

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe final de prácticas empresariales

Centro de Consultoría Empresarial

Karen Julieth Celis Mantilla

Informe de práctica presentado como requisito para optar por el título de

Profesional en Negocios Internacionales

Tutor

Andrés Leonardo Trillos Celis

Administrador de Empresas

Universidad Santo Tomás de Aquino, Bucaramanga

División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo principal y únicamente a mi madre por ser el motor de mi vida y la persona quien más me ha apoyado en mis metas; muchos de mis logros se los debo a ella, incluyendo mi culminación académica superior. Mi mamá fue la persona quien inculcó en mí el deseo de superación y éxito en la vida. Además, es una mujer y madre ejemplar que me educó con grandes valores y principios; brindándome siempre su amor incondicional y dándome los mejores consejos para persistir en mis sueños y ser mejor persona cada día.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a mi madre, Rosa Amelia Mantilla Ávila, por todo el amor y apoyo incondicional que me ha brindado en el transcurso de mi vida profesional y personal. Gracias, mamá por siempre creer y confiar en mí, y gracias a Dios por darme la oportunidad disfrutar cada momento importante de mi vida junto a ella. Agradezco de todo corazón a mi mamá por todo el esfuerzo que ha hecho por mí y siempre poner en primer lugar.

De igual manera agradezco a mi familia por siempre cuidarme, enseñarme, soportarme y velar por que mis sueños se cumplan.

También, agradezco a mis docentes por su guía y paciencia, además de todo el conocimiento que me brindaron en el transcurso de mi formación profesional. Adicionalmente, agradezco al Centro de Consultoría de la Santo Tomás por brindarme la posibilidad de ampliar y profundizar mis conocimientos profesionales.

Gracias a todas aquellas personas que de manera directa o indirecta me ayudaron a cumplir este gran logro.

Tabla de contenido

Introducción	15
1. Informe final práctica empresarial Centro de Consultoría Empresarial USTA	16
1.1. Justificación	16
1.2. Objetivos	16
1.2.1. Objetivo general.....	16
1.2.2. Objetivo específicos.....	16
2. Perfil de la empresa	17
2.1. Universidad Santo Tomás de Aquino	17
2.2 Misión Institucional	17
2.3. Visión Institucional.....	18
2.4. Estructura organizacional.....	18
2.5. Centro de Consultoría Empresarial.....	19
2.6. Portafolio de servicios.....	19
2.6.1. Asesoría y Consultoría.....	19
2.6.2. Entrenamiento empresarial.	20
2.6.3. Proyectos de cofinanciación.	22
2.7. Alianzas estratégicas.....	22
3. Cargo y funciones	23
3.1. Cargo.....	23
3.2. Funciones	23

4. Desarrollo de las actividades desempeñadas.....	24
4.1. Recopilar información de años anteriores para la creación y orden de archivos.....	24
4.2. Apoyo al Centro de Consultoría Empresarial en labores administrativas.	25
4.3. Autorización de ingresos ante Zona Franca Permanente Santander mediante Piciz Web....	26
4.4. Solicitud de carnet para equipo del Centro de Consultoría Empresarial ante Zona Franca Permanente Santander.....	26
4.5. Solicitud de sticker para portátil ante Zona Franca Permanente Santander.....	27
4.6. Formato de control de mercancías ante Zona Franca Permanente Santander.	28
4.7. Elaborar plan de acción con estrategias de mercadeo para la Facultad de Negocios Internacionales.	28
4.8. Participar en la creación de estrategias de marketing digital para redes sociales de la Facultad de Negocios Internacionales y el Centro de Consultoría Empresarial.....	29
4.9. Elaborar propuestas para crear estrategias de la vinculación académica al Centro de Consultoría Empresarial.....	31
4.10. Acompañamiento y apoyo en las asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Exporta Caribe.	31
4.11. Elaborar matriz de selección de mercados para las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Exporta Caribe.....	34
4.12. Acompañamiento y apoyo a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Exporta Caribe en el agendamiento con Holland House y Cámara de Comercio de Bucaramanga.	36

4.13. Seguimiento, acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Global.	37
4.14. Elaborar informes de desembolso a empresas del Programa de Internacionalización 770 Global.....	40
4.15. Acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa Unidad de Apoyo para la Internacionalización.	41
4.16. Participar y apoyar en la logística de diferentes eventos en el cual participa el Centro de Consultoría Empresarial.....	43
4.17. Participar y apoyar en los talleres y actividades desarrolladas por el Centro de Consultoría Empresarial a estudiantes.....	46
4.18. Elaborar informe ejecutivo sobre convocatoria de licitación pública 0070006700 de 2018, la cual ejecutó la Alcaldía de Medellín.....	47
4.19. Solicitud de suministros ante Facultad de Negocios Internacionales de la USTA.	48
4.20. Actualización en base de datos sobre ingresos mensuales del Centro de Consultoría Empresarial.	49
5. Marco normativo para desarrollo de prácticas empresariales	50
6. Aportes	51
6.1. Aporte del practicante a la empresa	51
6.2. Aportes de la empresa al practicante	51
7. Conclusiones	52
8. Recomendaciones.....	52
Referencias Bibliográficas	54

Lista de Tablas

Tabla 1. Número de capacitaciones realizadas por el CCE	21
---	----

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Organigrama organizacional.....	18
<i>Figura 2.</i> Portafolio de Servicios.....	19
<i>Figura 3.</i> Número consultorías de últimos 5 años.....	20
<i>Figura 4.</i> Aliados.....	22
<i>Figura 5.</i> Documentos últimos 3 años.....	24
<i>Figura 6.</i> Documentos Físicos.....	25
<i>Figura 7.</i> Archivos Digital.....	25
<i>Figura 8.</i> Plataforma Piciz.....	26
<i>Figura 9.</i> Solicitud de carnet	27
<i>Figura 10.</i> Solicitud de sticker.....	27
<i>Figura 11.</i> Formato de control de mercancías	28
<i>Figura 12.</i> Canvas.....	29
<i>Figura 13.</i> Propuesta Marketing Digital Fac. Negocios Internacionales.....	30
<i>Figura 14.</i> Propuesta Marketing Digital CCE	30
<i>Figura 15.</i> Propuestas vinculación comunidad académica.....	31
<i>Figura 16.</i> Acompañamiento, Panela Valle San Luis.....	32
<i>Figura 17.</i> Acompañamiento, Industrias alimenticias Báez	32
<i>Figura 18.</i> Acompañamiento, Soluciones Geniales	33
<i>Figura 19.</i> Acompañamiento, METSA	33
<i>Figura 20.</i> Matriz selección de mercado, Panela Valle San Luis	34
<i>Figura 21.</i> Matriz selección de mercado, Industrias alimenticias Báez	35
<i>Figura 22.</i> Informe selección de mercado, METSA.....	35
<i>Figura 23.</i> Informe selección de mercado, Soluciones Geniales.....	36

