

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 en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad
Santo Tomás Seccional Bucaramanga**

Ana Camila Pinzón Martínez

**Informe de practica empresarial presentado como requisito para optar al titulo 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**

2021

Dedicatoria

Dedico este trabajo principalmente a mis padres, Luis Alberto Pinzón y Viviana María Martínez Almanza sin ellos y sin el apoyo brindado día a día yo no estaría acá y no seria la persona con los mismos principios y valores que me inculcaron, ellos son el motor de mi vida y mi constante apoyo, durante todo el proceso académico estuvieron presentes incondicionalmente brindándome palabras de aliento. A mis abuelos maternos a quienes amo como unos padres, los cuales me han acompañado siempre brindándome la fuerza y el amor necesario para continuar diariamente, por siempre estar dispuestos a escucharme y brindarme consejos y sabiduría. A mis amigos y compañeros de carrera, con los cuales construí mi camino durante estos 4 años, por el apoyo incondicional de mis amigas, por los momentos de risa y de tristeza por las situaciones que afrontamos diariamente en la universidad.

Por ultimo, a mis profesores y docentes de la Universidad Santo Tomás, por todas las enseñanzas y la huella que dejaron en mi vida para convertirme en una profesional con principios y valores.

Agradecimiento

Le doy gracias principalmente a Dios, por darme la fuerza y la confianza necesaria en todo el transcurso de mi carrera, por darme cada día salud, la familia tan maravillosa que puso en mi vida y por todas las bendiciones que he experimentado en su compañía.

Agradezco a la Universidad Santo Tomás sede Bucaramanga por formarme y permitirme ser una profesional íntegra para poder alcanzar mi futuro, gracias por su dedicación.

Le doy gracias a el Centro de Consultoría Empresarial y a su líder el docente Andrés Leonardo Trillos Celis por creer en mi y darme la oportunidad de realizar mis practicas en el CCE, gracias por todo el acompañamiento durante estos 6 meses de trabajo continuo, de igual forma gracias a todo el equipo de consultores, practicantes y colaboradores, sin el apoyo de cada uno de ustedes el trabajo y el resultado no hubiera sido el mismo.

Tabla de contenido

Introducción	13
1. Informe Final Práctica Empresarial En El Centro de Consultoría Empresarial USTA – Bucaramanga.....	14
1.1 Justificación	14
1.2 Objetivos	14
1.2.1 Objetivo General	14
1.2.2 Objetivos Especificos.....	15
2. Perfil De La Empresa.....	15
2.1 Universidad Santo Tomás de Aquino	15
2.2 Misión Institucional	16
2.3 Vision Institucional	16
3. Perfil Centro de Consultoria Empresarial	18
3.1 Misión	18
3.2 Visión.....	18
3.3 Portafolio de Servicios	19
3.4 Consultorías y Asesorías	19
3.5 Entrenamiento Empresarial.....	20
3.6 Proyectos de cofinanciación	20
3.7 Emprendimiento, creatividad e innovación empresarial.....	21

4. Cargo y funciones	22
4.1 Cargo.....	22
4.2 Funciones	23
4.3 Descripción de cada función realizada en el CCE	24
4.3.1 Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría empresarial presentada a la empresa We are the corner stone.	24
4.3.2 Realización de matriz de selección de mercados para la empresa We are the Corner Stone... ..	25
4.3.3 Elaboración de estudio de mercado de alimentos para mascotas en Colombia	26
4.3.4 Participación en las capacitaciones a los estudiantes para el evento Santander compra Santander.....	27
4.3.5 Organización y estructuración de las capacitaciones de las empresas en el evento Santander compra Santander.....	29
4.3.6 Participación en el evento de entrega de certificados a los estudiantes que apoyaron el VI Encuentro de Relacionamento Empresarial.	30
4.3.7 Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de 770 Export 2020.	31
4.3.8 Realizar acompañamiento en el proceso de marketing digital de la Fundación Cardio Vascular.	34
4.3.9 Realización de un análisis con la plataforma We Are Social para las empresas de PENAGOS y Fundación Cardio Vascular.	36

4.3.10	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.....	37
4.3.11	Apoyar, ajustar y realizar los informes de soporte de facturación para FCV, FRUEXCOL y PENAGOS.	38
4.3.12	Acompañamiento y supervisión en el programa de pasantías	39
4.3.13	Organización y participación en las reuniones semanales con todo el equipo consultor.....	39
5.	Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas.....	39
6.	Aportes del estudiante a la empresa.....	40
7.	Aportes de la empresa al estudiante.....	40
8.	Conclusión	41
9.	Recomendaciones	41
	Referencias.....	42

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Organigrama Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga</i>	17
Figura 2. <i>Líneas de trabajo del Centro de Consultoría Empresarial</i>	19
Figura 3. <i>Alianzas estratégicas</i>	22
Figura 4. <i>Aceite de Sacha Inchi</i>	24
Figura 5. <i>Países importadores</i>	25
Figura 6. <i>Matriz selección de mercado</i>	26
Figura 7. <i>Estudio de mercado alimentos mascotas</i>	27
Figura 8. <i>Capacitación construir relaciones comerciales</i>	28
Figura 9. <i>Capacitación FENALCO</i>	28
Figura 10. <i>Listado empresas y consultores</i>	29
Figura 11. <i>Entrega de certificados</i>	30
Figura 12. <i>Estudio de mercado de Ecuador</i>	31
Figura 13. <i>Perfilamiento empresas Macrorueda</i>	32
Figura 14. <i>Numero de usuarios de internet en algunos países africanos</i>	33
Figura 15. <i>Estado de resultado tabla de costos y gastos</i>	34
Figura 16. <i>Reunión Los creativos y FCV</i>	35
Figura 17. <i>Reunión Los creativos y FCV</i>	35
Figura 18. <i>Estudio de We Are Social de PENAGOS</i>	36
Figura 19. <i>Estudio de We Are Social de FCV</i>	37
Figura 20. <i>Actas FCV</i>	38
Figura 21. <i>Informe de soporte de facturación PENAGOS</i>	38

Resumen

Es fundamental para cada estudiante poner en practica todas las habilidades y conocimientos adquiridos durante todo el proceso académico, es por ello que la practica empresarial es una de las alternativas que tienen los estudiantes de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomas – Seccional Bucaramanga como opción de grado. El centro de Consultoría Empresarial de la Universidad ofrece la oportunidad a los estudiantes de validar todo el conocimiento obtenido en los 4 años de carrera y además les da la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos y experiencias que no solo están aportando al estudiante si no también al Centro de Consultoría Empresarial.

Palabras claves: Negocios Internacionales, prácticas, marketing, consultoría, logística internacional, regímenes y documentación.

Abstract

It is essential for each student to put into practice all the skills and knowledge acquired throughout the academic process, that is why business internship is one of the alternatives that International Business students of Santo Tomas University - Bucaramanga have as an option of degree. The Business Consulting center of the University offers students the opportunity to validate all the knowledge obtained in the 4-year career and also gives them the opportunity to acquire new knowledge and experiences that are not only contributing to the student but also to the Business Consulting Center.

Keywords: International Business, internships, marketing, consulting, international logistics, regimes and documentation

Glosario

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.)

Sacha Inchi: “Es una planta oleaginosa autóctona de la Amazonía peruana, conocida en el mundo como el “maní del inca”, por su enorme importancia durante el imperio. Sus semillas son una importante fuente de omega 3, 6 y 9, y contiene un mejor balance que los pescados de ácidos grasos poliinsaturados/ácidos grasos saturados”. (PromPerú, s.f.)

