

Informe final practica empresarial

Centro de Consultoría Empresarial “CCE” – Universidad Santo Tomas

Tanner Dagnover Parada Cabrera

Trabajo de grado para optar el titulo de profesional en Negocios Internacionales

Director

Henry Giovanni Moran Cuan

Magister en Administración de Empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Contenido

Introducción	9
1. Justificación de la Practica Empresarial	10
2. Objetivos de la Practica	10
2.1 Objetivo General	10
2.2 Objetivos Específicos	11
3. Perfil de la Empresa – Universidad Santo Tomas	11
3.1 Misión institucional.....	11
3.2 Visión institucional	12
3.3 Estructura organizacional.....	12
4. Perfil de la empresa – Centro de Consultoría Empresarial	13
4.1 Misión institucional.....	13
4.2 Visión institucional	13
4.3 Portafolio de productos y servicios	14
4.3.1 Consultorías y asesorías.....	14
4.3.2 Proyectos de cofinanciación	14
4.3.3 Entrenamiento empresarial	14
4.3.4 Emprendimiento, creatividad e innovación empresarial	15
4.4 Jefe inmediato	15
5. Cargo a desempeñar y funciones asignadas.....	15
5.1 Cargo a Desempeñar	15
5.2 Funciones asignadas.....	16
5.3 Descripción de Funciones Asignadas.....	17

5.3.1 Acompañamiento y apoyo en las asesorías realizadas por los consultores, a las empresas beneficiarias del programa “Cierre de Brechas” .	17
5.3.2 Programación de asesorías con los empresarios, de acuerdo con los avances que estos vayan presentando en cada una de las temáticas de sus planes de trabajo, en el programa “Cierre de Brechas” del Centro de Consultoría Empresarial.	18
5.3.3 Recopilación y organización de la información y documentación solicitada del perfil de las empresas que se van incluyendo, con el fin de realizar el diligenciamiento esta en la base de datos del programa “Cierre de Brechas” del CCE.	20
5.3.4 Búsqueda de información en temas de interés con el fin de crear una base de datos para la “Estrategia Digital” que desarrolla el Centro de Consultoría Empresarial.	21
5.3.5 Apoyar en actividades y tareas administrativas del Centro de Consultoría Empresarial.	22
5.3.6 Apoyar con el diligenciamiento de los informes mensuales del programa “Cierre de Brechas” que se realizan para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.	23
6. Marco conceptual y normativo de las funciones desempeñadas	25
7. Aportes	25
7.1 Del practicante a la empresa.	25
7.2 De la empresa al practicante.	26
8. Conclusiones	26
9. Recomendaciones	27
Referencias	28

Lista de figuras

Figura 1. <i>Organigrama USTA Seccional Bucaramanga</i>	12
Figura 2. <i>Evidencia de consultoría Mila Bags</i>	17
Figura 3. <i>Evidencia de consultoría Mitecni.co</i>	18
Figura 4. <i>Programación y agendamiento de asesorías noviembre</i>	19
Figura 5. <i>Programación y agendamiento de asesorías noviembre - diciembre</i>	19
Figura 6. <i>Evidencia de base de datos desarrollada para control de empresas del programa “Cierre de Brechas”</i>	20
Figura 7. <i>Evidencia de organización de información de las empresas de “Cierre de Brechas”</i>	21
Figura 8. <i>Base de datos para la “Estrategia Digital” del CCE</i>	22
Figura 9. <i>Evidencia de información extraída para publicaciones</i>	22
Figura 10. <i>Evidencia de informe del mes de noviembre del programa “Cierre de brechas” para Cámara de Comercio</i>	24
Figura 11. <i>Evidencia de informe final del programa “Cierre de brechas” para Cámara de Comercio</i>	24

Resumen

En el presente informe se evidenciarán las actividades desarrolladas durante la práctica profesional realizada en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas. De igual forma, se podrán identificar todas las funciones asignadas durante el proceso y el acompañamiento que se dio junto a los consultores, a las empresas del departamento de Santander, con un potencial significativo en las operaciones de exportación. Finalmente, se verán reflejados los aportes por parte del Centro de Consultoría que me permiten complementar y exponer mis conocimientos adquiridos, cumpliendo así con los objetivos propuestos al momento de iniciar la practica empresarial.

Palabras clave: Asesorías, Consultoría, Empresarial, Exportaciones, Internacionalización

Abstract

This report will show the activities developed during the professional practice carried out at the Business Consulting Center of the Santo Tomas University. Similarly, it will be possible to identify all the functions assigned during the process and the support that was given to the consultants, to the companies in the department of Santander, with significant potential in export operations. Finally, the contributions by the Consulting Center that allow me to complement and expose my acquired knowledge will be reflected, thus fulfilling the objectives proposed at the time of starting the business practice.

Keywords: Advising, Consulting, Business, Export, Internationalization

Glosario

Adaptación de Producto: es el proceso por el cual éste se modifica para que sea bien acogido por diferentes clientes o mercados. Una estrategia de adaptación es particularmente importante para empresas que exportan sus productos, ya que así aseguran que éstos cumplen con la demanda cultural y legislativa del país al que se dirigen. (EmprendedorGlobal, 2016.)

Cámara de Comercio: son personas jurídicas sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial, sujetas en la ejecución de todos sus actos de administración, gestión y contratación al derecho privado, las cuales tienen como fines defender y estimular los intereses generales del empresariado en Colombia. (Confecamaras, s.f.)

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.)

Convenio: es un acuerdo entre dos o más partes sobre un asunto en particular. Generalmente, incluye cláusulas o normativas que las partes involucradas declaran conocer y hacer cumplir. (Significados, s.f.)

Estrategia Digital: es la combinación de canales y formatos de comunicación enfocados al marketing de atracción (inbound marketing) y el de impacto (outbound marketing). (Doctimiza, s.f.)

