

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 de práctica en el Centro de Consultoría Empresarial

Paula Andrea Becerra Morales

Tutor

Jorge Alberto Gómez Serpa

Director Centro de Consultoría Empresarial

Universidad Santo Tomás de Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2017

Agradecimientos

Primero que todo a Dios, por iluminar mi camino y darme la sabiduría e inteligencia para lograr los objetivos que he trazado en mi vida, especialmente por acompañarme y guiarme a lo largo de mi carrera.

Agradezco profundamente a toda mi familia, padres, hermano, tíos y abuelos, por apoyarme y acompañarme en todo momento, brindándome su amor, consejos y compañía incondicional, y permitirme realizarme profesionalmente.

Glosario

✓ **Zona Franca:** área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

✓ **Consultoría:** es un servicio profesional prestado por empresas, o por profesionales en forma individual –conocidas como consultoras o consultores respectivamente– con experiencia o conocimiento específico en un área, asesorando personas, asesorando a otras empresas, a grupos de empresas, a países o a organizaciones en general.

✓ **Internacionalización:** participación directa de las empresas en otros países y es un proceso que fortalece la integración de las naciones a la economía global a través del mejoramiento de la productividad de sus empresas, en este proceso las empresas generan las condiciones y estrategias necesarias para atender mercados internacionales.

✓ **Alianza estratégica:** es la unión de esfuerzos de dos o más compañías para colaborar hacia el mismo mercado objetivo. Esto implica un compromiso de colaboración, donde cada una de las partes debe estar comprometida con su desarrollo.

✓ **Asesorías:** es un servicio que consiste en brindar información y apoyo a personas naturales y jurídicas, en temas de interés que se conozcan a profundidad, con el propósito de guiarlos a lograr objetivos trazados.

✓ **Convenios:** 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.

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

✓ **Desarrollo empresarial:** es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.

✓ **Emprendimiento:** actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

Tabla de contenido

1.	Resumen	9
2.	Introducción	10
3.	Justificación.....	11
4.	Objetivos	12
4.1	Objetivo General	12
4.2	Objetivos Específicos	12
5.	Perfil de la empresa	13
5.1	Reseña Histórica.....	13
5.2	Misión institucional.....	13
5.3	Visión institucional.....	14
5.4	Estructura Organizacional	14
5.5	Portafolio de Servicios.....	15
5.5.1	Asesorías y Consultorías	16
5.5.2	Entrenamiento Empresarial	16
5.5.3	Proyectos de Cofinanciación	17
5.5.4	Dirección, teléfono, correo y jefe inmediato de la empresa.....	18
6.	Cargo y funciones	18
6.1.	Cargo	18

6.2. Funciones	18
6.3 Descripción de las funciones.....	19
6.3.1 Identificación de oportunidades comerciales para clientes del CCE	19
6.3.2 Búsqueda de Oportunidades para sectores productivos de Santander	24
6.3.3 Alimentación de base de datos	24
6.3.4 Marketing digital para la promoción de los servicios del CCE	25
6.3.5 Apoyo a la red social de negocios ACOPI GLOBAL.....	26
7. Conclusión.....	29
8. Recomendación	30
9. Referencias bibliograficas	31

Tabla de Figuras

<i>Figura 1.</i> Esquema organizacional usta.....	14
<i>Figura 2.</i> Organigrama centro de consultoría empresarial	15
<i>Figura 3.</i> Portafolio de servicios del CCE.....	15
<i>Figura 4.</i> Servicios de entrenamiento empresarial	16
<i>Figura 5.</i> Alianzas estratégicas del CCE	17
<i>Figura 6.</i> Matriz de inteligencia de mercados – Fruexcol	19
<i>Figura 7.</i> Matriz sector salud – Misión comercial.....	20
<i>Figura 8.</i> Presentación realizada para la misión comercial del Sector Salud – Destino Brasil	21
<i>Figura 9.</i> Análisis importaciones y exportaciones del Sector Avícola – Misión Comercial.....	21
<i>Figura 10.</i> Presentación realizada para la misión comercial del Sector Avícola – Destino Francia y España	22
<i>Figura 11.</i> Cifras de importadores mundiales del sector calzado.....	23
<i>Figura 12.</i> Análisis de tendencias de consumo del sector calzado en el mundo	23
<i>Figura 13.</i> Análisis de importaciones de café en corea del sur	24
<i>Figura 14.</i> Base de datos empresa santandereanas por sector	25
<i>Figura 17.</i> Relanzamiento red social de negocios acopi global	28
<i>Figura 18.</i> Relanzamiento red social de negocios acopi global	28

1. Resumen

El presente documento contiene la información acerca del desarrollo de mi práctica en el Centro de Consultoría Empresarial, donde se realizan labores de asesoría y consultoría para la comunidad, empresas e instituciones que están en proceso de internacionalización en Santander.

A lo largo del documento se describen las funciones realizadas en el Centro de Consultoría, las cuales permiten conocer la realidad del entorno empresarial de la región, y contribuir mediante el apoyo a los empresarios para incursionar en los mercados internacionales.

2. Introducción

Por medio de este informe daré a conocer cada proceso que desarrolle como practicante en el Centro de Consultoría empresarial, cumpliendo con el requisito de opción de grado para optar por el título de Profesional en Negocios Internacionales.

La constante necesidad de los empresarios por adquirir información y apoyo para incursionar en el mercado internacional llevo a la Universidad Santo Tomas seccional Bucaramanga a establecer un centro de consultoría empresarial en las instalaciones de la Zona Franca Santander para de esta manera contribuir al desarrollo empresarial de la región.

A su vez, el centro de consultoría empresarial designó un espacio para recibir a estudiantes de la Facultad de Negocios Internacionales que deseen realizar sus prácticas empresariales, de manera que puedan aplicar el conocimiento adquirido durante la formación profesional y tener una relación directa con el entorno empresarial.

3. Justificación

El presente trabajo parte de la necesidad de explicar de manera detallada las actividades desarrolladas durante el periodo de prácticas empresariales, requisito para optar por el título de Profesional en Negocios Internacionales.

