

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**

Centro de Consultoría Empresarial, Zona Franca Santander

Samuel Fernando Rey Vargas

**Informe de Práctica Empresarial para optar al título de Profesional en Ingeniería
Industrial**

Tutores:

Jorge Alberto Gómez Serpa

Director CCE USTA

Juan Carlos Cadena Sarmiento

Docente Ingeniería Industrial

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ingenierías y Arquitectura

Facultad de Ingeniería Industrial

2018

Dedicatoria

A lo largo de la vida siempre encontrarás personas en tu camino; personas que de uno u otro modo aportan cosas a tu vida, personas que Dios te envía y que para ti parecen coincidencia. Sin embargo, todo es un plan perfecto, quizás en ocasiones es difícil darse cuenta del gran tesoro que tienes en frente, y que te ha acompañado durante toda tu vida.

Este logro va dedicado a mis padres, quienes siempre han estado presentes, inculcándome principios y valores, que con un gran amor me han ayudado a convertirme en la persona que hoy soy. En este momento tan especial de mi vida, al convertirme en profesional, quiero honrarlos y dedicarles todo. Con agradecimiento decirles que valió la pena tantos sacrificios y devolverles el fruto de lo que se empezó hace años.

Sé que aún queda mucho camino por recorrer, pero sin duda éste momento es especial, y solo me queda decir gracias padres, gracias por tanto apoyo incondicional, los amo.

Agradecimientos

Quiero agradecer a Dios por darme la vida, a mis padres quienes me han dado la valiosa oportunidad de desarrollar una carrera profesional, con su apoyo incondicional, aportando de gran forma a mi crecimiento personal y profesional. A la Universidad Santo Tomás, sus directivos y docentes que me han dado la formación académica y además formación en valores. A todos mis amigos y compañeros de estudio y de prácticas, quienes aportaron cosas importantes en éste camino.

De igual forma quiero dar un agradecimiento especial al doctor Jorge Gómez Serpa, director del Centro de Consultoría Empresarial quien fue mi tutor en las prácticas, el cual se convirtió en mi jefe directo dentro del centro, y también en un gran ejemplo a seguir como profesional y gran amigo.

Por último, a todos mis amigos y familiares que de manera directa o indirecta han brindado grandes aportes para la consecución de éste logro.

Tabla de Contenido

1. Introducción.....	1
2. Justificación.....	2
3. Objetivos	3
3.1. Objetivo General.....	3
3.2. Objetivos Específicos	3
4. Marco referencial.....	4
4.1. Consultoría empresarial	4
4.2. Sistemas de Costeo	6
4.2.1 Clasificación de los costos	7
4.2.1.1. De acuerdo con la función en la que se incurren.....	8
4.2.1.2. De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto.....	9
4.2.1.3. De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados.....	10
4.2.1.4. De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos.....	10
4.2.1.5. De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo.....	11
4.2.1.6. De acuerdo con su comportamiento.....	12

4.3. Punto de Equilibrio	13
4.4. Control de Inventarios	14
4.4.1. Métodos para el control de inventarios	15
4.5. Documentación de Procesos	17
4.5.1. Ventajas de la documentación de procesos	17
5. Perfil de la Empresa	19
5.1 Universidad Santo Tomás	19
5.1.1 Misión Institucional.....	19
5.1.2 Visión Institucional	19
5.1.3 Objetivos de la Universidad Santo Tomás	20
5.1.4 Reseña Histórica.....	21
5.1.5 Mapa de Procesos	22
5.2. Centro de Consultoría Empresarial (CCE)	23
5.2.1 Organigrama General del Centro de Consultoría Empresarial.....	23
5.2.2 Portafolio de Servicios	24
5.2.2.1 Asesorías y Consultorías	24
5.2.2.2 Entrenamiento Empresarial	25
5.2.2.3 Proyectos de cofinanciación.....	26
6. Actividades Realizadas.....	27

6.1. Descripción de la práctica.....	27
6.2. Apoyo al Centro de Consultoría Empresarial.....	28
6.3. Funciones Detalladas	30
6.3.1 Apoyo en Consultoría a empresa de calzado Martha Avello	30
6.3.2 Proyecto de Movilidad Sostenible con Zona Franca Santander.....	32
6.3.3 Documentación de Procesos del Centro de Consultoría Empresarial	33
6.3.4 Apoyo en Consultoría a empresa de servicios logísticos Integra Soluciones.....	34
6.3.5 Apoyo en Consultoría a empresa Parador La Mesa Redonda en temas de costos y punto de equilibrio.....	36
6.3.6 Apoyo en taller de creatividad y trabajo en equipo la Mascarada	36
6.3.7 Apoyo en Taller de Emprendimiento Modelo Canvas.....	38
6.3.8 Apoyo logístico en evento “FUTUREXPO”.....	39
6.3.9 Apoyo en programa Más Ideas Más Empresas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga	41
6.3.10 Elaboración de la matriz de BCG (Boston Consulting Group), para el análisis del sector Avícola en Santander.	42
6.3.11 Análisis PESTAL para el sector avícola.	43
6.3.12 Programa de Internacionalización Empresarial – Programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.....	43

6.3.13 Conversatorio de Negocios Internacionales con visita de la Unión Europea.....	45
6.3.14 Búsqueda y recolección de datos en diversos temas para el CCE	47
7. Aportes	48
8. Recomendaciones	49
9. Lecciones aprendidas	50
10. Conclusiones	51
11. Referencias Bibliográficas.....	53

Lista de Figuras

Figura 1. Clasificación de los Costos. Adaptado de [5]	7
Figura 2. Ejemplo Punto de Equilibrio. Adaptado de [5].....	14
Figura 3. Mapa de Procesos Universidad Santo Tomás. Adaptado de [11].	22
Figura 4. Organigrama General del Centro de consultoría Empresarial. Adaptado de [11].	23
Figura 5. Portafolio de Servicios del Centro de Consultoría Empresarial. Adaptado de [11].	24
Figura 6. Componentes de la Línea de Entrenamiento Empresarial del CCE. Adaptado de [11].	26
Figura 7. Visita Técnica con la Empresaria Martha Avello.	30
Figura 8. Visita Técnica Calzado Martha Avello	31
Figura 9. Reunión de Consultoría Calzado Martha Avello.	31
Figura 10. Visita Técnica Consultor Junior CCE.	32
Figura 11. Mapa de Procesos del CCE.....	33
Figura 12. Reunión de Socialización con Catalina Santamaría.....	34
Figura 13. Primera Visita Técnica Integra Soluciones	34
Figura 14. Segunda Visita Técnica Integra Soluciones	35
Figura 15. Tercera Visita Técnica Integra Soluciones	35
Figura 16. Introducción Taller La Mascarada con estudiantes de Movilidad USTA.....	37

Figura 17. Taller la mascarada con Integrantes de la Alcaldía de Floridablanca.....	37
Figura 18. Estudiantes de Movilidad USTA en el CCE.....	37
Figura 19. Entrenamiento Empresarial, Alcaldía de Floridablanca- CCE	38
Figura 20. Lienzo Modelo Canvas.	39
Figura 21. Invitación Futurexpo.	40
Figura 22. Conferencias Futurexpo.	40
Figura 23. Registro Evento Futurexpo.	41
Figura 24. Equipo de Apoyo Logístico Futurexpo.	41
Figura 25. Matriz de Boston Consulting Group para el Sector Avícola en Santander.....	42
Figura 26. Ficha Técnica Empresas Convenio Procolombia - USTA.....	44
Figura 27. Invitación Conversatorio de Negocios Internacionales.....	45
Figura 28. Comitiva de estudiantes recibiendo a Christoph Saurenbach Concejero Comercial y Delegados de la UE	46
Figura 29. XII Conversatorio de Negocios Internacionales	46
Figura 30. Chirstoph Saurenbach Concejero Comercial, Delegados de la UE y Directivos de la U. Santo Tomás	47

Lista de Anexos

Anexos A. El anexo se encuentra en la carpeta con el nombre de Calzado Martha Avello.	55
Anexos B. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Word con el nombre de Movilidad Sostenible Zona Franca Santander.....	55
Anexos C. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Word con el nombre de Procedimiento de Asesorías y Consultorías.	55
Anexos D. El anexo se encuentra en la carpeta con el nombre de Integra Soluciones.	55
Anexos E. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Excel con el nombre de Parador La Mesa Redonda Punto de Equilibrio.	55
Anexos F. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Excel con el nombre de Agenda de Citas y Base de Datos Más ideas Más Empresas 2018.	55
Anexos G. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Excel con el nombre de Matriz BCG Sector Avícola.	55
Anexos H. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Word con el nombre de Análisis PESTAL Sector Avícola.	55
Anexos I. El anexo se encuentra en la carpeta con el nombre de Búsqueda de Información y Recolección de Datos.	55

1. Introducción

El presente trabajo se compone de un informe detallado de las funciones y actividades realizadas durante la práctica empresarial. Ésta práctica se llevó a cabo en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás ubicado en Zona Franca Santander (Km. 4 Anillo Vial Río Frío, Edificio Bahíachalá, Piso 1 oficina 104 – 105, Floridablanca-Santander).