Exportación: es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías a una zona franca. (Banco de la República, s.f.).

Globalización: es un proceso creciente de internacionalización industrial y del comercio, impulsado por el libre flujo de mercancía y capitales, que ha escalado de una manera exponencial con la utilización de la tecnología. (Fernández, H. 2019)

Importación: es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio aduanero nacional. (Banco de la República, s.f.)

Internacionalización: es el proceso por el cual una empresa crea las condiciones precisas para desembarcar en otro mercado internacional. (Economía Simple, s,f)

Marketing Digital: es un tipo de marketing cuya función es mantener conectada a la empresa u organización con sus segmentos de mercado y clientes, mediante los medios digitales que estén disponibles, con la finalidad de comunicarse fluidamente con ellos, brindarles servicios y realizar actividades de venta. (Darwin, s.f)

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.)

Zona Franca: se define como un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. (Legiscomex, s.f.)

Introducción

Los negocios internacionales en la actualidad se han vuelto significativamente importantes en el desarrollo económico de un mundo tan globalizado como en el que estamos, debido a esto cada vez más es necesario el hecho de contar con profesionales con cualidades realmente competitivas para desenvolverse de manera efectiva en este ámbito y poder afrontar todos los desafíos que implican ejercer su profesión.

Desarrollar mis prácticas empresariales en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, me brindo una experiencia totalmente enriquecedora en cuanto al funcionamiento del sector empresarial en el departamento y los temas en los que tienen que trabajar y tener preparados los empresarios antes de comenzar con sus procesos de exportación, lo que me permitió identificar todos los desafíos a los que se enfrentan las empresas de todo tipo de sectores económicos para lograr esa expansión a un perfil internacional. Esta experiencia me permitió mejorar muchas de mis habilidades y tener una mejor visión para desarrollarme como profesional en Negocios Internacionales.

1. Justificación de la Practica Empresarial

La práctica empresarial es un espacio que considero totalmente necesario para complementar los conocimientos adquiridos en mis años de estudio y formación en el pregrado de Negocios Internacionales, considero que es la opción que más se adapta a los objetivos que tenía en primer lugar a comenzar con mi proceso de estudio, además de que me brinda un factor muy importante como es la experiencia profesional, ya que hoy día, es uno de los factores más importantes al momento de entrar a competir por un buen empleo en el mercado laboral y puede ser un factor diferenciador al momento de esa selección.

El Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas - Seccional Bucaramanga, ubicado en Zona Franca Santander, me ha ofrecido la oportunidad de desempeñarme en mi practica empresarial profesional, en donde gracias a la gran amplitud de servicios y programas de internacionalización me permite tener la oportunidad de poner practica y desarrollar mis conocimientos y al mismo tiempo adquirir nuevas habilidades y destrezas para mi perfil profesional, lo que me permitirá ser mucho más competitivo.

2. Objetivos de la Practica

2.1 Objetivo General

Complementar y desarrollar los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación educativa en la carrera de Negocios Internacionales, por medio de la ejecución de las funciones asignadas en la práctica empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, además de adquirir nuevos conocimientos para un mejor desempeño en mi perfil profesional.

2.2 Objetivos Específicos

Aplicar procesos aprendidos en las diferentes temáticas durante la carrera, para brindar una mayor asesoría y acompañamiento a las empresas beneficiarias de los programas del CCE.

Mejorar mi capacidad de establecer relaciones laborales que ayuden a destacar mi rendimiento durante la practica empresarial y para un futuro en mi perfil profesional.

Comprender el potencial de las empresas en el departamento de Santander para iniciar sus procesos de internacionalización.

3. Perfil de la Empresa – Universidad Santo Tomas

La Universidad Santo Tomás es una Institución de Educación Superior católica de carácter privado, sin ánimo de lucro y de orden nacional. Hace presencia en cinco ciudades del país con sedes y seccionales en Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Tunja y Villavicencio en la modalidad presencial y 23 Centros de Atención Universitaria CAU en la modalidad Abierta y a Distancia.