<i>Figura 24. Agendas con Holland House.....</i>	<i>37</i>
<i>Figura 25. Acompañamiento, Kroil.....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 26. Acompañamiento, ESSI.....</i>	<i>39</i>
<i>Figura 27. Acompañamiento, Pretecor.....</i>	<i>39</i>
<i>Figura 28. Acompañamiento, Transejes.....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 29. Informe 770 Global.....</i>	<i>41</i>
<i>Figura 30. Acompañamiento, Bencho.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 31. Acompañamiento, Industrias Espumas Soñar</i>	<i>42</i>
<i>Figura 32. Acompañamiento, Laux.....</i>	<i>43</i>
<i>Figura 33. Lanzamiento programa 770</i>	<i>44</i>
<i>Figura 34. Lanzamiento programa Unidad de Internacionalización</i>	<i>44</i>
<i>Figura 35. Prepárese para exportar.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 36. Santander compra Santander</i>	<i>45</i>
<i>Figura 37. Taller LEGO SERIOUS PLAY</i>	<i>46</i>
<i>Figura 38. Visita estudiantes I semestre Fac. Neg. Int. USTA</i>	<i>47</i>
<i>Figura 39. Informe sobre licitación pública 0070006700 de 2018 de la alcaldía de Medellín</i>	<i>48</i>
<i>Figura 40. Formato de suministros.....</i>	<i>49</i>
<i>Figura 41. Base de datos de ingresos mensuales al CCE</i>	<i>50</i>

Resumen

La Universidad Santo Tomás de Aquino brinda diferentes opciones de grado, en los cuales se encuentra la posibilidad de realizar prácticas empresariales para obtener el título de profesional en Negocios Internacionales. De acuerdo a esto el Centro de Consultoría se convierte en un espacio pertinente para el desarrollo de funciones propias del contenido del programa de Negocios Internacionales, contando con una serie de actividades donde se pone en práctica el conocimiento obtenido.

Palabras claves: Negocios Internacionales, prácticas empresariales, marketing, logística internacional, requisitos, documentación, regímenes, administrativo, profesional, conocimiento, consultoría, internacionalización.

Abstract

The University Santo Tomás de Aquino offers different options of degree, in which is the possibility of doing business practices to obtain the title of professional in International Business. According to this, the Consulting Center becomes a relevant space for the development of functions specific to the content of the International Business program, with a series of activities where the knowledge obtained is put into practice.

Keywords: International Business, business practices, marketing, international logistics, requirements, documentation, regimes, administrative, professional, knowledge, consulting, internationalization.

Glosario

Arancel: Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles (OMC, s.f).

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, s.f).

Consultoría: Una consultoría es una organización, una empresa de servicios, formada por profesionales especialmente capacitados en un área determinada y que se dedica a asesorar sobre cuestiones técnicas a las empresas que despliegan su actividad en diversas áreas (Concepto Definición, s.f.).

Convenio: es un acuerdo entre dos o más partes sobre un tema en particular (Significados, 2019).

Exportación: se define como el envío de producto o servicios a un país extranjero con fines comerciales (Definición ABC, 2013).

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

Piciz web: Es un software desarrollado por el Grupo ZFB, creado para la gestión integral de las operaciones logísticas y de comercio exterior en zonas francas que permite controlar aspectos relevantes como el inventario de mercancías, el acceso y la salida de vehículos de carga y de visitantes, las matrices de insumo-producto, el pesaje de mercancías, la elaboración de documentos propios de la operación en las zonas francas, los formularios de movimiento de mercancía, el certificado de integración, la generación de reportes y el registro de servicios, entre otros (Grupo ZFB, 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, s.f.).

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 (Grupo ZFB, 2018).

Introducción

En un contexto profesional de competitividad, habilidades y capacidades que puede tener un Negociador Internacional, es de suma importancia poner en práctica lo aprendido durante los años de carrera profesional en la academia. Por esta razón, el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás de Aquino de Bucaramanga otorga la oportunidad a los estudiantes de la Facultad de Negocios internacionales realizar sus prácticas empresariales bajo la guía de consultores especializados y supervisión del director del Centro de Consultoría Empresarial.

El presente informe contiene información fundamental del Centro de Consultoría Empresarial de la USTA, a su vez aborda todos los temas relacionados al desempeño, ejecución y realización de las prácticas empresariales durante 6 meses. De igual manera, se evidenciará el aprendizaje y experiencia obtenida mediante las diferentes funciones desarrolladas, y que involucran directamente empresas de diferentes sectores de Santander.

1. Informe final práctica empresarial Centro de Consultoría Empresarial USTA

1.1. Justificación

Con la finalidad de obtener el título como Profesional en Negocios Internacionales y poner en práctica los conocimientos adquiridos en el transcurso de los últimos 4 años de estudio; se selecciona la opción de grado de práctica empresarial con el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás de Aquino de Bucaramanga, debido a que las funciones que se desarrollan son pertinente al perfil de un profesional en Negociados Internacionales, visto que facilita la aplicación de conocimientos y genera habilidades y capacidades de un profesional competente mediante su rápido acercamiento al sector empresarial real.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general. Fortalecer y ampliar los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional, apoyando el desarrollo de procesos y la prestación de servicios enfocados en internacionalización ofrecidos por el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás, afianzando aptitudes y actitudes necesarias para el desempeño exitoso de un Negociador Internacional.

1.2.2. Objetivos específicos

- Apoyar al equipo consultor para la preparación y el desarrollo de las asesorías brindadas a empresas beneficiarias de los diferentes programas de internacionalización en el marco del convenio firmado con la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

- Apoyar en el desarrollo de actividades y eventos planeados para generar interacción y sinergia con empresas, entidades, organizaciones de interés y comunidad académica.
- Soportar y ejecutar actividades administrativas del Centro de Consultoría Empresarial, que garantizan el correcto funcionamiento de los procesos internos.

2. Perfil de la empresa

2.1. Universidad Santo Tomás de Aquino

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.

