brindaron su compañía y buena energía para continuar creciendo como persona. De igual forma, dedico este esfuerzo a Juan Carlos Vargas, mi ángel que partió de este mundo y ahora me acompaña en cada paso.

Por último, a todos mis docentes que dejan huella en mi corazón y en mi camino como futura profesional. Gracias porque ellos reiteraron que esta pasión si vale la pena y así mismo, mi admiración y respeto por cada uno crece mucho más.

Esto es solo el principio de un camino que será lleno de éxitos y grandes logros. Iremos por muchos más, los amo y gracias infinitas por hacer parte de mi vida.

Agradecimientos

Agradezco enormemente a Dios por siempre estar junto a mi en cada paso dado desde el primer momento, por brindarme la fortaleza y sabiduría necesaria para enfrentar todos los retos y desafíos. A mi familia por su apoyo incondicional y ser ejemplo de que con dedicación y disciplina es posible salir adelante. De igual manera quiero agradecer a la Universidad Santo Tomás, tanto a directivos y cuerpo docente por su dedicación y formación profesional y a mis amigos por dejar una parte de ellos en mi corazón, siempre serán parte de mi vida.

Quiero agradecer especialmente al doctor Andrés Leonardo Trillos Celis, director del Centro de Consultoría Empresarial y mi tutor, quien me acompañó durante seis meses en este largo camino y al equipo consultor que me permitió formar parte de esta maravillosa experiencia tan enriquecedora que me permitió crecer no solo en el ámbito profesional sino en el personal con un sinfín de experiencias durante este proceso.

Tabla de contenido

1. Justificación.....	15
2. Objetivos	15
2.1 Objetivo General	15
3. Perfil de la empresa	16
3.1 Universidad Santo Tomas	16
3.2 Misión Institucional	17
3.3 Organigrama Seccional Bucaramanga	17
4. Perfil Centro de Consultoría Empresarial	18
4.1 Portafolio de productos y/o servicios	19
4.1.1 Consultorías y Asesorías	19
4.1.2 Entrenamiento Empresarial	20
4.2 Alianzas.....	21
5. Cargo y funciones	21
5.1 Cargo	21
5.2 Funciones	22
6. Descripción de cada función realizada en el CCE	23
6.1 Realizar apoyo logístico en el Taller de Simulación del Programa de Internacionalización 770 Caribe	23
6.2 Realizar acompañamiento y apoyo en la asesorías del Programa 770 Global	24
6.3 Apoyo logístico en la Jornada de Retroalimentación del Programa de Internacionalización 770 Caribe	28

6.4 Realizar acompañamiento y apoyo en las asesorías del Programa Escuela para la Internacionalización.....	29
6.5 Realizar apoyo y acompañamiento en consultorías y asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Asesorías para Futuros Exportadores.....	32
6.6 Acompañamiento y apoyo en asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa 770 Mentorías.....	34
6.7 Apoyo en la elaboración de Planes Exportadores de las empresas mentorizadas Aluvidrios, Fibrex y Furgoriente.	37
6.8 Elaboración de Ficha Técnica de producto para la empresa LAUX.....	37
6.9 Realizar matriz de selección de mercados para las empresas Laux. Textinova pertenecientes al Programa Escuela para la Internacionalización	38
6.10 Desarrollo de investigación de mercados para las empresas Bohrcafé, Aluvidrios empresas mentorizadas beneficiarias del Programa 770 Mentorías.	40
6.11 Soporte y recopilación del análisis de información para el desarrollo de las consultorías y asesorías brindadas y lideradas por los consultores del CCE a las diferentes empresas.....	42
6.12 Participar y apoyar en los talleres y actividades desarrolladas por el Centro de Consultoría Empresarial dirigidos a la comunidad académica, egresados, empresarios, entre otros.	42
6.13 Actualizar base de datos de ingresos mensuales realizados por el CCE a Zona Franca Santander	44
7. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas	45
8. Aportes	45

8.1 Aporte del estudiante a la empresa.....	45
8.2 Aportes de la empresa al estudiante	46
9. Conclusión	47
10. Recomendaciones.....	47
11. Referencias.....	49

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama Seccional Bucaramanga.....	19
Figura 2. Líneas de trabajo del Centro de Consultoría Empresarial	20
Figura 3. Empresas atendidas en los últimos cinco años	21
Figura 4. Alianzas estratégicas.....	22
Figura 5. Taller de Simulación Programa de Internacionalización 770 Caribe	25
Figura 6. Consultoría a Tescol.....	26
Figura 7. Consultoría a Kroil	27
Figura 8. Consultoría con Pretacor	28
Figura 9. Consultoría con Grupo Samsara	29
Figura 10. Jornada de Retroalimentación 770 Caribe.....	30
Figura 11. Consultoría Laux	31
Figura 12. Consultoría Textinova	32
Figura 13. Consultoría Bencho	33
Figura 14. Consultoría Industrias Onar.....	34
Figura 15. Consultoría Está Okey	35
Figura 16. Consultoría a Furgoriente	36
Figura 17. Consultoría a Aluvidrios.....	36
Figura 18. Consultoría a Bohrcafé	37
Figura 19. Consultoría a Fibrex	37
Figura 20. Ficha técnica para calzado referencia Maranta-Laux	39
Figura 21. Matriz de selección de mercados Laux.....	40
Figura 22. Matriz de selección de mercados Textinova.....	41

Figura 23. Matriz de selección de mercados Aluvidrios.....	42
Figura 24. Matriz de selección de mercados Bohrcafé	42
Figura 25. Visita estudiantes al CCE	44
Figura 26. Visita estudiantes Facultad Administración de Empresas Agropecuarias	44
Figura 27. Jornada de premiación 770 Mentorías.....	45
Figura 28. Plataforma de ingreso Piciz	46

Glosario

- **Arancel:** “Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones” (Ministerio de Economía y Finanzas)
- **Cámara de Comercio de Bucaramanga:** “La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo social y económico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial de la región prestando de forma eficiente los servicios delegados por el Estado” (Cámara de Comercio de Bucaramanga)
- **Competitividad:** La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado (Anzil, 2008).
- **Consultoría:** “Una consultoría es una organización o una empresa de servicios, formada por profesionales altamente especializados en un área determinada que se dedican a asesorar sobre cuestiones técnicas a las empresas desplegando su actividad en diversas áreas” (Concepto, Definición)
- **Empresa:** “Comprende una organización o institución creada y formada por una persona o conjunto de personas que se dedica a una actividad económica concreta para conseguir unos objetivos que luego se convertirán en beneficios” (Economía Simple)
- **Exportación:** “Es todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización” (Montes, s.f.).