3.1 Misión institucional

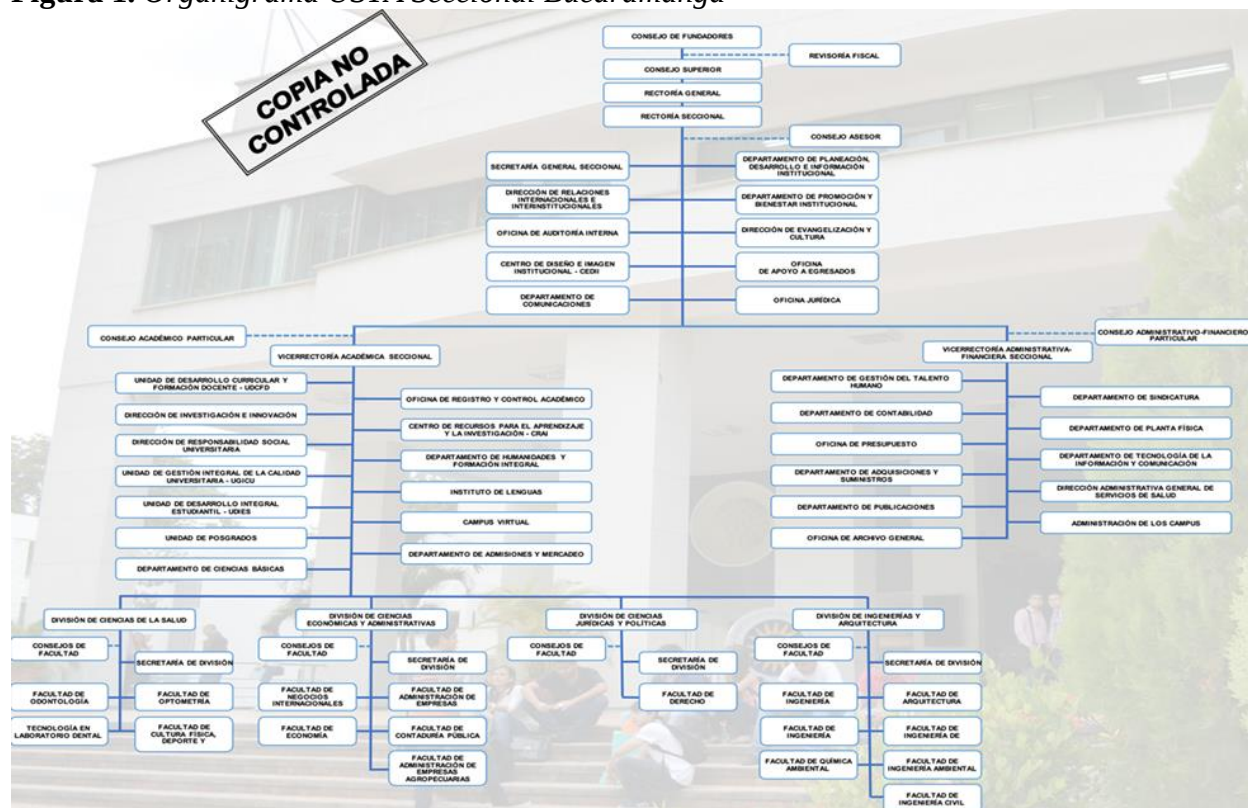
La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista cristiano de Santo Tomás de Aquino, consiste en promover la formación integral de las personas, en el campo de la educación superior, mediante acciones y procesos de enseñanza-aprendizaje, investigación y proyección social,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

3.2 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 (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, título 2, artículo 7).

3.3 Estructura organizacional

Figura 1. Organigrama USTA Seccional Bucaramanga



Adaptado de Organigrama Seccional Bucaramanga (Universidad Santo Tomás, s.f.).

4. Perfil de la empresa – Centro de Consultoría Empresarial

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, 2021, p.1).

4.1 Misión institucional

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, 2021, p.1).

4.2 Visión institucional

Para el año 2021 el Centro de Consultoría Empresarial – CCE, apoyado en alianzas estratégicas con diversas entidades de carácter público y privado, se habrá posicionado a nivel regional 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, 2021, p.1).

4.3 Portafolio de productos y servicios

4.3.1 Consultorías y asesorías

A través de su línea de servicios de consultoría el CCE busca convertirse en el mejor aliado de los empresarios interesados en fortalecer su oferta para competir en mercados globales y optimizar sus operaciones para hacerlas más rentables, gracias a un equipo multidisciplinar de expertos que le guían en la búsqueda de mejores oportunidades y la toma de excelentes decisiones. (Centro de Consultoría Empresarial, 2021, p.1).

4.3.2 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, 2021, p.1).

4.3.3 Entrenamiento empresarial

Buscamos ofrecer programas abiertos, dirigidos a la comunidad en general y a la medida de las necesidades de las organizaciones en temas gerenciales, marketing, fortalecimiento empresarial e internacionalización. (Centro de Consultoría Empresarial, 2021, p.1).

4.3.4 *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:

- Design thinking
- Empathy Map
- Lean Startup
- The canvas business model
- Lego's serious play

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, 2021, p.1).

4.4 Jefe inmediato

- Nombre: Carolina Rossi Lazo
- Cargo: Coordinadora del programa “Cierre de Brechas”
- Dirección: Universidad Santo Tomas Seccional Bucaramanga
- Teléfono: 300 597 9617
- E-mail: carolina.rossi@ustabuca.edu.co

5. Cargo a desempeñar y funciones asignadas

5.1 Cargo a Desempeñar

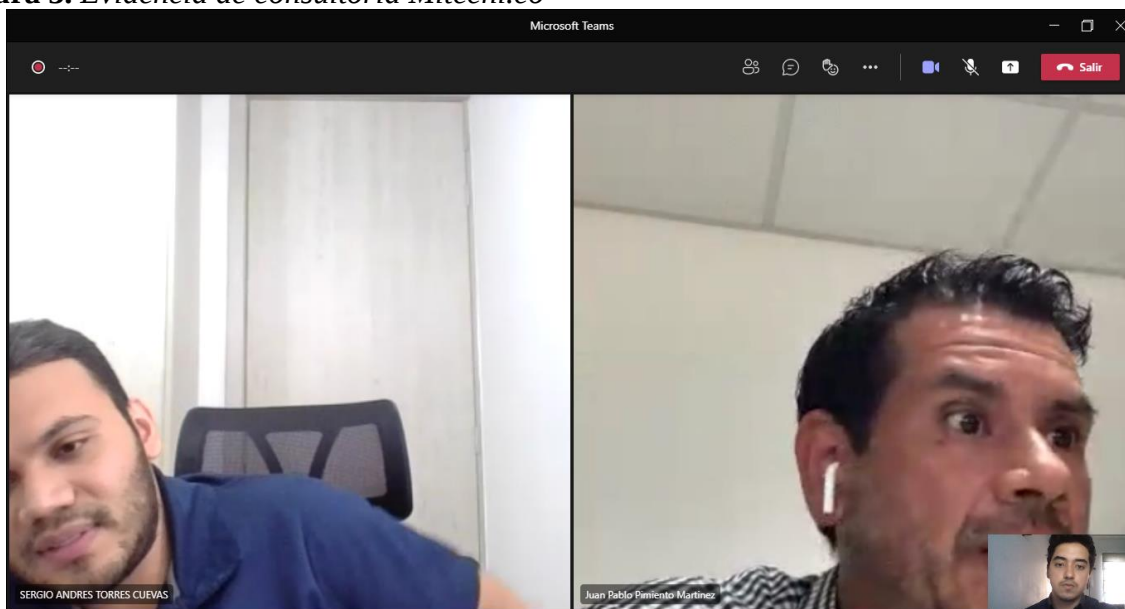
- Cargo: Consultor Junior

- Lugar: Zona Franca Santander, Km 4 Anillo vial – Floridablanca
- Correo: ccomp@ustabuca.edu.co
- Jefe Inmediato: Carolina Rossi Lazo
- Horario: lunes – viernes 8:00 a.m. – 6:00 p.m.
- Periodo de practica empresarial: 01 de agosto de 2021 – 01 de febrero de 2022

