

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, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitiosweb 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**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

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-USTA

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga.

Informe Práctica Empresarial “Centro Consultoría Empresarial USTA”

Jhon Sebastián Pelayo Araque

**Informe de práctica empresarial para optar el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor

Henry Giovanni Morán Cuan

Economista

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

Agradezco a mis padres Eliecer Pelayo y María Araque dadores de mi vida, la importante formación que me brindaron ya que sin ellos nada de esto hubiera sido posible, por su arduo trabajo, sus desvelos y por siempre inculcarme la importancia de la educación como pilar fundamental de vida.

A mi hermano Cristian Pelayo Compañero de vida, por ser parte del proceso y servir de motivación para querer salir siempre adelante. Tíos y primos agradecerles por el apoyo incondicional. Finalmente agradecerle a todos mis docentes y personal administrativo de la Universidad Santo Tomás.

Agradecimientos

Primeramente, agradecerle a Dios por servir de guía para mí y para mi familia y no desampararnos en ningún momento y mantenernos con salud que es lo más importante.

Agradezco al Doctor Andrés Leonardo Trillos quien dirigió mi pasantía en el Centro de Consultoría Empresarial y ser un excelente profesor. Igualmente agradezco a mis compañeros y jefes durante la pasantía, Sandra Charry, Mónica Beatriz Correa, Julián Borda, Carolina Rossi. Quienes desde el primer día me acogieron y me guiaron en el proceso de aprendizaje para tener un gran desempeño en la práctica empresarial.

Contenido

Glosario.....	10
Introducción	13
1. Informe práctica empresarial “Centro Consultoría Empresarial USTA”	13
1.1 Justificación	13
2. Objetivos de la Práctica	14
2.1 Objetivo General	14
2.2 Objetivos Específicos	14
3. Perfil de la Empresa.....	15
3.1. Universidad Santo Tomás.....	15
3.2. Misión Institucional	15
3.3. Visión Institucional	16
3.4. Estructura Organizacional	16
4. Perfil Centro Consultoría Empresarial.....	17
4.1. Misión.....	17
4.2. Visión	17
4.3. Portafolio de Productos y/o Servicios	18
4.3.1. Consultorías y asesorías	18
4.3.2 Entrenamiento Empresarial.....	19
4.3.3. Alianzas Estrategias.....	20
5. Cargos y Funciones	21
5.1. Detalles del Cargo	21
5.2. Funciones del Cargo.....	21
5.2.1. Funciones ProColombia.....	21
5.2.2. Funciones Cámara de Comercio Bucaramanga.....	22
5.2.3. Funciones Centro de Consultoría Empresarial.....	22
6. Descripción de las Actividades en ProColombia	23
6.1. Desarrollo de Modelo Potencialidad para los Usuarios del Convenio	23
6.2. Investigación Puntual en Condiciones de Acceso a Mercados.....	24
6.3. Apoyo Logístico en las Actividades de Futuros Exportadores	24

6.4. Elaboraciones Informes en Actividades de Capacitación.....	25
6.5. Actualización base de Datos para Convenio Futuros Exportadores	25
6.6. Generación de Informes en General.....	26
6.7. Reunión con el Comité de Asesores.....	26
7. Descripción de las Actividades Desarrolladas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga ...	26
7.1. Atender las Citas de Atención al Empresario en el CIP	26
7.2. Asesoría, Orientación e Información General en Comercio Exterior.....	27
8. Descripción de las Actividades Desarrolladas en el Centro de Consultoría Empresarial	28
8.1. Apoyo en Consultorías para Usuarios del Convenio	28
8.2. Elaboración de Actas de las Consultorías del Programa 770	30
8.3. Apoyo en Investigación para el Desarrollo del Plan de Trabajo de Empresas	30
8.4. Reuniones Semanales del Centro del Centro de Consultoría Empresarial.....	31
9. Marco Normativo Utilizado para el Desarrollo de las Funciones Desempeñadas.	31
9.1. Aportes del Estudiante a la Empresa.....	31
9.2. Aportes de la Empresa al Estudiante	32
10. Conclusiones y Recomendaciones.....	32
10.1. Conclusiones	33
10.2. Recomendaciones.....	33
Referencias.....	34