La práctica empresarial tiene como propósito aterrizar las habilidades y conocimientos aprendidos durante la formación profesional por un periodo de seis meses, donde se podrá adquirir la experiencia necesaria para desenvolverse y trabajar de manera directa con el entorno empresarial para lograr un crecimiento y desarrollo profesional.

4. Objetivos

4.1 Objetivo General

Elaborar un informe acerca de las actividades desarrolladas durante el periodo de prácticas en el Centro de Consultoría Empresarial.

4.2 Objetivos Específicos

- ✓ Fortalecer los conocimientos y habilidades adquiridas en la formación académica como profesional en Negocios Internacionales.
- ✓ Adquirir experiencia en el desarrollo de proyectos.
- ✓ Cumplir con las funciones y tareas asignadas por la empresa.
- ✓ Apoyar las actividades administrativas necesarias para el desarrollo de las funciones del centro de consultoría.

5. Perfil de la empresa

5.1 Reseña Histórica

El Centro de Consultoría Empresarial es la Unidad que lidera la proyección social empresarial de la Universidad Santo Tomás, que trabaja por el desarrollo sostenible de la región, generando soluciones para el sector empresarial desde la comunidad académica, poniendo a su disposición una red nacional de conocimiento, mediante la interacción de actividades de docencia, investigación, consultoría y formación. Busca generar valor para los usuarios a través de un equipo multidisciplinar con visión global y altamente capacitado que asegure soluciones aplicables para las empresas e Instituciones que buscan lograr estándares de competitividad superiores, relaciones de largo plazo con sus clientes y aportar activamente al desarrollo de Santander.

5.2 Misión institucional

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.