2.2 Misión Institucional

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

2.3. Visión Institucional

En 2027 la Universidad Santo Tomás de Colombia es referente internacional de excelente calidad educativa multi-campus, 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 sostenible, de justicia y paz, en procura del bien común. (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, Título 2, artículo 7).

2.4. Estructura organizacional

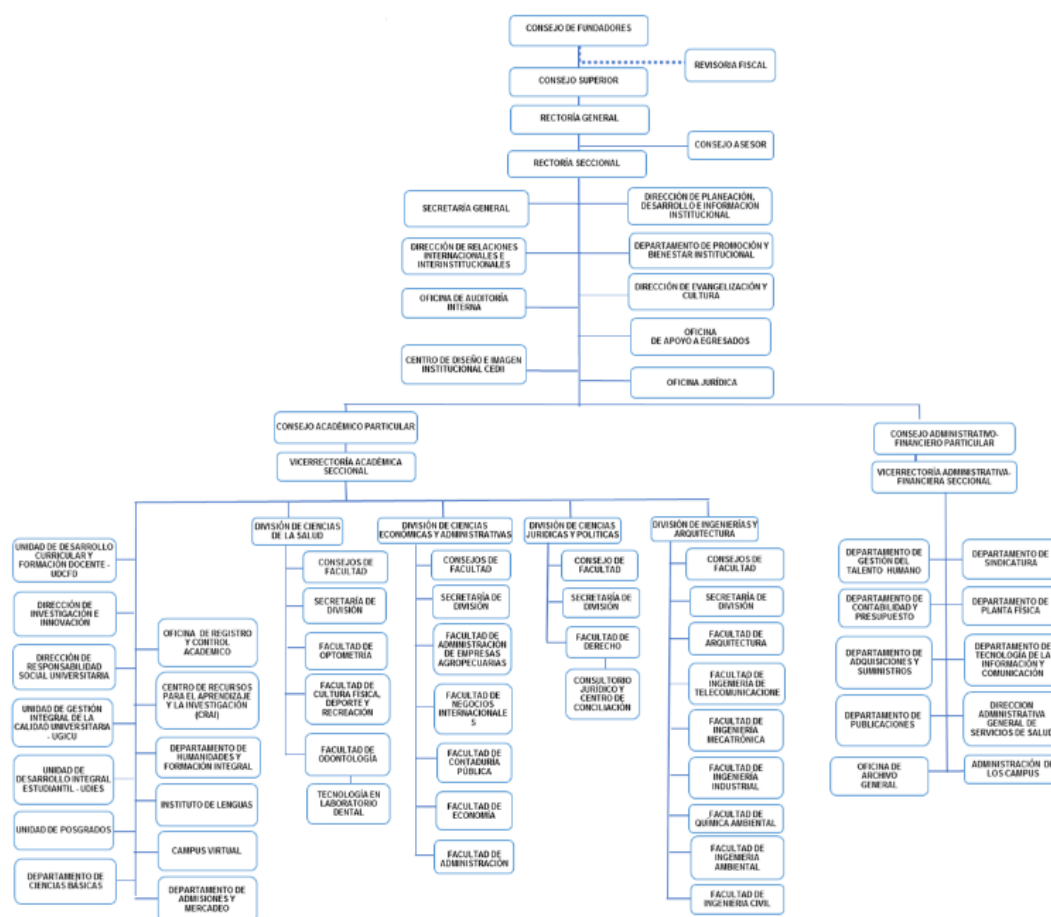


Figura 1. Organigrama organizacional

Fuente: Universidad Santo Tomás

2.5. Centro de Consultoría Empresarial

Con la resolución No. 006 de 2015 se creó el Centro de Consultoría Empresarial (CCE) como la unidad de servicios de la Universidad Santo Tomás orientada a brindar apoyo y asesoría especializada a organizaciones y emprendedores para se logren ser más competitivos en mercados nacionales e internacionales (Centro de Consultoría Empresarial, 2019).

2.6. Portafolio de servicios



Figura 2. Portafolio de Servicios

Fuente: Centro de Consultoría USTA

2.6.1. Asesoría y Consultoría. 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 guían en la búsqueda de mejores oportunidades y la toma de excelentes decisiones (Centro de Consultoría Empresarial, 2018). Las asesorías y consultorías se basan en:

- Gestión de mercados

- Documentos y requisitos para exportar e importar
- Asesoría legal
- Costos y cotizaciones internacionales