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Organigrama USTA Bucaramanga</i>	16
Figura 2. <i>Aliados Estratégicos</i>	20
Figura 3. <i>Modelo de Potencialidad</i>	23
Figura 4. <i>Importaciones Ecuador (2019)</i>	24
Figura 5. <i>Logo de Tesicol</i>	28
Figura 6. <i>Logo Fruexcol</i>	29
Figura 7. <i>Logo Clínica Foscal</i>	29
Figura 8. <i>Logo Below the Game</i>	30

Resumen

El siguiente informe detalla las actividades realizadas durante la práctica empresarial en el centro de consultoría de la universidad Santo Tomas, dando cumplimiento a uno de los requisitos de grado de la facultad de negocios internacionales. Se refleja el apoyo brindado al convenio tripartito entre la universidad Santo Tomas, ProColombia y Cámara de Comercio Bucaramanga. Atendiendo los programas destinados al crecimiento exportador de la región y brindando asesoría inicial personalizada en este mismo campo. Ofreciendo una experiencia realista del ámbito empresarial al estudiante el cuales imprescindible en un profesional de Negocios Internacionales.

Palabras Claves: Practica, Empresarial, Grado, Convenio, ProColombia, Exportador, Negocios, Internacionales.

Abstract

The following report details the activities carried out during the business practice at the Santo Tomas University consulting center, in compliance with one of the degree requirements of the International Business School. The support given to the tripartite agreement between the Santo Tomas University, ProColombia and the Bucaramanga Chamber of Commerce is reflected. Attending the programs destined to the export growth of the region and providing initial personalized advice in this same field. Offering a realistic experience of the business field to the student which is essential in an International Business professional.

Keywords: Practice, Business, Degree, Agreement, ProColombia, Exporter, Business, International.

Glosario

A continuación, se presenta el glosario, el cual contiene algunos de los conceptos más relevantes y frecuentes del informe de la práctica empresarial:

Zona Franca: Área delimitada fuera del territorio nacional (TAN), donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior (Legiscomex, s.f.)

Arancel: “Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones” (Ceballos, 2020)

Cámara de Comercio de Bucaramanga: “La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional y la prestación eficiente de los servicios delegados por el estado” (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2021)

Competitividad: La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación con sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado (Anzil, 2008)

Consultoría: “La consultoría es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas.” (PwC Interaméricas, 2019)

Empresa: “Comprende una organización o institución, creada y formada por una persona o conjunto de personas, que se dedica a una actividad económica concreta para conseguir unos objetivos que luego se conviertan en beneficios” (Economía Simple, 2016)

Exportación: “Es todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización” (Montes de Oca, 2015)

Importación: “Es todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país (exportador) para su utilización” (Kiziryan, 2015)

Internacionalización Empresarial: “Es el proceso en el que la compañía crea las condiciones para preparar la salida al mercado internacional, es la posibilidad de insertarse en dicho mercado o ampliar la vinculación al mismo” (Duarte, 2017).

Logística Comercial Internacional: “Es el sistema que integra las funciones de producción, comercialización y distribución física para la gestión estratégica del abastecimiento, movimiento y almacenamiento de insumos y productos terminados con el flujo de información requerida en una operación de comercio internacional” (Interletras, s.f.).

Plan exportador: “Es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior” (Procolombia, 2021)

Portafolio de negocios: “Comprende las divisiones, líneas y unidades estratégicas de un negocio. Todos los elementos están relacionados debido a que todos buscan alcanzar los objetivos generales de la empresa” (Ramírez, 2018).

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, 2021)

Programa 770: Es una convocatoria liderada por Cámara de Comercio que consiste en acompañar las empresas top exportadoras de Santander para realizar ajustes en su plan exportador, concretar negocios de forma exitosa y lograr victorias tempranas en su proceso de internacionalización (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2019).

Introducción

La práctica empresarial como opción de grado permite a los estudiantes de la universidad santo tomas afianzar los conocimientos adquiridos durante la carrera universitaria así mismo adquirir experiencia en el sector empresarial de la región santandereana, esta práctica se llevó a cabo en el centro de consultoría de la universidad santo tomas desarrollándose en un lapso de 6 meses, desempeñando en el cargo de consultor e ir así obteniendo una mayor interacción con las empresas de la región y sus procesos de internacionalización bajo la supervisión de consultores especializados en negocios internacionales. El presente informe contempla las funciones desarrolladas por el estudiante durante la práctica y a su vez las actividades realizadas con los empresarios de la región.