Estudio de mercado: “A través del estudio de mercado, se analiza y observa un sector en concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la producción de un bien o de la prestación de un servicio”. (Galán, s.f.)

Capacitación: “La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes de las personas en una empresa”. (Pérez, 2020)

Consultoría: “La consultoría es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas”. (pwc, s.f.)

Pitch: “El pitch es una presentación que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Este soporte audiovisual, debe de ser lo más atractivo posible para captar la atención de tu interlocutor desde el primer segundo”. (lancetalent, 2014)

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

Fenalco: “Es el gremio que trabaja por el bien de la Nación y el desarrollo del comercio, buscamos la justicia social, la lucha por afianzar las instituciones democráticas, promoviendo la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos”. (Fenalco, s.f.)

Introducción

En el contexto profesional y de competitividad que nos encontramos en la actualidad el nivel de competencia entre los profesionales de Negocios Internacionales gracias a sus habilidades y capacidades es cada día mas exigente, en la actualidad el mercado laboral presenta exigencias en cuanto a la experiencia y el conocimiento de cada uno de sus profesionales. Es por esto que como opción de grado se selecciona la practica empresarial con el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás seccional Bucaramanga ubicada en la Zona Franca de Santander, para poder poner en practica todo lo aprendido durante la carrera profesional y afianzar los conceptos y procesos, a su vez permitiendo ampliar los conocimientos en los diferentes temas de la carrera y sus énfasis.

Teniendo en cuenta lo anterior en este informe se expondrá el desarrollo de las practicas empresariales realizadas en el centro de Consultoría Empresarial y los trabajos realizados en un periodo transcurrido de 6 meses.

1. Informe Final Práctica Empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial USTA – Bucaramanga

1.1. Justificación

Es de suma importancia el desarrollo de la practica empresarial debido a que les aporta a los estudiantes una experiencia real y temprana de un ambiente laboral y empresarial, en este sentido la practica empresarial es uno de los primeros escalones que debe afrontar el estudiante en su carrera profesional, para medir la realidad del panorama laboral, empezar a construir una red de contactos, a fortalecer su conocimiento en determinados temas y sumarle una valiosa trayectoria a su hoja de vida.

Las funciones que se realizan en el Centro de Consultoria de la Universidad Santo Tomás son afines al perfil de un profesional en Negociados Internacionales, conciderando que facilita la aplicación de conocimientos y genera habilidades y capacidades de un profesional competente mediante su rápido acercamiento al sector empresarial real por medio de consultoria y asesoria a empresas reales en diferentes sectores.

1.2. Objetivos

1.2.1. *Objetivo General*

Fortalecer y validar los conocimientos adquiridos durante el proceso de formacion academica, apoyando y coordinando el desarrollo de procesos y actividades enfocadas en internacionalizacion ofrecidos por el Centro de Consultoria Empresarial de la Universidad Santo Tomás.

1.2.2. *Objetivos Especificos*

- Apoyar al equipo consultor en las asesorías realizadas a empresas en proceso de internacionalización beneficiarias en los diferentes convenios presentados por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en las labores administrativas para la buena ejecución y desarrollo del CCE.
- Elaboracion de estudios e investigaciones de mercado para establecer oportunidades y mercados especificos para las empresas santandereanas en procesos de exportación.
- Apoyo en la organización y desarrollo adecuado de las actividades y eventos realizadas por el Centro de Consultoria o entidades aliadas para dar apoyo a las empresas.

2. Perfil de la Empresa

2.1. Universidad Santo Tomás de Aquino

La Universidad Santo Tomás es una institución de educación superior, privada y católica, fundada, restaurada y dirigida por los frailes de la Orden de Predicadores de la Provincia de San Luis Bertrán de Colombia, organizada con carácter de fundación, sin ánimo de lucro, de utilidad común, con personería jurídica y autonomía dentro de los límites señalados por la Constitución Política de Colombia, las leyes y el Concordato suscrito entre el Estado colombiano y la Santa Sede. (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas T. 1., 2018)

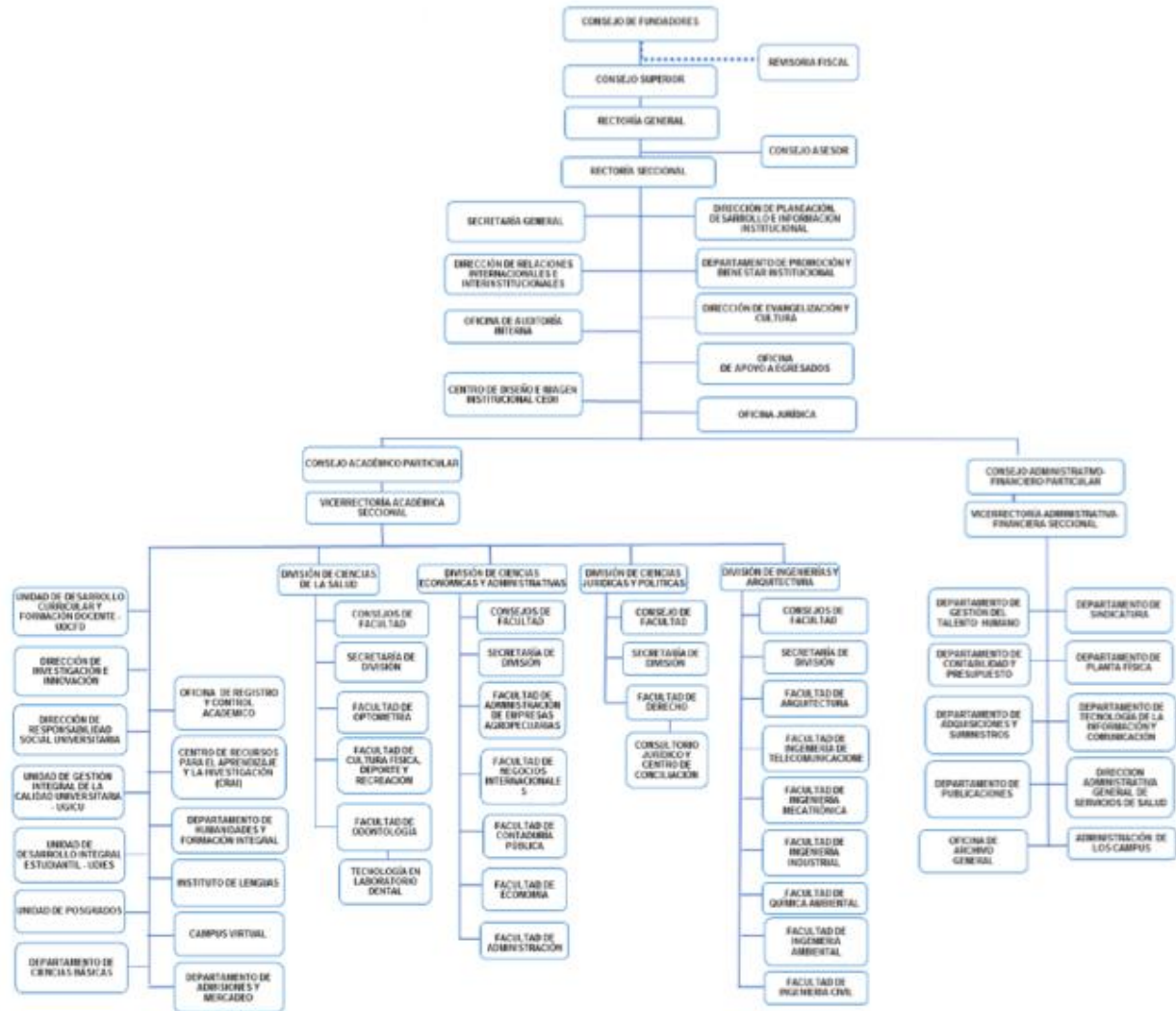
2.2. Misión Institucional

La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista y cristiano de Santo Tomás de Aquino, consiste en promover la formación integral de las personas en el campo de la educación superior, mediante acciones y procesos de enseñanza, aprendizaje, investigación y proyección social, para que respondan de manera ética, creativa y crítica a las exigencias de la vida humana y estén en condiciones de aportar soluciones a las problemáticas y necesidades de la sociedad. (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás T. 2., 2018)