5.2 Funciones asignadas

- Acompañamiento y apoyo en las asesorías realizadas por los consultores, a las empresas beneficiarias del programa de “Cierre de Brechas”, en temas como asesoría en régimen tributario, de costos, adaptación de mercado, enfoques al mercado, mercados digitales y adaptación del producto.
- Programación de asesorías con los empresarios, de acuerdo con los avances que estos vayan presentando en cada una de las temáticas de sus planes de trabajo, en el programa “Cierre de Brechas del Centro de Consultoría Empresarial.
- Recopilación y organización de la información y documentación solicitada del perfil de las empresas que se va incluyendo, con el fin de realizar el diligenciamiento de esta en la base de datos del programa “Cierre de Brechas” del Centro de Consultoría Empresarial.
- Búsqueda de información en temas de interés con el fin de crear una base de datos para la “Estrategia Digital” que desarrolla el Centro de Consultoría Empresarial
- Apoyar en actividades y tareas administrativas del Centro de Consultoría Empresarial
- Apoyar en el diligenciamiento de los informes mensuales del programa “Cierre de Brechas” que se realizan para la Cámara de Comercio de Bucaramanga

Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

Figura 3. *Evidencia de consultoría Mitecni.co*

Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

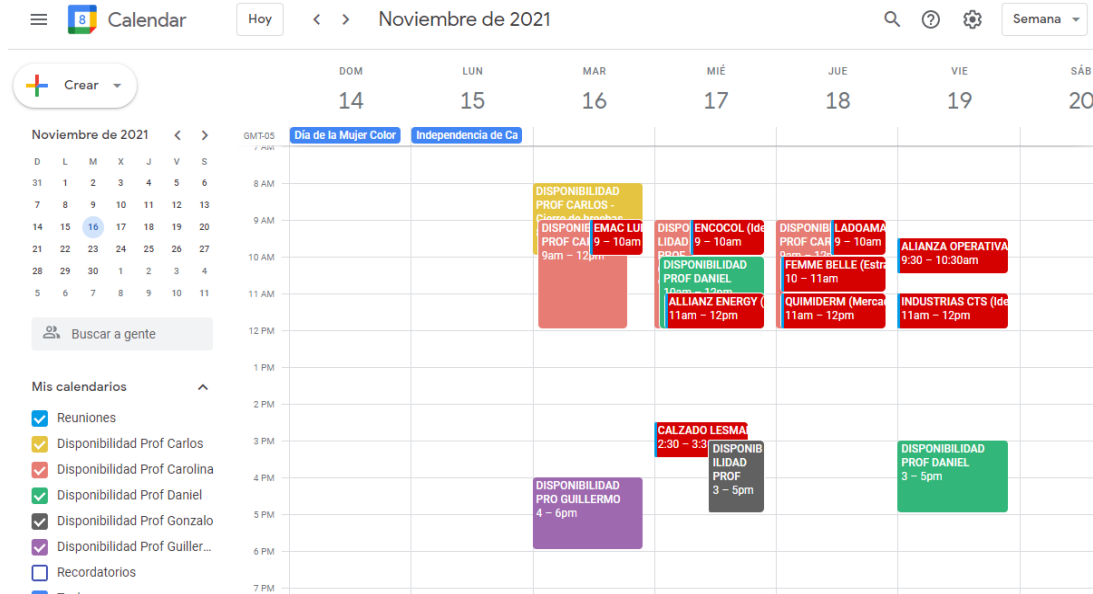
5.3.2 Programación de asesorías con los empresarios, de acuerdo con los avances que estos vayan presentando en cada una de las temáticas de sus planes de trabajo, en el programa “Cierre de Brechas” del Centro de Consultoría Empresarial.

Inicialmente de acuerdo con la información suministrada por el Centro de Consultoría Empresarial, la Cámara de Comercio de Bucaramanga y Procolombia acerca de las empresas que postulan para el programa “Cierre de Brechas” se hace un contacto con estas para agendar una reunión de identificación con la Coordinadora del programa en donde se validan los temas en los que está interesado el empresario para empezar a estructurar un plan de trabajo.

Posteriormente, basado en la información que se encuentra diligenciada en la base de datos del control de empresas participantes en el programa “Cierre de Brechas” se va llevando un control de los avances que están realizando las empresas en cada una de las temáticas que se están trabajando, para poder continuar con el proceso y programar próximas reuniones con las empresarios, con la ayuda de los medios de comunicación disponibles (llamadas telefónicas,

