

Informe de la Práctica Empresarial. Centro de Consultoría Empresarial USTA

Manuel Felipe Díaz Rojas

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Tutor

Daniel Peñaloza Flórez

Master en Dirección Logística

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2022

Dedicatoria

A mis papás, que día a día se esfuerzan por enseñarme, educarme, prepararme y motivarme a cumplir mis sueños y mis metas.

A mi hermana por demostrarme que, con esfuerzo, disciplina y constancia se puede llegar hasta donde me lo proponga.

Agradecimientos

A todas las personas que dejaron huella en mí durante toda mi etapa universitaria. A todos mis compañeros que estuvieron desde el inicio de carrera hasta el último día. A los amigos que me dejó la universidad Jose Larios, Brayan Gualdrón, Paula Amaya y Valentina Santos, quienes estuvieron conmigo en las buenas y en las malas, apoyándome, acompañándome y motivándome. A todos mis profesores que dieron su mayor esfuerzo para transmitirme su conocimiento. A la profesora Carolina Rossi, que desde su función de coordinadora del centro de consultoría fue fundamental en el desarrollo de mis prácticas empresariales. A mi jefe de prácticas, Laura Montoya quien estuvo conmigo en el día a día enseñándome, corrigiéndome y exigiéndome para formarme como buena persona y profesional. A mi tutor Daniel Peñaloza quien estuvo al tanto para solucionar todas mis dudas y corregir todo mi trabajo realizado en las prácticas. A la universidad Santo Tomás por brindarnos todas las herramientas para que todos sus estudiantes cumplamos nuestros logros.

Contenido

Introducción	9
1. Informe de la Práctica Empresarial.....	10
1.1 Justificación.....	10
1.2 Objetivos de la práctica	10
2. Perfil de la empresa.....	10
2.1 Misión institucional.....	11
2.2 Visión institucional	11
2.3 Estructura organizacional	11
2.4 Misión Centro de Consultoría Empresarial	12
2.5 Visión Centro de Consultoría Empresarial.....	12
2.6 Portafolio de productos y servicios	13
2.7 Jefe inmediato	13
3. Cargo a desempeñar	13
3.1 Funciones	13
3.2 Desarrollo de funciones.....	14
4. Marco normativo.....	20
5. Aportes.....	21
5.1 Aportes del estudiante a la empresa como valor agregado	21
5.2 Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante.....	22
6. Conclusiones	23
7. Recomendaciones	23
Referencias.....	25

Lista de figuras

Figura 1. <i>Estructura organizacional USTA</i>	11
Figura 2. <i>Portafolio de productos y servicios del CCE</i>	13
Figura 3. <i>Cubicaje para carga internacional</i>	16
Figura 4. <i>Matriz de selección de mercados</i>	17
Figura 5. <i>Formato Registro de reunión por ciclo vital / enfoque diferencial</i>	18
Figura 6. <i>Reporte mensual</i>	19
Figura 7. <i>Identificación de partidas arancelarias</i>	20

Resumen

En el siguiente informe se evidencia el proceso de práctica empresarial que se desarrolló en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás, el cual, constó de dos cargos asignados que fueron ejecutados de manera simultánea durante el tiempo de práctica y que corresponden al programa de Futuros Exportadores, liderado por, la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Gobernación de Santander, Universidad Santo Tomás y ProColombia.

Finalmente, se expone la experiencia vivida en el desarrollo de los diferentes cargos dentro del periodo de práctica. Al igual que las falencias que se identificaron dentro del programa de futuros exportadores, a las cuales se plantea una corta solución para mejorar la experiencia de quienes participen en el programa.

Palabras clave: prácticas, centro de consultoría, exportadores, partida arancelaria, empresa

Abstract

The following report shows the business practice process that was developed in the Business Consulting Center of the Universidad Santo Tomás, which consisted of two assigned positions that were executed simultaneously during the practice period, that correspond to the Future Exporters program, led by the Chamber of Commerce of Bucaramanga, the Government of Santander, the Universidad Santo Tomás and ProColombia.

Finally, the experience gained in the development of the different positions during the practice period is presented. As well as the weaknesses identified within the programme for future exporters, to which a short solution is proposed to improve the experience of those involved in the programme.