2.3. Vision 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 Tomás T. 2.).

Figura 1. Organigrama Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga



Adaptado de Universidad Santo Tomás (USTA, 2021)

3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial

El Centro de Consultoría Empresarial es una Una unidad estratégica de servicio 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 internacional y nacional. (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.)

3.1. Misión

El CCE tiene por misión ofrecer servicios especializados soportados en la articulación de la oferta institucional – multidisciplinaria, por medio de diversas modalidades, como: investigación – estudios, educación continuada, formulación y desarrollo de proyectos de cofinanciación, cooperación internacional, como también asesorías y consultorías pendientes a solucionar problemas o necesidades, y al aprovechamiento de las oportunidades del tejido empresarial santandereano y de las diferentes regiones del país, oferentes de bienes y servicios para el mercado nacional o internacional, propiciando la dinámica entre el sector académico y productivo, para ser copartícipes del desarrollo económico regional. (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.)

3.2. Visión

Para el año 2021 el Centro de Consultoría Empresarial – CCE, apoyado en alianzas estratégicas con diversas entidades de carácter público y privado, se habrá posicionado a nivel

regional y nacional como una alternativa de atención directa al sector empresarial - Mipymes, quienes, a su vez, habrán mejorado su productividad y competitividad, gracias a los servicios especializados multidisciplinarios recibidos con la finalidad de acceder o mejorar su participación en los mercados regionales, nacionales e internacionales, fortaleciéndose a la par los sectores económicos, para la construcción del país. (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.)

3.3. Portafolio de Servicios

Figura 2. *Líneas de trabajo del Centro de Consultoría Empresarial*



Adaptado de Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás (CCE, s.f.)

3.4. 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, s.f.).

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

3.5. Entrenamiento Empresarial

Buscamos ofrecer 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, s.f.).

3.6. Proyectos de Cofinanciación

El CCE gestionará recursos de cofinanciación del orden internacional, nacional y regional; tanto en el sector público como privado, en beneficio de los sectores económicos y sociales de la región, como proponente (ejecutor) de los proyectos, o aliado en la ejecución de estos, a través de las capacidades técnicas, administrativas y financieras de que dispone la Universidad. (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.).

3.7. Emprendimiento, Creatividad e Innovación Empresarial

El CCE se convierte en un aliado estratégico para incursionar en nuevos mercados internacionales con acompañamiento permanente a emprendedores, empleando metodologías como:

- LEGO'S SERIOUS PLAY
- THE CANVAS BUSINESS MODEL
- LEAN STARTUP
- EMPATHY MAP
- DESIGN THINKING

Y contribuyendo a la creación y fortalecimiento de nuevos emprendimientos, y modelo de negocios orientados a atender las necesidades del mercado internacional. (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.).

Figura 3. Alianzas estratégicas del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás.



Adaptado de Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás (CCE, s.f.)

4. Cargo y Funciones

4.1. Cargo

- **Cargo:** Consultora Junior – Practicante
- **Jefe directo:** Andrés Leonardo Trillos Celis
- **Horario:** lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
- **Periodo de práctica:** Desde el 12 de junio de 2020 hasta el 19 de diciembre de 2020
- **Correo:** ccemp@ustabuca.edu.co

4.2. Funciones

- Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría empresarial presentada a la empresa We are the corner stone.
- Realización de matriz de selección de mercados para la empresa We are the Corner Stone.
- Elaboración de estudio de mercado de alimentos para mascotas en Colombia
- Participación en las capacitaciones a los estudiantes para el evento Santander compra Santander.
- Organización y estructuración de las capacitaciones de las empresas en el evento Santander compra Santander.
- Participación en el evento de entrega de certificados a los estudiantes que apoyaron el VI Encuentro de Relacionamento Empresarial.
- Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de 770 export 2020.
- Realizar acompañamiento en el proceso de marketing digital de la Fundación Cardio Vascular.
- Realización de un análisis con la plataforma We Are Social para las empresas de PENAGOS y Fundación Cardio Vascular.
- 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.
- Apoyar, ajustar y realizar los informes de soporte de facturación para FCV, FRUEXCOL y PENAGOS.
- Acompañamiento y supervisarían en el programa de pasantías
- Organización y participación en las reuniones semanales con todo el equipo consultor.

4.3. Descripción de cada Función Realizada en el CCE

4.3.1. Realizar Acompañamiento y Apoyo en la Asesoría Empresarial Presentada a la Empresa *We are the Corner Stone*.

Con el apoyo del equipo consultor del Centro de Consultoría empresarial, a cargo del consultor líder Andrés Trillos, se realizó un acompañamiento a la empresa *We are the Corner Stone* con el fin de determinar el mercado objetivo para su más reciente producto que fue el aceite de Sacha Inchi. Se ejecutaron tareas tales como inteligencia de mercados, se recolectaron, interpretaron y analizaron datos para determinar cuáles eran los principales mercados objetivos para su exportación.

Figura 4. Aceite de Sacha Inchi



Adaptado de We Are The Corner Stone (WATCS, s.f.)

4.3.2. Realización de Matriz de Selección de Mercados para la Empresa We are the Corner Stone.

Se realizó para la empresa una matriz de selección de mercados con el apoyo del consultor Andrés Trillos y el equipo de practicantes, el objetivo de la matriz era identificar y determinar los mercados más óptimos para la exportación del producto, teniendo en cuenta variables económicas, de comercio exterior, condiciones de acceso y el consumo.

Figura 5. Países importadores

Lista de los países importadores para el producto seleccionado en 2019
Producto : 151590 Grasas y aceites vegetales fijos y sus fracciones, incl. refinados, sin modificar químicamente ...