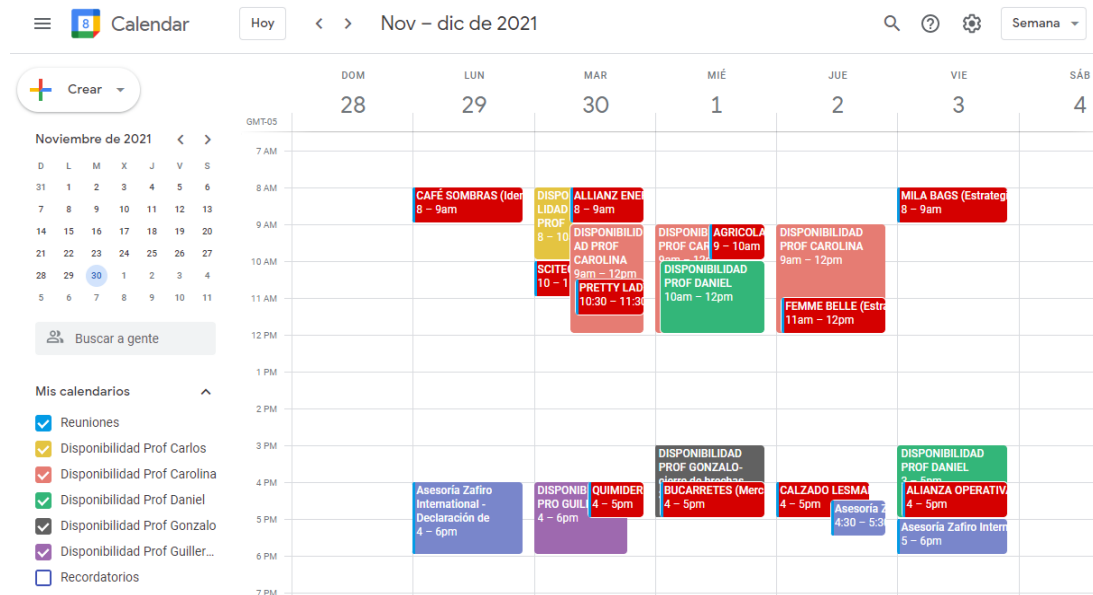
correo electrónico y aplicaciones de mensajería) y dependiendo de la disponibilidad con la que cuenten tanto consultor como empresario.

Figura 4. Programación y agendamiento de asesorías noviembre



Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

Figura 5. Programación y agendamiento de asesorías noviembre - diciembre



Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

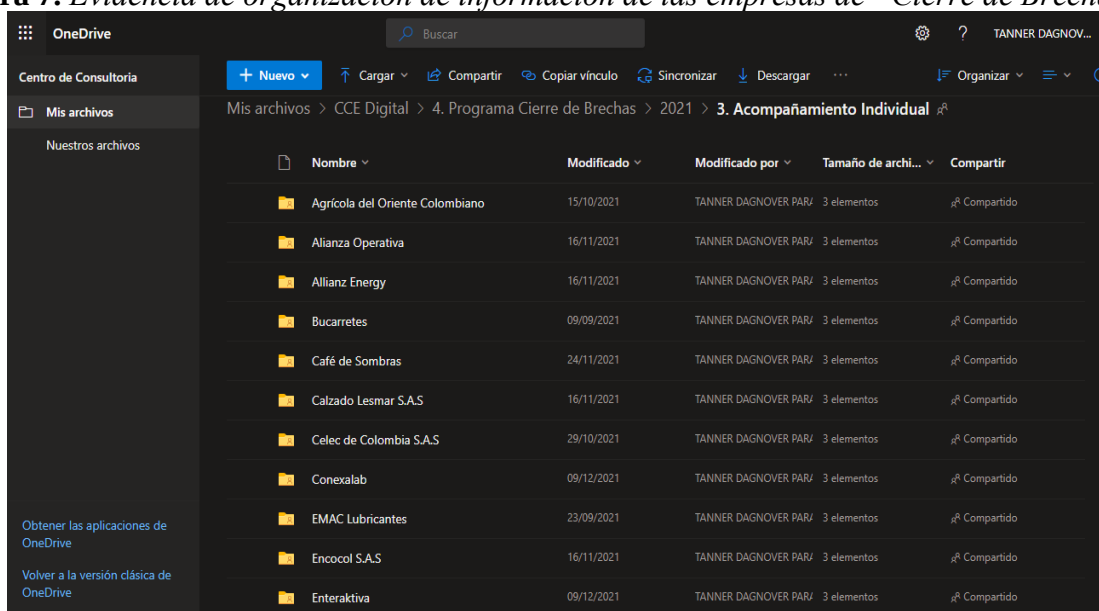
5.3.3 Recopilación y organización de la información y documentación solicitada del perfil de las empresas que se van incluyendo, con el fin de realizar el diligenciamiento esta en la base de datos del programa “Cierre de Brechas” del CCE.

Con base en información brindada por el Centro de Consultoría Empresarial, la Cámara de Comercio de Bucaramanga y Procolombia, acerca de las empresas postuladas al programa, se hace el respectivo contacto con estas para solicitar información general de la empresa y el diligenciamiento de la documentación requerida. Mas adelante se cargan los respectivos documentos solicitados a los empresarios en el Drive que pertenece al programa “Cierre de Brechas” para validar las inscripciones al programa y además se diligencia la información general en la base de datos que se desarrolló para el programa en donde se lleva un control de los planes de trabajo de las empresas que se encuentran participando en el programa.

Figura 6. Evidencia de base de datos desarrollada para control de empresas del programa “Cierre de Brechas”