Keywords: internships, consulting center, exporters, tariff item, company

Glosario

FDA: la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) es una agencia del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los EE. UU. Consiste en la Oficina del Comisionado y cuatro direcciones que supervisan las funciones básicas de la agencia: Productos médicos y tabaco, Alimentos y medicina veterinaria, Operaciones y políticas regulatorias

Negocios internacionales: se entiende por Negocios Internacionales a la disciplina que se encarga de articular las relaciones de un país con el resto del mundo a través de sus diferentes agentes económicos -empresas, personas y gobierno-, quienes realizan transacciones de bienes y servicios, transferencias de capital, recursos humanos, tecnología, entre otros.

Partida arancelaria: la partida arancelaria es un código de identificación que consta de 10 dígitos, que se asignan a todas aquellas mercancías que vayan a pasar por el proceso de importación o exportación, caracterizando un producto en un sistema ordenado de descripción y codificación, basado en el Sistema Armonizado (SA), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

Práctica empresarial: las prácticas laborales son actividades formativas desarrolladas por estudiantes de programas de formación complementaria ofrecidos por las escuelas normales superiores y educación superior de pregrado, durante un tiempo determinado, en un ambiente laboral real, con supervisión y sobre asuntos relacionados con área de estudio o desempeño y su tipo de formación; para el cumplimiento de un requisito para culminar sus estudios u obtener un título que lo acreditará para el desempeño laboral.

Introducción

El comercio internacional y las relaciones comerciales son obligatorias para todos los países, pues ninguno puede abastecerse de todos los productos que su mercado demanda. No obstante, la globalización es un hecho que se viene dando hace varios años atrás, la cual ha acelerado el proceso de internacionalización de los mercados internos de cada país, y que ha eliminado barreras que entorpecían la comercialización de productos debido a ciertos factores como lo son, barreras arancelarias y no arancelarias, y que por el contrario ha creado o establecido algunos elementos que facilitan este tipo de relaciones, tales como, el establecimiento de un idioma predeterminado para la comunicación entre las partes cuando no tienen una lengua en común, como lo es el inglés, al igual que las divisas en las que se comercializa, pues para los países que no manejan la misma moneda, suele mantenerse por costumbre el dólar o en su defecto el euro.

De acuerdo con lo anterior, para los países la internacionalización de sus mercados se convirtió en una obligación y no en una opción, pues, el desarrollo de planes de gobierno para generar competitividad de sus productos en los diferentes mercados es la clave de una economía exitosa, sólida y llamativa para la inversión extranjera directa, además de mantener una moneda nacional valorizada respecto a las principales divisas. Por esto, las relaciones comerciales son el pilar para la realización de los factores mencionados anteriormente, ya que estas son las que se encargan de crear bloques económicos, tratados de libre comercio y acuerdos comerciales en general, que funcionan como un respaldo a aquellos países que no tienen una economía sólida respecto a otros, dándoles una oportunidad más para expandirse con mayor competitividad y eficacia.

1. Informe de la Práctica Empresarial

1.1 Justificación

Con el fin de obtener la titulación como profesional en Negocios Internacionales y poner en práctica los conocimientos y habilidades adquiridas en la formación profesional, se escoge la modalidad de práctica empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial.

Por lo tanto, se busca por medio de la vivencia y contacto con la actividad empresarial desarrollar los conocimientos y capacidades de un profesional en Negocios Internacionales, así como, ampliar y reforzar los diferentes temas que se relacionan con esta profesión.

1.2 Objetivos de la práctica

- Apoyar al equipo consultor del Centro de Consultoría Empresarial en las asesorías realizadas a empresas del programa de futuros exportadores.
- Realizar investigaciones de mercado para las empresas participantes en el programa que permitan identificar oportunidades de negocio en mercados potenciales.
- Aplicación de los conocimientos generales de marketing internacional para aumentar la eficiencia en el programa de futuros exportadores.

2. Perfil de la empresa

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.

2.1 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 las problemáticas y necesidades de la sociedad.

2.2 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.

2.3 Estructura organizacional

Figura 1. Estructura organizacional USTA



Nota. Tomado de (Universidad Santo Tomás, 2018)

2.4 Misión Centro de Consultoría Empresarial

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).

2.5 Visión Centro de Consultoría Empresarial

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.