5.3 Visión institucional

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

5.4 Estructura Organizacional

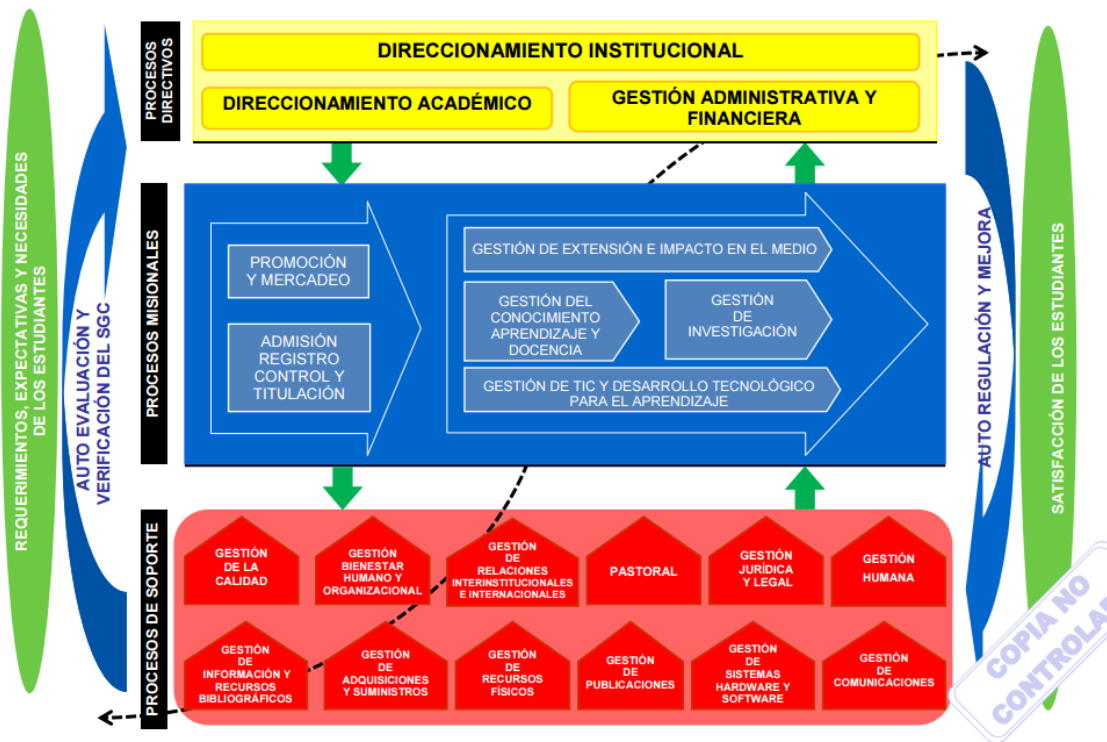


Figura 1. Esquema Organizacional USTA

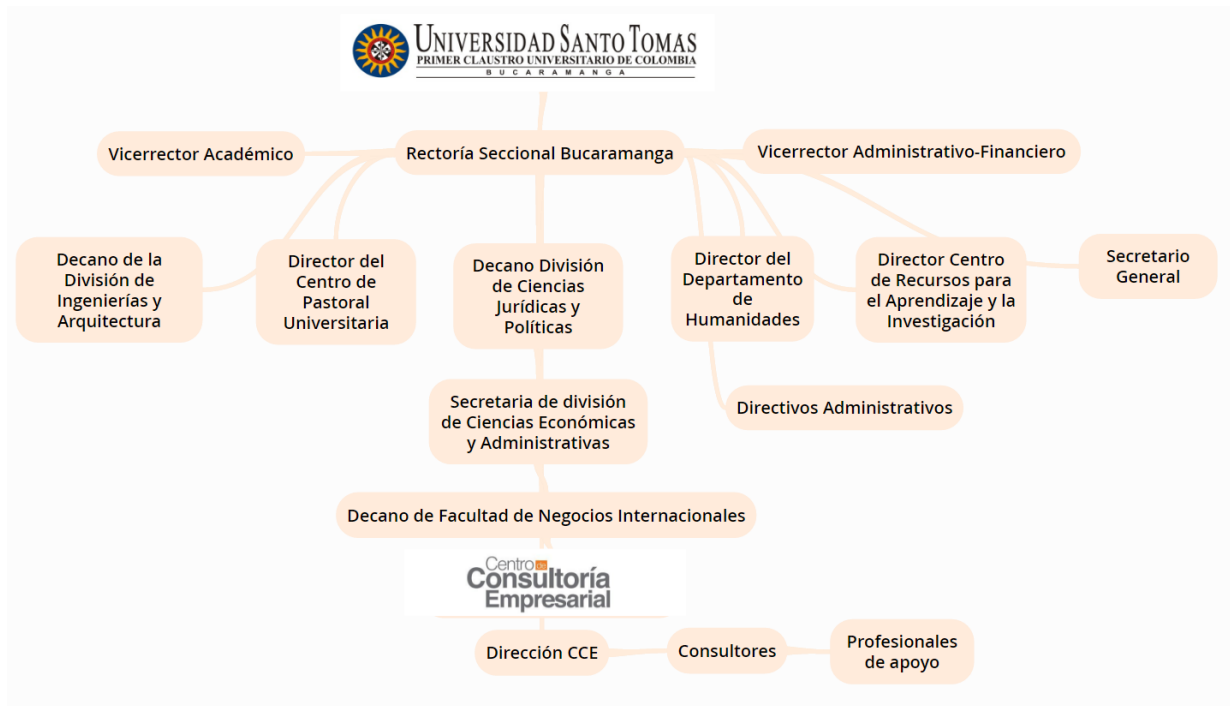


Figura 2. Organigrama Centro de Consultoría Empresarial

5.5 Portafolio de Servicios

El Centro de Consultoría Empresarial maneja los siguientes servicios:



Figura 3. Portafolio de servicios del CCE

5.5.1 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.

5.5.2 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 4. Servicios de entrenamiento empresarial

5.5.3 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.

También se construirán nuevas alianzas con las entidades gremiales de Santander. Hasta el momento el CCE posee alianzas estratégicas con:



Figura 5. Alianzas estratégicas del CCE

5.5.4 Dirección, teléfono, correo y jefe inmediato de la empresa

- Dirección: Zona Franca Santander, Kilómetro 3.981 Anillo Vial Río Frío - Edificio Baiachalá, Oficinas 101-102.

- Jefe inmediato: Jorge Alberto Gómez Serpa
- Cargo: Director CCE.
- Teléfono: 6800801 ext. 3050
- Correo: ccomp@ustabuca.edu.co

6. Cargo y funciones

6.1. Cargo

El cargo a desempeñar es el de Profesional de apoyo en el Centro de Consultoría Empresarial USTA.

6.2. Funciones

- Apoyo y acompañamiento a los consultores en investigaciones para identificar oportunidades y mercados potenciales con el fin de establecer rutas de internacionalización de acuerdo a los productos y servicios de las empresas que atienden.
- Búsqueda de oportunidades comerciales en el exterior para determinados sectores productivos de Santander.
- Alimentación de bases de datos con los clientes potenciales para el Centro de Consultoría Empresarial.

- Realizar el marketing digital para promocionar los servicios ofrecidos por el Centro de Consultoría.
- Apoyo en la consecución de bases de datos de proveedores, compradores internacionales y expositores de los diferentes sectores que manejará la red social de negocios ACOPI GLOBAL – SISTEMA MODA Y TURISMO, en convenio con ACOPI regional Santander.

6.3 Descripción de las funciones

A continuación, presentare evidencias de las funciones realizadas durante el periodo de prácticas en el Centro de Consultoría:

6.3.1 Identificación de oportunidades comerciales para clientes del CCE

Se realizó una inteligencia de mercados para la empresa FRUEXCOL, cliente del CCE, con el propósito de determinar a qué mercado direccionar sus productos en Estados Unidos. Después de un análisis cuantitativo, se escogieron dos mercados: Georgia y New York. Posteriormente se analizaron variables cualitativas como canal de distribución, tendencias de consumo, etc.

VARIABLES	P	TEXAS	C	R	GEORGIA	C	R	NEW YORK	C	R
EXPORTACIONES (2016)	10%	6,952,184	3	0,3	5,664,131	4	0,4	1,824,934	5	0,5
IMPORTACIONES (2016)	15%	44,163,900	3	0,4	41,885,147	2	0,3	23,109,048	1	0,15
CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES	10%	-5,27%	3	0,3	144.85%	5	0,5	(-14.78%)	2	0,2
IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA (2016)	20%	503,911	5	1	471,410	4	0,8	275,926	2	0,4
CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES DESDE COLOMBIA	40%	22,37%	3	1,2	449,50%	5	2	110,52%	5	2
POBLACION (2016)	5%	27.862.596	4	0,2	10,214,860	2	0,1	19,745,289	4	0,2
TOTAL PARCIAL	100%			3,5			4,1			3,5
PUNTAJE TOTAL				3,5			4,1			3,5

Figura 6. Matriz de inteligencia de mercados – FRUEXCOL

De igual manera, se apoyó a los consultores Paola Quintero y Andrés Trillos en las investigaciones necesarias para la elaboración de las misiones comerciales del sector salud y avícola, en convenio con la Cámara de Comercio de Bucaramanga. En cuanto al sector salud se realizó un análisis de variables como Ferias destinadas al sector salud, gasto del PIB destinado a salud, entre otras, para diferentes países, y como resultado se direcciono la misión a Brasil; Posteriormente se realizó la presentación respectiva con datos del sector en Brasil y principales hospitales para realizar visitas. Por otro lado, en cuanto al sector avícola se realizó una investigación para determinar los principales exportadores de Ovoproductos, huevos y pollo, y se realizó un análisis de Canadá, Brasil y Francia, identificando los valores de importación y exportación de productos, y sus respectivos gremios y empresas de este sector. Finalmente, se direcciono la misión a Francia y España, y se realizó la presentación respectiva para resaltar cifras de exportación, datos del sector y las principales empresas para realizar visitas. Estas presentaciones se llevaron ante el Ejecutivo de Proyectos de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, para recibir el aval de presentación ante los gremios de los sectores.