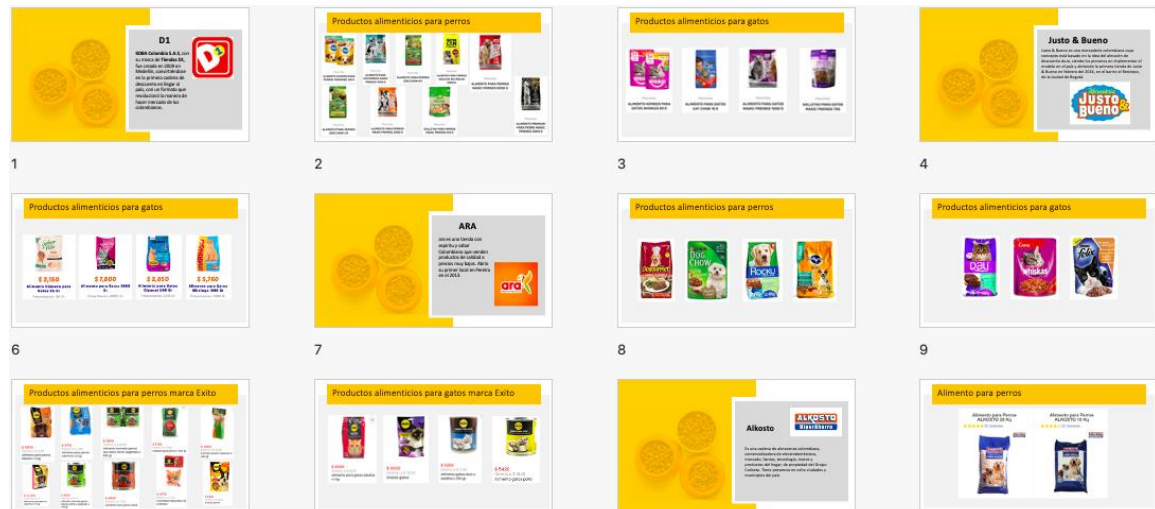
Importadores	Seleccione sus indicadores						Principales socios
	Valor importado en 2019 (miles de USD)	Cantidad importada en 2019	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2018-2019 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)	
Mundo	2.242.813	-	No medida		5	100	
Estados Unidos de América	344.552	78.168	Toneladas	4.408	6	15,4	México 28,7% España 16,4% Canadá 6,3%
Francia	174.832	70.278	Toneladas	2.488	-6	7,8	España 17,1% Alemania 13,2% Bélgica 12,3%
Países Bajos	136.217	50.680	Toneladas	2.688	8	6,1	
Alemania	121.328	26.242	Toneladas	4.623	-6	5,4	Países Bajos 15,7% Italia 15,2% Austria 13,8%
Suecia	97.305	50.113	Toneladas	1.942	10	4,3	
Japón	95.220	43.533	Toneladas	2.187	-6	4,2	China 22,2% Brasil 16,2% Tailandia 12,9%
China	93.495	5.897	Toneladas	15.855	35	4,2	
Reino Unido	74.509	18.834	Toneladas	3.956	49	3,3	Países Bajos 41,3% Alemania 9,5% India 8,5%
Corea, República de	73.092	25.435	Toneladas	2.874	8	3,3	Tailandia 22,7% España 19,3% México 13,6%
India	64.700	72.716	Toneladas	890	533	2,9	
Canadá	64.214	11.174	Toneladas	5.747	9	2,9	
Bélgica	59.411	27.459	Toneladas	2.164	1	2,6	Ghana 26,1% Italia 15,6% Países Bajos 12,2%

Figura 6. Matriz selección de mercado

MATRIZ SELECCIÓN DE MERCADO 151590																	
VARIABLES		Pais %	ALEMANIA			FRANCIA			BELGICA			REINO UNIDO			CANADA		
ECONOMICOS																	
1. Proyección del crecimiento económico (PMI PMI Real 2021)			5,2%			4,2%			4,5%			4,2%			4,2%		
2. PIB per capita (US\$ a precios actuales)		10%	46.258,30	5	0,5	45.602,30	5	0,5	46.116,70	5	0,5	42.505,30	4	0,4	46.194,30	5	
3. DONG BUSINESS 2020 (190 PAISES)			22			22			46			8			23		
4. Índice de Confianza del Consumidor (UPCON)			40,5			41,2			41,4			40,4			40,4		
CONSUMO																	
1. Variación % del consumo de aceite comestible - Health and Wealthness (2019-2019)			4			2,7			1,6			3			8		
2. Precio promedio mundo GDP (valor/Unidad USD / Toneladas)		27%	US\$ 4.629	5	1,85	US\$ 2.488	4	1,48	US\$ 2.164	2	0,74	US\$ 3.966	5	1,85	US\$ 5.787	4	
3. Precio unitario botella de 250ml aceite Sacha Sacha			US\$25,19			US\$26			US\$22			US\$35,66			US\$17		
4. Precio referente Precio (Bolsa)			US\$ 14,05			US\$17,5			US\$15,1			US\$15,4			US\$ 14,3		
5. Aumento en ventas de productos sustitutos valorados % (2018-2019)			3,1%			2,4%			1,40%			4,30%			2,4%		
COMERCIO EXTERIOR																	
1. Importaciones Mundo																	
2019 - Valores (Miles USD)			128.027			186.091			55.522			40.893			58.125		
2019 - Cantidades (Toneladas)			21.059			69.529			25.515			10.524			19.290		
2019 - Valores (Miles USD)			121.328			174.832			55.411			74.509			84.214		
2019 - Cantidades (Toneladas)			25.242			70.278			27.488			15.834			11.174		
Variación % - Valores (Miles USD)			-4%			-6%			-1%			-40%			-8%		
Variación % - Cantidades (Toneladas)			24%			0%			8%			70%			8%		
2. Principales proveedores 2019																	
2019 - Países Seguros 15,7% Italia 15,2% Australia 13,8%						Expedite 17,1% Alemania 13,2% España 12,3%			China 25,1% Italia 15,6% Países Bajos 12,2%			Países Bajos 41,3% Alemania 5,5% Rusia 4,5%			México 23,3% Italia 7,71% Lituania 6,66%		
3. Exportaciones de Colombia																	
2019 - Valores (unif single)		32%	128.027			0,00			0,00			42.343			35.550		
2019 - Cantidades (Toneladas)			8.390			0			0			491			4	1,07	
2019 - Valores (unif single)			14.054			0			0			0			0		
2019 - Cantidades (Toneladas)			0.1999			0			0			0			0		
4. Exportaciones de País (país Sacha Sacha)																	
2019 - Valores (unif single)			42.339			296.413			8.616			34.027			4.978		
2019 - Cantidades (Toneladas)			5,68			23,01			0,624			1,88			0,427		
2019 - Valores (unif single)			0			159.341			6.422			0			0		
2019 - Cantidades (Toneladas)			0			10,08			0,42			0			0		
5. Anual			6%			6%			6%			6%			6%		
Total			4,25			4			3,25			3,15			3,25		
CONDICIONES DE ACCESO																	
1. Etiquetado																	
2. Demas: Condiciones Producto		20%															
Total política comercial																	
Total		100%				4,55			3,9			2,91			4,29		
																3	

4.3.3. Elaboración de Estudio de Mercado de Alimentos para Mascotas en Colombia

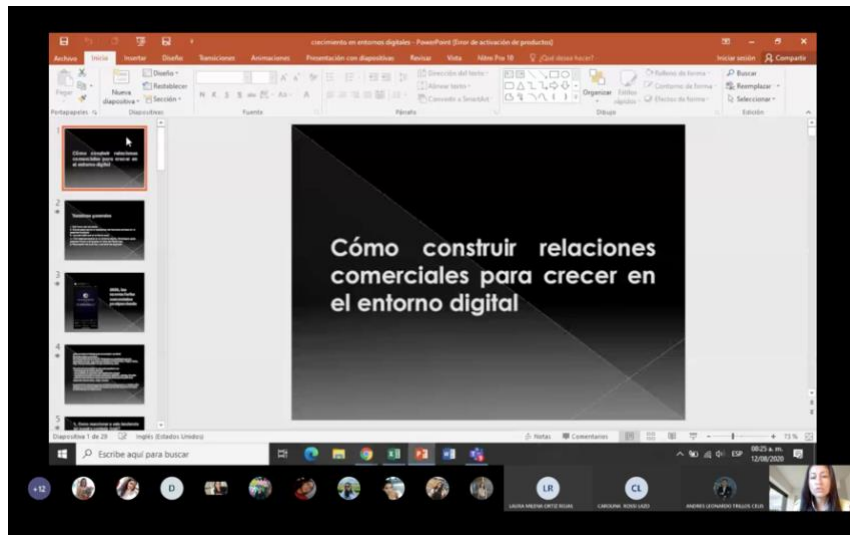
Elaboración de un estudio de mercado de alimentos para perros y gatos en Colombia, se investigo la oferta y la demanda de estos alimentos en los principales supermercados, hipermercados y discounters del país.