- **Importación:** “Es todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país (exportador) para su utilización” (Kiziryan, s.f.).
- **Internacionalización Empresarial:** “Es el proceso en el que la compañía crea las condiciones para preparar la salida al mercado internacional, es la posibilidad de insertarse en dicho mercado o ampliar la vinculación al mismo” (Duarte, 2017).
- **Logística Comercial Internacional:** “Es el sistema que integra las funciones de producción, comercialización y distribución física para la gestión estratégica de abastecimiento, movimiento y almacenamiento de mercancías y productos terminados con el flujo de información requerida en una operación comercial internacional” (Interletras)
- **Piciz Web:** Software desarrollado por el grupo ZFB creado para la gestión integral de las operaciones logísticas y de comercio exterior en zonas francas que permite controlar aspectos relevantes como el inventario de mercancías, el acceso y la salida de vehículos de carga y visitantes, las matrices de insumo-producto, el pesaje de mercancías, la elaboración de documentos propios de la operación en zonas francas, los formularios de movimiento de mercancías, el certificado de integración, la generación de reportes y el registro de servicios, entre otros (Grupo ZFB, 2019)
- **Plan Exportador:** “Es un documento que menciona todas las estrategias comerciales a desarrollar en un mercado específico y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender productos y servicios en el exterior” (Procolombia)
- **Procolombia:** ” Es la entidad encargada de promover el turismo, la inversión extranjera, las exportaciones no minero energéticas y la imagen del país a nivel nacional e internacional” (Procolombia)

- **Zona Franca:** “De acuerdo con la Ley 1004 de 2005, una Zona Franca se define como un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior” (Legiscomex)

Resumen

Las prácticas empresariales como opción de grado ofrecidas por la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás, son la oferta propicia para fundamentar el nivel de las habilidades aprendidas durante la etapa teórica del programa y el Centro de Consultoría Empresarial permite obtener de primera mano ese primer acercamiento a la realidad laboral y fortalecer el relacionamiento con empresarios, dando a conocer el trabajo realizado y reforzar todos aquellos conocimientos adquiridos de manera previa para forjar un perfil excepcional de un profesional en Negocios Internacionales.

Palabras Clave: Prácticas, Negocios Internacionales, profesional, marketing, logística internacional, documentación y requerimientos.

Abstract

The business internship as a degree option offered by the Faculty of International Business of the University of Santo Tomás, are the propitious offer to base the level of the skills learned during the theoretical stage of the program and the Business Consulting Center allows obtaining that first hand First approach to the labor reality and strengthen the relationship with businessman, making known the work done and reinforcing all those knowledge acquired previously to forge an exceptional profile of a professional in International Business.

Keywords: Internships, International Business, professional, marketing, international logistics, documentation and requirements.

Introducción

Con el fin de obtener el título como Profesional en Negocios Internacionales y poner en práctica los conocimientos adquiridos en el transcurso de los últimos cuatro años de estudio se selecciona la opción de grado de práctica empresarial con el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás seccional Bucaramanga ubicado en Zona Franca Santander para facilitar la aplicación de conocimientos y generar una mayor habilidad en las capacidades de un Profesional en Negocios Internacionales competente. De igual forma, permite ampliar y reforzar los diferentes temas relacionados con esta profesión. En el presente informe se dan a conocer las distintas actividades y funciones realizadas durante un periodo de práctica desarrollado a lo largo de 6 meses.

1. Justificación

Las experiencias tempranas laborales reales permiten resolver problemas integrando conocimientos para reconocer la dinámica de los diferentes sectores empresariales, en proyección de la internacionalización de sus productos y servicios. El profesional en Negocios Internacionales cumple las etapas necesarias para responder a las necesidades de los empresarios y los sectores económicos reconociendo e interviniendo con propuestas efectivas que analizan factores específicos haciendo uso de un análisis sustentado para asegurar el logro de objetivos propuestos.

La opción de grado de la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás es una plataforma que permite y facilita la aplicación de todos los conocimientos adquiridos, fortaleciendo el crecimiento profesional, las capacidades y debidas competencias. El Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás, favorece por medio de las experiencias de consultoría y asesoría empresarial la contribución al desarrollo económico bajo enfoques multidisciplinarios.

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Apoyar el desarrollo de procesos y la prestación de servicios con enfoque de internacionalización ofrecidos por el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás, fortaleciendo los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional, articulando y validando las herramientas necesarias para cumplir los objetivos propuestos.

2.2 Objetivos Específicos

- Apoyar al equipo consultor en las asesorías realizadas a empresas en procesos de internacionalización en el marco del convenio firmado con la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en labores administrativas para la buena ejecución y desarrollo del CCE.
- Apoyo en la coordinación y desarrollo de actividades y eventos planeados para generar impacto con empresas, organizaciones de interés y comunidad académica.
- Elaboración de investigaciones de mercado que permitan identificar oportunidades de negocio a empresas santandereanas.
- Participar en las actividades realizadas por entidades aliadas del Centro de Consultoría Empresarial.

3. Perfil de la empresa

3.1 Universidad Santo Tomás

La Universidad Santo Tomás es una Institución de Educación Superior católica de carácter privado, sin ánimo de lucro y de orden nacional. Hace presencia en cinco ciudades del país con sedes y seccionales en Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Tunja y Villavicencio en la modalidad presencial y 23 Centros de Atención Universitaria CAU en modalidad abierta y a distancia (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, Título 1, artículo 7, s.f.)

3.2 Misión Institucional

La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista 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 para que estén en condiciones de aportar soluciones a las problemáticas y a las necesidades de la sociedad y del país (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Título 1, artículo 7, s.f.).

3.3 Visión Institucional

En 2027 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 (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Título 1, artículo 7, s.f.).

3.3 Organigrama Seccional Bucaramanga

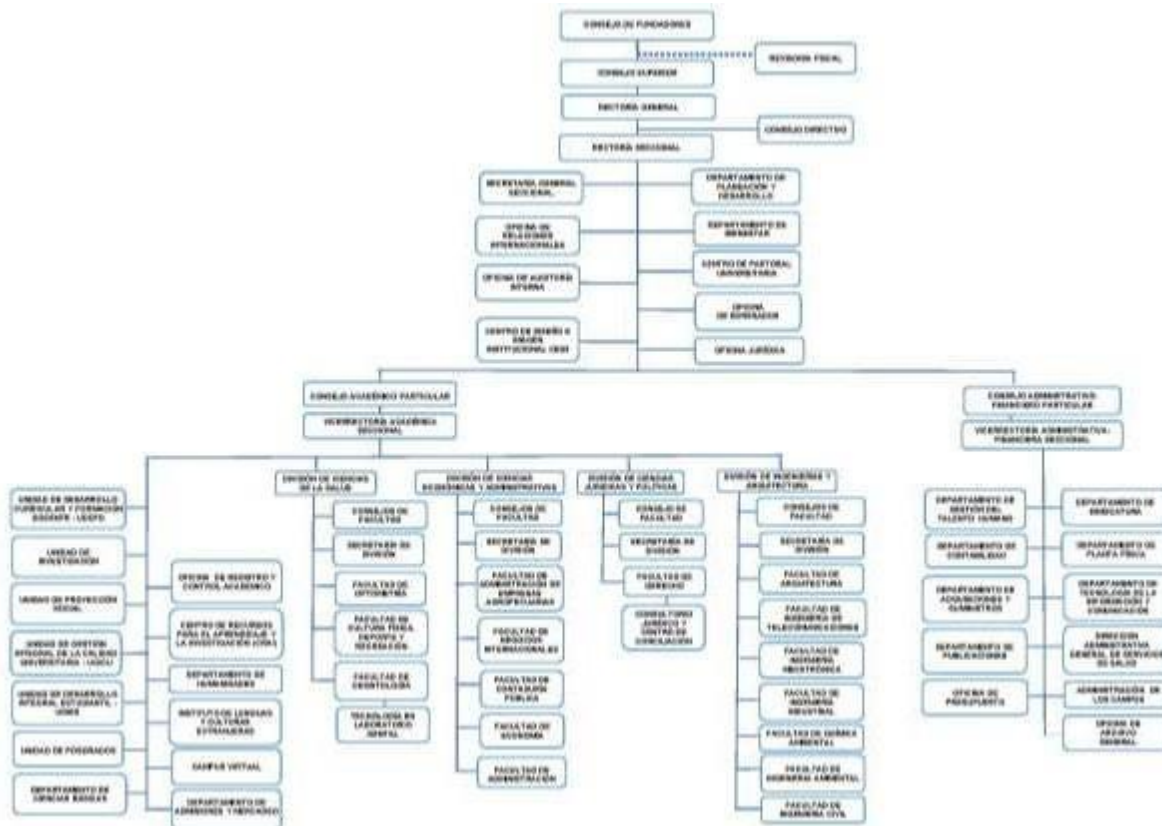


Figura 1. Organigrama Seccional Bucaramanga

Fuente: Universidad Santo Tomas

4. Perfil Centro de Consultoría Empresarial

El Centro de Consultoría Empresarial es una unidad de servicio especializada en temas de internacionalización orientada al fortalecimiento económico y la competitividad de los sectores productivos estratégicos de la región, mediante la oferta de servicios especializados en temas gerenciales para la internacionalización, dirigidos a la comunidad empresarial y a las instituciones que propenden por lograr estándares superiores de competitividad a nivel nacional e internacional (Centro de Consultoría Empresarial, 2019).