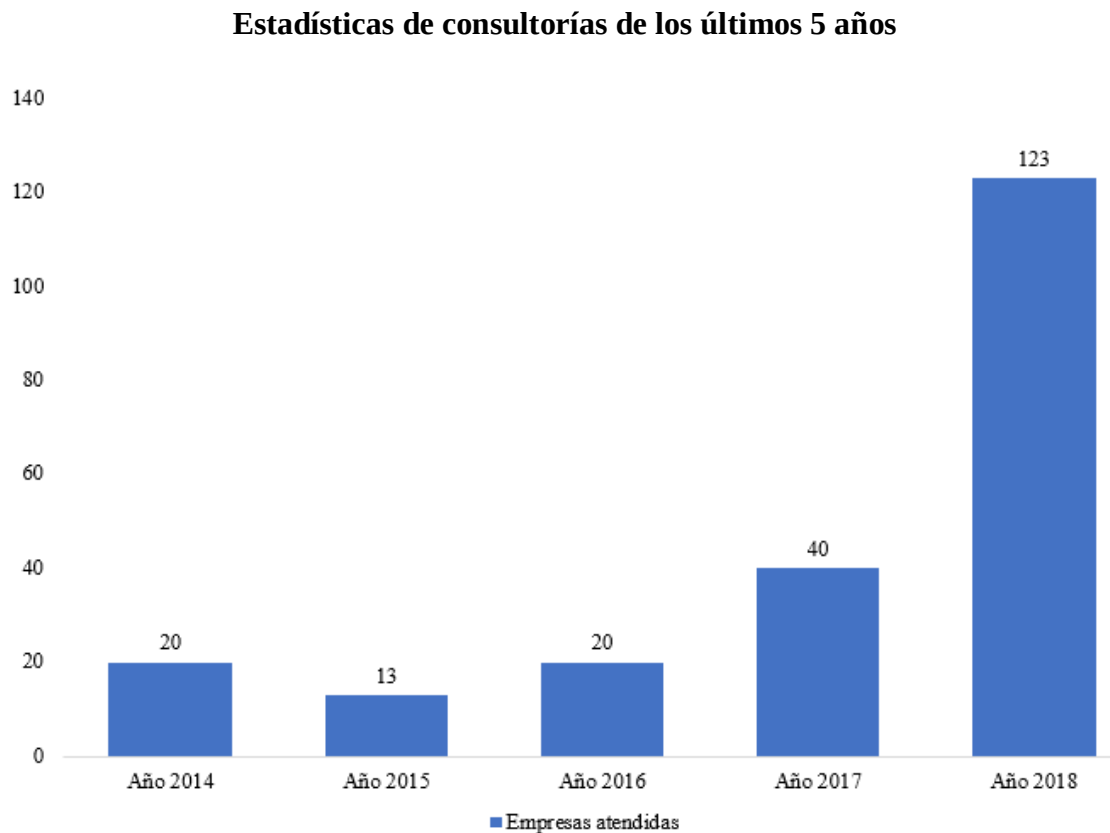


Figura 3. Número consultorías de últimos 5 años

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

2.6.2. Entrenamiento empresarial. 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, 2018). Los entrenamientos consisten en:

Internacionalización:

- Negociación

- Legislación aduanera y régimen franco
- Importaciones
- Exportaciones

Dirección estrategia:

- Formulación de proyectos y planes de negocios
- Marketing
- Investigación de mercados
- Alianzas estratégicas

Desarrollo Organizacional:

- Coaching
- Liderazgo
- Cultura organizacional
- Etiqueta y protocolo organizacional

Tabla 1. *Número de capacitaciones realizadas por el CCE*

Año	No. Capacitaciones	Temas
2014	19	Comercio exterior (Santander exporta)
2015	10	Comercio exterior
2016	6	Habeas Data, Comercio Exterior, Logística Internacional, Documentos de Exportación
2017	18	Comercio Exterior, Creatividad e Innovación, E-commerce, estrategias de negociación, Logística Internacional, Formulación de proyectos y Cooperación Internacional.
2018	8	Costos y Presupuestos Internacionales, Documentos de Exportación e Importación, Logística Internacional y Marketing Internacional.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

2.6.3. Proyectos de cofinanciación. El CCE gestionará recursos de cofinanciación del orden internacional, nacional y regional; tanto en el sector público y privado, en beneficio de los sectores económicos y sociales de la región, como proponente (ejecutor) de los proyectos, o aliado en la ejecución de los mismos, a través de las capacidades técnicas, administrativas y financieras que dispone la Universidad (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

- Se realiza acompañamiento para la formulación y ejecución de proyectos en el marco de programas del Estado para el desarrollo productivo y competitivo de las empresas del país.
- Participación en licitaciones, convocatorias o concursos de mérito para el alistamiento y ejecución de proyectos de inversión.
- Se realiza acompañamiento para la formulación y ejecución de proyectos de cooperación internacional.

2.7. Alianzas estratégicas



Figura 4. Aliados

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

3. Cargo y funciones

3.1. Cargo

- Cargo: Consultor Junior / practicante
- Jefe inmediato: Andrés Trillos
- Lugar: Zona Franca Santander, Km 4 anillo vial - Floridablanca.
- Horario: 8:00 a.m a 5:00 p.m
- Correo: ccemp@ustabuca.edu.co
- Periodo de práctica: 14 de enero del 2019 - 14 de julio del 2019

3.2. Funciones

- Velar por la correcta disposición y conservación de los archivos documentales del CCE.
- Garantizar el funcionamiento adecuado de los procedimientos del CCE dentro de la Zona Franca Santander.
- Apoyar en el diseño de actividades y estrategias de posicionamiento para la facultad de negocios Internacionales.
- Recopilar y soportar el análisis de información para el desarrollo de las consultorías y asesorías brindadas por el CCE a las empresas.
- Acompañar el desarrollo de las consultorías y asesorías lideradas por los consultores del CCE a las empresas.
- Asegurar el cumplimiento de agendas, reuniones y actividades propias del desarrollo de cada programa.

- Brindar soporte para la elaboración de informes propios del desarrollo de los programas
- Participar y apoyar en los talleres y actividades desarrollados por el Centro de Consultoría Empresarial dirigidos a la comunidad académica, egresados, empresarios entre otros.

4. Desarrollo de las actividades desempeñadas

4.1. Recopilar información de años anteriores para la creación y orden de archivos.

Se reunió y organizó documentos e información de los años 2016, 2017y 2018 del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás con el fin de archivar y clasificar de manera correcta.



Figura 5. Documentos últimos 3 años

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial USTA

4.2. Apoyo al Centro de Consultoría Empresarial en labores administrativas.

Almacenamiento y orden de documentos importantes para el Centro de Consultoría Empresarial, así misma elaboración de memorando y radicados como soporte para la entrega de algunos documentos como facturas, suministros, entre otros.



Figura 6. Documentos Físicos

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

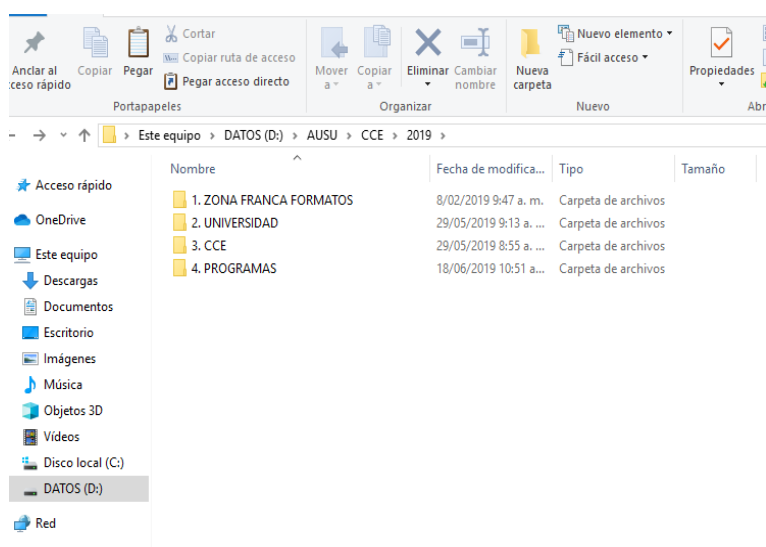


Figura 7. Archivos Digital

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.3. Autorización de ingresos ante Zona Franca Permanente Santander mediante Piciz Web.

Cumpliendo con la normatividad de Zona Franca Permanente Santander, se realiza el debido ingreso y control a los visitantes del Centro de Consultoría Empresarial por medio de la plataforma virtual y operativa piciz.