Dicha práctica se desarrolló en un lapso de 6 (seis) meses comprendidos desde el 13 de febrero de 2018 hasta el 13 de agosto del 2018.

En este informe se encontrará una descripción de la empresa, trabajo realizado, funciones y labores conforme el cargo asignado dentro de la compañía, proyectos realizados con sus respectivos anexos con pruebas y resultados obtenidos durante el proceso.

El objetivo principal de las prácticas ha sido el fortalecer los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria y de una manera experiencial aplicarlos, de esa manera adquirir valiosa experiencia en el sector laboral.

2. Justificación

Contar con la posibilidad de realizar unas prácticas empresariales es una gran ventaja a la hora de enfrentarse al mundo laboral posterior a la culminación de los estudios profesionales, ya que brinda diversas herramientas y experiencia para afrontar esta etapa de la mejor manera, sumado a esto, en el Centro de Consultoría Empresarial se tuvo la posibilidad de compartir experiencias y trabajar en proyectos junto a consultores expertos, los cuales brindaron un gran aporte en el proceso.

Sin duda el poder entrar al campo laboral, y de una manera experiencial poder aplicar conocimientos adquiridos previamente en la academia es de gran importancia.

Poder tener contacto directo con muchas de las empresas de diferentes industrias, tanto de servicios como de productos, con las cuales se trabajó, conocerlas a fondo, aprender y aportar también al crecimiento de éstas, fue muy enriquecedor.

3. Objetivos

3.1.Objetivo General

Asesoría a empresas adscritas a la Zona Franca, en temáticas de producción, procesos, calidad, entre otros.

3.2.Objetivos Específicos

Fortalecer los conocimientos adquiridos durante el proceso académico de la carrera profesional cursada, ingeniería industrial.

Apoyar a los docentes consultores del CCE en el desarrollo de la línea de asesorías.

Apoyar las actividades dentro del desarrollo de las funciones del Centro de Consultoría Empresarial.

4. Marco referencial

4.1.Consultoría empresarial

El proceso de consultoría es un servicio al cual los empresarios, directivos o funcionarios pueden recurrir si sienten la necesidad de mejorar algún aspecto en el ámbito empresarial, o si requieren la solución de un problema en específico.

El objetivo principal de una consultoría es brindar recomendaciones viables y pasos a seguir para aumentar la productividad y la competitividad de las empresas. [1]

Según Camilo Herrera, presidente de Raddar Consumer Knowledge Group, este tipo de asesoramiento especializado permite a las empresas tener claridad en su negocio, definir nuevos mercados, segmentar, lanzar con éxito productos, reposicionar marcas y muchas otras opciones dependiendo de la visión de cada organización. “Un buen ejemplo del vuelco que puede dar un negocio se puede ver en Yamaha, que hacía pianos y terminó siendo el proveedor de motos más importante del mundo”, precisa Herrera. [2]

Los consultores generalmente son personas con gran formación universitaria o en su defecto lo compensan con vasta experiencia.

Sin embargo, por mucho que hayan estudiado o hayan trabajado en lo mismo durante un largo periodo de tiempo, jamás podrán ayudar adecuadamente a una empresa sin conocerla a fondo.

La primera etapa de un consultor es entender todos los elementos que forman parte de la empresa que tiene el problema. El personal, el material, los métodos de trabajo, los hábitos y procesos, las condiciones laborales, los horarios, el lugar de trabajo etc. Entre más entienda el funcionamiento interno mejor podrá hacer su trabajo.

Una vez identificados todos estos factores, el principal objetivo de un consultor es descubrir las causas del problema o la carencia y ponerle fin de la manera más rentable para la empresa.

El consultor elabora un plan con posibles alternativas, seleccionando las más viables para la empresa que lo ha contratado, luego prepara la propuesta y se la proporciona a la empresa en cuestión. [3]

A continuación, se puede observar un cuestionario para saber si una empresa necesita de una Consultoría Empresarial.

- Hace tiempo que no ha estado ningún consultor haciendo un análisis objetivo e independiente de tu empresa.
- Nunca has hecho un diagnóstico externo y objetivo de tu empresa.
- Cuando quieres asegurarte de que la empresa siga yendo bien.
- Intuyes cuál puede ser el problema, pero desconoces cuál es la mejor solución.
- Tenemos un problema que, sin ser grave, no tenemos tiempo para solucionarlo.
- No disponemos de los conocimientos necesarios dentro de la empresa.
- Queremos que nuestros directivos puedan aprender nuevos enfoques o métodos de trabajo.

- Vamos a empezar a planificar un proyecto importante y saber cómo lo haría otro profesional.
- Queremos ampliar nuestro mercado o exportar y nos vendría bien que alguien nos dijera cómo hacerlo.
- Necesitamos mejorar la rentabilidad de nuestra empresa y mejorar los beneficios.
- Soñamos con ganar calidad de vida, disponer de más tiempo libre y delegar.
- Queremos reorganizar la empresa y redefinir funciones y responsabilidades.
- Cuando escuchamos Big Data, Cloud, ERP, CRM o Industria 4.0 y no sabemos qué significa.
- Toca incorporar a la siguiente generación y/o planificar un relevo familiar.
- Se han estancado las ventas y no sabemos por qué.

Según Miguel García Capilla Consultor Empresarial, si varios de estos puntos de la lista coinciden con la realidad de la empresa, es necesario solicitar asesoría por medio de una consultoría empresarial. [4]

4.2.Sistemas de Costeo

El objetivo de un sistema de contabilidad de costos o sistema de costeo es acumular los costos de los productos o servicios. La información del costo de un producto o servicio es usada por los gerentes para establecer los precios del producto, controlar las operaciones, y desarrollar estados financieros. También, el sistema de costeo mejora el control

proporcionando información sobre los costos incurridos por cada departamento de manufactura o proceso. [5]

4.2.1 Clasificación de los costos

En la figura 1 se puede observar la clasificación y los tipos de costos.