4.1 Portafolio de productos y/o servicios



Figura 2. Líneas de trabajo del Centro de Consultoría Empresarial

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.1.1 Consultorías y Asesorías

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 (Centro de Consultoría Empresarial, 2019). Las asesorías y consultorías se componen de:

- Acompañamiento y diseño de planes de internacionalización para empresas o sectores productivos.
- Formulación de proyectos y planes de negocio.
- Acompañamiento en procesos de exportaciones e importación de bienes y/o servicios.
- Investigación de mercados y análisis de condiciones competitivas en mercados internacionales.
- Fortalecimiento de procesos.

- Documentos y requerimientos para exportar e importar.
- Costos y cotizaciones internacionales.

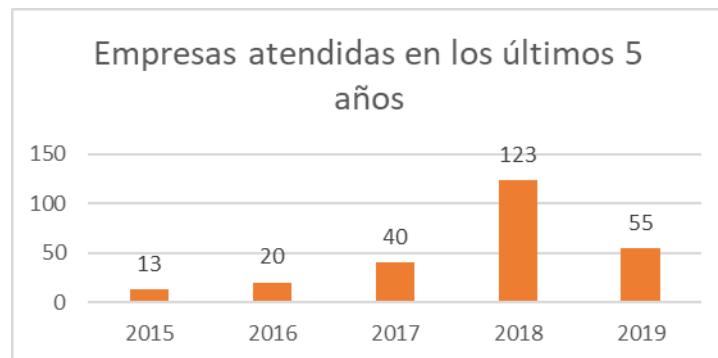


Figura 3. Empresas atendidas en los últimos cinco años

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.1.2 Entrenamiento Empresarial

El CCE ofrece programas abiertos, dirigidos a la comunidad en general y a la medida de las necesidades de las organizaciones en diferentes temas gerenciales, marketing, fortalecimiento empresarial e internacionalización (Centro de Consultoría Empresarial, 2019). Los entrenamientos consisten en:

PROGRAMAS A LA MEDIDA

- Contenidos y formatos adaptados a las necesidades de cada organización

CURSOS DE FORMACIÓN CERTIFICADOS

- Talleres
- Seminarios
- Diplomados

CATALIZADORES DE ESFUERZOS PARA EL DESARROLLO REGIONAL

- Fortalecimiento de iniciativas de interés regional
- Gestión de espacios de desarrollo para grupos de interés

4.2 Alianzas



Figura 4. Alianzas estratégicas

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5. Cargo y funciones

5.1 Cargo

- **Cargo:** Consultora Junior – Practicante
- **Jefe directo:** Andrés Leonardo Trillos Celis
- **Lugar:** Zona Franca Santander, Km 4 anillo vial - Floridablanca
- **Horario:** lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
- **Correo:** ccomp@ustabuca.edu.co

- **Periodo de práctica:** Desde el 12 de julio de 2019 hasta el 20 de diciembre de 2019

5.2 Funciones

- Realizar apoyo logístico y acompañamiento en el Taller de Simulación del Programa de Internacionalización 770 Caribe.
- Realizar acompañamiento y apoyo en las asesorías y consultorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Global
- Apoyo logístico y acompañamiento en la Jornada de Retroalimentación del Programa de Internacionalización 770 Caribe
- Apoyo y acompañamiento en consultorías y asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Escuela para la Internacionalización.
- Realizar apoyo y acompañamiento en consultorías y asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Asesorías para Futuros Exportadores
- Acompañamiento y apoyo en asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa 770 Mentorías
- Apoyo en la elaboración de Planes Exportadores de las empresas mentorizadas Aluvidrios, Fibrex, Bohrcafé y Furgoriente.
- Elaboración de Ficha Técnica de producto para la empresa Laux
- Realizar matriz de selección de mercados para las empresas Laux y Textinova pertenecientes al Programa Escuela para la Internacionalización
- Desarrollo de investigación de mercados para las empresas Bohrcafé, Aluvidrios, empresas mentorizadas beneficiarias del Programa 770 Mentorías.

- Soporte y recopilación del análisis de información para el desarrollo de las consultorías y asesorías brindadas y lideradas por los consultores del CCE a las diferentes empresas.
- Aseguramiento y cumplimiento de agendas, reuniones y actividades propias del desarrollo de cada uno de los Programas
- Acompañamiento en el desarrollo de consultorías lideradas por los consultores del CCE a las distintas empresas.
- Brindar soporte en la elaboración de actas de reuniones administrativas y los respectivos informes del desarrollo de los Programas
- Participar y apoyar en los talleres y actividades desarrolladas por el Centro de Consultoría Empresarial dirigidos a la comunidad académica, egresados, empresarios, entre otros.
- Actualizar base de datos de ingresos mensuales realizados por el CCE a Zona Franca Santander

6. Descripción de cada función realizada en el CCE

6.1 Realizar apoyo logístico en el Taller de Simulación del Programa de Internacionalización 770 Caribe

Con el fin de reforzar los conocimientos y la preparación de los empresarios para sus agendamientos en República Dominicana, se realizó con éxito la Simulación en la cual cada uno de los consultores especializados del CCE brindó acompañamiento y recomendaciones a los empresarios para lograr excelentes resultados con mayor impacto.

El taller se ejecutó mediante seis estaciones en donde cada consultor especializado realizó preguntas de acuerdo con los temas asignados, tales como: Costos y precios internacionales, marketing internacional, régimen tributario, régimen cambiario y documentación.

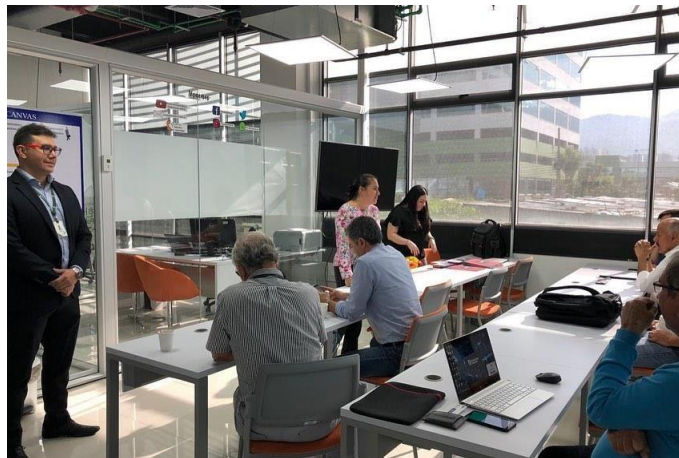


Figura 5. Taller de Simulación Programa de Internacionalización 770 Caribe

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

6.2 Realizar acompañamiento y apoyo en las asesorías del Programa 770 Global

El Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento a 10 empresas catalogadas como Top Exportadoras de Santander en temas puntuales del área de internacionalización con una intensidad horaria de 28 horas. Dentro de mi cargo como practicante, realicé acompañamiento a las siguientes empresas:

- **TEJIDOS SINTÉTICOS DE COLOMBIA – TESICOL:** Con el apoyo del consultor Oscar Morales se desarrollaron 28 horas de asesoría en temas enfocados en reintegro de divisas, Declaración de Exportación, políticas comerciales y estrategias de mercado para garantizar

mejores resultados con sus actuales mercados internacionales. Adicionalmente se reforzaron las políticas de pagos para el fortalecimiento de las estrategias del departamento comercial.