Figura 7. Estudio de mercado alimentos mascotas

4.3.4. Participación en las Capacitaciones a los Estudiantes para el Evento Santander

Compra Santander.

El equipo de practicantes junto con los estudiantes de 6 semestre de negocios internacionales participamos en las capacitaciones por parte de docentes y Fenalco entidad encargada del evento Santander compra Santander para las capacitaciones que los estudiantes y el equipo de practicantes del centro de consultoría realizaron con las empresas seleccionadas para guiarlos y prepararlos para el evento de relacionamiento comercial entre empresas.

Figura 8. *Capacitación construir relaciones comerciales*

Adaptado de Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás (Teams, s.f.)

Figura 9. *Capacitación FENALCO*

Adaptado de Centro de Consultoría de la Universidad Santo Tomás (Teams, s.f.)

4.3.5. Organización y Estructuración de las Capacitaciones de las Empresas en el Evento

Santander Compra Santander.

En conjunto con el equipo de practicantes del Centro de Consultoría Empresarial organizamos y agendamos todas las capacitaciones a 27 empresas, cada empresa le correspondía un estudiante de sexto semestre y un practicante del Centro de Consultoría. Se realizaron varias jornadas de capacitaciones la semana antes del evento de Santander compra Santander, en estas capacitaciones a las empresas se les presentaba información sobre el pitch comercial, sobre el adecuado funcionamiento de la plataforma de Fenalco y sobre los mejores tips para que el relacionamiento comercial tuviera éxito.

Figura 10. Listado empresas y consultores

	Profesional encargado	Horario	Estudiante
OPTIMIZACION EMPRESARIAL S.A.S	Guillermo Barreto	Viernes 9:30am - 12:00pm	Mariam Fabiana Rojas Mesa
Maria Magreth Sas	Carlos Pinto	Jueves 9 am - 11 o 12am	Liam Arturo Genes Garcia
Ground Lightning	Carolina Rossi	Miercoles 2:00pm	Julian Alejandro Almeida Morales
Katherine Contreras	Guillermo Barreto	Jueves 9:30am - 12:00 pm	Natalia Garay Torres
Cofuneraria Los Olivos	Andres Trillos	Viernes 2pm - 5pm	Natalia Garay Torres
Santur Protect	Carolina Rossi	Miercoles 11:00 am	Laura Hernandez Soto
compañia r.s.o. s.a	Andres Trillos	Miercoles 2pm - 4pm	Juan Sebastian Sanabria Guarnizo
Servicentro La Estrella	Carlos Pinto	Miercoles 2:pm - 4 o 5 pm	Martin Elian Renoga Sanchez
MONTAJES MUEBLES Y SERVICIOS MMS SAS	Andres Trillos	Viernes 9 am - 12pm	Julian Alejandro Almeida Morales
TMV Grupo Creativo S.A.S.	Guillermo Barreto	Jueves 4:30pm - 6:30pm	Mariam Fabiana Rojas Mesa
FRATELLO SAS	Carolina Rossi	Miercoles 2:00pm	Mariam Fabiana Rojas Mesa
AGENCIA PUBLICITY SAS	Carolina Rossi	Jueves 8:00am	Laura Hernandez Soto
LUBRIGRAS SAS	Carlos Pinto	Jueves 10 am - 12 pm	Juliana Parra Villamizar
IATI INGENIERÍA Y AUTOMATIZACIÓN S.A.S.	Andres Trillos	Viernes 4pm - 7pm	Katerine Paez Guerrero
mitecni.co Compañía Nacional de Sistemas S.A.S.	Andres Trillos	Viernes 7am - 10am	Stefania Calderon Zambrano
BiaLab Bolivar Industrial Ambiental Laboratorios	Carlos Pinto	viernes 8 am - 10 am	Laura Juliana Rueda Romero
OMIMED SAS	Guillermo Barreto	Miercoles 4:30pm - 6:30	Maria Jose Torrado Pico
Corvus Lab S.A.S.	Guillermo Barreto	Jueves 2:00pm - 4:30pm	Liam Arturo Genes Garcia
SOPLADURIA ARTISTICA Y TECNICA SAT LTDA	Andres Trillos	No contesto	Juan Sebastian Sanabria Guarnizo
Invenium Energy	Carlos Pinto	miercoles 4 pm - 6pm	Juliana Parra Villamizar
Help Technology and Service - HTS	Guillermo Barreto	Miercoles 2:00pm - 4:30pm	Maria Jose Torrado Pico
PSL PROANALISIS LTDA.	Andres Trillos	Miercoles 4pm - 7pm	Katerine Paez Guerrero
tecnicol del oriente sas	Guillermo Barreto	Viernes 4:30pm - 6:30pm	Laura Juliana Rueda Romero
ECO SERVIR SAS	Carlos Pinto	Jueves 3 pm - 5 pm	Laura Hernandez Soto

4.3.6. Participación en el Evento de Entrega de Certificados a los Estudiantes que Apoyaron el VI Encuentro de Relacionamento Empresarial.

El Centro de Consultoría Empresarial realizó el evento de la entrega de los certificados a todos los estudiantes de sexto semestre de Negocios Internacionales que apoyaron el VI Encuentro de Relacionamento Empresarial “Santander Compra Santander Digital”.

Figura 11. *Entrega de certificados*



Adaptado de Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás (CCE, s.f.)

4.3.7. Realizar Acompañamiento y Apoyo en la Asesoría Realizada a las Empresas Beneficiarias del Programa de 770 Export 2020.

El Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento a 15 empresas exportadoras santandereanas que se encontraban en el proceso de internacionalización. Entre las diferentes consultorías realizadas a las empresas beneficiarias del programa 770 Export se les realizó un acompañamiento y apoyo en temas como: marketing, costos y precios internacionales, régimen tributario y documentación y logística. Algunas de las empresas beneficiarias de este programa son:

- **Fundación Cardiovascular de Colombia:** El proceso de consultoría con la FCV se llevó a cabo junto con el consultor líder Andrés Leonardo Trillos Celis, se desarrollaron 25 horas de asesoría en temas enfocados en marketing, en la investigación y elaboración de un estudio de mercado para atraer pacientes internacionales a la FCV para la realización de diversos procedimientos y atenciones medicas. Teniendo en cuenta todo lo investigados los países priorizados fueron Ecuador, Panamá, Turcos y Caicos, Barbados, Guatemala y El Salvador, con especialidades medicas y segmentación de publico objetivo.