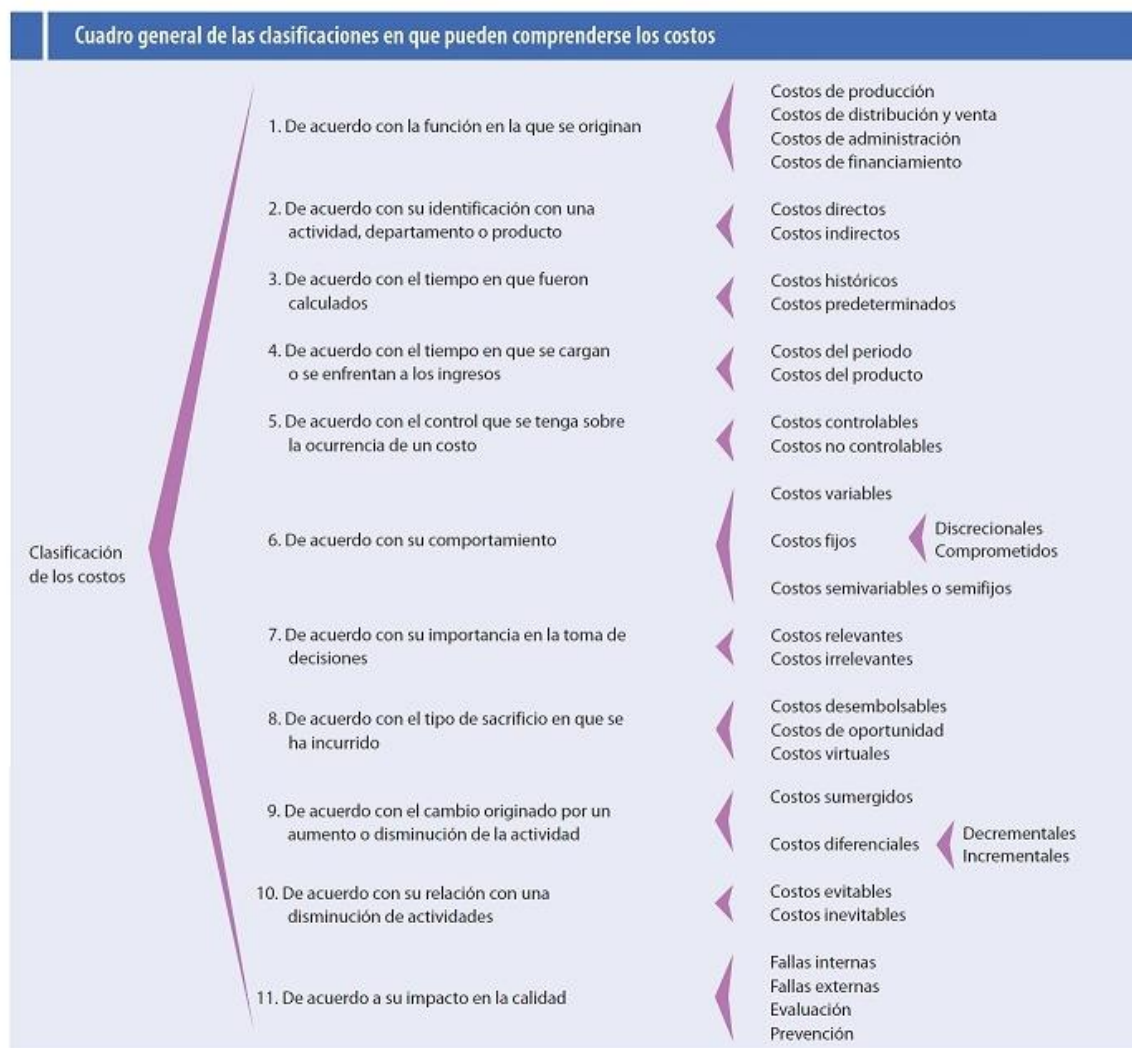


Figura 1. Clasificación de los Costos. Adaptado de [5]

A continuación, se describen las clasificaciones más relevantes para el proceso de asesorías a empresas en práctica empresarial realizada.

4.2.1.1. De acuerdo con la función en la que se incurren.

a) Costos de producción: Son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados. Se subdividen en costos de materia prima, de mano de obra e indirectos de fabricación.

- Costos de materia prima es el costo de materiales integrados al producto. Por ejemplo, la malta utilizada para producir cerveza, el tabaco para producir cigarrillos, etcétera.

- Costos de mano de obra es el costo que interviene directamente en la transformación del producto. Por ejemplo, el sueldo del mecánico, del soldador, etcétera.

- Gastos indirectos de fabricación son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directa. Por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energéticos, depreciación, etcétera.

b) Costos de distribución o venta: Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor; por ejemplo, publicidad, comisiones, etcétera.

c) Costos de administración: Son los que se originan en el área administrativa (sueldos, teléfono, oficinas generales, etc.). Esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, lo cual facilita cualquier análisis que se pretenda realizar de ellas.

d) Costos de financiamiento: Son los que se originan por el uso de recursos ajenos, que permiten financiar el crecimiento y desarrollo de las empresas. [5]

4.2.1.2. De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto.

a) Costos directos: Son los que se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto. En este concepto se cuenta el sueldo correspondiente a la secretaria del director de ventas, que es un costo directo para el departamento de ventas; la materia prima es un costo directo para el producto, etcétera.

b) Costo indirecto: Es el que no se puede identificar con una actividad determinada. Por ejemplo, la depreciación de la maquinaria o el sueldo del director de producción respecto al producto. Algunos costos son duales; es decir, son directos e indirectos al mismo tiempo. El sueldo del gerente de producción es directo para los costos del área de producción, pero indirecto para el producto. Como se puede apreciar, todo depende de la actividad que se esté analizando. [5]

4.2.1.3. De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados.

a) Costos históricos: Son los que se produjeron en determinado periodo: los costos de los productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso. Éstos son de gran ayuda para predecir el comportamiento de los costos predeterminados.

b) Costos predeterminados: Son los que se estiman con base estadística y se utilizan para elaborar presupuestos. [5]

4.2.1.4. De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos.

a) Costos de periodo: Son los que se identifican con los intervalos de tiempo y no con los productos o servicios; por ejemplo, el alquiler de las oficinas de la compañía, cuyo costo se lleva en el periodo en que se utilizan las oficinas, al margen de cuándo se venden los productos.

b) Costos del producto: Son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa; es decir, son los costos de los productos que

se han vendido, sin importar el tipo de venta, de tal suerte que los costos que no contribuyeron a generar ingresos en un periodo determinado quedarán inventariados. [5]

4.2.1.5. De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo.

a) Costos controlables: Son aquellos sobre los cuales una persona, de determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no. Por ejemplo, los sueldos de los directores de ventas en las diferentes zonas son controlables por el director general de ventas; el sueldo de la secretaria, por su jefe inmediato, etcétera.

Es importante hacer notar que, en última instancia, todos los costos son controlables en uno o en otro nivel de la organización; resulta evidente que a medida que se asciende a niveles altos de la organización, los costos son más controlables. Es decir, la mayoría de los costos no son controlables en niveles inferiores.

Los costos controlables no son necesariamente iguales a los costos directos. Por ejemplo, el sueldo del director de producción es directo respecto a su área pero no controlable por él. Estos costos son el fundamento para diseñar contabilidad por áreas de responsabilidad o cualquier otro sistema de control administrativo.

b) Costos no controlables: En algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurre; tal es el caso de la depreciación del equipo para el supervisor, ya que dicho gasto fue una decisión tomada por la alta gerencia. [5]

4.2.1.6. De acuerdo con su comportamiento.

a) Costos variables: Son los que cambian o fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción, y las comisiones de acuerdo con las ventas.

b) Costos fijos: Son los que permanecen constantes durante un rango relevante de tiempo o actividad, sin importar si cambia el volumen, como sería el caso de los sueldos, la depreciación en línea recta y el alquiler de un edificio. Dentro de los costos fijos, existen dos categorías. Por un lado, se encuentran los costos fijos discrecionales, que son aquellos que son susceptibles de ser modificados, como por ejemplo los sueldos y salarios; por otro lado, están los costos fijos comprometidos, que son los que no aceptan modificaciones, por lo cual también son llamados costos sumergidos. En esta última categoría entraría la depreciación de la maquinaria y contratos a largo plazo de arrendamiento.

c) Costos semi variables: También conocidos como “semifijos” o mixtos, estos costos tienen como característica que están integrados por una parte fija y una variable. El ejemplo típico son los servicios públicos como electricidad y teléfono, que cobran una

cuota fija por servicio más un costo variable por uso del servicio (kilowatts, minutos de llamadas). [5]

4.3.Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de operaciones al cual los ingresos de una empresa y los costos incurridos son exactamente los mismos. En el punto de equilibrio, una empresa no tendría ni un ingreso operativo ni tampoco incurriría en una pérdida operativa. El punto de equilibrio es útil en la planeación de la empresa, especialmente cuando hay una expansión o reducción de operaciones.

En la figura 2, se ilustra un ejemplo del cálculo del punto de equilibrio; se asume que los costos fijos para la empresa AAA son estimados en \$90,000. El precio de venta unitario, costo variable unitario, y margen de contribución unitario para la empresa mencionada son los siguientes.