Figura 8. Plataforma Piciz

Fuente: Zona Franca Permanente Santander

4.4. Solicitud de carnet para equipo del Centro de Consultoría Empresarial ante Zona Franca Permanente Santander.

Con el fin de facilitar el ingreso a Zona Franca Santander del equipo del CCE se realiza la solicitud de carnet, mediante la persona autorizada, al área de parqueo de Zona Franca Santander.

SOLICITUD DE CARNET

KAREN JULIETH CELIS MANTILLA

lun 17/06, 9:01 a.m.

Decano Negocios Internacionales; ANDRES LEONARDO TRILLOS CELIS

Responder a todos



2 archivos adjuntos (101 KB) Descargar todo Guardar todo en OneDrive - Universidad Santo Tomás Bucaramanga

Buen día Decano,

Mediante el presente le comparto el formato de solicitud de **carnet** diligenciado junto a la fotografía de la nueva integrante (practicante) del Centro de Consultoría de la USTA, con el objetivo de facilitar el ingreso a Zona Franca Santander.

Cabe resaltar que la solicitud de **carnet** y foto deben ser enviadas al siguiente correo: practicas@zonafrancasantander.com.

Gracias y quedo atenta,

Cordialmente,

Figura 9. Solicitud de carnet

Fuente: Zona Franca Permanente Santander

4.5. Solicitud de sticker para portátil ante Zona Franca Permanente Santander.

Con el fin de facilitar el ingreso de portátiles del equipo del CCE a Zona Franca Santander se realiza la solicitud de sticker, mediante la persona autorizada, al área de operaciones de Zona Franca Santander.

SOLICITUD STICKERS - CCE

KAREN JULIETH CELIS MANTILLA

mar 18/06, 10:20 a.m.

Decano Negocios Internacionales; ANDRES LEONARDO TRILLOS CELIS

Responder a todos

Buen día decano,

Mediante el presente le comparto la información de las nuevas practicantes del CCE para realizar la solicitud del **sticker** del portátil. Para esta solicitud se debe enviar un correo a: practicas@zonafrancasantander.com, en este correo se debe poner la siguiente información:

- Nombre completo del portador:
- Número de identificación del portador:
- Marca del equipo:
- Serial del equipo:
- ¿Quién compró el equipo (propietario)?:
- El equipo fue comprado con IVA según las disposiciones del E.T

Figura 10. Solicitud de sticker

Fuente: Zona Franca Permanente Santander

4.6. Formato de control de mercancías ante Zona Franca Permanente Santander.

Respetando las normas internas de Zona Franca Santander y con el objetivo de ingresar elementos de cafetería, aseo y papelería al CCE se debe realizar diligenciar de manera correcta y entregar en área de báscula de Zona Franca Santander el formato de control de mercancías.

PR-OP-13-FO-01



CONTROL DE OTRAS MERCANCÍAS
 VERSION: 03 VIGENCIA: 01/06/17

I. GENERALIDADES

N° RADICADO	FECHA	HORA	FIRMA
TIPO DE OPERACIÓN		FECHA	RAZÓN SOCIAL
Ingreso ☒	Salida ☐		NIT
CANTIDAD	EMBALAJE	DOC SOPORTE	N° DOC SOPORTE
		no aplica	
		no aplica	
		no aplica	
		no aplica	

GRUPOS

Elementos de aseo ☐	Combustibles ☐
Elementos de cafetería ☐	Papelería ☐
Otro ¿Cuál? _____	

 Firma Empresa Instalada

 Firma Usuario Operador

Figura 11. Formato de control de mercancías

Fuente: Zona Franca Permanente Santander

4.7. Elaborar plan de acción con estrategias de mercadeo para la Facultad de Negocios Internacionales.

Con el objetivo de aumentar y hacer más visible y atractivo el programa de Negocios Internacionales de la Facultad de Negocios Internacionales, se realizó un plan de acción junto con el modelo canvas.



Figura 12. Canvas

Fuente: Elaboración propia

4.8. Participar en la creación de estrategias de marketing digital para redes sociales de la Facultad de Negocios Internacionales y el Centro de Consultoría Empresarial.

Con la finalidad de fortalecer, diversificar y dinamizar las redes sociales de la Facultad de Negocios Internacionales y el Centro de Consultoría Empresarial, de la Universidad Santo Tomás, se realizaron diferentes propuestas, correspondientes a las necesidades de cada una de las partes, para la creación de estrategias de marketing digital.

De acuerdo a esto, las estrategias propuestas para la Facultad de Negocios Internacionales se enfocan en generar una mayor interacción entre los estudiantes y egresados con la facultad de Negocios Internacionales.



Figura 13. Propuesta Marketing Digital Fac. Negocios Internacionales

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, las estrategias de marketing digital del Centro de Consultoría Empresarial de la USTA buscan afianzar la relación con empresarios, estudiantes y egresados. A su vez aumentar la participación y número seguidores en sus redes sociales.



Figura 14. Propuesta Marketing Digital CCE

Fuente: Elaboración propia

4.9. Elaborar propuestas para crear estrategias de la vinculación académica al Centro de Consultoría Empresarial.

Se realizaron propuesta de vinculación de la comunidad tomasina con el Centro de Consultoría Empresarial, esto la finalidad de generar un mayor uso de las instalaciones del CCE e interacción de los estudiantes y docentes de la Universidad Santo Tomás, más específicamente de la Facultad de Negocios Internacionales.