1. Informe práctica empresarial “Centro Consultoría Empresarial USTA”

1.1 Justificación

Teniendo en cuenta las diferentes modalidades que la Universidad Santo Tomás ofrece como opciones de grado para obtener el título como Profesional en Negocios Internacionales y con el fin de colocar en práctica los conocimientos y habilidades adquiridas durante la formación profesional, se elige la opción de grado de práctica empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial (CCE).

El CCE en busca de apoyar el fortalecimiento exportador de la región y buscando mayor eficiencia en los procesos de investigación e inteligencia de mercados, decide integrarse con la

empresa y aprovechar los conocimientos de sus futuros egresados con el fin de aportar a la educación y obtener el aporte de conocimiento para lograr cumplir con sus propósitos a corto y mediano plazo.

2. Objetivos de la Práctica

2.1 Objetivo General

Fortalecer los conocimientos en Negocios Internacionales adquiridos durante la formación académica, mediante el relacionamiento directo con el sector empresarial de Santander. Bajo el direccionamiento de los Ejecutivos Integrantes del Convenio Tripartito Exportador de Santander (Universidad Santo Tomás, Cámara de Comercio Bucaramanga y ProColombia).

2.2 Objetivos Específicos

- Apoyar el desarrollo de actividades que busquen promover la cultura exportadora en los empresarios santandereanos con una buena orientación profesional.
- Promover el desarrollo del programa “Futuros Exportadores” ejecutado en alianza entre Universidad Santo Tomás, Cámara de Comercio Bucaramanga y ProColombia, encaminado a incrementar el número de empresas exportadoras en la región.
- Fortalecer los conocimientos cognitivos adquiridos durante la formación académica y ponerlos en práctica gracias a la interacción permanente con el sector empresarial de Santander.

3. Perfil de la Empresa

3.1. Universidad Santo Tomás

Según el Título 1, Artículo 7, del Estatuto Orgánico:

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 (Universidad Santo Tomás, 2018).

3.2. Misión Institucional

Según el Título 2, Artículo 7, del Estatuto Orgánico:

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 (Universidad Santo Tomás, 2018).

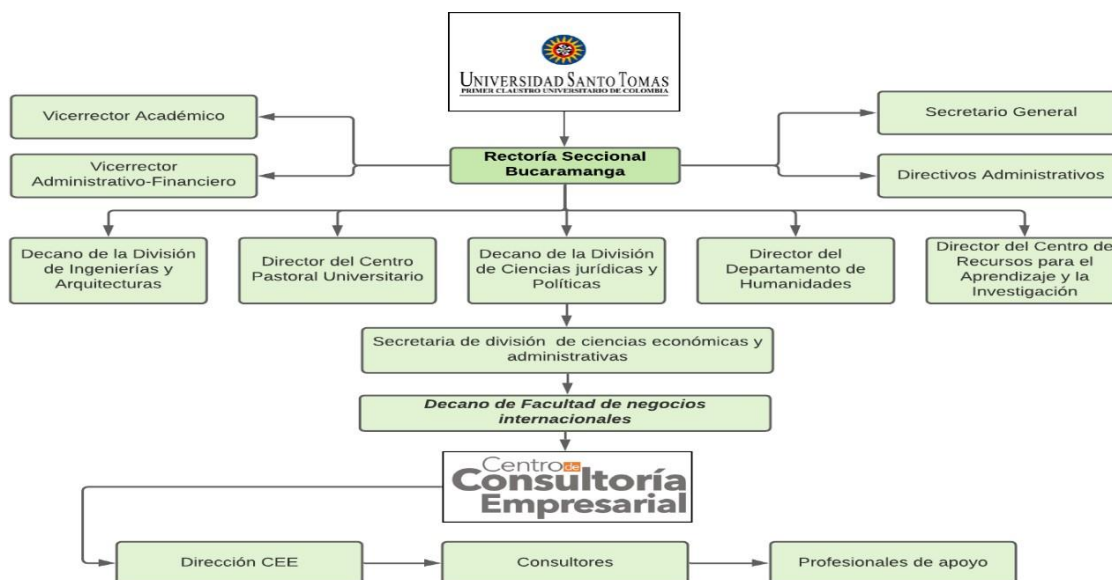
3.3. Visión Institucional

Según el Título 1, Artículo 7, del Estatuto Orgánico:

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 (Universidad Santo Tomás, 2018).