COMPROMISO CIERRE DE BRECHAS 2022									
N°	NIT	NOMBRE DE LA EMPRESA	TELEFONO	TEMA N° 1	BRECHA CERRADA	NUMERO DE HORAS	TEMA N° 2	BRECHA CERRADA	NUMERO DE HORAS
1	901.246.782-6	MITECNICO	3158788780	Enfoque al Mercado	NO	2	Tributario	SI	1
2	1.038.707.112-1	LORETTO OFICIAL	3022417136	Tributario	SI	2	Estrategia Digital	SI	6
3	1.091.657.422-7	MILA BAGS	3014311742	Costos Internos	SI	5	Estrategia Digital	SI	3
4	900.276.049-1	BUCARRETES SAS	3206935225	Enfoque al Mercado	En proceso	6			
5	901.372.863-3	EMAC LUBRICANTES S.A.S	3168259413	Costos Logísticos	En proceso	1	Estrategia Digital	NO	0
6	901.032.640-1	AGRICOLA DEL ORIENTE COLOMBIANO S.A.S	3102061269	Costos Logísticos	En proceso	1	Tributario	SI	1
7	901.133.289-0	LA HUERTA HC S.A.S.	3012737646	Adaptación de Producto	En proceso	5			
8	1.098.765.632-5	FEMME BELLE	3165462249	Estrategia Digital	En proceso	5	Tributario	NO	0
9	900.087.688-5	QUIMIDERM	3188275678	Enfoque al Mercado	En proceso	5	Costos Internos	NO	0
10	901.304.717-6	CELEC DE COLOMBIA S.A.S.	3176675969	Tributario	SI	1	Estrategia Digital	En proceso	1
11	804.012.836-9	LADOMABLE	3163715020	Costos Internos	NO	0	Tributario	NO	0
12	804.010.488	SCITECH (SCIENCE & TECHNOLOGY)	3138665123	Enfoque al Mercado - Estrategia Digital	NO	0	Tributario	SI	1
13	900.203.026-8	ENCOCOL S.A.S	3179432076	Costos Internos	NO	0			

Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2022)

Figura 7. Evidencia de organización de información de las empresas de “Cierre de Brechas”


The screenshot shows a OneDrive interface with a sidebar on the left containing 'Centro de Consultoría', 'Mis archivos', and 'Nuestros archivos'. The main area displays a breadcrumb path: 'Mis archivos > CCE Digital > 4. Programa Cierre de Brechas > 2021 > 3. Acompañamiento Individual'. Below this is a table of folders.

Nombre	Modificado	Modificado por	Tamaño de archi...	Compartir
Agrícola del Oriente Colombiano	15/10/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Alianza Operativa	16/11/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Allianz Energy	16/11/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Bucarretes	09/09/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Café de Sombras	24/11/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Calzado Lesmar S.A.S	16/11/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Celec de Colombia S.A.S	29/10/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Conexalab	09/12/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
EMAC Lubricantes	23/09/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Encocol S.A.S	16/11/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido
Enteraktiva	09/12/2021	TANNER DAGNOVER PARJ	3 elementos	Compartido

Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

5.3.4 Búsqueda de información en temas de interés con el fin de crear una base de datos para la “Estrategia Digital” que desarrolla el Centro de Consultoría Empresarial.

Con base en las indicaciones dadas por parte de la Coordinadora del Centro de Consultoría Empresarial y del pasante encargado del plan de trabajo de la Estrategia Digital del CCE en cuanto a las temáticas de interés, se realiza una investigación significativa acerca de los temas mencionados para extraer la información más importante de cada una de las temáticas teniendo como base que se usara para generar contenido informativo y educativo con el propósito de llamar la atención de los empresarios. Posteriormente es diligenciada en la base de datos, creada en la plataforma Notion, para la respectiva revisión y validación del contenido.

Figura 8. Base de datos para la “Estrategia Digital” del CCE

Gestión de Redes CCE | ustabuca

Planeación de contenidos

Info. Lista	Tema	Temática	Ya se utilizó?	Actualizado	Responsable/s	R/s. P
☒	Exportación	Comercio Internacional	☒	September 21, 2021 11:28 PM	T Tanner Parada	
☒	Importación	Comercio Internacional	☐	September 30, 2021 9:42 AM	T Tanner Parada	
☐	Vistos Buenos		☐	September 23, 2021 10:27 AM	T Tanner Parada	
☒	Pitch comercial	Costos y Presupuestos	☒	August 13, 2021 8:44 PM	D David Forero	D David Forero
☒	Los objetivos SMART	Administración	☐	August 18, 2021 4:08 PM	D David Forero	
☒	Investigación de mercados	Comercio Internacional	☐	August 28, 2021 5:40 PM	T Tanner Parada	
☒	Condiciones de acceso	Comercio Internacional	☐	September 7, 2021 12:15 PM	T Tanner Parada	
☐	Empresas Casos de éxito	Información CCE	☐	August 27, 2021 10:56 AM		
☐	Santander Importa		☐	September 21, 2021 11:27 PM		?

Calculate COUNT 9

Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

Figura 9. Evidencia de información extraída para publicaciones

Gestión de Redes CCE | ... / Temas | Investigación d... / Principales programas para hacer inv...

1. TRADE MAP

Desarrollada para responder a los objetivos de facilitar la investigación estratégica de mercado, monitoreando el desempeño comercial nacional y el de productos específicos, dando a conocer la ventaja comparativa y competitiva, tanto para las compañías como para las instituciones de apoyo al comercio.

Portal de Exportaciones | Colombia Trade

BIENVENIDO Conozca el Colombiano B2B Marketplace. A través de nuestro B2B Marketplace, le damos a conocer al mundo, la gran oferta exportable que hay en

<https://www.colombiatrader.com.co/inicio>

2. COLOMBIA TRADE

Es un portal de Procolombia en el que se puede encontrar diversa y detallada información referente al comercio internacional, especializándose en las exportaciones colombianas.