2.6 Portafolio de productos y servicios

Figura 2. Portafolio de productos y servicios del CCE



Nota. Tomado de (Universidad Santo Tomás, 2022)

2.7 Jefe inmediato

Carolina Rossi Lazo, Coordinadora del programa “Futuros Exportadores”

- Dirección: Zona Franca Santander
- Teléfono: 300 59799617
- E – mail: carolina.rossi@ustabuca.edu.co

3. Cargo a desempeñar

Asistente del Asesor de ProColombia en el programa de Futuros Exportadores

- Lugar: Cl. 48 #28-119 a 28-1, Bucaramanga, Santander Edificio C-Emprende
- Horario: 08:00 am – 12:00 pm / 02:00 pm – 06:00 pm
- Periodo de práctica: 15/06/2021 – 15/12/2021

3.1 Funciones

Asistencia en programa de futuros exportadores (Cámara de comercio, USTA, Procolombia, Gobernación):

- Apoyo y acompañamiento especializado para la internacionalización de la empresa Dulcería Doña Mireya.
- Soporte a las actividades que se desarrollan en la ejecución del programa de futuros exportadores, entre ellas, validación de las empresas, soporte a la matriz de selección de mercados, acompañamiento en asesorías y reuniones de validación empresarial, búsqueda de información requerida por el asesor, alistamiento de informes requeridos por el programa.

3.2 Desarrollo de funciones

3.2.1 Tabla de costos Dulcería Doña Mireya

Para realizar la oferta exportable de la DULCERIA DOÑA MIREYA, de forma confiable y con información precisa, es necesario revisar todo el manejo que el empresario está dando a la misma, por esto, la revisión de la tabla de costos fue primordial, pues, esta es la que mantiene en pie a la empresa, ya que un error en los cálculos podría llevar al colapso económico interno. Entonces, se dio inicio a la revisión de la tabla de costos que los empresarios empleaban para calcular los diferentes rubros y darles un manejo correcto a los recursos de la empresa. Sin embargo, el costeo que se utilizaba no tenía información ordenada y clara, por lo tanto, se inició la construcción de la tabla de costos, para iniciar la oferta exportable con información precisa y confiable.

3.2.2 Identificación partidas arancelarias

Debido a que cada país maneja y aplica diferentes normas, requisitos y condiciones de acceso diferentes para cada producto ya sea por, sus ingredientes, métodos de fabricación, país de proveniencia, entre otros. Es necesario realizar una investigación concreta de las leyes que el país objetivo exige al producto que se desea exportar. Es por esto que es necesario la identificación de las partidas arancelarias correspondientes a los productos, para ejecutar un plan de alistamiento, priorizando cuales pasos deben ir primero que otros. Una vez conocido el código arancelario, se procede a investigar de manera específica aquellos requisitos y condiciones para evitar contratiempos, posibles multas y problemas en la ejecución del plan exportador.

3.2.3 Investigación condiciones de acceso FDA

Los empresarios escogieron previamente el mercado objetivo, siendo Estados Unidos el país seleccionado para el plan exportador. Es por esto que se realizó una investigación para conocer, identificar los requisitos y condiciones de acceso para adaptar a la empresa y sus productos, con el fin de conseguir la certificación por parte de la FDA.

3.2.4 Cubicaje para carga internacional

Uno de los más importantes factores en el comercio internacional es el cubicaje o acomodación de los productos, pues esto influye de manera significativa en los costos logísticos, los cuales son uno de los rubros más altos de la tabla de costos internacional. Por esto, se debe realizar el cubicaje de la carga de la manera más óptima posible, la cual se calculó de la siguiente manera:

Figura 3. *Cubicaje para carga internacional*

Dimensiones producto		
Peso	360	
Largo	11,00	
Ancho	9,00	
Alto	3,50	
Master (Cm - Kg)		
Peso	40	
Largo	45	
Ancho	40	
Alto	25	
112		
Medidas estiba		
Largo	Ancho	Alto
1,2	1	0,15
Medidas pallet metros		
Largo	Ancho	Alto
1,2	1	1,65
Acomodación		
A lo largo	A lo ancho	A lo alto
3	2	6
cajas totales x pallet 36		
peso pallet	1440	Se pueden más niveles por volumen, pero por peso no, porque la capacidad máxima de una estiba son 1.5 ton

3.2.5 Investigación de nuevos mercados

Esta investigación se realizó debido a que el mercado objetivo inicial, que correspondía a Estados Unidos, no era viable para la empresa debido a que tenía unos costos altos que correspondían a la adaptación de los productos y la empresa en general para la certificación de la FDA. Para esta investigación se empleó una matriz de preselección de mercados que contiene algunos indicadores de diferentes tipos, como económicos, geográficos, logísticos, entre otros. Se escogieron tres países, los cuales corresponden a los primeros lugares en importación de la partida arancelaria de los productos. Finalmente, se seleccionó Canadá como país objetivo, Ecuador como país alterno y Aruba como país contingente.