3.4. Estructura Organizacional

Figura 1. Organigrama USTA Bucaramanga



Adaptado de *Organigrama Seccional Bucaramanga*, de Universidad Santo Tomás,

2018, USTA(<https://cutt.ly/MbU3ePq>), CC BY 2.0

4. Perfil Centro Consultoría Empresarial

El Centro de Consultoría Empresarial fue creado mediante la resolución No. 006 del 03 de febrero de 2015, y es la unidad de servicio de la Universidad Santo Tomás Orientada apoyo y asesoría especializada a organizaciones y emprendedores para que logren ser más competitivos en mercados nacionales e internacionales (Centro de Consultoría Empresarial, 2019)

4.1. 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 y/o internacional, propiciando la dinámica entre el sector académico y productivo, para ser coparticipes del desarrollo económico regional (Centro de Consultoría Empresarial, 2019)

4.2. Visión

Para el año 2021 el Centro de Consultoría Empresarial – CCE apoyado en alianzas estratégicas con diversas entidades de carácter público y privado, se habrá posicionado a nivel regional y nacional como una alternativa de atención directa al sector empresarial –

MIPYMES, quienes a su vez, habrán mejorado su productividad y competitividad, gracias a los servicios especializados multidisciplinarios recibidos con la finalidad de acceder o mejorar su participación en los mercados regionales, nacionales e internacionales, fortaleciéndose a la par los sectores económicos, para la construcción del país (Centro de Consultoría Empresarial, 2019)

4.3. Portafolio de Productos y/o Servicios

4.3.1. Consultorías y asesorías

Mediante 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 guíen en la búsqueda de mejores oportunidades y la toma de excelentes decisiones (Centro de Consultoría Empresarial, 2019). Las asesorías y consultorías se basan en:

- Internacionalización
- Investigación de mercados internacionales
- Análisis de costos internacionales
- Trámites y documentación para importación y exportación
- Inteligencia comercial
- Modelo de negocios para la internacionalización
- Procesos organizacionales
- Talento humano

- Finanzas
- Optimización de procesos
- Calidad
- Estrategias de marketing

4.3.2 Entrenamiento Empresarial

En el CCE ofrece programas abiertos dirigidos a la comunidad en general y a la medida de las necesidades de las organizaciones en diferentes temas gerenciales, marketing, fortalecimiento empresarial e internacionalización (Centro de Consultoría Empresarial, 2019).

Los entrenamientos consisten en:

Programas a la medida:

- Contenidos y formatos adaptados a las necesidades de cada organización

Cursos de formación certificados:

- Talleres
- Seminarios
- Diplomados

Catalizadores de esfuerzos para el desarrollo regional

- Fortalecimiento de iniciativas de interés regional
- Gestión de espacios de desarrollo para grupos de interés

4.3.3. Alianzas Estratégicas

Algunas de las alianzas más representativas que hacen parte del portafolio del centro de consultoría empresarial son: Fenalco, Camada de comercio de Bucaramanga, ProColombia, Zona Franca Santander, Invest In Santander, ProBarrancabermeja. Los logos de dichas alianzas se pueden evidenciar en la figura 2.

Figura 2. Aliados Estratégicos



Adaptado de *Aliados Estratégicos- Convenios y Alianzas*, Centro de Consultoría Empresarial, 2019, CCE-USTA (<https://cutt.ly/7bU4CpW>) CC BY 2.0

5. Cargos y Funciones

5.1. Detalles del Cargo

- Cargo: Consultor Junior – Practicante
- Jefe directo: Andrés Leonardo Trillos Celis
- Dirección: Zona Franca Santander, Km 4 anillo vial - Floridablanca.
- Horario: lunes a viernes de 8:00 a.m. a 6:00 p.m.
- Periodo de práctica: Desde el 9 de marzo de 2020 hasta el 23 de octubre de 2020

5.2. Funciones del Cargo

El cargo de practicante es el resultado de un convenio de cooperación interinstitucional tripartito entre Procolombia, Cámara de comercio de Bucaramanga y la Universidad Santo Tomas. Por lo tanto, se cumplían las funciones asignadas por las tres entidades.

5.2.1. Funciones ProColombia

- Desarrollo del modelo de potencialidad para las entidades participes del convenio y las empresas que se atienden.
- Investigación puntual en condiciones de acceso a mercados.

- Apoyo logístico en las actividades de Futuros Exportadores como: FuturExpo, Programas de Formación exportadora, Programa Prepárese para exportar.