Acerca del OEC | OEC

El Observatorio de Complejidad Económica (OEC) es una plataforma de visualización y distribución de datos en línea centrada en la geografía y la

<https://oec.world/es/resources/about>

3. OEC (Observatorio de Complejidad Económica)

Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

5.3.5 Apoyar en actividades y tareas administrativas del Centro de Consultoría Empresarial.

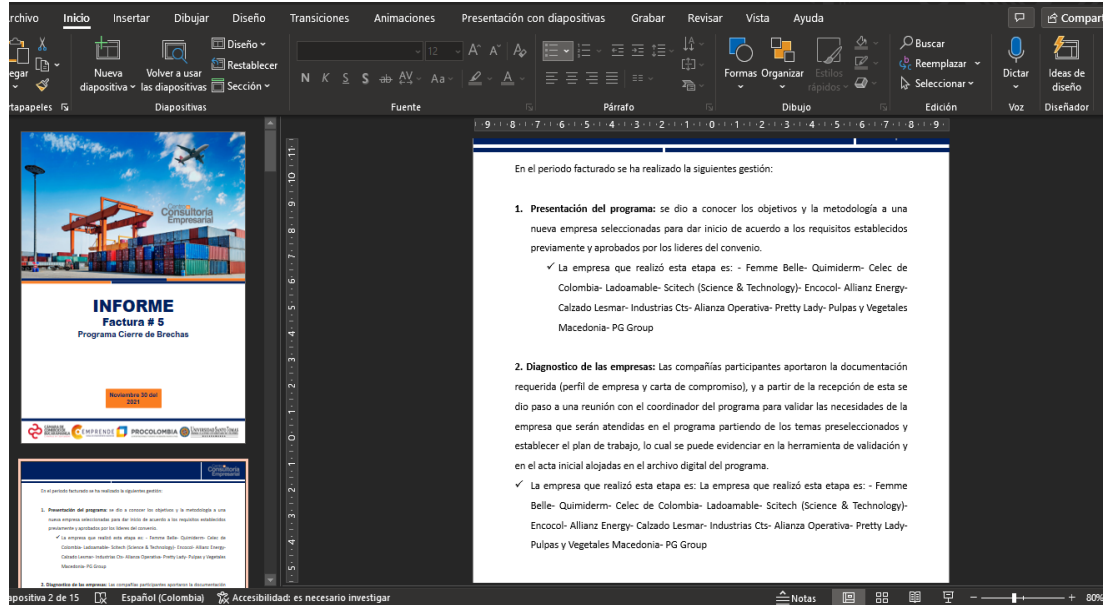
- Participación en programas especiales como: Santander Compra Santander, Ciclo de conferencias – Prepárese para exportar, el lanzamiento del proyecto Integrador, entre otros.

- Desarrollo de formularios para recopilar información básica acerca de las empresas interesadas en vincularse a algún programa o consultoría con el CCE.
- Contacto con los empresarios a través de diferentes medios de comunicación para mantenerlos al tanto de cómo van sus procesos en el centro de consultoría empresarial y para la actualización de información general en las bases de datos.
- Reuniones de carácter administrativo con jefe inmediato, consultores, practicantes y comunicaciones con los pasantes del Centro de Consultoría Empresarial.

5.3.6 Apoyar con el diligenciamiento de los informes mensuales del programa “Cierre de Brechas” que se realizan para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

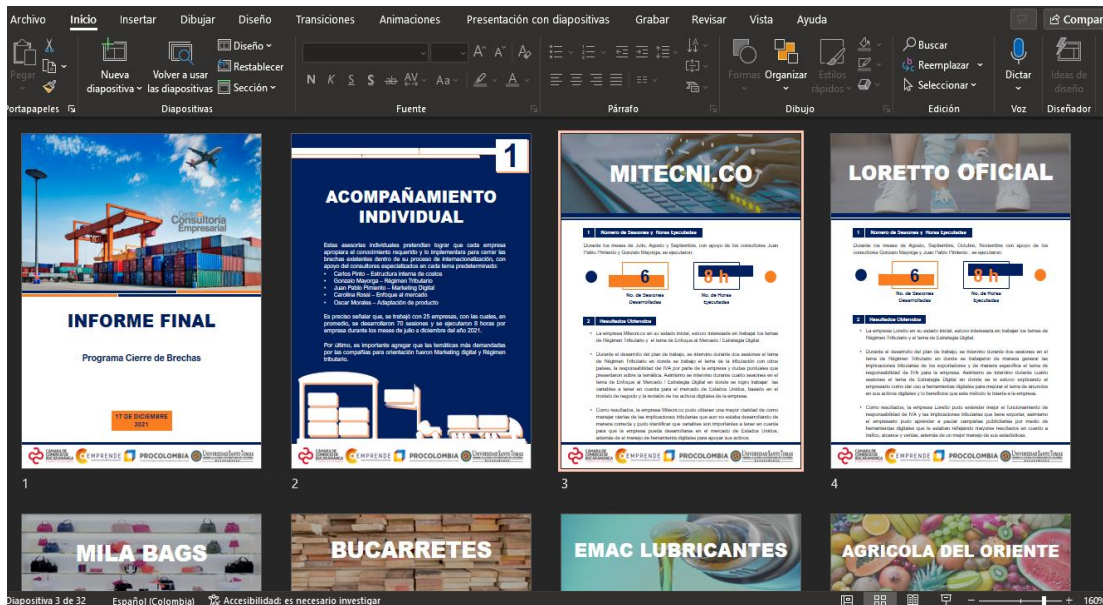
Basado en la información recolectada en todo el material disponible acerca del progreso de las empresas participantes en el programa Cierre de Brechas (grabaciones y actas de reuniones) se realiza un informe mensual para la Cámara de Comercio de Bucaramanga, en el cual se expone la información de las empresas que tuvieron reuniones de consultoría durante dichos periodos de tiempo, las temáticas que han ido desarrollando y cómo van evolucionando en sus respectivos planes de trabajo. De la misma forma se informa de las nuevas empresas en el programa a las cuales se les hizo la presentación del programa y de las empresas que suministraron la documentación necesaria y completaron el proceso de validación al programa.