Figura 6. Consultoría a Tesicol

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

○ **C.I KROIL:** Junto con el consultor Henry Calderón se llevó a cabo la ejecución de 28 horas de asesoría en temas de internacionalización. Dentro de las primeras asesorías se trabajó el análisis de las dinámicas de importación de África de acuerdo con la partida arancelaria suministrada por la compañía. De igual forma, se revisaron las exportaciones colombianas actualizadas, con el fin de evaluar la dinámica internacional del sector y ejecutar la respectiva inteligencia de mercados.

Posteriormente, se establecieron algunos análisis enfocados en los mercados de interés de la compañía con el fin de profundizar la investigación en cuanto a la demanda del mercado (Chile, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, República Dominicana) de tal forma que se pudiera ejecutar la inteligencia de mercados para cada país.



Figura 7. Consultoría a Kroil

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

○ **PRETENSADOS DE CONCRETO DEL ORIENTE – PRETECOR:** Por medio del acompañamiento de los consultores especializados Oscar Morales y Andrés Leonardo Trillos se brindó el apoyo y asesorías de 28 horas a la compañía en temas internacionales enfocados en políticas comerciales, marketing y estrategias digitales para fortalecer el e-commerce de la compañía. Adicionalmente, se ejecutaron algunas asesorías para la preparación de los empresarios para una de las ferias más importantes del sector desarrolladas en el segundo semestre del año 2019.



Figura 8. Consultoría con Pretecor

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

○ **GRUPO SAMSARA:** Se llevó a cabo con el consultor Oscar Morales la ejecución de 28 horas de asesoría en temas puntuales del diligenciamiento de la Declaración Juramentada de Origen, requisito para la ejecución de los Certificados de Origen. Así mismo, se evaluó el costeo por unidad comercial para definir el concepto de la validación del criterio de origen. Adicionalmente, se validaron algunos procesos productivos con base en la nueva maquinaria adquirida por la compañía.



Figura 9.. Consultoría con GRUPO SAMSARA

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

6.3 Apoyo logístico en la Jornada de Retroalimentación del Programa de Internacionalización 770 Caribe.

Como parte de la estrategia de apoyo a la internacionalización del CCE y la Cámara de Comercio se desarrolló la Jornada de Retroalimentación con el fin de evaluar la agenda comercial de los empresarios y los resultados obtenidos. De igual forma, se desarrolló un espacio en el cual los empresarios pudieron compartir sus experiencias comerciales y brindar algunas recomendaciones.



Figura 10. Jornada de Retroalimentación 770 Caribe

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

6.4 Realizar acompañamiento y apoyo en las asesorías del Programa Escuela para la Internacionalización

El Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento a 10 empresas que se encontraban en proceso de internacionalización. Por medio de un plan de trabajo debidamente ajustado a las necesidades de cada una de las mismas, se prestó asesoría y acompañamiento con una intensidad horaria de 80 horas. Dentro de mi cargo como practicante, realicé acompañamiento a las siguientes empresas:

- **LAUX:** Con el apoyo del equipo consultor del CCE se apoyó a la empresa en varios temas de internacionalización. Durante las primeras consultorías se analizó la capacidad de producción de la compañía y posteriormente se brindaron algunas recomendaciones. Posteriormente se desarrolló la matriz de selección de mercados con algunos países de interés por parte de las

empresarias y de igual forma se realizó un análisis de mercados, tendencias de consumo y demás de uno de sus mercados objetivos. Adicionalmente, se preparó a las empresarias para su agenda comercial a México con el apoyo de una estudiante de movilidad que realizó pasantías académicas con el CCE.



Figura 11. Consultoría LAUX

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

○ **TEXTINOVA:** De la mano del equipo consultor se desarrolló el correspondiente apoyo en temas de internacionalización de la empresa. Durante las primeras consultorías se trabajó el tema de selección de mercados y posteriormente se evaluaron los costos de producción de la empresa y la capacidad de esta. Se contextualizó a la empresa en temas tributarios y se ajustaron los modelos de facturación de la empresa para el ámbito internacional. Adicionalmente se contextualizó a la empresa en costos internacionales ya que dentro del programa de Internacionalización 770 Caribe lograron realizar su primera exportación de República Dominicana.



Figura 12. Consultoría Textinova

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

○ **BENCHO:** Con el apoyo del equipo consultor la empresa recibió asesoría y acompañamiento en temas de internacionalización. Se ejecutaron temas tales como cotización de precios internacionales, inteligencia de mercados y posteriormente se analizó el área financiera de la compañía con la elaboración de matrices que facilitarían la visualización de todos los procesos productivos, análisis financiero y sus respectivos indicadores. De igual forma, se desarrollaron estrategias de mercados y análisis de precios junto con la identificación de normativa de empaque y etiquetado.

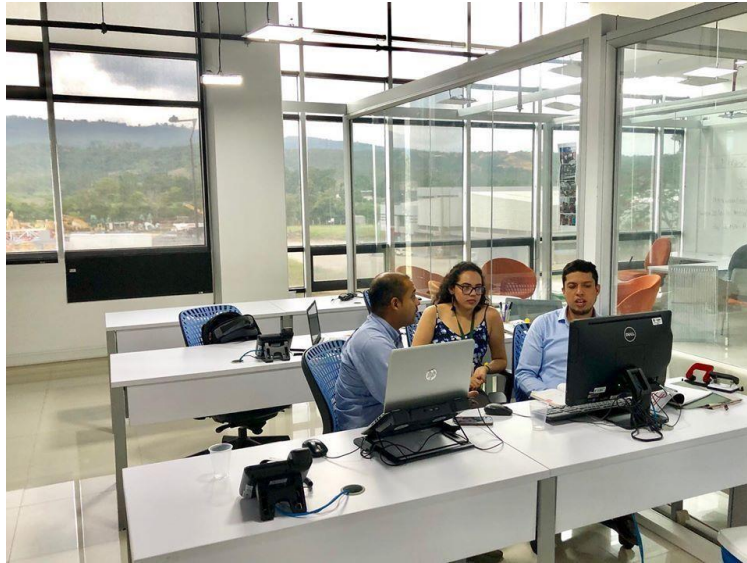


Figura 13. Consultoría Bencho

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

6.5 Realizar apoyo y acompañamiento en consultorías y asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Asesorías para Futuros Exportadores

El Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento a 9 empresas beneficiarias del Programa de Procolombia en el cual durante siete sesiones de acompañamiento se apoyaba a la empresa en distintos aspectos del área de internacionalización con el apoyo de los consultores especializados. Dentro de mi cargo como practicante, realicé acompañamiento a las siguientes empresas:

- **INDUSTRIAS ONAR:** Con el apoyo del consultor Guillermo Barreto se realizaron sesiones de asesoría en temas comerciales a nivel internacional, así como el apoyo en la

elaboración del documento correspondiente a las Declaraciones Juramentadas de Origen, requisito para la gestión del Certificado de Origen. Así mismo, se ejecutó apoyo en el área de mercados para reforzar posibles objetivos atractivos para la empresa.



Figura 14. Consultoría Industrias Onar

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

- **ESTÁ OKEY:** Por medio del acompañamiento del consultor Andrés Trillos, la empresa recibió asesorías en temas de mercados, con el fin de crear un análisis en el cual se permitiera revisar posibles mercados y generar un panorama mucho más claro al momento de exportar sus servicios. De igual forma, se revisaron algunas estrategias de impacto de acuerdo con el mercado objetivo seleccionado por medio de las herramientas que facilitan dicho análisis.