- Desarrollo de informes de las diferentes actividades de capacitación (tabulación de encuestas, revisión de participantes.

- Actualización de bases de datos para convocatorias de futuros exportadores.

- Generación de informes en general.

- Asistir cada semana a las reuniones de comité de asesores.

5.2.2. Funciones Cámara de Comercio Bucaramanga

- Agendar y programar las citas de atención al empresario en el CIP.

- Brindar asesoría, orientación e información general en temas relacionados en comercio exterior.

5.2.3. Funciones Centro de Consultoría Empresarial

- Apoyo en los procesos de consultorías de los Programas 770 Exporta y Asesorías personalizadas para futuros exportadores.

- Elaboración de actas de las consultorías del programa 770.

- Apoyo en investigación de información clave para el desarrollo del plan de trabajo de las empresas.

- Asistir a las reuniones semanales de consultores del centro de la universidad santo

tomas.

6. Descripción de las Actividades en ProColombia

6.1. Desarrollo de Modelo Potencialidad para los Usuarios del Convenio

Procolombia cuenta con una herramienta online que consolida todas las estadísticas, indicadores y países según la partida arancelaria, cadena y subsector que se solicite, detallando las principales oportunidades de mercado para el producto requerido. El manejo de esta herramienta es abierto al público, sin embargo, se requieren ciertos conocimientos básicos en comercio exterior para su aprovechamiento. Como practicante se desarrollaban los informes solicitados por los empresarios y se organizaba la información en un documento Power Point para finalmente enviarlo al solicitante.

Figura 3. Modelo de Potencialidad



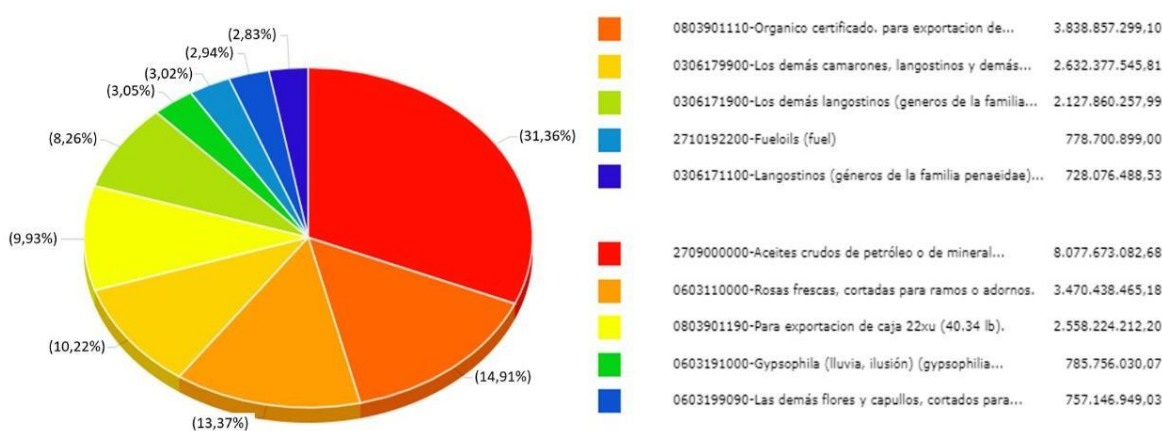
Adaptado de *Cuadrantes de Potencialidad (081020)*, de Procolombia, 2018, Procolombia

(<https://cutt.ly/ZbI1YGW>) CC BY 2.0

6.2. Investigación Puntual en Condiciones de Acceso a Mercados

Variables que se tomaron en cuenta para el análisis de mercado que se entregaba a los empresarios: Producto, arancel, valor FOB de exportaciones, socios comerciales, partida arancelaria, vistos buenos. Los informes se desarrollaban gracias a herramientas de apoyo como Legis Comex, Trademap, Macmap; con este análisis previo permite determinar la viabilidad de la operación comercial.

Figura 4. Importaciones Ecuador (2019)



Adaptado de *Importaciones Ecuador (ene-dic)*, de Index Estadísticas, 2019, Legiscomex (<https://cutt.ly/tbl8WAI>) CC BY 2.0

6.3. Apoyo Logístico en las Actividades de Futuros Exportadores

Con el fin de fortalecer el crecimiento económico de los empresarios colombianos y buscando fortalecer la oferta de exportaciones colombianas Procolombia ofrece a los empresarios un catálogo de programas denominados programas de formación exportadora (PFE)

Las actividades son organizadas por Procolombia y apoyadas por las entidades aliadas en

estecaso la cámara de comercio de Bucaramanga y la universidad santo tomas, el fin es motivar al empresario a través de charlas y asesorías con expertos de las entidades involucradas. Entre otros programas de apoyo logístico están los “Programas Prepárese para Exportar” y “FuturExpo”.