Figura 10. Evidencia de informe del mes de noviembre del programa “Cierre de brechas” para Cámara de Comercio



Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

Figura 11. Evidencia de informe final del programa “Cierre de brechas” para Cámara de Comercio



Adaptado del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas (2021)

6. Marco conceptual y normativo de las funciones desempeñadas

Para el desarrollo de las funciones, realizadas durante la practica empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas y en relación con los objetivos específicos propuestos para el cargo de Consultor Junior, estas se hicieron teniendo en cuenta:

- Reglamento de la Universidad Santo Tomas bajo el cual se desarrolla la practica empresarial.
- Convenio de cooperación Nro. 210541 entre Cámara de Comercio de Bucaramanga y la Universidad Santo Tomas, legalizado el día 08 de julio de 2021 hasta el 07 de enero de 2022, bajo el cual se desarrollaron las actividades relacionadas a el programa “ Cierre de Brechas” que desarrollo el Centro de Consultoría Empresarial.

7. Aportes

7.1 Del practicante a la empresa

- Desarrollo de una base de datos destinada para llevar el control de las empresas participantes en el programa “Cierre de Brechas” del Centro de Consultoría Empresarial, en donde se diligencio información general de las empresas y de cómo se iban desarrollando sus planes de trabajo en cuanto a las temáticas trabajadas y la disponibilidad de horas.
- Organización y diligenciamiento de todos los elementos implicados (documentación, actas de reuniones, grabaciones de reuniones, fichas técnicas y base de datos) en el seguimiento de las empresas participantes del programa Cierre de Brechas, en el OneDrive del Centro de Consultoría Empresarial en la plataforma Outlook.

- Proporcionar información en temas relacionados con el comercio internacional, importaciones, exportaciones, condiciones de acceso a mercados, entre otros. Esto con el propósito de añadir contenido a la base de datos de la “Estrategia Digital del CCE” destinada para seleccionar información de carácter informativo y educativo para realizar publicaciones en los activos digitales del Centro de Consultoría Empresarial.

7.2 De la empresa al practicante

Durante la practica empresarial que desarrollé en el periodo de tiempo comprendido entre el 1 de agosto de 2021 y el 1 de febrero de 2022 en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, pude desarrollar, poner en práctica y mejorar todos los conocimientos y habilidades que adquirí durante mis años de estudio en el programa de Negocios Internacionales al estar implicado en el trabajo de consultorías enfocadas en temas como Marketing Digital, Estructuras de Costos, Adaptación de Mercado, Régimen Tributario y Adaptación de Productos. Por otro lado me permitió establecer relaciones con los empresarios implicados a los que les di acompañamiento durante mi proceso lo que me enseñó una mejor perspectiva de cómo es el funcionamiento del mundo empresarial en el departamento de Santander.

8. Conclusiones

Con respecto al proceso de mis prácticas empresariales desarrolladas en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, puedo decir que me siento muy satisfecho al cumplir con los objetivos que tenía propuestos al iniciar el proceso, debido a que pude poner en práctica gran parte de mis conocimientos adquiridos durante el programa académico en el desarrollo de las asesorías y acompañamiento a las empresas, en donde se evidenciaban la

aplicación de muchas de las temáticas trabajadas durante la carrera, lo cual permite que pueda complementar mi conocimiento y tener una gran experiencia de cara a mi vida como profesional en Negocios Internacionales.

9. Recomendaciones

Se sugiere al Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, que se mejoren las falencias que poseen en cuanto a temas como la organización de los datos de las empresas que se deben ir actualizando cada determinado tiempo para que sean de utilidad, además del control estricto que se debería llevar sobre los programas que se estén manejando para conocer correctamente los planes de trabajo de cada una de las empresas y finalmente un mayor compromiso al desarrollar nuevas iniciativas para el mejoramiento de la imagen en los activos digitales que posee el Centro de Consultoría Empresarial.

Por otro lado, recomiendo la implementación y oficialización del programa “Cierre de Brechas” dentro de los programas que tiene disponibles el Centro de Consultoría Empresarial, debido a que es un espacio en el que se le puede dar acompañamientos a muchos empresarios en temas que comúnmente no se trabajan en otros programas y que son igualmente significativos para que los empresarios de Santander puedan desarrollar sus operaciones de exportación, pero teniendo presente el realizar algunos ajustes en cuanto a este, en temas como el periodo de tiempo durante el cual se trabaja, las empresas disponibles para participar y la metodología de inclusión de las empresas al programa.

Referencias

- Banco de la República (s.f.) *PARTE I: Régimen de importación de bienes: llegada y desaduana miento de mercancías; modalidades de importación*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-20151#capitulo2-1>
- Confecámaras (s.f.) *Introducción a Cámaras de Comercio*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://www.confecamaras.org.co/representacion-de-la-red/introduccion-a-camaras-de-comercio>
- Darwin (s.f.) *¿Qué es el marketing digital?*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://darwinrobles.com/marketing-digital-introduccion/>
- Doctimiza (s.f.) *Estrategia Digital*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://doctimiza.com/estrategia-digital/>
- Economiasimple (s.f.) *Definición de Internacionalización*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://www.economiasimple.net/glosario/internacionalizacion>
- Emprendedorglobal (2016, 27 de mayo) *Adaptación de producto para nuevos mercados*. <http://emprendedorglobal.info/adaptacion-de-producto-a-nuevos-mercados/>
- Fernanadez, H. (2019, 24 de Julio) *¿Qué es la globalización?* <https://economyatic.com/globalizacion/>
- LegisComex (s.f.) *¿Qué es una Zona Franca?*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://www.legiscomex.com/Documentos/definiciones-zonas-francas-rci304>
- ProColombia (s.f.) *¿Qué es PROCOLOMBIA?*. Recuperado el 15 de febrero de 2022. <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>

pwc (s.f.) *¿Que es Consultoría?*. Recuperado el 15 de febrero de 2022.

<https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>

Significados (s.f.) *Significado de Convenio*. Recuperado el 15 de febrero de 2022.

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