Precio de venta unitario	\$25
Costo variable unitario	<u>15</u>
Margen de contribucion unitario	\$10

El punto de equilibrio en ventas son 9,000 unidades, las cuales se calculan usando la siguiente ecuacion:

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribucion Unitario}}$$

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = (\$90,000 / \$10) = \mathbf{9,000 \text{ unidades}}$$

El siguiente estado de resultados confirma el calculo anterior:

Ventas (9,000 u's X \$25)	\$ 225,000
(-) Costos Variables (9,000 X \$15)	<u>135,000</u>
Margen de Contribucion	\$ 90,000
(-) Costos Fijos	<u>90,000</u>
Ingreso de Operaciones	\$ 0

Figura 2. Ejemplo Punto de Equilibrio. Adaptado de [5]

4.4.Control de Inventarios

La administración y gestión de las existencias y la venta de los productos se hacen imposible si no se lleva un monitoreo de los inventarios de la empresa. El control y el manejo de los inventarios es imprescindible para poder conocer los costes de producción y fijar precios competitivos.

Sin embargo, cada empresa posee características propias que las diferencian de otras. Por ello, existen diferentes sistemas y métodos que permiten llevar de una forma u otra el control de los inventarios y la administración de los productos y existencias de una empresa.

[6]

4.4.1. Métodos para el control de inventarios

Una de los objetivos más importantes en el control de inventarios es conocer cuál es el coste de tu inventario para saber el valor de tus productos, pero sobre todo para cuál es el precio de coste, y a partir de ahí poder definir cuál será el precio final del producto para el cliente. A continuación, se presenta una breve descripción de los diferentes métodos.

- Valoración por identificación específica: este sistema de valoración es el más certero ya que consiste en la identificación del precio de adquisición exacto de cada uno de los productos.
- Método PEPS: este el sistema de Primeras Entradas, Primeras Salidas, llamado en inglés FIFO (First in, Frist Out). Se basa en identificar el precio de coste del stock que tuvieron al llegar al almacén.
- Método UEPS: este el sistema denominado Últimas Entradas, Primeras Salidas, en ingles Método LIFO (Last in, First Out). Consiste en que las últimas entradas que se han adquirido son las primeras que debes salir. Esto significa que el precio de coste de los últimos productos que se han adquirido es el que se aplicará a las primeras salidas.
- Método de Costo promedio: este método consiste en realizar la media de costes de todos los productos semejantes pero que se han adquirido a un precio diferente. Para

ello, debemos sumar el coste de todos los productos y dividirlo entre el número de productos. [6]

La gestión y control de inventarios es un proceso que tiene un gran impacto en todas las áreas operativas de la empresa y a su vez es un aspecto primordial de la administración ya que cuando no se tiene controlado implica un alto costo y requiere una mayor inversión.

Cuando la competencia es muy fuerte, las compañías no se pueden dar el lujo de tener dinero detenido en forma de mercancías en su inventario, ni tampoco ser incapaces de ofrecer un excelente servicio al cliente al quedarse en desabasto. El objetivo es lograr ese equilibrio entre la oferta y la demanda, así como tener confiabilidad en los tiempos de recepción de mercancía de tu proveedor como en la entrega a tus clientes. [7]

La obtención de utilidades reside en gran parte en la generación de ventas, ya que son el motor de cualquier empresa. Sin embargo, si la gestión de inventarios no opera con efectividad, es posible que no pueda cumplir con la demanda del producto. Esta situación puede provocar la disconformidad de un cliente, que optará por un competidor, lo que resultará en la pérdida de utilidades. [8]

4.5.Documentación de Procesos

La documentación de proceso resume los pasos necesarios para completar una tarea o proceso.

Es una documentación interna y continua del proceso mientras se lleva a cabo; en la documentación es más importante el "cómo" de la implementación que el "cuánto" del impacto del proceso.

Un negocio es esencialmente un grupo de procesos interrelacionados, y si estos procesos no están documentados por escrito, puede haber inconvenientes.

Las empresas tienen procesos repetibles que son clave para que sus operaciones sean exitosas, por lo que la documentación de procesos sirve como una guía fundamental de referencia para los empleados y directores. [9]

4.5.1. Ventajas de la documentación de procesos

A continuación, se mencionan algunas de las ventajas de implementar la documentación de procesos en una empresa.

- Se evita la aleatoriedad al efectuar las actividades. Todos saben lo que tienen que hacer y nada queda al azar.

- Se facilita la formación y el aprendizaje del personal. La plantilla solo debe aprender e integrar el documento. Esto supone un ahorro de tiempo y esfuerzo notable.
- Se favorece la automatización de las actividades. Al conocerse bien todas las fases del proceso, se aclaran conceptos y procedimientos de actuación, lo que facilita la automatización y el ahorro de tiempo. No se divaga ni se duda: se sabe lo que hay que hacer, y se hace.
- Se depura la actividad y se aumenta la productividad. En la elaboración de la documentación de procesos hay que analizar la actividad y desgranar sus fases o pasos, lo que permite descubrir aspectos que no funcionan muy bien y que se pueden mejorar o incluso eliminar. También se descubren huecos que se podrían cubrir con otros pasos que añadan valor a toda la actividad. El resultado es mayor productividad y mejor calidad.
- Se planifica mejor. Conocer al detalle las fases de los procesos, qué se necesita en cada paso y cuándo se necesita permite planificar los recursos necesarios, lo que reduce tiempos de espera y aumenta el rendimiento. También podemos definir mejor los objetivos a alcanzar, lo que permite el crecimiento del negocio. [10]

5. Perfil de la Empresa

5.1 Universidad Santo Tomás

5.1.1 Misión Institucional

La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista y cristiano de Santo Tomás de Aquino, consiste en promover la formación integral de las personas, en el campo de la Educación Superior, mediante acciones y procesos de enseñanza-aprendizaje, investigación y proyección social, para que respondan de manera ética, creativa y crítica a las exigencias de la vida humana y estén en condiciones de aportar soluciones a la problemática y necesidades de la sociedad y del país. (Estatuto Orgánico Título 2, artículo 7). [11]

5.1.2 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. [11]

5.1.3 Objetivos de la Universidad Santo Tomás

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

Formar líderes con sentido crítico de la realidad y compromiso ético, para llevar a cabo los cambios necesarios en la vida social y promover el desarrollo integral de nuestro pueblo.

Vincular sus diferentes unidades académicas a proyectos de desarrollo regional y promoción de comunidades, que reciban el apoyo científico y técnico de cada especialidad.

Formar y consolidar la comunidad académica de la Universidad y promover la interrelación con sus homólogas, a escala nacional e internacional.

Establecer convenios interinstitucionales, tanto a nivel nacional como internacional, con universidades y centros de estudios superiores donde los profesores, estudiantes y egresados puedan completar sus estudios de pregrado y posgrado y faciliten la incorporación de la Universidad a los avances científicos y tecnológicos, en orden a un progreso académico constante.

Fomentar la cooperación entre las universidades que, en distintas partes del mundo, llevan el nombre y los principios de Santo Tomás de Aquino para acrecentar el común patrimonio espiritual. (Estatuto Orgánico, título 2, artículo 9). [11]

5.1.4 Reseña Histórica

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

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

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

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

En el 2009 la Universidad logró la certificación de Gestión de calidad bajo la norma ISO NTC 9001:2008. En el 2012, inaugura el coliseo Sol de Aquino, con un campus deportivo y cultural ubicado en Piedecuesta y presenta nuevos programas en el área de Posgrados. [11]