	Pond	SINGAPUR	C	R	EGIPTO	C	R	INDIA	C	R	E.E.U.U.	C	R	BRASIL	C	R	ESPAÑA
Población		5,781,728		0	94,666,993		0	1,266,883,598		0	323,995,528		0	205,823,665		0	48,563,476
PIB por sectores		Agricultura: 0% Industria: 26.6% Servicios: 73.4%		0	Agricultura: 11.3% Industria: 35.8% Servicios: 52.9%		0	Agricultura: 16.5% Industria: 29.8% Servicios: 45.4%		0	Agricultura: 1.1% Industria: 19.4% Servicios: 79.5%		0	Agricultura: 5.2% Industria: 22.7% Servicios: 72%		0	Agricultura: 2.5% Industria: 22.4% Servicios: 75.1%
PIB Salud		4,92%		0	5,64%		0	4,69%		0	17,10%		0	8,30%		0	9%
Gasto total en salud por habitante		4,047 USD		0	594 USD		0	267 USD		0	9,403 USD		0	1,318 USD		0	2,966 USD
PIB Per cápita		52,960 USD		0	3,514 USD		0	1,709 USD		0	57,466 USD		0	8,649 USD		0	26,528 USD
N° de Hospitales (Pub-Priv)		42		0	286		0	6,085		0	5,564		0	6,580		0	759
Densidad de Médicos (por cada 1000 habitantes)		1,91		0	0,81		0	0,73		0	2,55		0	1,85		0	3,82
N° de escuelas de medicina		9		0	23		0	460		0	171		0	259		0	38
Afinidad política		República parlamentaria		0	República presidencial		0	República Federal Parlamentaria		0	República Federal Constitucional		0	República Federal Parlamentaria		0	Monarquía Parlamentaria Constitucional
Costo trayecto aéreo		Entre 1.500 USD y 2.000 USD		0	Entre 1.000 USD y 1.400 USD		0	Entre 1.400 USD y 1.700 USD		0	Entre 330 USD y 700 USD		0	Entre 330 USD y 700 USD		0	Entre 700 USD y 1.000 USD
Frecuencia de vuelos a Colombia		Todos los días		0	Todos los días		0	Todos los días		0	Todos los días		0	Todos los días		0	Todos los días
Costos stand		Entre 350 USD y 700 USD x m2		0	Entre 350 USD y 500 USD x 9m2 (mínimo requerido)		0	Entre 350 USD y 500 USD x m2		0			0			0	*Sin predecoración: Mínimo de 16 m2=200 USD/m2 *Con predecoración: 4m2=2.400 USD 12m2=3.200 USD 16m2=4.300 USD
N. De empresas que participan en la feria		*Expositores: 827 *Visitantes: 12.000		0	*Expositores: 250 *Visitantes: 25.300		0	*Expositores: 521 *Visitantes: 14.000		0	*Expositores: 53 *Visitantes: 2.319		0	*Expositores: 1250 *Visitantes: 90.000		0	*Expositores directos: 160 *Co-expositores: 375 *Visitantes: 27.850
														*Distribuidores de equipamientos			

Figura 7. Matriz sector salud – Misión Comercial

INSTITUTOS DEL SECTOR

MINISTÉRIO DA SAÚDE
BRASIL
 GOVERNO FEDERAL
 Nombre: Ministério de Salud
 Ciudad: Brasília
 Pagina web: <http://portalsaude.saude.gov.br/>

alfob
 Associação dos Laboratórios Farmacêuticos Oficiais de Brasil
 Ciudad: Brasília
 Pagina web: <http://www.alfob.org/>

ANS
 Agência Nacional de Saúde Suplementar
 Nombre: Agência Nacional de Salud Suplementar de Brasil
 Ciudad: Rio de Janeiro
 Pagina web: <http://www.ans.gov.br/>

CRUZ VERMELHA BRASILEIRA
 Nombre: Cruz Roja Brasileira
 Ciudad: Rio de Janeiro
 Pagina web: <http://www.cruzvermelha.org.br/>

anahp
 Associação Nacional de Hospitais Privados
 Ciudad: Sao Paulo
 Pagina web: <http://anahp.com.br/>

ACADEMIA NACIONAL DE MEDICINA
 Nombre: Academia Nacional de Medicina
 Ciudad: Rio de Janeiro
 Pagina web: <http://www.anm.org.br/>

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
 PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
 B U C A R A M A N G A

PAROQUIA JUNIOLA, JARDIN, 8 DE AGOSTO DE 1981, VIBRADA MINERALIZACION

DIAPPOSITIVA 8 DE 20

Figura 8. Presentación realizada para la misión comercial del Sector Salud – Destino Brasil

PARTIDA 0408

Exportadores	Valor Exportado en 2014 (Miles de USD)	Cantidad Exportada	Valor Unitario (USD/UNIDAD)
Estados Unidos de América	18317	4263	4297
Argentina	2761	537	5142
México	538	105	5124
Perú	355	61	5820
Colombia	22	4	5500
Brasil	5	1	5000

Exportadores	Valor Exportado en 2014 (Miles de USD)	Cantidad Exportada	Valor Unitario (USD/UNIDAD)
Estados Unidos de América	23026	7105	3241
Argentina	11081	2047	5413
Perú	938	177	5299
México	370	80	4625
Brasil	179	26	6865
Canadá	138	68	2029
Guatemala	16	0	

Exportadores	Valor Exportado en 2014 (Miles de USD)	Cantidad Exportada	Valor Unitario (USD/UNIDAD)
Estados Unidos de América	25264	11534	2190
Canadá	5740	2974	1930
Brasil	634	274	2314
Perú	606	189	3206

Exportadores	Valor Exportado en 2014 (Miles de USD)	Cantidad Exportada	Valor Unitario (USD/UNIDAD)
Canadá	9393	3904	2358
Estados Unidos de América	8322	4099	2030
Brasil	2861	1286	2225
Argentina	1117	435	2568
Guatemala	233	133	1752
El Salvador	42	17	2471
Uruguay	16	10	1600
Bermudas	1	0	
Perú	1	0	