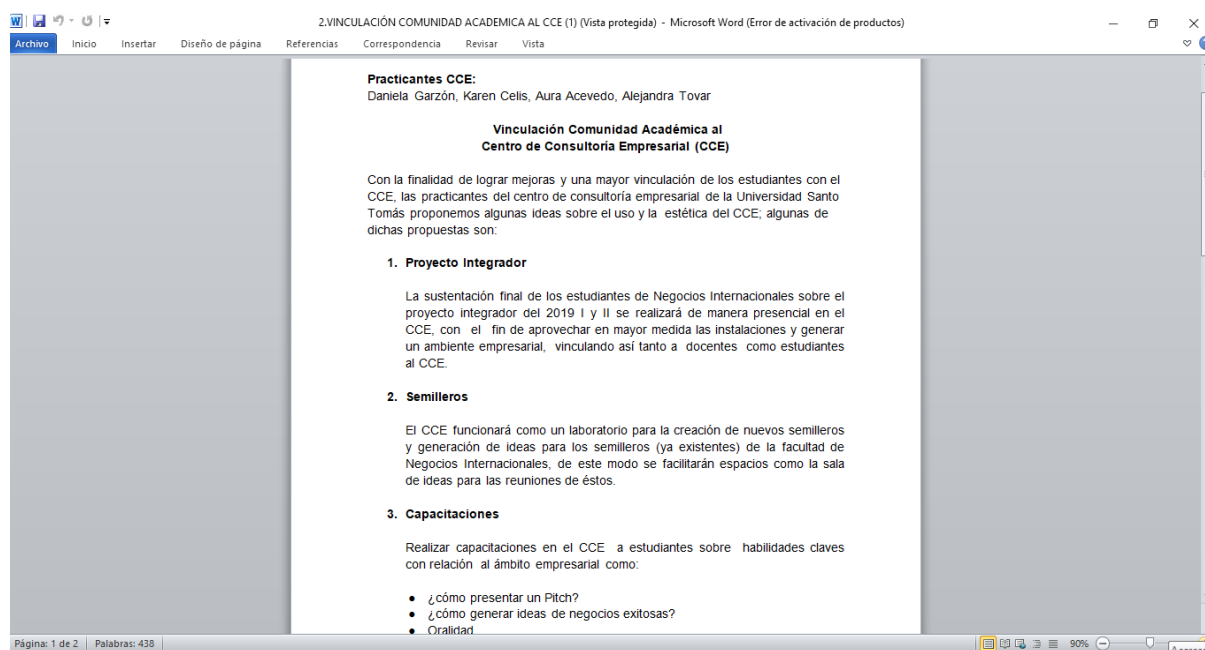


Figura 15. Propuestas vinculación comunidad académica

Fuente: Elaboración propia

4.10. Acompañamiento y apoyo en las asesorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Exporta Caribe.

El programa 770 Exporta Caribe le brindaban a 13 empresas beneficiarias un total de 14 horas de asesoría por cada una de ellas. Entre las diferentes consultorías realizadas a las

empresas beneficiarias del programa 770 Exporta Caribe se les realizó un acompañamiento y apoyo en temas como: marketing, costos y precios internacionales, régimen tributario y documentación.

Es importante resaltar que a dos practicantes les corresponden un total de 4 empresas y a una practicante le corresponde 5 empresas del programa 770 Exporta Caribe. Algunas de las empresas beneficiarias de este programa son:

Empresa Panela Valle San Luis



Figura 16. Acompañamiento, Panela Valle San Luis

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa Industrias Alimenticias Báez



Figura 17. Acompañamiento, Industrias alimenticias Báez

Empresa Soluciones Geniales



Figura 18. Acompañamiento, Soluciones Geniales

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa Metalúrgica de Santander



Figura 19. Acompañamiento, METSA

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.11. Elaborar matriz de selección de mercados para las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Exporta Caribe.

Inicialmente, se realizó inteligencia de mercado, para las empresas del programa 770 Exporta Caribe, los 2 o 4 países del caribe, a los cuales se les realizó el análisis e investigación de mercado, fueron elegidos por las empresas beneficiarias del programa. Esta inteligencia de mercado se realizó acorde al sector de cada empresa y se examinaron diferentes variables de interés, todo esto con la finalidad de seleccionar el mercado objetivo en el cual se realizaría la agenda comercial de cada empresa.

Empresa Panela Valle San Luis

MATRIZ SELECCIÓN MERCADO CARIBE - PANELA VALLE SAN LUIS												
VARIABLES	%	REPUBLICA DOMINICANA		ARUBA		CURAZAO		PUERTO RICO				
		CIFRA	C I	CIFRA	C I	CIFRA	C I	CIFRA	C I			
POBLACIÓN	-	10.77 millones	-	105.284	-	161.014	-	3.351 millones	-			
% CRECIMIENTO DEL PIB 2017		4.6%		1.3%		1.5%		-2.3%				
PROYECCIÓN % CRECIMIENTO PIB 2019		5.5%		2%		2%		5%				
PIB PERCAPITA 2017	3%	7.052	3	25.655	2	19.874	2	39.400	0.1	4	0.12	
% TASA DE INFLACIÓN 2017		3.26%		-0.48%		1.58%		1.9%				
% PIB DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL/AGRICULTURA 2017	5%	5.5%	1	0.4%	5	0.7%	4	0.8%	0.2	3	0.15	
IMP. MUNDO	IMPORTACIONES SUB PARTIDAS 1701.13 - 1703.10 (Miles de USD) 2017	18%	(1701.13) 143*	1	0.2	(1701.13) 799	2	(1701.13)	0.3	(1701.13) 1.098	5	0.9
			(1703.10) 2	1		(1703.10) 5	2	(1703.10) 1.692	3	(1703.10) 38.873	5	
	% CRECIMIENTO EN LAS IMPORTACIONES SUB PARTIDAS 1701.13 - 1703.10 (2013-2017)	9%	(1701.13)		0.1	(1701.14)		(1701.14)		(1701.14)		0.0
			(1703.10) 18%	2		(1703.10) 83%	5	(1703.10) 15%	2	(1703.10) 12%	1	
IMP. MUNDO	PRINCIPALES PROVEEDORES SUB PARTIDAS 1701.13 - 1703.10	8%	(1701.13) USA (66.7%), Guayana (33.3%)		0.04	(1701.13) Colombia (66.4%), Países Bajos (3.6%)		(1701.13) Guyana (66.7%), Países Bajos (14.3%)		(1701.13)		0.1
			(1703.10) Zona Nep (100%) Panamá(0%)	1		(1703.10) Zona Nep (100%) Colombia (0%), USA(0%)	1	(1703.10) Mozambique (66%), Rep Dominicana (44%)	2	(1703.10) Guatemala(20%), Nicaragua(25%), Rep Dominicana(28%)	3	
EXPORTACIONES DESDE COMERCIO SUB PARTIDAS 1701.13 - 1703.10			(1701.13.00.00) 2	2		(1701.13.00.00) 101	4	(1701.13.00.00) 0	1	(1701.13.00.00) 1.098	5	