6.4. Elaboraciones Informes en Actividades de Capacitación

Con el fin de hacer un seguimiento y medir la satisfacción de los participantes de cada evento realizado por ProColombia se aplican una serie de encuestas (elaboradas por el practicante) posteriormente se tabulan los resultados y se organizan en un archivo general para ser enviado a la oficina general de ProColombia en Bogotá, el plazo para la realización de estas tabulaciones es de tres días después de haber finalizado la actividad.

6.5. Actualización base de Datos para Convenio Futuros Exportadores

Procolombia cuenta con una base de datos llamada NEO en la que se almacena información personal y empresarial de cada uno de los usuarios de los programas de ProColombia a nivel nacional e internacional. En esta plataforma se registra cada una de las interacciones con los usuarios, por lo tanto, la información almacenada es confidencial y solo se les permite el acceso a los empleados de ProColombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga.

El objetivo del practicante es alimentar la base de datos con cada uno de los encuentros y la retroalimentación que se le entrego al usuario con el fin de llevar un control detallado sobre cómo va el proceso de internacionalización del usuario. Permitiendo a los asesores de ProColombia tener un mejor manejo de los procesos de validación y alcance de las metas

mensuales.

6.6. Generación de Informes en General

Estos informes son los que se solicitan por parte de los asesores del convenio; los reportes se relacionan con estadísticas de comercio exterior, partidas arancelarias, indicadores económicos, control de actividades, resumen de asesorías realizadas. La mayoría de los informes son de carácter urgente ya que se utilizan en las asesorías con los empresarios.

6.7. Reunión con el Comité de Asesores

Semanalmente se reúne el comité del convenio a revisar los compromisos y los avances sobrecada una de las cuentas, el practicante cumple el papel de presentar los posibles empresariosinteresados en ingresar al plan de asesorías y de realizar el acta de cada reunión.

7. Descripción de las Actividades Desarrolladas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga

7.1. Atender las Citas de Atención al Empresario en el CIP

Durante el periodo de practica se brindó asesoría a diversas empresas entre ellas: Fontecha Natural Net, Andinos de Colombia, Dotaciones LVO, Somoscorp, Cerámicas Nebaco. En su gran mayoría empresas del Sector Moda y Textil, Agro Alimentos y Metalmecánica. De igual forma estudiantes, como personas naturales hicieron parte de los asesorados sobre temas de

comercio exterior para proyectos independientes o consultas universitarias. El horario de atención era todos los jueves de 8:00 am- 12:00 pm y de 2:00 pm- 6:00 pm.

7.2. Asesoría, Orientación e Información General en Comercio Exterior

Como practicante de comercio exterior una de las principales funciones era brindar asesoría en internacionalización basándome en los conocimientos adquiridos durante la carrera pero también haciendo uso de herramientas prácticas como: Legis Comex (Estadísticas de Comercio Exterior), Macmap (Aranceles y Barreras de entrada a cualquier país), Trade map (Indicadores de Comercio Exterior), Biblioteca de instructivos básicos creados por ProColombia para ofrecerle a los asesorados sobre como importar y exportar brevemente, tramites con el Invima y el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario). Dentro de los asesorados estuvieron: empresarios, estudiantes y personas naturales.

Todo asesorado que se identificaba como potencial y se le agendaba un segundo encuentro con los asesores ejecutivos del convenio (Mónica, Julián, Carolina) y ellos determinaban la viabilidad del proceso. El objetivo es la internacionalización de los empresarios, sin embargo, se apreció cierta indecisión de los empresarios a la exportación, es decir, se iniciaba el proceso, pero no seguían asistiendo a las asesorías o no cumplían las tareas propuestas por parte del asesor.