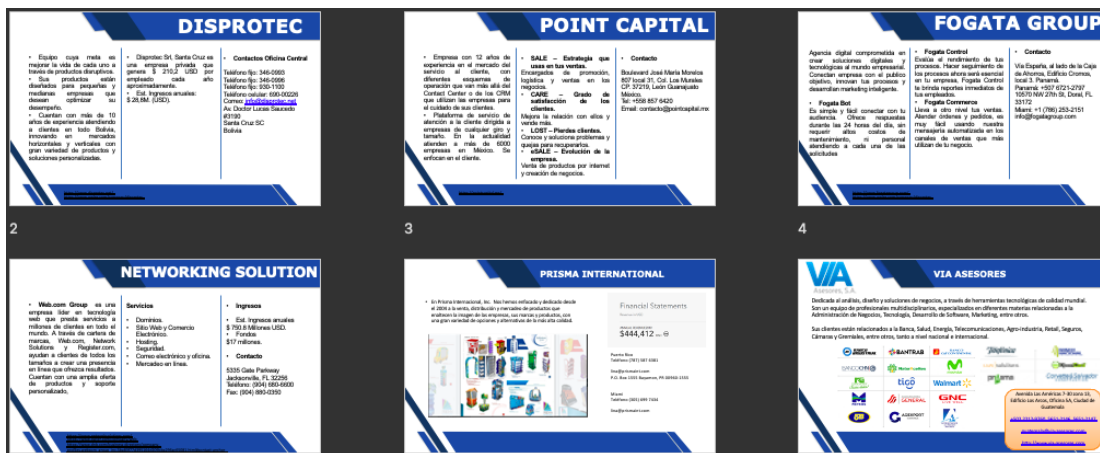
Figura 12. Estudio de mercado de Ecuador



- **Smart Data:** Con el apoyo del consultor líder Andrés Leonardo Trillos Celis y el consultor Oscar Morales se desarrollaron 17 horas de asesoría en temas enfocados en marketing, estudio de mercado, perfilamiento de empresas, acompañamiento en la Macrorrueda Américas e información sobre la tributación en Costa Rica, Ecuador, Perú y Centroamérica para la exportación de servicios de softwares.

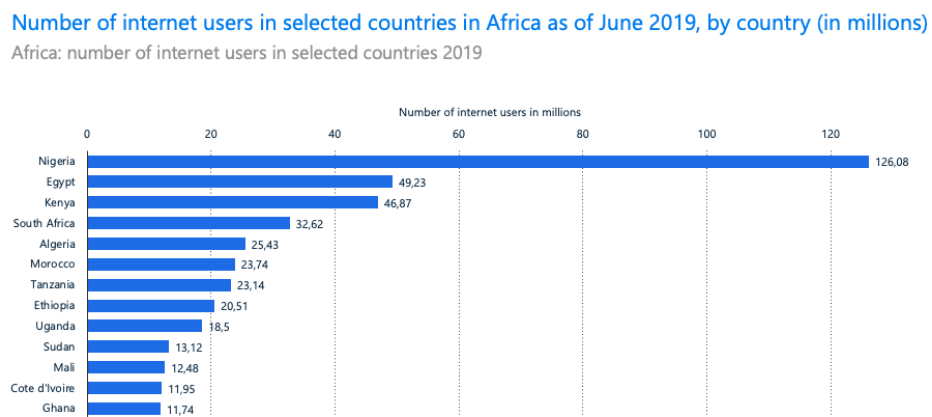
Se realizó un estudio de mercado basado en las bases de datos de las empresas partners de CISCO y AVAYA, se realizó un filtro con base en la información de las empresas en los países de Ecuador y Perú, en la parte del sector financiero y en el sector de la salud, se presento una lista de las empresas que considerábamos que se ajustaban a las necesidades de Smart Data para ofrecerles los servicios complementarios que estas no tengan.

Figura 13. Perfilamiento empresas Macrorrueda



- **Penagos Hermanos y Compañía S.A.S:** Junto con el consultor líder Andrés Leonardo Trillos Celis se brindó el apoyo y asesoría de 17 horas a la compañía con temas de marketing, marketing digital, se realizó un análisis para orientar la estrategia digital para los países priorizados en el plan de acción Kenia, Etiopía y Uganda. También se realizó un estudio en la plataforma de Google Analytics realizado a la página web de la empresa.

Figura 14. *Numero de usuarios de internet en algunos países africanos*



Adaptado de Statista (Statista, s.f.)

- **Fruexcol:** Se llevó a cabo con los consultores Carlos Pinto y Carolina Rossi la ejecución de 22 horas de asesoría en temas financieros de la viabilidad de localizar su empresa en la Zona Franca de Santander, se realizó una matriz de costos con todos los datos necesarios para determinar un promedio de los costos y gastos necesarios para la instalación en la Zona Franca, también se realizó una investigación de los beneficios tributarios y aduaneros que ofrece la instalación de una empresa exportadora en Zona Franca Santander.