Figura 9. Análisis importaciones y exportaciones del sector avícola – Misión Comercial (Cifras tomadas de Trademap)

COCOTINE
L'ŒUF AU CŒUR DE LA CUISINE

COCOTINE

- Líder en el mercado de alimentos, huevos congelados y ovoproducto.
- Sus clientes van desde panaderías, catering aéreo y férreo, hasta industrias de procesamientos de alimentos.
- PRODUCTOS:
 - ✓ Huevos congelados y refrigerados
 - ✓ Huevos líquidos, en spray y en polvo (azucarados, salados, etc.)
 - ✓ Huevos y sus derivados orgánicos
 - ✓ Huevos cocidos y deshidratados

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CUESTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
BUCARAMANGA

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
Creada en Santander

DIAPPOSITIVA 66 DE 98

Figura 10. Presentación realizada para la misión comercial del Sector Avícola – Destino Francia y España

Adicionalmente, se inició el proceso de internacionalización con la empresa CALZADO MARTHA AVELLO, donde se apoyó en las respectivas investigaciones para determinar las tendencias del sector, principales importadores mundiales y cifras de exportación de Colombia y Santander, correspondientes a las líneas de productos que maneja la empresa.

✓ De la partida arancelaria **64.03.99** correspondiente a **Calzado con suela de caucho, plástico, cuero regenerado y parte superior de cuero natural (exc. El que cubra el tobillo o con puntera metálica de protección o con palmilla o plataforma de madera sin plantillas, así como calzado de deporte y calzado ortopédico)**, los principales importadores son:

Valor en miles de USD

IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO EN 2010	VALOR IMPORTADO EN 2011	VALOR IMPORTADO EN 2012	VALOR IMPORTADO EN 2013	VALOR IMPORTADO EN 2014	VALOR IMPORTADO EN 2015	VALOR IMPORTADO EN 2016
Estados Unidos	6.008.759	6.826.500	6.598.235	6.607.027	6.889.821	6.721.380	6.597.012
Alemania	2.120.030	2.124.507	2.479.715	2.408.788	2.436.612	2.529.985	2.376.243
Francia	1.715.644	1.677.402	1.792.492	1.673.65	1.660.869	1.799.051	1.722.754
Reino Unido	1.847.746	1.837.062	1.839.600	1.617.480	1.674.124	1.888.090	1.965.522
Italia	1.807.079	1.748.617	1.929.338	1.651.312	1.493.379	1.502.933	1.339.242
Bélgica	927.857	814.432	652.228	877.284	967.399	1.029.504	1.062.491
Países Bajos	816.926	809.397	1.024.410	805.243	758.232	857.581	803.718
España	819.469	815.848	841.395	689.873	673.062	724.833	676.806
Corea del Sur	261.213	358.682	427.437	417.091	446.553	531.489	620.610
Canadá	490.557	527.417	531.835	536.149	551.404	569.255	550.889
Suiza	400.760	412.367	464.979	450.363	433.321	470.382	475.864
Dinamarca	362.002	348.397	348.760	362.108	302.175	321.423	271.819

Figura 11. Cifras de importadores mundiales del sector calzado (Cifras tomadas de Trademap)

- América Latina cuenta con algunos de los pronósticos de crecimiento más fuertes en la industria, sobre todo en el calzado con un crecimiento del valor absoluto previsto de USD12 mil millones en 2016-2021, impulsado principalmente por la **evolución del calzado femenino**.
- Consumo per cápita en ropa y calzado: Hong Kong, Emiratos Árabes Unidos y Estados Unidos registran un mayor consumo per cápita en calzado.

Apparel and footwear: Per capita by category

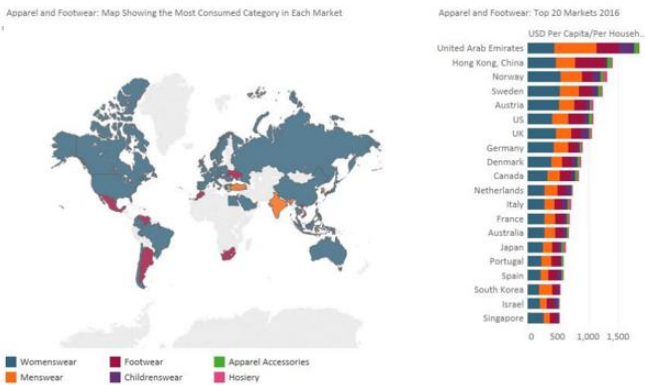


Figura 12. Análisis de tendencias de consumo del sector calzado en el mundo (Datos tomados de Euromonitor)

6.3.2 Búsqueda de Oportunidades para sectores productivos de Santander. Se realizó una investigación detallada para determinar qué sectores productivos en Santander son potenciales en materia de exportación para fortalecer la relación comercial entre Colombia y Corea del Sur. Al realizar el análisis de variables como productos de importación, consumo y tendencias, dieron como resultado el sector de agroindustria (café, cacao, frutas, aceite de palma, avícola), el sector manufacturas (cosméticos) y el sector de prendas de vestir (confecciones, vestidos de baño, manufacturas de cuero). A continuación, presentare soporte del análisis de uno los productos destacados de la investigación, el café.