Figura 4. Matriz de selección de mercados

MATRIZ DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS												
MANJAR DE LECHE - MANJAR DE LECHE CON CAFÉ - 1901.90.20.00												
DULCERÍA DOÑA MIREYA												
PARTIDA ARANCELARIA	EMPRESA											
PAÍS	Canadá			Ecuador			Aruba					
	%	1 a 5		%	1 a 5		%	1 a 5		%	1 a 5	
	P	C	R	P	C	R	P	C	R	P	C	R
Población	37'943.231	2%	5	0,10	17'093.159	2%	4	0,00	120.917	2%	3	0,06
PIB USD	\$ 1.741.865.000.000	2%	5	0,10	\$ 197.631.000.000	2%	3	0,00	\$ 4.158.000.000	2%	4	0,08
Importaciones USD del país seleccionado del mundo	\$ 155.236	5%	5,00	0,25	\$ 2.043	5%	2,00	0,10	\$ 329	5%	1,00	0,05
Crecimiento de las importaciones % del país seleccionado	7,27%	10%	5,00	0,50	3,9%	10%	2,00	0,20	-55%	10%	1,00	0,10
Principales proveedores	USA - Japón - China	2%	3,00	0,06	Colombia - USA - Alemania	2%	5,00	0,10	USA - Países bajos - Colombia	2%	4,00	0,08
Exportaciones Colombianas USD al país destino	\$ 65.523	10%	5,00	0,50	\$ 649	10%	2,00	0,20	\$ 21	10%	1,00	0,10
Variación de las exportaciones colombianas % al país destino	-	10%	0,00	0,00	2,85%	10%	0,00	0,00	-	10%	0,00	0,00
Arancel General	19.78 €/kg - 23,39%	5%	1,00	0,05	25%	5%	2,00	0,10	6%	5%	5,00	0,25
Acuerdos comerciales	TLC Canadá - Colombia	5%	5,00	0,25	CAN	5%	5,00	0,25	N/A	5%	1,00	0,05
Arancel por acuerdo	0%	10%	5,00	0,50	0%	10%	5,00	0,50	-	10%	0,00	0,00
Requisitos no arancelarios o técnicos del producto	Importador deberá tener licencia SFC, tendrá que dar requisitos en destino / Se debe especificar que es para consumo humano en la etiqueta	18%	1,00	0,18	Tener registro sanitario para alimentos extranjeros / Etiquetado y envasado (NTE INEN 1334-1 y NTE INEN 1334-2) / Tendrá que especificarse en caso de ser alto en grasa o azúcar	18%	2,00	0,36	Certificado fitosanitario de país de origen / Etiquetado en inglés o Neerlandés	18%	5,00	0,90
Frecuencia	Todos los días	10%	5,00	0,50	Todos los días	10%	5,00	0,50	Todos los días	10%	5,00	0,50
Aerolíneas	Copa Airlines - Fedex - Air Canada	5%	4,00	0,20	Avianca - Tampa Cargo - Copa Airlines - DHL	5%	5,00	0,25	Avianca - Copa Airlines	5%	3,00	0,15
PIB per cápita (PPA)	\$ 49.031	4%	5,00	0,20	\$ 11.375	4%	2,00	0,08	\$ 37,5	4%	4,00	0,16
Inflación	1,9%	2%	5,00	0,10	0,2%	2%	5,00	0,10	-0,5%	2%	5,00	0,10
Resultados	PAÍS OBJETIVO	100%		3,29	PAÍS ALTERNO	100%		2,74	PAÍS CONTINGENTE	100%		2,44

3.2.6 Asistencia en reuniones con futuros exportadores

Con el fin de prestar un buen servicio a los empresarios participantes en el programa, el asesor requiere de un asistente que acompañe la reunión virtual, con el fin de dar apoyo en los casos que sea necesario, pues, en algunos casos era necesario realizar investigaciones dentro de la reunión para resolver dudas acerca del proceso de algunas empresas, sin embargo, como el asesor debía mantenerse en contacto con el empresario, la función era resolver aquellas dudas para que el asesor comunicara al representante que se encontrara en la cita virtual.