Figura 15. Estado de resultado tabla de costos y gastos

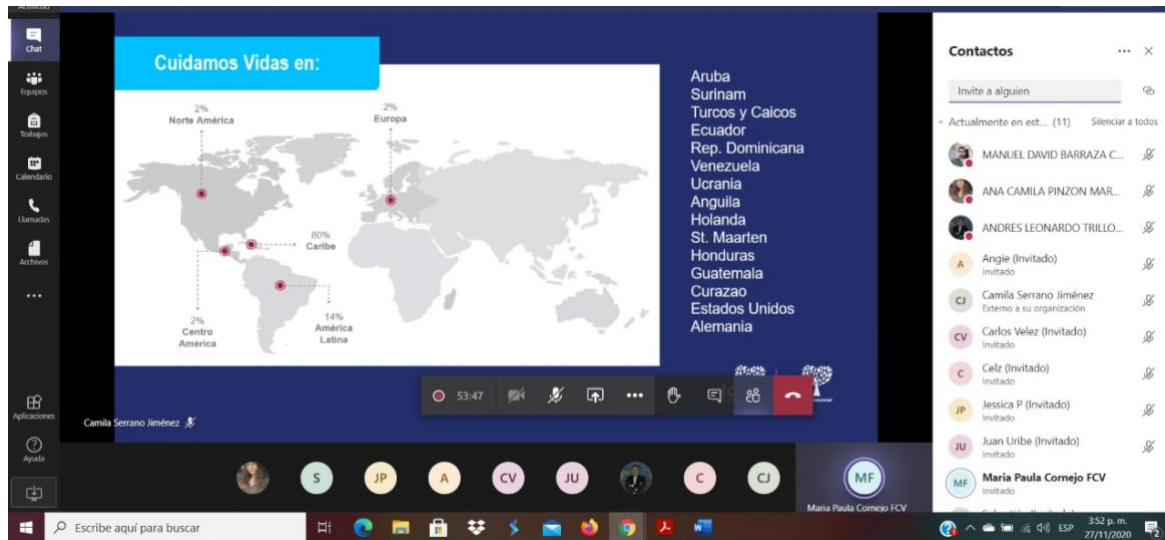
FRUENDOLITA NET 00133631-1										
ESTADO DE RESULTADOS										
	31 de diciembre de 2019	31 de diciembre de 2020	31 de diciembre de 2021	31 de diciembre de 2022	31 de diciembre de 2023	31 de diciembre de 2024				
INGRESOS OPERATIVOS	3.110.382.415	2.715.446.639	3.026.066.294	3.720.232.196	4.424.755.016	5.357.614.762				
Ventas 13	362.054.300	321.394.338	323.300.639	340.101.700	351.665.157	364.325.103				
Ventas Nacionales	2.758.118.027	2.359.702.203	2.708.118.027	3.447.647.534	5.056.549.716	6.067.859.619				
Devolución en Ventas	-5.106.400	-0,0%	-144.408.410	-1,61%	-24.850.715	-19.885.372				
Descuentos en ventas	-4.553.512	-0,27%	-21.242.086	-0,78%	-25.743.397	-30.882.076				
COSTOS DIRECTOS 14	2.279.300.990	1.817.728.097	2.213.043.420	2.481.818.639	3.121.126.241	4.285.661.018				
Inventario inicial	7.476.212	290.599.863	348.076	232.155.460	208.939.914	188.043.923				
Compras	2.135.365.379	1.442.636.589	1.789.000.984	2.346.801.181	3.091.393.700	3.709.672.440				
Costos Menor de Ocio	420.859.252	372.103.284	395.981.248	521.769.278	538.862.405	557.583.960				
Inventario final	-290.599.863	-286.611.479	-257.950.511	-232.155.460	-208.939.914	-188.043.923				
COSTOS INDIRECTOS	388.226.896	388.229.377	388.229.377	417.879.192	488.563.071	635.542.016				
UTILIDAD BRUTA	838.854.599	897.688.805	813.022.874	1.238.413.557	1.303.628.775	1.469.953.744				
Otros Ingresos 15	47.877.263	49.000.413	48.438.838	49.000.413	49.000.413	49.000.413				
Gastos Administrativos 16	174.577.694	246.574.042	235.075.868	286.160.867	316.994.041	372.893.448				
Gastos de Ventas 17	148.663.891	121.729.340	135.196.616	155.476.108	205.617.153	246.459.725				
UTILIDAD OPERACIONAL	173.490.277	248.185.836	145.861.222	234.528.324	385.094.189	899.851.520				
Gastos No Operacionales 18	122.669.553	95.617.784	126.643.649	109.267.103	112.851.064	116.688.000				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	50.820.724	157.568.052	19.217.574	125.261.221	272.243.125	782.963.520				
Renta líquida ordinaria del ejercicio	157.666.000	206.281.000	206.281.000	281.413.989	462.113.027	789.850.080				
Impuesto sobre la renta líquida gravable	52.839.000	48.674.000	48.674.000	52.873.116	280.655.517	556.341.202				
Alfabeto tributario como fracción	0	0	0	30.648.161	50.324.109	117.592.597				
Descuentos tributarios	15.369.000	8.800	15.040	37.312.000	37.312.000	37.312.000				
UTILIDAD	14.013.410,0	91.140.563,0	6.475.553,6	100.368.166,2	207.401.935,0	598.992.448,0				
El presupuesto de venta mensual (12 meses) al exterior										
	50.820.724	1.020.912.000	USD 1.104.000	USD 1.104.000	38400 unidades	70,9%				
			2.499	2.312		36,7%				
COSTOS										
Acumulado y actualizado	\$ 111.701	\$ 52.029.780	\$ 71.805.383	\$ 72.702.218	\$ 74.905.421	\$ 81.125.207				
Servicio de energía	\$ 4.043.190	\$ 84.579	\$ 17.163.570	\$ 17.726.535	\$ 18.329.237	\$ 18.364.490				
Servicio de gas	\$ 517.515	\$ 4.766.985	\$ 4.884.253	\$ 5.044.404	\$ 5.215.968	\$ 5.226.094				
Servicio Teléfono a internet	\$ 503.000.000	\$ 5.750.000	\$ 108.046.100	\$ 108.046.100	\$ 113.248.242	\$ 113.467.291				
TOTAL BENEFICIOS PUBLICOS PROYECTADOS	5	5	5	5	5	5				
OPERARIOS SALARIO PROMEDIO DE	\$ 1.400.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000				
Salario de empleados adicionales COT	\$ 11.984.499	\$ 11.984.499	\$ 11.984.499	\$ 12.279.317	\$ 12.682.079	\$ 13.116.434				
BENEFICIOS										

- **Pretensados de Concreto del Oriente – PRETECOR:** Junto al consultor líder Andrés Leonardo Trillos Celis de brindar el apoyo y asesoría de 17 horas a la compañía en temas de investigación del mercado de Perú, marketing digital y certificados de origen, documentación tributaria. Se brinda asesoría y apoyo en temas aduaneros, se explico la forma correcta de diligenciamiento de la declaración jurada de origen, a su vez, se dio a conocer el software que se emplea para realizar dicho proceso.

4.3.8. Realizar Acompañamiento en el Proceso de Marketing Figital de la Fundación Cardio Vascular.

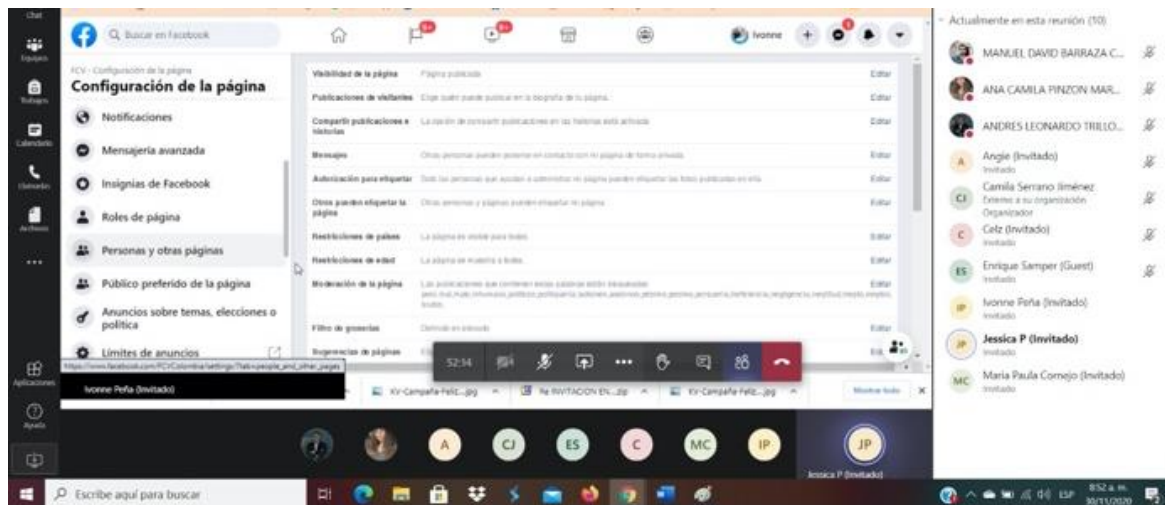
Junto al consultor líder Andrés Leonardo Trillos Celis se brinda un acompañamiento a la Fundación Cardio Vascular en el proceso de marketing digital con la empresa contratada que fue Los Creativos, esta se encargo de la realización de las campañas de marketing en los países priorizados que fueron Ecuador, Panamá, Turcos y Caicos, Barbados, Guatemala y El Salvador. Además la agencia digital Los Creativos desarrollo el contenido de las landing pages para optimizar las campañas de acuerdo con el parámetro de las especialidades acordadas.

Figura 16. Reunión Los creativos y FCV



Adaptado de Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás (Teams, s.f.)

Figura 17. Reunión Los creativos y FCV



Adaptado de Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás (Teams, s.f.)

4.3.9. Realización de un Análisis con la Plataforma We Are Social para las Empresas de PENAGOS y Fundación Cardio Vascular.