8. Descripción de las Actividades Desarrolladas en el Centro de Consultoría Empresarial

8.1. Apoyo en Consultorías para Usuarios del Convenio

Se tenían en cuenta las necesidades planteadas por los empresarios en el primer encuentro para poder organizar el plan de trabajo, debido a que con cada cuenta era un plan de trabajo distinto pues las necesidades varían en cada usuario. Los temas implícitos en estas consultorías fueron investigación de mercados y condiciones de acceso. Para la empresa Tesicol se realizó un encuentro en el que se detallaron las necesidades de la empresa, como se puede observar en la figura 5 en la que se detalla el sector, producto y consultor.

Figura 5. Logo de Tesicol

	Sector	Metalmecánico
	Producto	Fibras Sintéticas
	Consultor	Andrés Trillos

Adaptado de Logo TESICOL, de Tejidos Sintéticos de Colombia S. A., 2021, TESICOL(<https://www.tesicol.com.co/>) CC BY 2.0

Figura 6. Logo Fruexcol

	Sector	Agro alimentos
	Producto	Pulpa de Fruta fresca
	Consultor	Andrés Trillos

Adaptado de Logo Fruexcol, de Exotic Fruits of Colombia, 2015, FRUEXCOL (<http://fruexcol.com/>)CC BY 2.0

Para la empresa Fruexcol se llevaron varios encuentros en el que se determinaron las necesidades de la empresa que eran realizar una matriz de costos para validar la efectividad del posicionamiento de la empresa en zona franca, para luego su poner en marcha su planta de producción y exportación del producto como se aprecia en la anterior figura 6.

Figura 7. Logo Clínica Foscál

	Sector	Salud
	Producto	Servicios médicos
	Consultor	Andrés Trillos

Adaptado de Logo Clínica Foscál, de Clínica Foscál Esperanza de Vida, 2021, Foscál (<http://www.foscál.com.co/>) CC BY 2.0

Para la empresa Foscál se determinaron las necesidades de la compañía en el primer encuentro y se trabajó en una investigación de mercado con un país objetivo que fue Estados Unidos, buscando atraer el turista que desee tener un tratamiento médico a un bajo costo, pero con la posibilidad de conocer y hacer turismo. Como se aprecia en la figura 7, se incluyó el sector, producto y nombre del consultor.

Figura 8. *Logo Below the Game*

	Sector	Industrias 4.0
	Producto	Desarrollo de videojuegos
	Consultor	Andrés Trillos

Adaptado de Logo Below The Game, de perfil de Facebook, 2019, BTG (<https://cutt.ly/ubIrh80>) CCBY 2.0

En la figura 8 se aprecia el logo de Below the Game, basado en las necesidades planteadas por el empresario, se llevó a la ejecución de las actividades que fueron propuestas en el plan de acción y en la elaboración de los informes soportes de factura dirigidos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Apoyándose en el conocimiento del consultor Andres Trillos.

8.2. Elaboración de Actas de las Consultorías del Programa 770

Durante cada una de las reuniones llevadas a cabo con los empresarios se realizó el diligenciamiento de las actas con el fin de llevar una trazabilidad a los temas discutidos en la reunión y agendar los compromisos para presentar los avances en la consultoría que ofrece el centro de la Universidad Santo Tomás.

8.3. Apoyo en Investigación para el Desarrollo del Plan de Trabajo de Empresas

Con el fin de volver eficientes compromisos de los consultores y brindar apoyo en las consultorías, el practicante se dedicó a la búsqueda de información clave como: cifras de

comercio exterior (exportaciones, importaciones) de igual forma se validó las condiciones de acceso y se analizaron variables que favorecían la elección de posibles mercados extranjeros para los empresarios.

8.4. Reuniones Semanales del Centro del Centro de Consultoría Empresarial

Generalmente los sábados se desarrollaba la reunión con el fin de hacer un recuento de las tareas realizadas en el transcurso de la semana, se analizaba el porcentaje de cumplimiento de cada uno de los compromisos con las empresas del programa 770 y se daban directrices para continuar la semana siguiente.

9. Marco Normativo Utilizado para el Desarrollo de las Funciones Desempeñadas.

- Normatividad de negocios internacionales

Estatuto Aduanero Colombiano, decreto 1165 de 2019

Ley 48 de 1983 (Ley marco de Comercio exterior)

- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomás
- Política de protección de datos ProColombia

9.1. Aportes del Estudiante a la Empresa

Frente a las condiciones de salud públicas del año 2020 la práctica empresarial se desarrolló en un entorno virtual, limitando las acciones del practicante para con las empresas sin

embargo estos son los aportes más relevantes.