3.2.7 Validación de las empresas participantes del programa

En el momento en que las empresas realizan la inscripción al programa de futuros exportadores, se debe diligenciar un formulario con información variada sobre la compañía, sin embargo, esa información debe ser trasladada a un formato general donde se encuentran todas las empresas inscritas, para así, llevar un control general de todo el programa. Otra utilidad de este formulario es para que el asesor virtual conozca un poco de la empresa previo a la reunión, con el

Figura 7. Identificación de partidas arancelarias

NOMBRE DE LA EMPRESA
Identificación de partidas arancelarias

Fecha
CÓDIGO DE PARTIDA

Sección #

DIAN | El emprendimiento es de todos | Min Hacienda

DIAN - BUSQUEDA - ARANCEL

Consultas Arancel
General
Por medida
Por código de nomenclatura
Estructura nomenclatura
Índice a tablas arancelarias
Exportar gestor de la nomenclatura
Por notas

¿Dónde estoy?: Inicio | Consultas Arancel | Consulta por estructura arancelaria

Consulta por estructura arancelaria

servicio en línea muestra

Sección VI Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas
Capítulo 33 Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
Partida 3305 Preparaciones capilares
3305.10 - Champúes

Código	Como	Supl	Designación de mercancías	Parti	Notas
3305.10.09.00	-		Champúes		

1990, Secretaría de Comercio Exterior, Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

3.2.10 Búsqueda de información requerida por el asesor

En diferentes ocasiones, el asesor requiere información previa a las reuniones, ya sea por dudas compartidas por el empresario anteriormente o inquietudes que se generan a partir de la lectura del formulario de inscripción. Entonces, se realiza la búsqueda en diferentes plataformas o páginas de internet correspondiente. Este tipo de información puede ser, condiciones de acceso según producto o procedencia, tratados de libre comercio con el país objetivo, entre otros.

4. Marco normativo

Con el fin de realizar una práctica empresarial correcta y adecuada, es de suma importancia conocer las normas vigentes que regulan esta parte del proceso de formación profesional. Por esto, es necesario resaltar la norma que se aplicó al periodo de práctica empresarial en el CCE (Centro

de Consultoría Empresarial) de la Universidad Santo Tomás: la Ley 2043 del 27 de julio de 2020 por medio de la cual se reconocen las prácticas laborales como experiencia profesional y/o relacionada y se dictan otras disposiciones.

- Artículo 1°. Objeto. La presente ley tiene como objeto establecer mecanismos normativos para facilitar el acceso al ámbito laboral, de aquellas personas que recientemente han culminado un proceso formativo, o de formación profesional o de educación técnica, tecnológica o universitaria; al reconocer de manera obligatoria como experiencia profesional y/o relacionada aquellas prácticas que se hayan realizado en el sector público y/o sector privado como opción para adquirir el correspondiente título.
- Artículo 2°. Finalidad. La presente ley tiene como propósito contribuir a la materialización de los principios y derechos fundamentales del estado social de derecho, entre otros: el trabajo, la dignidad humana, la seguridad social, el mínimo vital, libertad en la escogencia de profesión u oficio; garantizando que la población que ha culminado recientemente con un proceso de estudios pueda ingresar de manera efectiva a ejercer su actividad laboral.
- Artículo 6°. Certificación. El tiempo que el estudiante realice como práctica laboral, deberá ser certificado por la entidad beneficiaria y en todo caso sumará al tiempo de experiencia profesional del practicante.

5. Aportes

5.1 Aportes del estudiante a la empresa como valor agregado

Concientización de la importancia que tiene la buena organización interna para mantener un orden empresarial, con el fin de tener un control total y un manejo preciso de la empresa en

general. Todo esto enfocado en el factor exportador, es decir, que un proceso de exportación no se basa únicamente en la venta de un producto al exterior, sino que todo es un conjunto y una preparación de cosas que, aunque no estén relacionadas directamente con el comercio internacional, van a influir de manera significativa en el proceso.