Importaciones de corea del mundo

CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS			
CODIGO	DESCRIPCIÓN	VALOR 2015	VALOR 2016
09.01.11	Café sin tostar ni descafeinar	USD 433.933	USD 421.151
09.01.21	Café tostado sin descafeinar	USD 104.949	USD 132.684
09.01.12	Café descafeinado sin tostar	USD 5.632	USD 5.100
09.01.22	Café tostado descafeinado	USD 2.499	USD 3.796

21 Preparaciones alimenticias diversas			
CODIGO	DESCRIPCION	VALOR 2015	VALOR 2016
21.01.11	Extractos, esencias y concentrados de café	USD 44.798	USD 44.449
21.01.12	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados de café o a base de café	USD 23.736	USD 23.490

Figura 13. Análisis de importaciones de Café en Corea del Sur (Cifras tomadas de Trademap)

6.3.3 Alimentación de base de datos. Con el fin de buscar las empresas con alto potencial de internacionalización, se realizaron 4 bases de datos: empresas con mayor desarrollo en Santander (contiene nombre, dirección, teléfono, correo, gerente, NIT y están divididas por

sector), empresas exportadoras de Santander (contiene nombre, NIT, dirección, valor FOB de exportación, teléfono y sector), empresas pertenecientes a la Zona Franca Santander (contiene nombre, dirección, teléfono, gerente, correo, pagina web y redes sociales), y por ultimo Mypimes que accedieron a una convocatoria Innpulsa (contiene nombre, NIT, dirección, teléfono, correo, contacto, pagina web y sector). A continuación, anexo un comprobante de una de las bases de datos realizadas.

EMPRESAS DEL SECTOR METALMECÁNICA					
NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	GERENTE	CORREO	NIT
FRICOL SAS	Carrera 16 No 23 - 35 Bucaramanga - Colombia	633 82 62	Sulay Rueda		890.201.172
MAPLE OIL TOOLS	Parque Industrial de Bucaramanga, Mz C - Bodega 14, Bucaramanga, Santander	676-2666	Gonzalo Olarte Jimenez	production@mapleoilttools.com	900.209.000
C.I METALCO	Cr 15B # 3-57 Esq, Bucaramanga	6711763			804.010.710
FITTING VALVES S.A.S	Kilómetro 6 Via Bucaramanga-Girón Bodega 1	6917740	David Enrique Sarmiento	ventas@fittingvalves.com	804.014.709-0
ETALUM S.A.S	Calle 2 circunvalar 101 Sector Forjantes - Parque Industrial de Bucaramanga II etapa	676 1292 / 650 2442	Laura Ines Rey Villamizar	etalum@etalum.com	800.206.316
COPOWER LTDA	Carrera 21 N°8 - 10 Bucaramanga - Colombia	696 0767			804.011.804
NOPIN COLOMBIA S.A.S	CALLE 6 N° 17B-50 SECTOR CHIMITA - GIRÓN - SANTANDER	6761559	Carlos Rodriguez	comercial2@nopincolombia.com	900.416.025
LAVCO	Km. 4 Autopista Floridablanca - Piedecuesta	639-5139	Olga Vesga	logistica@lavco.com.co	800.117.272
ASOMECSA	CALLE 45 # 16 - 35 BUCARAMANGA	6522037	Jairo Pinzon Ruiz	COMERCIAL@ASOMECSA.COM	
INDUSTRIA METALMECANICA LIZCANO	Cl. 15 #15-64, Bucaramanga	318 2248169	Alexis Lizcano		900.620.656
METALGREEN	Calle 45 No. 16-35 Bucaramanga - Santander	317 401 5384	Yesid Higuera - Director Comercial	gerencia@metalgreen.com.co	900.471.169
METALTECO LTDA	VIA GIRON KM. 6 Bucaramanga	646 9411	Enrique Plata	INFO@METALTECO.COM	800.042.867
MIL HERRAJES S.A.	Carrera 15 No. 32-30, Bucaramanga	6301899 / 6425338			800.004.663
METALEX	Calle 17 No. 12 - 08 Barrio Gaitán	6715021 / 318 706 9733	Antonio Jose	ventas@metalex.com.co	900.489.117
METALLAN S.A.S	CALLE 5 # 15A - 45, BUCARAMANGA	6977986 / 3165236183		comercial@metallan.com.co	900.701.503
FORMADCOL	Zona Industrial Guatiguará, Bodega 1	6551125 / 6555262 / 6555263	Gilberto Flórez	comercioexterior@formadcol.com	804.003.919-

Figura 14. Base de datos empresa santandereanas por sector

6.3.4 Marketing digital para la promoción de los servicios del CCE. Se creó el usuario del Centro de Consultoría en la red social Instagram, y de igual manera se intensifico el movimiento en las redes de Facebook y Twitter. Semanalmente se publicaban entre noticias importantes y comprobantes de las actividades y reuniones realizadas en las instalaciones del CCE.