Figura 15. Consultoría Está Okey

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

6.6 Acompañamiento y apoyo en asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa 770 Mentorías.

En el desarrollo del Programa de Internacionalización 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el Centro de Consultoría Empresarial brindó apoyo en el proceso denominado 770 Mentorías en el cual se busca que empresas en etapa temprana de internacionalización reciban asesoría y conozcan experiencias de empresas catalogadas como Top Exportadoras con el fin de tener una visión más clara del panorama del comercio exterior. Así entonces, junto con el equipo consultor se realizó el debido acompañamiento y asesorías para desarrollar el Plan Exportador 2020.



Figura 16. Consultoría a Furgoriente.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.



Figura 17. Consultoría a Aluvidrios

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

6.7 Apoyo en la elaboración de Planes Exportadores de las empresas mentorizadas

Aluvidrios, Fibrex y Furgoriente.

En relación con el desarrollo del Programa 770 Mentorías, el Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento y asesorías para fortalecer la internacionalización de las empresas. Así mismo, se desarrolló la construcción de los planes exportadores de las mismas. Como practicante, apoyé en la elaboración del plan exportador de las empresas Aluvidrios, Fibrex y Furgoriente validando y fortaleciendo los posibles mercados y las tendencias de consumo.

6.8 Elaboración de Ficha Técnica de producto para la empresa LAUX

De acuerdo con el levantamiento de necesidades realizado por el consultor Andrés Trillos, se realizó apoyo en la elaboración de una ficha técnica de los productos de la empresa. En la fase del análisis de costos de producción y capacidad de oferta exportable, el consultor Osman Franco recomendó la reestructuración de dicha herramienta fundamental para la compañía.


LAUX		FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO				28/06/2019 VERSION 01	
REFERENCIA		DESCRIPCIÓN		MARANTA 478817			
MATERIALES DE COMPOSICION				FOTO PRODUCTO		DESCRIPCIÓN	
CAPELLADA	70%	CUERO BOVINO			LÍNEA	DEPORTIVO	
	30%	MALLA TEXTIL			FECHA	JUNIO 27/2019	
FORRO	20%	SINTÉTICO			CLIENTE	MUSSI	
	80%	TEXTIL					
PLANTILLA	100%	EVA Y SINTETICO PU					
SUELA	100%	PVC					
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO							
MATERIALES EXTERNOS							
ITEM	TIPO DE MATERIALES	DESCRIPCIÓN	ORIGEN MATERIAL	MAQUINARIA REQUERIDA	MANO DE OBRA REQUERIDA	PROVEEDORES	
1	CUERO #1	CUERO NUDE METALIZADO (PUNTERA, LATERAL BAJO, LENGÜETA Y PASADOR)				JESSICA	
2	CUERO # 2	CHAROL NUDE (TALON Y CORDONERA)				CURTIRIENTE	
3	MARCACION Y UBICACIÓN	NOMBRE DE LA MARCA A LASER EN CUERO COLOR BEIGE (MARQUILLA LENGÜETA)				CURTIRIENTE	
4	TEXTIL	MALLA NET 1,0 NUDE X NEGRO (PUNTERA Y LATERAL SUPERIOR (se debe bondear con madre selva aprestada en Leather				ACOPOL-PANAMERICANA	
5	CORDON	BALANCE COLOR BEIGE				LA CASA DE LOS CORDONES	
6	OJALETES	COLOR NUDE				LA CASA DE LOS CORDONES	
7	PINTURA	A TONO CON DEL COLOR DE LOS CUEROS				VARIOS	
8	HILO EXTERNO	A TONO CON DEL COLOR DE LOS CUEROS				VARIOS	
9	SUELA	YELOT PVC COLOR VAINILLA POR TAPETE CREPE, VA CHISPIADA EN COLOR NUDE METALIZADO				DE HUELLAS BOGOTÁ O MODA TOTAL	
MATERIALES INTERNOS							
ITEM	TIPO DE MATERIALES	DESCRIPCIÓN MATERIALES	ORIGEN MATERIAL	MAQUINARIA REQUERIDA	MANO DE OBRA REQUERIDA	PROVEEDORES	
10	ABULLONADO LENGÜETA	JUMBOLO				METRO HERRAJES	
11	ABULLONADO TALON	EVA # 4 NEGRA, TROQUEL MARANTA				METRO HERRAJES	
12	FORRO PUNTERA	SINTETICO BRASIL PIEL CALIBRE DELGADO				ANDES GROUP	
13	FORRO LATERALES	BRASIL PIEL				ANDES	
14	FORRO LENGÜETA	SOAVE				GSO	
15	FORRO PEGAMEDIA	SOAVE				GSO	
16	HILO INTERNO	HILO BEIGE CLARO				BUFALO	
17	PUNTERA Y CONTRAFUERTE	PUNTERA ECOFORMA 70/06, CONTRAFUERTE M220 (TERMOFIJADORA Y CONFORMADORA)				LEATHER (ECOFORMA) Y M220 (JOSGAL)	
18	HORMA	HORMA 6870				HORMAS MODELI	
19	PLANTILLA MONTAR	PLANTILLA PLANTEX Y CUÑO				ANDES GROUP, JOSGAL	
20	PLANTILLA EMPLANTILLAR	EVA BLANCA CALIBRE 3, BONDEADA CON SINTETICO BRASIL PIEL CON EL SELLO DEL CLIENTE EN CINTA				EVA DE PELETERIA RINCON Y SINTETICO DE ANDES	

Figura 20. Ficha técnica para calzado referencia Maranta – Laux

Fuente: Elaboración propia

6.9 Realizar matriz de selección de mercados para las empresas Laux. Textinova pertenecientes al Programa Escuela para la Internacionalización

Con respecto al plan de trabajo realizado para las empresas beneficiarias del programa, con el apoyo del consultor Andrés Trillos, se realizó una matriz de selección de mercados con el objetivo de determinar mercados con una mayor oportunidad y atractivo para las

empresas. Durante mi práctica realicé análisis de variables de comercio exterior, económicas, del sector y condiciones de acceso.

MATRIZ SELECCIÓN DE MERCADO - LAUX PARTIDA ARANCELARIA: 6403.99.90										
VARIABLES	%	ECUADOR			PANAMA			MEXICO		
		CIFRAS	C	R	CIFRAS	C	R	CIFRAS	C	R
POBLACION	15,00%	17.084.357	3	1,13	4.176.873	4	0,6	124.738.000		1
POBLACION MUJERES (2018)		50,03%	5		49,91%	4		50,79%		
PIB USD (2018)		108.398,06 USD			65.055,10 USD			1.223.808,89 USD		
TASA DE CRECIMIENTO PIB (2018)		1,40%			3,70%			2,00%		
PROYECCION CRECIMIENTO PIB 2020	8,00%	3%	3	0,24	5,3%	4	0,32	2,3%		0,32
PIB PER CAPITA 2018 (USD)		6.344,872 USD			15.575,1 USD			9.698		
INDICE DE DESEMPLEO	10,00%	5,8%	3	0,23	6%	3	0,38	3%		0,4
INDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR		37,9	3		50,2	4		104,3		
% INFLACION		-0,20	1		0,80	4		4,90		
EXPORTACIONES TOTALES PAIS DESTINO		21.606.134			5.080.536			450.531.651		
(MILES DE USD) 2018										
VARIACION % EXPORTACIONES TOTALES		172,6%			-90,74%			-14,2%		
(2017-2018)										
TRANSITO Y FRECUENCIAS MARITIMAS		Desde Costa Atlántica: 6 servicios directos (4-7 días) y rutas con conexión en Panamá (6-12 días). Desde Buenaventura: 12 servicios directos (1-4 días) y 1 naviera con conexión Panamá (3 días)	4		Su tiempo de tránsito es de 0 a 5 días. Hacia el puerto de manzanillo se manejan trayectos directos desde cualquier puerto nacional.	4		Costa Atlántica cuenta con 9 navieras con 30 servicios directos en 5 días de frecuencia. 20 rutas de conexión ofrecidas por 7 navieras. Desde Buenaventura existe un trayecto de 10 días directo y otros con conexiones		
INFRAESTRUCTURA		Cuenta con 432 aeropuertos, un total de 43.215 km de carreteras y 7 puertos con un promedio de tránsito de 1 a 10 días	2		Aeropuertos 117, puertos marítimos 20 y 5 son sus principales.	3		Aeropuertos: 1.714, carreteras con 398.148 kilómetros y 38 puertos en total donde sus principales es el de Veracruz y Manzanillo		
ACUERDO COMERCIAL		TLC - CAN	5		TLC Colombia-Panamá	5		TLC- Colombia México		
TOTAL	100,00%			3,8			3,3			3,2