Figura 20. Matriz selección de mercado, Panela Valle San Luis

Fuente: Elaboración propia

Empresa Industrias Alimenticias Báez

MATRIZ SELECCIÓN DE MERCADO DEL CARIBE - INDUSTRIAS ALIMENTICIAS BÁEZ									
VARIABLES		%	REPÚBLICA DOMINICANA		PUERTO RICO		ARUBA		
			CFRA	C	I	CFRA	C	I	CIFRA
ECONOMÍA	POBLACIÓN	-	10,77 millones	-	-	3,351 millones	-	-	105,264
	% CRECIMIENTO DEL PIB 2017		4.80%			-2,3%			1,30%
	PROYECCIÓN CRECIMIENTO PIB 2019		5,5%			5%			2%
	PIB PER CAPITA 2017		7,052			39,400			25,655
	% TASA DE INFLACIÓN 2019-02		1,47%			-0,7%			-0,48% (2017)
IMP. MUNDO	IMPORTACIÓN DE LA PARTIDA 1901.20 (Miles de USD) 2018	18%	11,104	3	0,5	2,351	2	0,4	1,100
	% CRECIMIENTO DE IMPORTACIONES PARTIDA 1901.20 (2014-2018)	9%	5%	2	0,2	-4,7%	1	0,1	14%
	PRINCIPALES PROVEEDORES 1901.20	8%	USA (80%), México (4,6%), Alemania (2%)	1	0,1	México (99%)	1	0,1	USA (83,3%), Países Bajos (24,9%), Italia (9,7%)
EXP. COLOMBIA	EXPORTACIONES DE COLOMBIA PARTIDA 1901.20.00.00 (Miles de USD) 2018	17%	0	1	0,2	0	1	0,2	98 (no son miles)
	% CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES PARTIDA 1901.20 (2014-2018)	8%	-100%	1	0,1	0%	1	0,1	-99,6%
BARR. ARANCEL. RAS	ARANCELES GENERAL 1901.20	10%	14%	1	0,1	10%	3	0,3	6%
	ARANCEL ESPECIFICO COLOMBIA - 1901.20		14%			0%			6%
	ACUERDOS COMERCIALES CON COLOMBIA	6%	No	1	0,1	TLC USA (si aplica 0%)	3	0,2	No
MERCADO	POBLACIÓN DE ARRIBA (no residentes)	7%	6,931,883	3	0,2	3,797,000	2	0,1	1,070,500
	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	7%	Restos y hoteles: 117, Restaurantes: 149, Cruceos: 14, 1 programas de alimentación escolar (4 Subprogramas y 1 comedores económicos (4 Sub	3	0,2	Restos y hoteles: 133, Restaurantes: 4,000, Cruceos: 18, supermercados: 2	3	0,2	Restos y hoteles: 23, Restaurantes: 112, Cruceos: 14,
	NUMERO DE PROGRAMAS DE ALIMENTACIÓN INFANTIL	7%		3	0,2	2 programas de alimentación escolar y 1 de alimentación a niños y adultos	2	0,1	
	TOTAL	100%							
Nota:									

Figura 21. Matriz selección de mercado, Industrias alimenticias Báez

Fuente: Elaboración propia

Empresa Metalúrgica de Santander

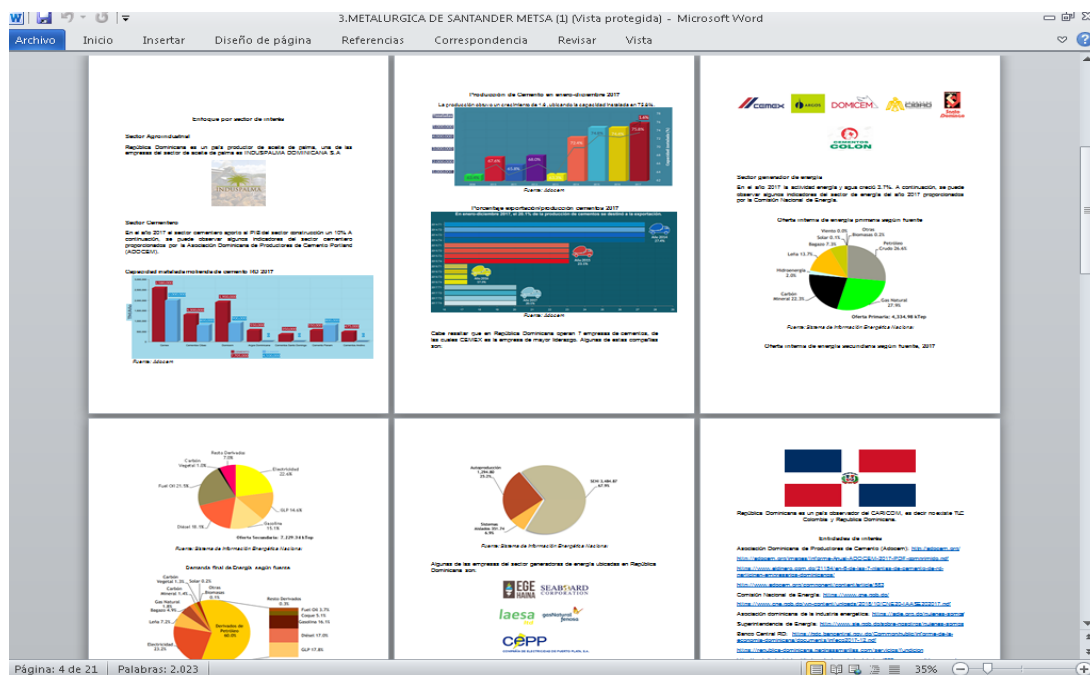


Figura 22. Informe selección de mercado, METSA

Fuente: Elaboración propia

[illegible]

Fuente: Elaboración propia

El Centro de Consultoría Empresarial asistió y participó en la reunión de agendamiento con Holland House y Cámara de Comercio de Bucaramanga, con el objetivo de brindar y profundizar la información y análisis realizado a los países seleccionados para cada empresa; facilitando de esta manera la selección de posibles clientes por parte de Holland House. Las empresas a las que se les hizo acompañamiento fueron:

- Empresa Panela Valle San Luis
- Empresa Industrias Alimenticias Báez
- Empresa Metalúrgica de Santander
- Empresa Soluciones Geniales

- Ninox
- Textinova
- Startex
- Mandarina
- Ami Soluciones
- Caviely
- Tanuzi



Figura 24. Agendas con Holland House

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.13. Seguimiento, acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770 Global.

El programa de internacionalización 770 Global brinda recursos económicos por parte de Cámara de Comercio de Bucaramanga y 28 horas de asesoría especializada (para cada

empresa) por parte del Centro de Consultoría Empresarial de la USTA, a 10 de las más grandes empresas exportadoras de Santander. En este programa se realiza seguimiento en su plan de acción y, acompañamiento y apoyo en temas en específico que la empresa solicite.