5.1.5 Mapa de Procesos

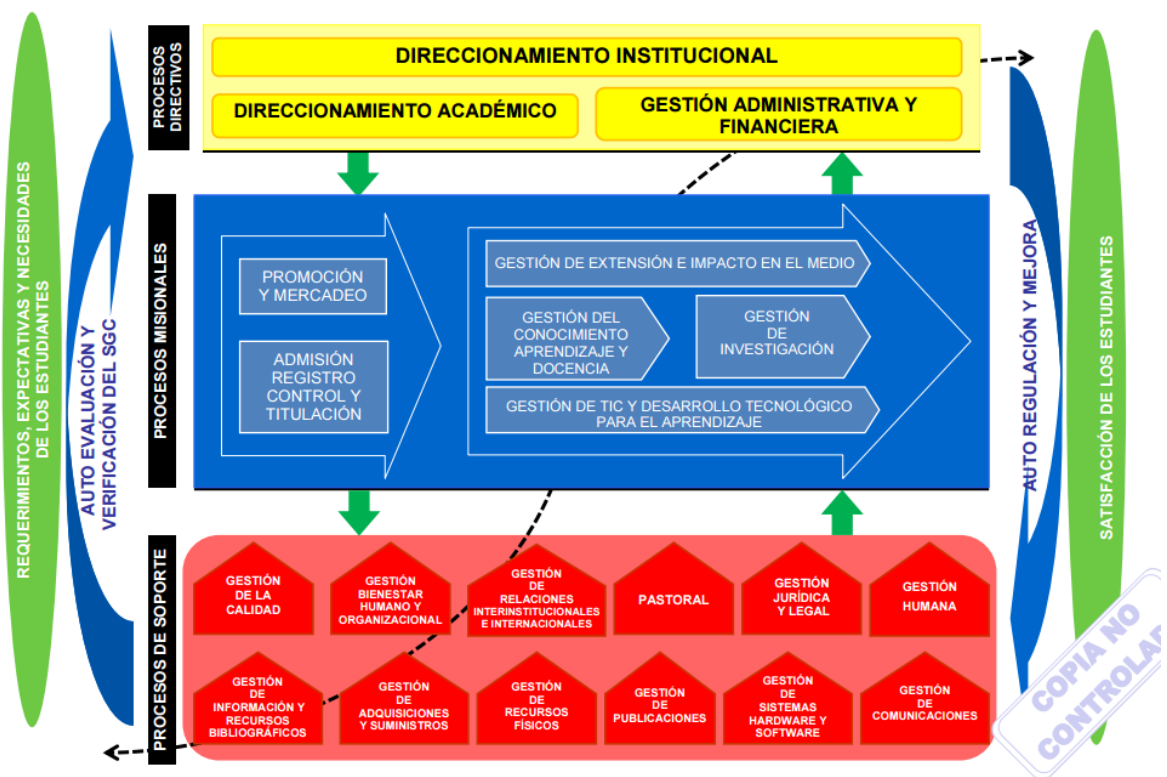


Figura 3. Mapa de Procesos Universidad Santo Tomás. Adaptado de [11].

5.2. Centro de Consultoría Empresarial (CCE)

El Centro de Consultoría de Empresarial - CCE de la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga, ubicado en la Zona Franca Santander, está orientado al fortalecimiento y desarrollo económico y productivo de la región, por medio de la oferta de servicios especializados para que las organizaciones logren estándares superiores de competitividad nacional e internacional. A través de su línea de servicios 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 les guiará en la búsqueda de mejores oportunidades y la toma de excelentes decisiones. [11]

5.2.1 Organigrama General del Centro de Consultoría Empresarial



Figura 4. Organigrama General del Centro de consultoría Empresarial. Adaptado de [11].

5.2.2 Portafolio de Servicios

El Centro de Consultoría Empresarial USTA ofrece los siguientes servicios dentro de su portafolio.



Figura 5. Portafolio de Servicios del Centro de Consultoría Empresarial. Adaptado de [11].

5.2.2.1 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. Inicialmente se genera un contacto entre el empresario y el Centro, donde se escuchan las necesidades de este mismo, se conoce la empresa y se establece el objetivo que tiene la compañía, paso seguido el CCE entrega una propuesta comercial,

cuando el empresario aprueba, se firma un contrato, se inicia el trabajo y se establecen varias fechas de entrega. Esta línea de asesorías y consultorías copila:

- Acompañamiento y diseño de planes de internacionalización para empresas o sectores productivos.
- Acompañamiento y Asesoría para la formulación de proyectos de cooperación internacional.
- Formulación de proyectos y planes de negocio.
- Acompañamiento en procesos de exportación e importación de bienes y/o servicios.
- Investigación de mercados y análisis de condiciones competitivas en mercados internacionales.
- Documentos y requerimientos para exportar e importar.
- Asesoría legal para operaciones internacionales.
- Costos y cotizaciones internacionales.

5.2.2.2 Entrenamiento Empresarial

El CCE busca ofrecer a través de esta línea programas abiertos que estén dirigidos tanto a la comunidad académica como al sector empresarial, estos mismos estarán creados en busca de satisfacer las necesidades de las organizaciones en diferentes áreas a través de un proceso instructivo. A continuación, en la figura 6, se muestra los tres componentes de la línea de Entrenamiento Empresarial.



Figura 6. Componentes de la Línea de Entrenamiento Empresarial del CCE. Adaptado de [11].

5.2.2.3 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. [11].

6. Actividades Realizadas

6.1. Descripción de la práctica

Cargo: Profesional de Apoyo en Ingeniería Industrial

Jefe Inmediato:

Nombre: Jorge Alberto Gómez Serpa

Director Centro de Consultoría Empresarial

Facultad de Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga

Zona Franca Santander

PBX: (57-7) 6800 801 ext.: 3050

ccemp@ustabuca.edu.co

Horario: Lunes a Viernes 8:00am – 5:00pm

Durante el periodo de prácticas empresariales en el Centro de Consultoría Empresarial se me asignó el cargo de Profesional de Apoyo.

A continuación, se describirá en detalle las funciones dentro del CCE USTA.

6.2. Apoyo al Centro de Consultoría Empresarial

Este proceso consiste en brindar apoyo en diversos procedimientos a todos los Consultores, docentes y colegas dentro del CCE. Dichas actividades comprenden investigaciones, realización de informes, recolección de datos, búsquedas especializadas, apoyo logístico en eventos y/o actividades, apoyo en talleres y seminarios y demás actividades realizadas en el Centro de Consultoría.

A continuación, se muestran algunos de los procesos más significativos dentro de la práctica realizada.

- Búsqueda de información y recolección de datos y documentos actuales sobre la Industria Avícola en Colombia
- Apoyo logístico y dirección de talleres de creatividad “La mascarada”
- Apoyo en programa Más Ideas Más Empresas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga con respecto a calendario de citas, documentación, control y registro.
- Apoyo en Taller “Canvas” para el desarrollo de ideas de negocio junto con la facultad de optometría de la universidad Santo Tomás.
- Gestión e implementación del nuevo lienzo para el desarrollo del taller “Canvas” en el Centro de Consultoría empresarial.

- Apoyo logístico en evento “FUTUREXPO” realizado con Procolombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Apoyo en Consultoría para la empresa de Servicios logísticos Integra Soluciones en temas de costos operacionales.
- Apoyo en Consultoría para la empresa de Calzado Martha Avello en temas de costos de operacionales.
- Apoyo en Consultoría para la empresa Parador La Mesa Redonda en temas de costos y Punto de Equilibrio.
- Elaboración de la matriz de BCG (Boston Consulting Group), para el análisis del sector Avícola en Santander.
- Participación en la elaboración y redacción de documento de análisis PESTAL para el sector avícola.
- Participación y apoyo en el diseño y elaboración del cronograma de actividades para el Programa de Internacionalización Empresarial – Programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Apoyo logístico en Conversatorio de Negocios Internacionales con visita de la Unión Europea.
- Elaboración de Fichas Técnicas de las empresas participantes en los programas Más Ideas Más Empresas y Programa 770 de Procolombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Búsqueda y recolección de datos en temas de emprendimiento e innovación para la creación de empresas.
- Elaboración del mapa de Procesos del Centro de Consultoría Empresarial.

- Búsqueda y recolección de datos en temas de Neuromarketing.
- Búsqueda y recolección de datos en temas Logística Inversa.
- Búsqueda y recolección de datos en temas de Herramientas diagnosticas para Pymes.

6.3.Funciones Detalladas

6.3.1 Apoyo en Consultoría a empresa de calzado Martha Avello

Cumpliendo con la labor de ayudar a empresas de la región, el Centro de Consultoría empresarial trabajó de la mano con la empresa de calzado Martha Avello, en la cual se tuvo la oportunidad de asesorarlos en temas de costos de producción y manejo de inventarios. Toda la documentación del proceso de asesoría se encuentra en el Anexo A.

A continuación, se pueden ver imágenes del proceso de consultoría con la empresa de calzado Martha Avello.



Figura 7. Visita Técnica con la Empresaria Martha Avello.



Figura 8. Visita Técnica Calzado Martha Avello



Figura 9. Reunión de Consultoría Calzado Martha Avello.



Figura 10. Visita Técnica Consultor Junior CCE.