Figura 21. Matriz de selección de mercados Laux

Fuente: Elaboración propia

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	MEXICO						PANAMA						COSTA RICA						ESTADOS UNIDOS									
		2016	2017	2018	CRECIMIENTO 2014-2018	CRECIMIENTO 2017-2018	ARANCEL GENERAL ESPECÍFICO	2016	2017	2018	CRECIMIENTO 2014-2018	CRECIMIENTO 2017-2018	ARANCEL GENERAL ESPECÍFICO	2016	2017	2018	CRECIMIENTO 2014-2018	CRECIMIENTO 2017-2018	ARANCEL GENERAL ESPECÍFICO	2016	2017	2018	CRECIMIENTO 2014-2018	CRECIMIENTO 2017-2018	ARANCEL GENERAL ESPECÍFICO				
6103	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para hombres o niños.	58.802 USD	59.750 USD	65.268 USD	16,67%	9,23%	20%	0%	26.072,00 USD	28.222,00 USD	40.328,00 USD	7,37%	42,85%	12%	10%	5.331,00 USD	5.329,00 USD	6.738,00 USD	2,60%	26,44%	15%	9%	1.638.944,00 USD	1.787.820,00 USD	2.056.263,00 USD	10%	17,25%	15%	0%
6104	Trecesastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), de punto, para mujeres o niñas.	203.382 USD	178.771 USD	201.090 USD	2,8%	89%	20%	0%	39.408,00 USD	46.338,00 USD	119.500,00 USD	42,70%	150%	20%	10%	13.908,00 USD	12.537,00 USD	12.713,00 USD	-4,90%	1,40%	14%	9%	6.165.789,00 USD	6.184.051,00 USD	6.192.364,00 USD	-0,13%	0,13%	13%	0%
6105	Camisas de punto para hombres o niños.	110.246 USD	106.353 USD	109.735 USD	0,22%	3,17%	20%	0%	7.216,00 USD	11.128,00 USD	41.102,00 USD	50%	280%	12%	10%	11.704,00 USD	10.930,00 USD	11.723,00 USD	5%	7,35%	14%	14%	2.062.285,00 USD	2.030.580,00 USD	2.033.769,00 USD	-1,9%	0,15	20%	0%
6106	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas	112.553 USD	109.110 USD	106.827 USD	-2,47%	-2,09%	20%	0%	11.562,00 USD	16.103,00 USD	30.379,00 USD	-4,11%	-35,5%	20%	15%	12.948,00 USD	9.448,00 USD	11.462,00 USD	-5%	21,3%	13%	0%	808.678,00 USD	862.780,00 USD	765.638,00 USD	-3,90%	-11,26%	20%	0%
6107	Calzoncillos (incluidos los largos y los slips), camisones, pijamas, almohoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para hombres o niños.	37.481 USD	38.042 USD	53.247 USD	11,44%	40%	20%	0%	34.117,00 USD	43.057,00 USD	41.223,00 USD	4%	-4,25%	20%	15%	6.601,00 USD	6.759,00 USD	7.129,00 USD	2%	5,47%	14%	9%	1.710.384,00 USD	1.714.543,00 USD	1.892.522,00 USD	4,27%	10,3%	9%	0%
6108	Combinaciones, enaguas, bragas (bombachas, calzones) (incluidos los que no llegan hasta la cintura), camisones, pijamas, saldos de cama, almohoces de baño, batas de casa y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas.	48.835 USD	51.430 USD	62.441 USD	4,43%	21%	0%	0%	59.277,00 USD	71.458,00 USD	70.668,00 USD	-8,28%	-1,10%	20%	15%	30.367,00 USD	12.399,00 USD	13.537,00 USD	3,87%	10%	14%	9%	3.324.641,00 USD	3.290.441,00 USD	3.368.440,00 USD	0,30%	-0,60%	10%	0%
TOTALES		571.299 USD	543.456 USD	598.608 USD	33,04%	161%			177.652,00 USD	236.307,00 USD	325.200,00 USD	91,98%	432,04%			60.859,00 USD	57.292,00 USD	63.361,00 USD	3,33%	72%			15.711.621,00 USD	15.670.021,00 USD	16.248.900,00 USD	8,64%	15,91%		
6109	T-shirts y camisetas, de punto.	486.179 USD	467.288 USD	535.536 USD	5,71%	14,60%	20%	0%	73.993,00 USD	75.184,00 USD	118.524,00 USD	8,24%	57,6%	20%	10%	28.235,00 USD	28.232,00 USD	31.612,00 USD	8,23%	12%	14%	14%	5.986.258,00 USD	5.895.260,00 USD	6.149.891,00 USD	2,23%	5,28%	16%	0%

Figura 22. Matriz de selección de mercados Textinova

Fuente: Elaboración propia

6.10 Desarrollo de investigación de mercados para las empresas Bohrcafé, Aluvidrios empresas mentorizadas beneficiarias del Programa 770 Mentorías.

De acuerdo con los objetivos de las empresas mentorizadas, para dar cumplimiento al Reto Exportador, fue necesario realizar acompañamiento y asesoría en temas de mercado. Con el apoyo del consultor Andrés Trillos y Tilcia Ardila se logró realizar la matriz de selección de mercados para determinar la viabilidad de los posibles mercados objetivos de las diferentes empresas.