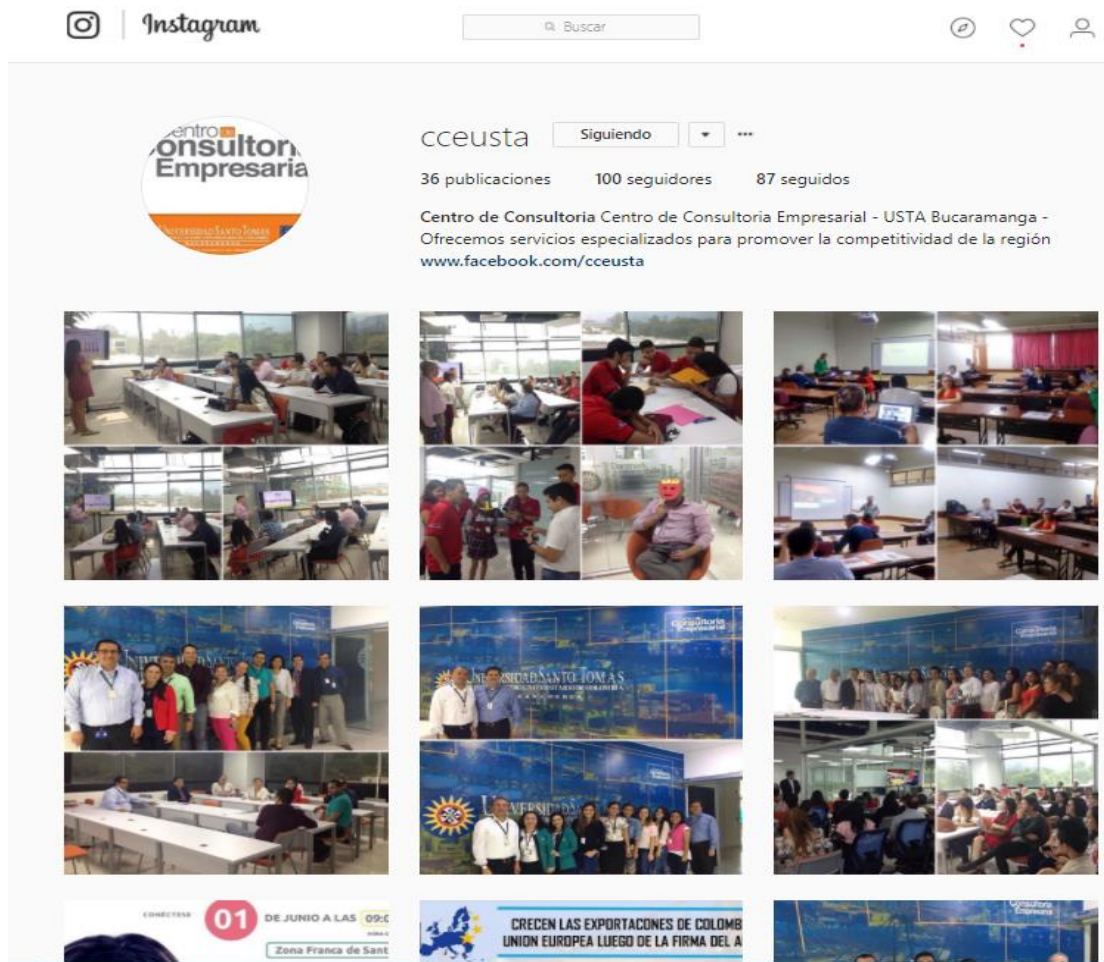


Figura 15. Comprobante del manejo del Usuario CCE en Instagram

6.3.5 Apoyo a la red social de negocios ACOPI GLOBAL. En convenio con ACOPI regional Santander, se realizó el apoyo para la consecución de bases de datos donde se identificaban proveedores, compradores y expositores nacionales e internacionales para que participaran en la red social de negocios ACOPI GLOBAL – SISTEMA MODA Y TURISMO, que engloba los sectores textiles, confecciones, calzado, joyería y turismo, y están próximos a lanzar su feria virtual. En estas bases se identificaban los países, direcciones, correos y redes sociales de las empresas para determinar si están conectadas y son posibles clientes de la red de negocios. A continuación, anexo un comprobante de una de las bases de datos realizadas.

IMPORTADORES DE TEXTILES									
Impor	Razón social del importador	Dirección del importador	Página Web	Teléfono	correo	Facebook	Instagram	Twitter	Estado - Descripción
PERU	3B E.I.R.L.	2da Etapa Atteventos Mza. M Lote 23 Ur. Htp://indietras3b.com/		(01) 721 - 0384	indietras3b@indietras3b.com				Conectado
PERU	3B TEXTIL S.R.L.	Jr. Ancash No. 724 Int. 151 (Galería Buller Tds 151-152) Lima		(01) 2790451					Otro sector
PERU	3M PERU S.A.								Otro sector
PERU	A.H.G. MEDICAL S.A.C.				ventas@accubus.com.pe	@accubus			Conectado
PERU	ACABADOS ESPECIALES PARA INTERIORES SDCI	Av. Asturias 447 Urb. Mayrasmor Court Htp://accubus.com.pe/		(01) 719-3311					NC
PERU	ACCESBUS S.A.C.								Otro sector
PERU	AD GLOBAL PERU S.R.L.								Otro sector
PERU	ADVANCED VIDEO SYSTEMS S.A.C.								Otro sector
PERU	AGRO LAS DONAS E.I.R.L.								NC
PERU	ALVATEX S.A.C.								Conectado
PERU	AMBITO S.R.L.	Showroom Chiffo: Pomaericaos Sur Int 67 Htp://www.ambito.org.pe/		385 300 008		ambito			Conectado
PERU	AMIGO MINA ISRAEL	Manuel sagasta n. 744, Lima	Htp://www.amigoat.com/	3367510		@amigoamericatrading			Conectado
PERU	ANGLO AMERICAN TRADING CO. S.A.								NC
PERU	ANTALIS PERU S.A.								Otro sector
PERU	APPLAUZ S.A.	Calla Los Negocios 3893 Surquillo, Lima 3 Htp://aguarda-zwimmar.com/		(51-1) 771-7200	aguarda@applauz.com	@Applauz			Conectado
PERU	APPLE GLASS PERUANA S.A.C.	Luz Magallanes Mz G-2, L34 Urbanización Htp://www.appluhs.com.pe/		(51-1) 371-0324	ventas@appluhs.com.pe	@Appluhs			Conectado
PERU	ARARI E.I.R.L.	Jr Antonio Bazo No 1220 Ur San German, La Victoria - Lima		(01) 4740665					NC
PERU	ARCHITECTURE & DESIGN CONCEPT S.A.C.								NC
PERU	AROMATEX S.R.L.	Cl General Mandaburi No 1041, Miraflores - Lima		(01) 4402183					NC
PERU	ARIDRA S.A.C.	Jr San Cristóbal No 1405 Int 801 Ur El Porvenir - La Victoria - Lima		(01) 4740674					NC
PERU	AS-DOING SDCI-IMBONERA DE SAN PABLO-ASP								Otro sector
PERU	ASIA GLOBAL TRADING S.A.C.								NC
PERU	ASIA PACIFIC UNITED S.A.C.	CAL TRES MZA. B LOTE 02 LOTIZACION LOS TULUJANES, LIMA		(01) 3560159					NC
PERU	ASIAN PACIFIC TRADING S.A.C.	URB. SAN PEDRO DE LOS ANDES, LIMA		(01) 3560159					NC
PERU	ASIAN PACIFIC TRADING S.A.C.	URB. SAN PEDRO DE LOS ANDES, LIMA		(01) 3560159					NC
PERU	ASIAN PACIFIC TRADING S.A.C.	URB. SAN PEDRO DE LOS ANDES, LIMA		(01) 3560159					NC
PERU	ATLANTIC OCEAN S.A.C.	MZA. A LOTE 7 URB. PACHA-CAMAC, LIMA		(01) 634155					NC
PERU	AVANTI MINTAS S.A.C.		Htp://www.babymanys.com.pe/		ventas@babymanys.com	Baby Nays			Conectado
PERU	BALANZAS GENERALES Y SERVICIOS S.A.C.	Prola Gamero 638 Tds. S-17, La		(01) 324-5156					NC
PERU	BAMUS S.A.C.	JR. HUACACHA 1651 JESUS MARIA, LI Htp://www.modayci.com.pe/		(51) 4600460	info@modayci.com.pe	@modayci		@ModayCiPeru	Conectado
PERU	BANG S.A.	Av. Los Finales 331 - Ate - Lima		(01) 250-0052	ventas@bangperu.com				Conectado
PERU	BB ESTRELLA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA								NC
PERU	BELLA MODA LINGERIE S.A.C.	Jr America 338 piso 2 - La victoria, paralela Htp://www.bellamodalingert.com/		(01) 433-1120	info@bellamodalingert.com	@bellamodalingert			Conectado
PERU	BELLY FASHION ACCESORIES S.A.C.	Av. Prolongación Javier Prado 8365 ATE Htp://www.bellyfashion.com/home.html		(01) 452 - 9144	clientes@bellyfashion.com	@bellyfashion			Conectado
PERU	BENITES VASQUEZ MARGARITA AMPARO								NC
PERU	BODY FASHION S.A.C.	AV. CHORRILLOS MRO. 380 URB. COSTA SUR, Lima		(01) 4570449					NC
PERU	BORDEN S.A.C.								NC
PERU	BROCATTS S.A.C.	Av Iquitos No 767, La Victoria - Lima		(01) 4541283					NC
PERU	BULDEX S.A.C.								Otro sector
PERU	BURNED PUZZ MIRIAM								NC
PERU	BURNED PUZZ MIRIAM								NC
PERU	CALDERON GUISPE JAVIER								NC
PERU	CALLA LAMPA CARMEN JUDDITH								NC
PERU	CALZADO CHOSICA SOCIEDAD ANONIMA CEE	Carretera Central Km. 40.5 (Luigasho-Cl Htp://www.calzadobosica.com/		(51) 361-2235					NC
PERU	CARITA ANICO ADELA								NC
PERU	CASA DE CONVIVENCIAS JUAN PABLO II	JR Lucana 319, La victoria, Lima Htp://nabila.pe/		(51) 711 2222 ext 217	importaciones@nabila.pe				Otro sector
PERU	CASIMIRRES MABILA S.A.C.								Conectado
PERU	CASTRO IMPORT S.A.C.								NC
PERU	CASTRO IMPORT S.A.C.								NC