Por medio de la agencia especializada en redes sociales mas grande y premiada del mundo We Are Social realizamos una investigación con su descripción general anual líder en la industria de datos e información sobre el uso de redes sociales, comercio electrónico, Internet y dispositivos móviles en todo el mundo. Para PENAGOS los países estudiados fueron Etiopía, Uganda y Kenia. Para la Fundación Cardio Vascular fueron Ecuador, Panamá, turcos y Caicos, Barbados, Guatemala y El Salvador.

Figura 18. Estudio de We Are Social de PENAGOS



Figura 19. Estudio de We Are Social de FCV

4.3.10. 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 todas las consultorías realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial se debía recopilar toda la información de importancia y todas las distintas tareas y actividades que se dejaban a realizar en cada una de las reuniones con las empresas en el acta correspondiente de cada empresa, se dejaba por escrito como transcurrió la reunión y todas las conclusiones de los presentado por los pasantes, consultores o la empresa. Esto con el fin de dejar una constancia del cumplimiento del plan de trabajo estipulado al comienzo del proceso de consultoría con cada una de las empresas.

4.3.12. *Acompañamiento y Supervisión en el Programa de Pasantías*

El Centro de Consultoría Empresarial le da la oportunidad a un grupo de estudiantes de 6to, 7mo o 8vo semestre de Negocios Internacionales para aplicar y aprender todos los conocimientos en un entorno empresarial participando en el programa de pasantías que realizan todos los años, a cada practicante le correspondió dos o tres pasantes de acuerdo al nivel de trabajo que se estaba presentando en cada empresa, realizamos investigaciones en dos de las 5 empresas que tenía a cargo que fueron FCV y SMART DATA.

4.3.13. *Organización y Participación en las Reuniones Semanales con todo el Equipo Consultor.*

El día Sábado de todas las semanas en el transcurso de las practicas en Centro de Consultoría Empresarial se realizaron reuniones con todo el equipo de practicantes liderado por Andrés Leonardo Trillos Celis, el objetivo de estas reuniones era el de presentar y discutir toda la información de las tareas y el acompañamiento realizado a cada empresa en el transcurso de la semana, a su vez también se discutían la planificación y las tareas pendientes de las próximas semanas.

5. Marco Conceptual y Normativo Utilizado para el Desarrollo de las Funciones Desempeñadas.

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

6. Aportes del Estudiante a la Empresa

- Organización y estructuración de las capacitaciones de las empresas en el evento Santander compra Santander.
- Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de 770 export 2020.
- Realización de un análisis con la plataforma We Are Social para las empresas de PENAGOS y Fundación Cardio Vascular.
- Apoyar, ajustar y realizar los informes de soporte de facturación para FCV, FRUEXCOL y PENAGOS.

7. Aportes de la Empresa al Estudiante

El Centro de Consultoría Empresarial – CCE de la SANTOTO ubicado en la Zona Franca Santander es referente en el departamento de Santander y con proyecciones a ser un referente internacional, el CCE está orientado al fortalecimiento y desarrollo económico y productivo de la región, mediante la oferta de servicios especializados para que las organizaciones logren estándares superiores de competitividad nacional e internacional. Por medio de su equipo consultor y su línea de servicios el CCE se ha convertido en el mejor aliado de los empresarios santandereanos en temas de internacionalización, para fortalecer su oferta competitiva en mercados globales y optimizar sus funciones.

Como empresa me aportó de gran manera en mi vida profesional como en mi vida personal, me permitió poner en práctica todos los conocimientos teóricos que adquirí en el transcurso de mi carrera profesional, a su vez me permitió estar en constante aprendizaje en diferentes sectores de la industria del departamento, gracias a su amplio catálogo de empresas a las cuales se les presta

el servicio. El Centro de Consultoría me permitió acercarme y conocer desde cerca el entorno empresarial, agarrando experiencia y permitiéndome salir a la vida profesional mas preparada.

8. Conclusión

Poder realizar las practicas en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad es una experiencia enriquecedora debido a que se esta en constante aprendizaje, se trabaja de la mano con profesionales competentes, excelentes lideres y profesores, ser practicante del CCE implica aplicar no solo una sino todas las ramas y especialidades de la carrera debido a que se trabaja con diferentes empresas de diferentes sectores con diferentes requerimientos como marketing, finanzas, logística y relaciones. Permite tener un crecimiento profesional y personal para afrontar de mejor manera el campo y la vida laboral con la experiencia de primera mano con empresas reales y ejercicios cotidianos de la vida de un profesional.

9. Recomendaciones

- Los estudiantes de Negocios Internacionales que estén interesados de escoger como opción de grado las practicas empresariales deben buscar empresas u organizaciones que tengan las capacidades, el potencial y la infraestructura adecuada como es el Centro de Consultoría Empresarial para sacar el total provecho del aprendizaje y de las oportunidades que este ofrece.
- Los estudiantes de Negocios Internacionales deben tener la mejor actitud para afrontar esta oportunidad de la mejor manera y dejarse enseñar y corregir por parte

de los profesionales a cargo y del líder del Centro, deben estar dispuestos a recibir consejos y correcciones, ya que, esto les servirá a mejorar como personas y como profesionales.

Referencias

Centro de Consultoría Empresarial Universidad Santo Tomás. (s.f.). *Instagram*. Obtenido de: <https://www.instagram.com/ccempustabuca/>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/inicio-consultoria-empresarial>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/inicio-consultoria-empresarial>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/inicio-consultoria-empresarial>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/nuestros-servicios>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/nuestros-servicios>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/nuestros-servicios>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/nuestros-servicios>

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de Universidad Santo Tomás.

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *ustabuca*. Obtenido de Universidad Santo Tomás.

Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, T. 1. (2018). *usta*. Obtenido de *usta*:
[http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-](http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf)

[institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf](http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf)

Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, T. 2. (2018). *usta*. Obtenido de:
[http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-](http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf)

[institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf](http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf)

Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, T. 2. (s.f.). *usta*. Obtenido de:
<https://www.usta.edu.co/#visión-institucional>

Fenalco. (s.f.). *fenalcosantander*. Obtenido de:
<https://www.fenalcosantander.com.co/secciones/quienes-somos/fenalco.php>

Galán, J. S. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>

lancetalent. (10 de Diciembre de 2014). Obtenido de: <https://www.lancetalent.com/blog/pitch-que-es-como-llevarlo-cabo/>

Montes, J. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de:
<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Pérez, M. (20 de Julio de 2020). *concepto definicion*. Obtenido de:
<https://concepto definicion.de/capacitacion/>

Procolombia. (s.f.). *procolombia*. Obtenido de: <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>

PromPerú. (s.f.). *Super Foods Peru*. Obtenido de: <https://peru.info/es-pe/superfoods/detalle/super-sacha-inchi>

pwc. (s.f.). *pwc*. Obtenido de pwc, Interaméricas:
<https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>

Statista. (s.f.). *Statista*. Obtenido de Statista.

Teams. (s.f.). *Teams*. Obtenido de Teams.

Teams. (s.f.). *Teams*. Obtenido de Teams.

Teams. (s.f.). *Teams*. Obtenido de Teams.

Teams. (s.f.). *Teams*. Obtenido de Teams.

Tomás, U. S. (s.f.). *Organigrama*. Universidad Santo Tomás.

Universidad Santo Tomás Centro de Consultoría Empresarial. (2019).

We Are The Corner Stone. (s.f.). *We Are The Corner Stone*. Obtenido de We Are The Corner
Stone.