6.3.2 Proyecto de Movilidad Sostenible con Zona Franca Santander

Con el fin de mejorar el nivel de vida de la comunidad y mitigar el impacto ambiental se desarrolló un plan de trabajo para implementar la Movilidad Sostenible fuera y dentro de la Zona Franca Santander.

La formulación de un plan de movilidad sostenible en zona franca Santander explora las diferentes tácticas para promover y mejorar la movilidad externa e interna a los empleados y visitantes, cumpliendo a su vez con el compromiso ambiental que implica el proyecto, teniendo en cuenta la reducción del impacto ambiental negativo que conlleva el transporte hacia el puesto de trabajo. En el Anexo B se puede evidenciar la documentación del proyecto.

6.3.3 Documentación de Procesos del Centro de Consultoría Empresarial

Un objetivo importante dentro de la práctica realizada fue el proceso de Documentación de Procedimientos del Centro de Consultoría Empresarial, el cual se integra de manera adecuada con el sistema de gestión de calidad ISO 9001 con el que ya cuenta la Universidad Santo Tomás.

Para lograr una correcta integración se acordó una reunión con el área de calidad de la universidad y a su vez se logró avanzar en la elaboración del mapa de procesos interno del CCE el cual se observa en la figura 11 y el procedimiento de Asesorías y Consultorías como proceso misional prioritario dentro del CCE. En el Anexo C se puede encontrar dicho procedimiento.



Figura 11. Mapa de Procesos del CCE.

6.3.4 Apoyo en Consultoría a empresa de servicios logísticos Integra Soluciones

Como parte de las funciones dentro del Centro de Consultoría Empresarial USTA, junto con la consultora y Docente de la Maestría de Administración Catalina Santamaría se brindó apoyo para la consultoría con la empresa de servicios logísticos Integra Soluciones, en el Anexo D se encuentra el plan de trabajo con la empresa. A continuación, se pueden observar imágenes de dicha asesoría.



Figura 12. Reunión de Socialización con Catalina Santamaría.

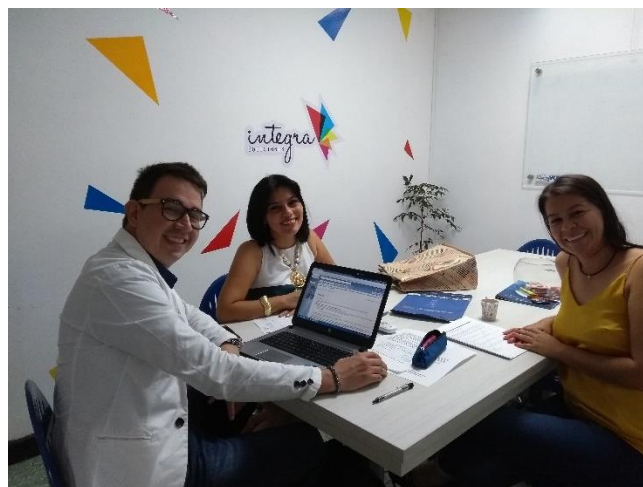


Figura 13. Primera Visita Técnica Integra Soluciones

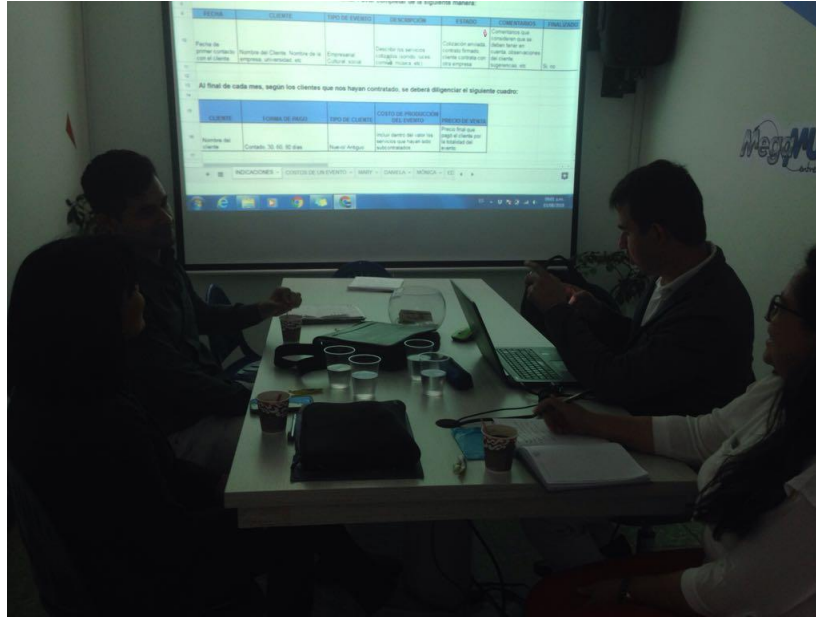


Figura 14. Segunda Visita Técnica Integra Soluciones



Figura 15. Tercera Visita Técnica Integra Soluciones

6.3.5 Apoyo en Consultoría a empresa Parador La Mesa Redonda en temas de costos y punto de equilibrio

Se realizó un apoyo en la consultoría con la empresa Parador La Mesa Redonda en temas de costos y Punto de equilibrio, en el Anexo E, se pueden observar detalles de la asesoría.

6.3.6 Apoyo en taller de creatividad y trabajo en equipo la Mascarada

Como proceso misional del Centro de Consultoría se encuentra el Entrenamiento Empresarial, y el Taller de la mascarada hace parte de dichos entrenamientos.

Este Taller fomenta la creatividad y el trabajo en equipo por medio de la herramienta de los seis sombreros de Edward de Bono, el cual por medio de roles que definen a los integrantes de un grupo de trabajo se puede lograr una excelente cooperación y trabajo en equipo para el surgimiento de ideas y desarrollo empresarial.

A continuación, se pueden ver imágenes de algunos de los talleres dictados dentro del Centro de Consultoría Empresarial Usta.



Figura 16. Introducción Taller La Mascarada con estudiantes de Movilidad USTA



Figura 17. Taller la mascarada con Integrantes de la Alcaldía de Floridablanca



Figura 18. Estudiantes de Movilidad USTA en el CCE



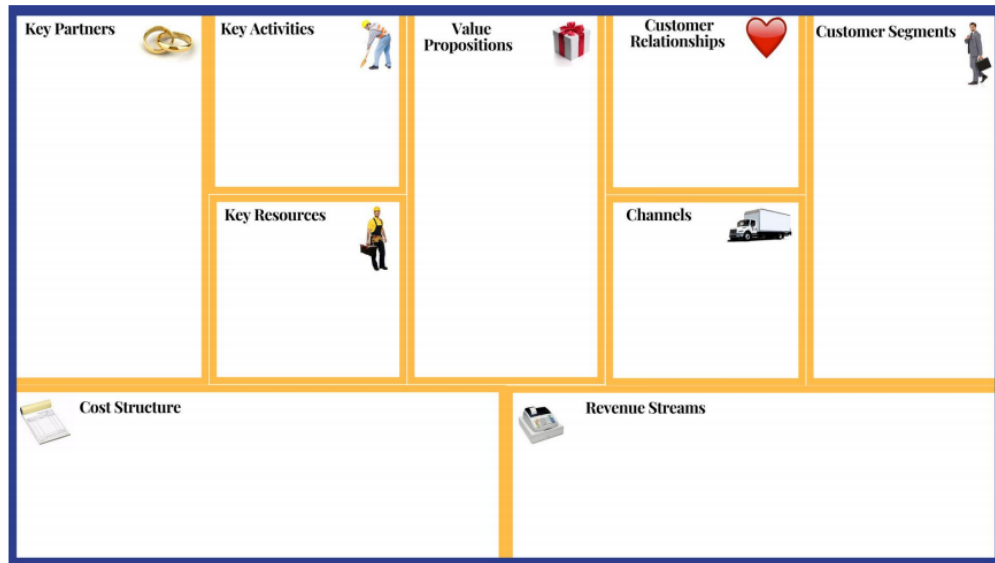
Figura 19. Entrenamiento Empresarial, Alcaldía de Floridablanca- CCE

6.3.7 Apoyo en Taller de Emprendimiento Modelo Canvas

Dentro del proceso de Entrenamiento Empresarial se encuentra el Taller del Modelo Canvas, el cual está orientado a la creación de ideas de negocio.