Figura 16. Base de datos – Importadores de textiles

De igual manera, se realizó el apoyo logístico para eventos que tenían como propósito dar a conocer esta red, como fue su relanzamiento ante entidades y empresas de la región.



Figura 157. Relanzamiento red social de negocios ACOPI GLOBAL



Figura 168. Relanzamiento red social de negocios ACOPI GLOBAL

7. Conclusión

La consultoría es una herramienta esencial para lograr que una empresa, individuo o institución, con alto potencial de internacionalización, posean una visión holística de los mercados globales de manera que puedan ingresar a estos y alcanzar altos estándares de productividad y competitividad, tema que es pilar para el desarrollo empresarial en la región.

Realizar la práctica en el Centro de Consultoría empresarial me permitió reforzar los conceptos aprendidos durante mi formación profesional. Contar con docentes consultores especializados en temas de comercio internacional me concedió la oportunidad de indagar y profundizar sobre temas de interés de mi carrera para fortalecer mis conocimientos y habilidades, y así lograr un desarrollo tanto profesional como laboral.

La experiencia durante este periodo ha sido beneficiosa. Convivir en un ambiente de trabajo y relacionarme directamente en el entorno empresarial ha sido un paso esencial para afianzarme en el campo laboral donde me integrare próximamente.

8. Recomendación

En cuanto al desarrollo de mi práctica, para evitar largos periodos de inactividad es recomendable que el CCE se enfocara en diseñar desde un principio un plan de trabajo concreto para los practicantes, de manera que este se pueda tomar como base para el cumplimiento de objetivos precisos durante los seis meses asignados para prácticas.

En cuanto al posicionamiento del CCE, es necesario incrementar la publicidad por todos los medios posibles, de manera que pueda llegar a toda la comunidad tanto regional como nacional la oferta de servicios.

9. Referencias bibliográficas

Mincit (2017). Desarrollo económico, agosto 2 del 2017. Disponible en:

http://www.mincit.gov.co/kids/publicaciones/29819/zonas_francas

El Enciclopedista (2016). Consultoría, agosto 2 del 2017. Disponible en:

<http://www.elenciclopedista.com.ar/consultoria/>

Pro México (2017). ¿Qué es la Internacionalización?, agosto 2 del 2017. Disponible en:

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

Bien pensado (2013). ¿Qué es Alianza Estratégica?, agosto 2 del 2017. Disponible en:

<http://bienpensado.com/que-es-una-alianza-estrategica/>

Definición legal (2013). Concepto de Convenio, agosto 2 del 2017. Disponible en:

<http://definicionlegal.blogspot.com.co/2013/08/convenio.html>

Definición (2013). Definición de proyecto, agosto 2 del 2017. Disponible en:

<http://definicion.de/proyecto/>

Overblog (2012). ¿Qué es el desarrollo empresarial?, agosto 2 del 2017. Disponible en:

https://es.over-blog.com/Que_es_el_desarrollo_empresarial-1228321767-art173750.html

Significados (2014). ¿Qué es emprendimiento?, agosto 2 del 2017. Disponible en:

<https://www.significados.com/emprendimiento/>