VARIABLES	%	PANAMÁ			PERU			MÉJICO			REPÚBLICA DOMINICANA			ARUBA			CUBAZO		
		C	R		C	R		C	R		C	R		C	R		C	R	
POBLACIÓN		17081387			31488228			12619838			10288100			102881			468848		
PIB USD (2018)		108338181			222238181			122330838			112885864			270038838			311611011		
TASA DE CRECIMIENTO PIB		4.1%			4.1%			4.1%			1.3%			3.8%			3.1%		
PROYECCIÓN CRECIMIENTO ECONOMÍA 2020		4.1%			4.1%			4.1%			1.3%			3.8%			3.1%		
PIB PER CAPITA 2018 (USD)		6347			7052			9699			1105			2927			6667		
DOING BUSINESS (190 PAÍSES)		25%			25%			25%			11%			3.8%			2.9%		
INDICE DE DESEMPEÑO		15.22			15.22			15.22			11%			3.8%			2.9%		
% INFLACIÓN		15.22			15.22			15.22			11%			3.8%			2.9%		
INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (14)		15.22			15.22			15.22			11%			3.8%			2.9%		
EXPORTACIONES TOTALES PAÍS DESTINO 2018 (MILES DE USD)		78 Miles de USD			13 Miles de USD			39.480 Miles de USD			2.837 Miles de USD			218 Miles de USD			18 Miles de USD		
VARIACIÓN % EXPORTACIONES TOTALES (2017-2018)		-48%			-48%			-15%			-48%			-47%			-47%		
EXPORTACIONES COLOMBIANAS A PAÍS DESTINO 2018		3.076 Miles de USD			1.363 Miles de USD			15%			13 Miles de USD			67%			351 Miles de USD		
PRINCIPALES PROVEEDORES	30%	China (29.0%), Italia (15.6%), Salvador (1.2%), Ecuador (1.0%)	4	0	Estados Unidos (33.7%), China (10.4%), China (10.4%) y 2 Sudáfrica (10.6%)	4	0	Estados Unidos (65.2%), España (9.4%), Portugal (6.4%) y Chile (5.6%)	4	0	Estados Unidos (21.5%), México (12.1%), Colombia (10.4%), Chile (9.4%)	4	0	Estados Unidos (26.8%), Ecuador (2.0%), Colombia (2.0%) y Panamá (2.0%)	4	0	351 Miles de USD		
VARIACIÓN % EXPORTACIONES COLOMBIANAS (2017-2018)		(5.1%)			(5.1%)			(9.7%)			(9.7%)			(2.4%)			36%		
IMPORTACIONES TOTALES PAÍS DESTINO 2018 (MILES DE USD)		10.073 Miles de USD			4.365 Miles de USD			19.012 Miles de USD			3.493 Miles de USD			2.883 Miles de USD			7.550 Miles de USD		
VARIACIÓN % IMPORTACIONES TOTALES (2017-2018)		4%			150%			4%			4%			4%			4%		
PRECIO POR METRO		Precios entre USD1.100 y USD1.100			Precios entre USD229 y USD229			Precios entre USD241 y USD241			Precios entre USD8.150 y USD8.150			Precios entre USD1.456 y USD1.456			Precios entre USD1.556,4 y USD1.556,4		
PANORAMA		Según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censo, muestra que el primer periodo del año cayo residencial al 32.5% a nivel regional depende el valor de las construcciones del distrito	2%	0,75	Según el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) proyectó que el sector de construcción registrará una expansión de 4% en el año 2020 de acuerdo con el Marco Macroeconómico	4	0,75	El Centro de Estudios Económicos del Sector Construcción (CEESCO) estimaba que este sector creciera entre 2,0-2,5% para el 2019, sin embargo, en Julio de ese mismo año, recorrió su perspectiva de crecimiento a 1%. Las causas de la desaceleración de la actividad productiva de la Industria de la Construcción en México se debe principalmente a la tardanza en la ejecución del gasto público para infraestructura, falta de claridad en el rol del empleo, lo cual no sucedió desde 2013 según datos de la INEGI, y además durante el primer trimestre de 2019, se observó una tendencia decreciente en el nivel de precios de los insumos utilizados en la construcción, específicamente, para el mes de junio los precios de la construcción a base anual registró una variación del (-) 3.1%, un nivel muy bajo, dicho comportamiento se traduce en una desaceleración del sector.	1,3	0,6	El sector construcción del país presentó un precio 8.1% en 2018, representando el 12.2% del producto interno bruto (PIB) del país. Los indicadores de inflación, política monetaria, créditos,	1,3	0,6	El turismo apunta a la isla un 85.5% del PIB, teniendo un crecimiento para 2018 del 2.8%. Es por esto que el crecimiento de este sector económico como lo es la construcción simulará, pues la demanda de	1,3	0,6	Según Central Bureau of Statistics of Curacao en 2017 el sector de la construcción tuvo un crecimiento del nuevo ingreso mensual, el nuevo trabajo, proyectos de	1,3	0,6
FERIAS Y/O EVENTOS EN		Capaz expo habitad.			Expo Real Estate			Expo Nacional Ferreteria Guadalajara (Septiembre 2020), Expo Construcción Yucatán Mérida (Mayo 2020), Expo			Carriemega Santo Domingo 2017, Sesta Exposición Internacional de la Industria de la			Participa como comprador internacional en Construfest del Caribe en Exposición 8			Participa como comprador internacional en Exposición 8		
ARANCEL		8%			0%			0%			14%			100%			0%		
ARANCEL AD. VALOREM GENERAL	20%	100%	4	0	10%	5	0	100%	5	0	14%	5	0	100%	3	0	100%	3	0
ACUERDO COMERCIAL		Acuerdo Colombia - C-CECO			Acuerdo Colombia - CAN			ALADI (Asociación Latinoamericana)			TLC - UNIÓN EUROPEA			ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA					
TOTAL	100%		3			3			3			3			3				3

Figura 23. Matriz de selección de mercados

Aluvidrios Fuente: Elaboración propia

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS - BOHRCAFÉ PARTIDA ARANCELARIA: 0901.11.10.00																
VARIABLES	%	COREA			CANADÁ			BELGICA			JAPON					
		C	R		C	R		C	R		C	R				
POBLACION (2018)	-	51.835.256			37.056.856			11.422.068			126.523.100					
PIB USD (2018)		1.619 millones de USD			1.703 millones			531.781 millones			4.371.315.356					
TASA DE CRECIMIENTO PIB		0.4%			1.87%			1.40%			0.8%					
PROYECCIÓN CRECIMIENTO ECONOMÍA 2020		0.4%			1.82%			1.5%			0.8%					
PIB PER CAPITA 2018 (USD)		11.288.304			46.124.685			46.556.10			39.286.7					
DOING BUSINESS (190 PAÍSES)	15%	5			22			45			29					
INDICE DE DESEMPEÑO		30.4			5.92%			6.3%			2.40%					
INDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR		93.6			79.5			5			1.00%					
% INFLACIÓN		32.5%			2.26%			2.05%			1.00%					
IMPORTACIONES TOTALES SUBPARTIDA 0901.11 (Miles de USD) - 2018		441.824			624.149			729.767			1.146.904					
VARIACIÓN % IMPORTACIONES TOTALES (2017-2018)	20%	-9%			-0.15%			-12%			-13.00%					
EXPORTACIONES COLOMBIANAS A PAÍS DESTINO 2018 (MILES DE USD)		83.551			180.077			124.593			195.139					
VARIACIÓN % EXPORTACIONES COLOMBIANAS (2017-2018)	20%	-7%			-5%			-5%			-10.00%					
PROVEEDORES MUNDO SUBPARTIDA 0901.11 (2018)	10%	Colombia (20.3%), Brasil (19.2%), Vietnam (12.7%), Etiopia (11%), Guatemala 6.2%)	5	0,5	Colombia (31.7%), Brasil (21.2%), Guatemala (12.9%), Perú (8%), Honduras (5%)	4	0,4	Brasil (24.8%), Vietnam (17.4%), Honduras (11.4%), Perú (9.1%), Colombia (6.1%)	3	0,3	Suiza (20.5%), Italia (15.3%), Alemania (13.8%), Francia (9.8%), Países bajos (6.7%)	2	0,2			
CONSUMO PER CÁPITA DE CAFÉ		6.7 Kg (anual)			6.2 kg (anual)			6.8 kg (anual)			3.3 kg (anual)					
FERIAS CAFETERAS	15%	Coffe EXPO, Seúl del 9 al 12 de Abril 2020	4	0,6	The Canadian Coffee & Tea Show, Toronto del 22-23 de septiembre	3	0,5	TAVOLA CIUDAD Cortrique del 15 al 17 marzo 2020	5	0,8	SCAJ, Tokio, 11 al 13 de septiembre	2	0,3			
ARANCEL AD VALOREM GENERAL SUB PARTIDA 0901.11	10%	2%			0%			0%			0%					
ARANCEL ESPECIFICO SUB PARTIDA 0901.11		0%			0%			0%			0%					
ACUERDO COMERCIAL	10%	TLC COREA	5	0,5	TLC CANADÁ	5	0,5	TLC - UNIÓN EUROPEA	5	0,5	ACUERDO DE ASOCIACION ECONOMICA	4	0,4			
TOTAL	100%		3,9			3,7			4,1			3,9				

Figura 23. Matriz de selección de mercados Bohrcafé Fuente: Elaboración propia

6.11 Soporte y recopilación del análisis de información para el desarrollo de las consultorías y asesorías brindadas y lideradas por los consultores del CCE a las diferentes empresas

En el desarrollo de cada una de las asesorías y acompañamiento se realizaba el diligenciamiento de actas de reunión en las cuales se describían las distintas actividades trabajadas con el fin de cumplir objetivos de cumplimiento del plan de trabajo de acuerdo con las necesidades de las distintas empresas. Así mismo, dentro de los archivos del computador del área administrativa del CCE se encuentran organizados por carpetas cada una de las herramientas desarrolladas para las empresas.