- Realización de informes de gestión para el convenio de futuros exportadores.
- Gestión de asesorías virtuales con el fin de determinar la viabilidad del empresario en el programa de futuros exportadores.
- Asesorías virtuales a los usuarios del centro de información de la cámara de comercio de Bucaramanga.
- Consolidación de bases de datos usuarios ProColombia.
- Creación de fichas graficas para encuentros virtuales con empresarios.
- Investigación mercados potenciales basado en partidas arancelarias específicas.

9.2. Aportes de la Empresa al Estudiante

Realizar la practica en el centro de consultoría empresarial de la universidad santo tomas fue una experiencia enriquecedora a nivel personal y profesional ya que tuve la oportunidad de interactuar de manera virtual con colegas, empresarios, docentes y consultores; que guiaron mi proceso durante los 6 meses de práctica empresarial.

Un punto para resaltar es la grata interacción con los empresarios de la región santandereana, pues me dio paso a conocer que mueve la economía y cuáles son los intereses a la hora de internacionalizar su producto/servicio. Igualmente, el poder interactuar con profesionales día a día me permitió fortalecer los conocimientos de los protocolos empresariales como actas, informes de gestión, consolidación de bases de datos, reuniones y demás.

10. Conclusiones y Recomendaciones

En el presente apartado se pueden evidenciar algunas de las conclusiones, limitaciones y sugerencias con respecto al desarrollo de la práctica empresarial.

10.1. Conclusiones

1. La práctica empresarial fue una experiencia en la cual se fortalecieron los conocimientos adquiridos durante la formación académica para lograr un mejor desempeño y ser más competitivo ante los retos que nos presenta la vida laboral.

2. Estar en el centro de consultoría empresarial me permitió definir mis aspiraciones tanto a nivel personal como profesional.

10.2. Recomendaciones

El número de empresas que están requiriendo la incursión en el ámbito digital cada vez es mucho mayor dado que su nicho de mercado es variable y más joven cada día por lo tanto el centro de consultoría debería incluir en su portafolio de consultores ejecutivos expertos en el área de marketing digital para brindar una mejor experiencia a los empresarios.

Referencias

Anzil, F. (julio de 2008). *Definición de Competitividad*. Obtenido de Zona Económica:
<https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2021). *Historia de la Cámara de Comercio* . Obtenido de Cámara de Comercio de Bucaramanga:
<https://www.camaradirecta.com/institucional/institucional/historia-de-la-camara-de-comercio-de-bucaramanga/>

Ceballos, A. (24 de marzo de 2020). *¿Qué es un arancel y cómo funcionan los aranceles?* Obtenido de Comercio y Aduanas :
<https://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-arancel/>

Centro de Consultoría Empresarial. (2019). *¿Quiénes somos?* . Obtenido de <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/inicio-consultoria-empresarial>

Economía Simple . (9 de septiembre de 2016). *Definición de Empresa*. Obtenido de economiasimple.net: <https://www.economiasimple.net/glosario/empresa>

Kiziryan, M. (2015). *Importación* . Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

Legiscomex. (s.f.). *¿Qué es una zona franca?* Obtenido de Legiscomex.com:
<https://www.legiscomex.com/Documentos/DEFINICIONES-ZONAS-FRANCAS-RCI304>

Montes de Oca , J. (2015). *Exportación*. Obtenido de Economipedia :
<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Procolombia . (2021). *Conozca a PROCOLOMBIA*. Obtenido de Procolombia Exportaciones Turismo Inversión Marca País: https://procolombia.co/nosotros/conozca-procolombia?__cf_chl_jschl_tk__=423575a67f4aee7859259ca6a53d3e416fdf77ec-1620505070-0-AVD7lq0kKaVCjO9fS_LFvB_uUnmi2MwBkHD15XDVv0p-GITdPlXPKUusZ6HQzX6E2OkdM_RGyQQv8dhi1cqeQ4n5qXyT7HGGVgTggHDqic4SECU0UohD-xv4Dj2sXkgV4

PwC Interaméricas. (2019). *¿Qué es Consultoría?* Obtenido de PwC Interaméricas:
<https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>

Universidad Santo Tomás . (2018). *Organigrama Seccional Bucaramanga*. Obtenido de ustabuca.edu.co: <http://www.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/organigrama-sede-principal>

Universidad Santo Tomás. (2018). *Estatuto Orgánico*. Bogotá: Xpress Estudio Gráfico y Digital.