Creación y construcción del documento mensual que resume las empresas que se vincularon al programa, pues no se manejaba una plantilla general debido a que es un poco complejo por el alto número de participantes. Sin embargo, con herramientas como Excel, se logró generar un documento ordenado, claro y sencillo que contenga toda la información requerida por los asistentes y supervisores del programa.

Buena imagen ante los diferentes empresarios, asesores y miembros del programa con los que mantuve contacto, pues siempre traté de actuar de la mejor manera, con el fin de que se alcanzaran los objetivos tanto de las empresas, como de la universidad y del programa, favoreciendo la imagen de quienes tenemos el nombre de tomasinos.

5.2 Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante

El contacto que se establece con los empresarios y el ambiente dentro de una empresa es una experiencia que ningún espacio académico brinda a los estudiantes. Es por esto que es lo más valioso de la práctica empresarial, pues lo académico en algunos casos no suele aplicarse a las situaciones reales y aprender a hacerlo solo ocurre en un ambiente laboral.

Conocimiento sobre diferentes sectores de la economía, productos y servicios, pues el programa de Futuros Exportadores no discrimina producto o servicio. Para cada cita virtual es necesario tener un conocimiento previo, ya que se debe brindar una asesoría clara y precisa al

empresario, al igual que resolver todo tipo de duda que se genere a partir de la explicación sobre su plan exportador.

6. Conclusiones

La práctica empresarial trae beneficios bilaterales. Es decir, a los estudiantes que estamos en este proceso tenemos la oportunidad de adquirir experiencia y conocimiento, que nos lleva a mejorar la percepción sobre el campo laboral y a su vez, mostrarnos el movimiento dentro de las empresas. Por otra parte, para las empresas que tienen estudiantes en práctica es una ventaja puesto que los practicantes podemos aportar ideas nuevas para solucionar diferentes situaciones.

Las empresas de Santander de los diferentes sectores económicos tienen la capacidad para competir en el mercado internacional y estar entre los líderes de su mercado, sin embargo, es necesario recibir cierta asesoría de entidades como las participantes en el programa de futuros exportadores, ya que estas brindan una asesoría correcta, enfocando la metas y objetivos de las empresas a su internacionalización. Entonces, la mezcla del potencial empresarial junto con una correcta asesoría logra alcanzar las metas de las empresas.

7. Recomendaciones

Más coordinación, orden y comunicación en la programación de las reuniones y capacitaciones, pues en algunos casos se llamaba a los empresarios para confirmar asistencia a las citas virtuales y se quejaban porque las reuniones eran canceladas minutos antes, lo que les es incómodo porque algunas veces disponen de poco tiempo en su agenda.

Orden en la información que se tiene sobre las empresas participantes en el programa y diferentes cursos o capacitaciones. Algunas empresas manifestaban que se habían retirado del programa tiempo atrás y que aún seguían invitándolos a los eventos.

Referencias

Editorial La República S.A.S. (2019, 7 mayo). *La nueva regulación de las prácticas laborales.*

Asuntos Legales. Recuperado el 7 de enero de 2022, de <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/la-nueva-regulacion-de-las-practicas-laborales-2859508>

Ley 2043 de 2020. Por medio de la cual se reconocen las prácticas laborales como experiencia profesional y/o relacionada y se dictan otras disposiciones. 27 de julio de 2020.

Office of the Commissioner. (2021, 8 enero). *Respuestas a preguntas frecuentes sobre la FDA.*

U.S. Food and Drug Administration. Recuperado el 7 de enero de 2022, de <https://www.fda.gov/about-fda/fda-basics/respuestas-preguntas-frecuentes-sobre-la-fda>

Portal de Exportaciones - Colombia Trade. (s. f.). *Identificar la posición arancelaria o partida*

arancelaria. Recuperado el 7 de enero de 2022, de <https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/como-identifico-la-posicion-arancelaria>

Universidad Santo Tomás. (s. f.). *Presentación.* Recuperado el 7 de enero de 2022, de

<http://www.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/presentacion-1>

Zelada, E. (2021, 25 enero). *Negocios internacionales: ¿Qué? ¿Cómo? ¿Por qué? y ¿Para qué?*

Universidad María Auxiliadora. Recuperado el 7 de enero de 2022, de <https://uma.edu.pe/negocios-internacionales-que-como-por-que-y-para-que/>