6.12 Participar y apoyar en los talleres y actividades desarrolladas por el Centro de Consultoría Empresarial dirigidos a la comunidad académica, egresados, empresarios, entre otros.

El Centro de Consultoría Empresarial participa en diferentes eventos realizados por sus aliados estratégicos, por lo tanto, como practicantes se debe brindar apoyo en la organización y logística.



Figura 25. Visita Estudiantes al CCE

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial



*Figura 26. Visita Facultad Adm.
Agropecuarias*
Fuente: Centro de Consultoría Empresarial



Figura 27. Jornada de Premiación 770

Mentorias. Fuente: Centro de Consultoría
Empresarial

6.13 Actualizar base de datos de ingresos mensuales realizados por el CCE a Zona Franca Santander

Según los lineamientos de Zona Franca Santander, como practicante debía realizar el ingreso a cada uno de los empresarios para el cumplimiento de las asesorías por medio de la plataforma virtual y operativa Piciz, la cual permite el control y registro de personal.



Figura 30. Plataforma de ingreso Piciz

Web Fuente: Zona Franca Santander

7. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas

- Normatividad Negocios Internacionales
- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomas
- Normatividad legal Zona Franca Santander

8. Aportes

8.1 Aporte del estudiante a la empresa

- Elaboración, revisión y ajuste de los planes exportadores de las empresas mentorizadas Aluvidrios, Fibrex y Furgoriente .
- Elaboración ficha técnica del producto para la empresa Laux
- Elaboración de matrices de selección de mercado para las empresas Laux y Textinova.

- Elaboración y desarrollo de investigación de mercados para las empresas Bohrcafé, Aluvidrios, Bencho y Fibrex

8.2 Aportes de la empresa al estudiante

El Centro de Consultoría Empresarial es una excelente plataforma estratégica de la Universidad Santo Tomás que permite a los estudiantes vincularse a las experiencias laborales reales, fomentando el desarrollo de las habilidades adquiridas a lo largo del proceso de prácticas. Así mismo, es un enorme privilegio haber formado parte de esta maravillosa unidad que actualmente se cataloga como un referente a nivel regional, siendo un aliado estratégico para las diferentes empresas y sectores de Santander, con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Procolombia, entre otros. Por medio de su equipo consultor, el apoyo de internacionalización ha permitido la dinamización y el fortalecimiento de las cifras de exportación del departamento, con el desarrollo de actividades, asesorías y distintos convenios.

El CCE aportó en mi ámbito profesional y personal. Aprendí la forma de transmitir los conocimientos técnicos y profesionales para aportar a las diferentes empresas. Así mismo, día a día aprendí de cada uno de los consultores y del director Andrés Trillos el profesionalismo, capacidad de indagar y la calidez humana con que se cumplen objetivos. De igual manera, la empresa me permitió poder crecer intelectualmente, al poder tener relacionamiento con 12 empresas de diversos sectores y con necesidades específicas, logrando dar a conocer mi trabajo durante el transcurso de las asesorías. Además, la participación en eventos de interés que buscan proyectar el crecimiento de la región a nivel económico permitió el amplio relacionamiento

con diferentes empresarios, fortaleciendo mi perfil profesional. Finalmente, gracias a la empresa pude conocer el funcionamiento de una Zona Franca y todos los procesos de ingreso de personal, lo cual enriquece mi perfil y experiencias profesionales.

9. Conclusión

Formar parte como practicante del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás es una experiencia muy enriquecedora para la formación del profesional. Permite un aprendizaje constante, desde el día 1 hasta el último se aprende de diversas empresas y sectores. Además, permite ampliar la perspectiva y ratificar lo maravillosa que es la profesión, puesto que existen diversos campos en los cuales se puede aportar con el conocimiento a las empresas como lo son el marketing internacional, logística internacional, legislación aduanera, entre otros. Es una plataforma que realmente fortalece la preparación del futuro profesional con la experiencia de forma directa.

10. Recomendaciones

- Los estudiantes de Negocios Internacionales que deseen fortalecer sus conocimientos y desarrollar sus habilidades a nivel profesional con el desarrollo de actividades propias del mismo, deben estar ampliamente dispuestos a recibir toda la experiencia de aquellos que se encuentren en su mismo entorno, con el fin de ir forjando un excelente perfil y aprender día a día de aquellos expertos y de igual forma aprender de sus errores.

○ Para el desarrollo de las prácticas empresariales como opción de grado, es importante tener en cuenta espacios y ofertas como el Centro de Consultoría Empresarial porque permiten que uno como estudiante fundamente y ponga en desarrollo todos los conocimientos adquiridos en la academia y no como en otras empresas que simplemente dan otro tipo de funciones al practicante que no competen con el perfil de un futuro Profesional en Negocios Internacionales

Referencias bibliográficas

- Anzil, F. (2008). *Zona Económica*. Obtenido de Zona Económica:
<https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>
- Interactivo (2019). *Cámara de Comercio de Bucaramanga*. (s.f.). Obtenido de Cámara de Comercio de Bucaramanga: <https://www.camaradirecta.com/>
- Centro de Consultoría Empresarial. (2019).
- Concepto de – Definición de. (2019). *¿Qué es consultoría? Su definición y significado* (s.f.). Obtenido de Concepto Definición: <https://conceptodefinicion.de/consultoria/>
- Duarte, C. (2017). *Internacionalización de la empresa*. Obtenido de Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/internacionalizacion-de-la-empresa.html>
- Economía Simple. (2019). *¿Qué es una empresa? Definición de empresa Concepto de empresa*. Obtenido de: <https://www.economiasimple.net/glosario/empresa>
- Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Titulo 1, artículo 7. (s.f.). *Universidad Santo Tomas*. Obtenido de Universidad Santo Tomas: <http://apolo.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/presentacion-1>
- Grupo ZFB. (2018). *Aliado de las Zonas Francas*. Obtenido de Grupo ZFB: <http://www.grupozfb.com/noticias/piciz-web-un-aliado-de-las-zonas-francas-en-la-era-digital>
- Interletras. (s.f.). *Logística Exportadora*. Obtenido de Interletras: http://interletras.com/manualcci/logistica_exportadora/logisticaexp03.htm
- Kiziryan, M. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

Legiscomex. (s.f.). Obtenido de Legiscomex:

<https://www.legiscomex.com/Documentos/definiciones-zonas-francas-rci304>

Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). *Economía Internacional* Obtenido de Ministerio de

Economía y Finanzas: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>

Montes, J. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Procolombia. (s.f.). Obtenido de Procolombia: <http://www.procolombia.co/node/1141>