Dentro de la práctica realizada de diseño y elaboro un lienzo con el cual se puede desarrollar dicho taller de una forma más adecuada, dicho lienzo ya hace parte de los activos del Centro de Consultoría Empresarial Usta. En la Figura 20 se puede observar éste lienzo.

THE BUSINESS MODEL CANVAS



Alexander Osterwalder

Figura 20. Lienzo Modelo Canvas.

6.3.8 Apoyo logístico en evento “FUTUREXPO”

Se brindó apoyo en el Evento de Futurexpo realizado por Procolombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga, el cual tuvo lugar en las instalaciones del Hotel Chicamocho. A continuación, se pueden observar algunas imágenes del evento



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

FUTUREXPO
FUTUROS EXPORTADORES DE COLOMBIA

ProColombia quiere que su empresa o su idea de negocio traspase fronteras. Por eso lo invita a la **Rueda de Futuros Exportadores**, evento donde podrá conocer del proceso de internacionalización y fortalecer su capacidad exportadora para aprovechar las oportunidades que brindan los mercados internacionales.

BUCARAMANGA
HOTEL CHICAMOCHA
Calle 34 # 31-24
Salón Gustavo
Lilvano

AGOSTO 2018

8:00 A.M.-12:00 P.M. 2:00 P.M.-5:00 P.M.

DURANTE LA JORNADA RECIBA SIN COSTO:
Orientación sobre comercio exterior.

Bases para estructurar su estrategia de internacionalización.
Asesoría personalizada para que inicie su proceso exportador.

Figura 21. Invitación Futurexpo.



Figura 22. Conferencias Futurexpo.



Figura 23. Registro Evento Futureexpo.



Figura 24. Equipo de Apoyo Logístico Futureexpo.

6.3.9 Apoyo en programa Más Ideas Más Empresas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga

Se brindó apoyo en programa Más Ideas Más Empresas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga con respecto a calendario de citas, documentación, control y registro. En el anexo F se puede observar dicha información.

6.3.10 Elaboración de la matriz de BCG (Boston Consulting Group), para el análisis del sector Avícola en Santander.

Con el fin de tener un panorama del sector avícola en Santander se realizó la matriz de Boston Consulting Group en la cual se analizaron aspectos como el crecimiento de la industria, empresas líderes y su respectiva participación en el mercado. A continuación, en la figura 25 se puede apreciar la matriz.

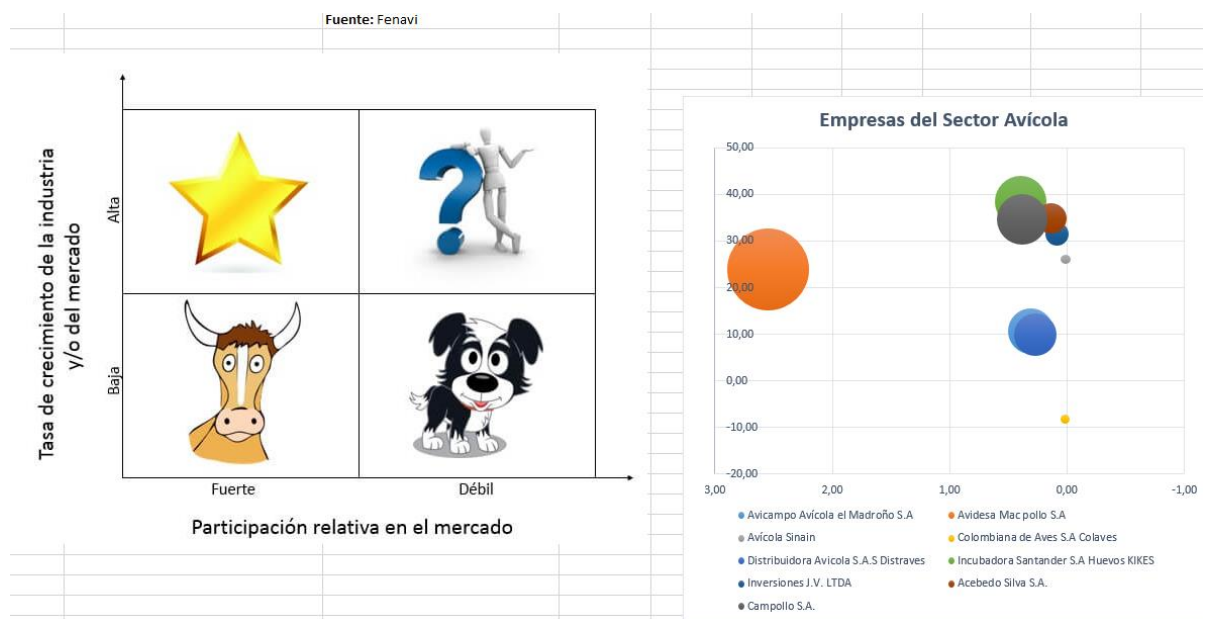


Figura 25. Matriz de Boston Consulting Group para el Sector Avícola en Santander.

En el Anexo G se puede observar detalladamente el análisis y las cifras de las principales empresas del sector avícola en Santander.

6.3.11 Análisis PESTAL para el sector avícola.

Como parte del proyecto Integrados de la Facultad de Negocios Internacionales, se participó en el análisis PESTAL del sector Avícola en Colombia, en el Anexo H se encuentra el documento en formato Word.

6.3.12 Programa de Internacionalización Empresarial – Programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Con el fin de dejar un registro de todas las empresas que participan en el programa 770 dentro del centro de consultoría se elaboró un modelo de ficha técnica en la cual se tiene la información general de cada una. En la figura 26 se puede apreciar el modelo de la ficha técnica.



FICHA TÉCNICA EMPRESAS CONVENIO PROCOLOMBIA – USTA

Nombre de la Empresa: _____

Fecha de Inicio de Consultoría: _____

NIT: _____

Representante Legal: _____

C.C. Representante Legal: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Correo Electrónico: _____

Sector: _____

Sub Sector: _____

Producto: _____

Fecha de Primera Exportación: _____

Fecha de Última Exportación: _____

Activos Totales: _____

Pasivos Totales: _____

Ventas Nacionales: _____

Ventas Internacionales: _____

Observaciones:

LOGO
EMPRESA

PRODUCTO

Director de Proyecto:
Identificación:

Consultor Líder:
Identificación:

Practicante de Apoyo:
Identificación:

Km 4 Anillo Vial Río Frío, Edificio Baiachalá piso 1 oficina 104 - 105
Teléfono: 6800801 Ext. 3050 Correo: ccomp@ustabuca.edu.co
Bucaramanga – Colombia
NIT 860.012.357 – 6

Figura 26. Ficha Técnica Empresas Convenio Procolombia - USTA

6.3.13 Conversatorio de Negocios Internacionales con visita de la Unión Europea

Se brindó apoyo logístico en el XII Conversatorio de Negocios Internacionales organizado por el Centro de Consultoría Empresarial y la Universidad Santo Tomás, en el cual se contó con la visita del Concejero Comercial de la Unión Europea en Colombia Christoph Saurenbach, donde se trataron temas como el análisis de acuerdos comerciales y políticas económicas y comerciales de la Unión Europea. En la figura 27 se puede observar el flyer informativo del evento y en las figuras 28, 29,30 se observan algunas memorias del evento.

The flyer is titled "XII Conversatorio de NEGOCIOS INTERNACIONALES". The main theme is "LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA", accompanied by the European Union flag. The speaker is identified as Christoph Saurenbach, Commercial Advisor of the European Union in Colombia. The event is scheduled for Thursday, June 7, 2018, from 4:00 p.m. to 6:00 p.m. at the Auditorio Fundadores, Campus Floridablanca. Admission is free. The event is organized by the Faculty of International Business at Universidad Santo Tomás, a member of the First University Claustro of Colombia and accredited by the National Association of Universities and Colleges (ANUPEC).

XII Conversatorio de
NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tema LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA

Conferencista: ● **Christoph Saurenbach**
Consejero Comercial de la Unión Europea en Colombia.

Fecha: JUEVES 7 DE JUNIO DE 2018
Lugar: Auditorio Fundadores, Campus Floridablanca
Hora: 4:00 p.m. a 6:00 p.m. **ENTRADA LIBRE**

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA
BUCHARAMANGA
VIGILADA MINEDUCACIÓN - SNIES: 1795

ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL DE ALTA CALIDAD MULTICAMPUS

Facultad de Negocios Internacionales

Figura 27. Invitación Conversatorio de Negocios Internacionales



Figura 28. Comitativa de estudiantes recibiendo a Christoph Saurenbach Concejero Comercial y Delegados de la UE



Figura 29. XII Conversatorio de Negocios Internacionales



Figura 30. Chirstoph Saurenbach Concejero Comercial, Delegados de la UE y Directivos de la U. Santo Tomás

6.3.14 Búsqueda y recolección de datos en diversos temas para el CCE

Como parte de las funciones dentro del Centro de Consultoría Empresarial, se realizaron búsquedas en diferentes bases de datos con el fin de obtener valiosa información actualizada en diversos temas como Emprendimiento, Herramientas Diagnósticas, Logística Interna, Neuromarketing, entre otros.

En el Anexo I se encuentran documentos e investigaciones actuales que tratan sobre dichos temas.

7. Aportes

Durante el proceso de práctica se realizaron importantes aportes en algunas de las consultorías.

Como ingeniero industrial se pudo participar asesorando a empresas como Calzado Martha Avello, Integra Soluciones y Parador La Mesa Redonda, en temas de costos y manejo de sistemas de Inventario, logrando implementar estos sistemas ya que no los manejaban por lo tanto desconocían su rentabilidad.

Se dio continuidad al proyecto de Movilidad Sostenible de la Zona Franca Santander, el cual se encuentra en proceso de aprobación por parte de los directivos de Zona Franca Santander.

Por otra parte, se inició el proceso para la acreditación de calidad del Centro de Consultoría Empresarial USTA, en el cual se elaboró Mapa de procesos y Procedimiento de Asesorías y Consultorías como proceso misional dentro del CCE, es importante resaltar que el proyecto se encuentra en proceso, debido a que se debe hacer una integración con el sistema de gestión de calidad de la Universidad Santo Tomás por medio de una reunión con los encargados de ésta área.

Con respecto al área de Entrenamiento Empresarial del Centro de Consultoría, se realizó un aporte significativo para el taller de emprendimiento Canvas, elaborando el lienzo con el cual se facilita el desarrollo de ésta actividad.

A su vez se ejecutó apoyo logístico para diferentes eventos tales como, Futurexpo, Conversatorio de Negocios Internacionales y Talleres como La Mascarada.

También se realizaron consultas y recolección de información basada en artículos Científicos en temas como, Neuromarketing, Logística inversa, sector avícola, Herramientas diagnosticas para Pymes.

Por último, se participó en la elaboración de Fichas Técnicas de las empresas participantes en los programas Más Ideas Más Empresas y Programa 770 de Procolombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga, con el fin de crear una base de datos de todas las empresas con las cuales trabaja el Centro de Consultoría Empresarial.

8. Recomendaciones

Como recomendación con respecto a la Práctica Empresarial se puede resaltar, que aún no se tiene un modelo estándar de las funciones que el profesional de apoyo en Ingeniería Industrial y en general todas las personas que trabajan dentro del CCE deben realizar, ya que al inicio de la práctica no existe ningún tipo de inducción y esto dificulta el inicio del proceso.

Aunque se ha venido trabajando en el tema de dar a conocer el Centro de Consultoría Empresarial, aún hace falta una mayor publicidad para que su alcance sea mayor.

Con respecto a la infraestructura se recomienda una mayor dotación en equipos informáticos, así como en el área de seguridad y salud en el trabajo, ya que no se cuenta con la respectiva señalización. De la misma manera no se cuenta con pausas activas para los empleados durante la jornada laboral y esto puede ocasionar una enfermedad laboral debido a las posiciones prolongadas y/o movimientos repetitivos.

9. Lecciones aprendidas

Durante el desarrollo de la práctica se pudo obtener valioso aprendizaje, debido a la posibilidad de tener contacto directo con empresas de diferentes sectores, y poder conocer mucho más a fondo cómo funcionan; apoyado en los conocimientos académicos y puestos en práctica para cada uno de los casos.

Gracias a la mentoría de los tutores tanto de la empresa como de la universidad, se pudo desarrollar un buen trabajo y se obtuvieron buenos resultados.

Trabajar de la mano de consultores expertos fue de gran importancia para el crecimiento profesional, ya que se obtuvo nuevo conocimiento en temas que desconocían.

Gracias al Director, los compañeros, y demás colaboradores que se tuvieron dentro del Centro de Consultoría Empresarial, se logró fortalecer el trabajo en equipo y por ende la consecución de logros.

10. Conclusiones

La transición de lo teórico a lo práctico es una experiencia enriquecedora ya que se refuerzan los conceptos adquiridos durante la carrera universitaria, y se fomenta la creatividad y el liderazgo para la solución de problemas.

La posibilidad de participar en grandes eventos como Futurexpo y el Conversatorio de Negocios con la Unión Europea sirvió como herramienta para abrir la mente a nuevos conocimientos y rodearse de grandes personas.

Se logró cumplir con el objetivo de fortalecer los conocimientos adquiridos durante el proceso académico de la carrera profesional cursada, ingeniería industrial.

Debido a que tres de las empresas en mentoría requirieron apoyo en temas de producción, sistemas de costeo y manejo de inventario, se logró cumplir con la labor de apoyar a los docentes consultores del CCE en el desarrollo de la línea de asesorías.

La buena comunicación con los colaboradores y sobre todo con el director del Centro de Consultoría permitió el buen desempeño en las actividades dentro del desarrollo de las funciones del CCE.

Gracias a la orientación de los tutores tanto de la empresa como de la Universidad se logró cumplir con el objetivo principal de la práctica asesorando a empresas de los convenios con Procolombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga y también a empresas particulares en temáticas de producción, procesos, calidad, sistema de inventarios entre otros.

11. Referencias Bibliográficas

- [1] Sincal, «Sincal,» [En línea]. Available: <http://www.sincal.org>.
- [2] Revista Dinero, «Dinero,» 31 3 2016. [En línea]. Available: www.dinero.com.
- [3] Anec, «Asociacion Navarra de Empresas de Consultoría,» 13 2 2017. [En línea]. Available: <http://anec.es>.
- [4] M. G. Capilla, «Consultoría Empresarial y Mentorización Miguel García Capilla,» 10 1 2018. [En línea]. Available: www.mikechapel.es.
- [5] A. S. Ruíz, «Los Costos,» [En línea]. Available: <http://www.loscostos.info>.
- [6] Emprende Pyme, «EmprendePyme,» [En línea]. Available: www.emprendepyme.net.
- [7] Corponet, «Corponet,» 21 6 2014. [En línea]. Available: blog.corponet.com.mx.
- [8] Connectamericas, «Connectamericas,» [En línea]. Available: connectamericas.com.
- [9] Lucidchart, «Lucidchart,» [En línea]. Available: www.lucidchart.com.

- [10] J. Santos, «Administración Virtual,» 20 4 2017. [En línea]. Available: www.administracionvirtual.es.
- [11] Universidad Santo Tomás, «Universidad Santo Tomás,» [En línea]. Available: <http://www.ustabuca.edu.co/ustabmanga/mision-y-vision>.

12. Anexos

Anexos A. El anexo se encuentra en la carpeta con el nombre de Calzado Martha Avello.

Anexos B. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Word con el nombre de Movilidad Sostenible Zona Franca Santander.

Anexos C. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Word con el nombre de Procedimiento de Asesorías y Consultorías.

Anexos D. El anexo se encuentra en la carpeta con el nombre de Integra Soluciones.

Anexos E. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Excel con el nombre de Parador La Mesa Redonda Punto de Equilibrio.

Anexos F. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Excel con el nombre de Agenda de Citas y Base de Datos Más ideas Más Empresas 2018.

Anexos G. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Excel con el nombre de Matriz BCG Sector Avícola.

Anexos H. El anexo se encuentra como documento en Microsoft Word con el nombre de Análisis PESTAL Sector Avícola.

Anexos I. El anexo se encuentra en la carpeta con el nombre de Búsqueda de Información y Recolección de Datos.