Es importante resaltar que a dos practicantes les correspondían un total de 3 empresas y a una practicante le correspondía 4 empresas del programa 770 Global. Algunas de las empresas beneficiarias de este programa son:

Empresa Kroil



Figura 25. Acompañamiento, Kroil

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa ESSI

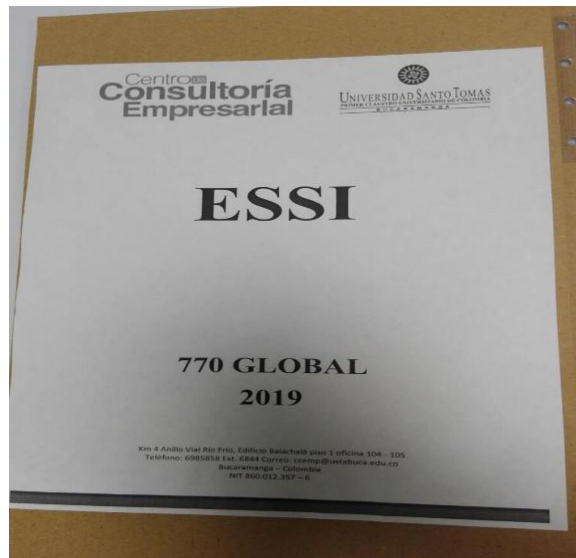


Figura 26. Acompañamiento, ESSI

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa Pretecor

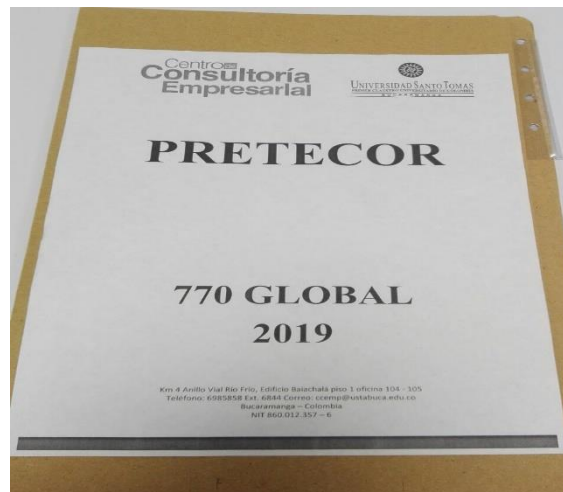


Figura 27. Acompañamiento, Pretecor

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa Transejes



Figura 28. Acompañamiento, Transejes

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.14. Elaborar informes de desembolso a empresas del Programa de Internacionalización 770 Global.

Uno de los varios temas en los cuales el Centro de Consultoría Empresarial brinda su ayuda a las empresas del programa 770 Global es con la elaboración de informes parciales o total de desembolso de recursos de Cámara de Comercio de Bucaramanga.



Figura 29. Informe 770 Global

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.15. Acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa Unidad de Apoyo para la Internacionalización.

El programa Unidad de Apoyo para la Internacionalización brinda a 9 empresas 80 horas de asesoría especializada en temas como: costos de precio de producción nacional, capacidad productiva (nacional e internacional), inteligencia de mercado, marketing, costos logísticos, cotizaciones internacionales, documentación y búsqueda de posibles clientes.

Es importante resaltar que a cada practicante le correspondía un total de 3 empresas del programa de unidad de apoyo para la internacionalización. Algunas de las empresas beneficiarias de este programa son:

Empresa Bencho



Figura 30. Acompañamiento, Bencho

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa Industrias Espumas Soñar



Figura 31. Acompañamiento, Industrias Espumas Soñar

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Empresa Laux

Figura 32. Acompañamiento, Laux

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.16. Participar y apoyar en la logística de diferentes eventos en el cual participa el Centro de Consultoría Empresarial.

El Centro de Consultoría Empresarial participa en diferentes eventos realizado por sus aliados estratégicos. Eventos donde las practicantes del CCE participan y brinda ayuda logística en aspectos que requiera el este.

Lanzamiento de programa 770 con Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Figura 33. Lanzamiento programa 770

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

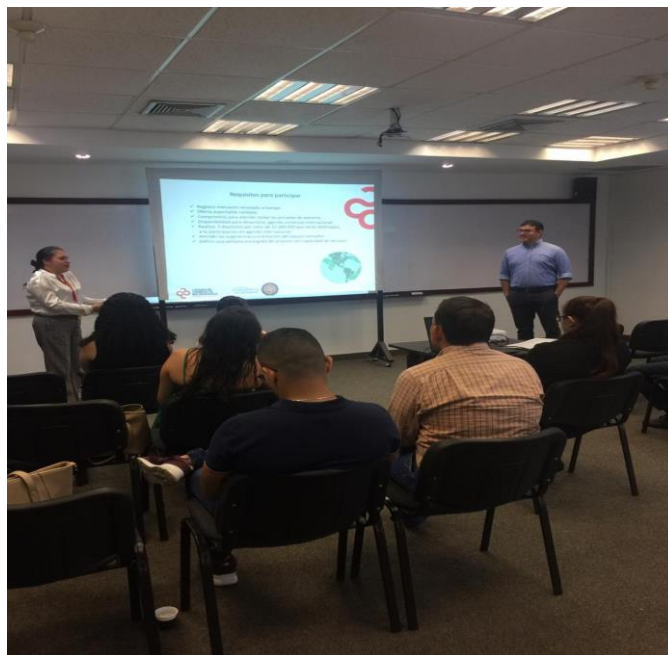
Lanzamiento de programa Unidad de Internacionalización con Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Figura 34. Lanzamiento programa Unidad de Internacionalización

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Seminario prepararse para exportar 2019 organizado por Pro Colombia en Cámara de Comercio de Bucaramanga.



Figura 35. Prepárese para exportar

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Santander Compra Santander Organizado por Fenalco con la ayuda de Cámara de Comercio de Bucaramanga.



Figura 36. Santander compra Santander

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.17. Participar y apoyar en los talleres y actividades desarrolladas por el Centro de Consultoría Empresarial a estudiantes.

El Centro de Consultoría Empresarial realiza en sus instalaciones actividades a estudiantes, y empresarios, las practicantes del CCE se encargan de brindar ayuda en aspectos logísticos de los dichos talleres, como es el caso del taller LEGO SERIOUS PLAY que se realizó para los estudiantes de movilidad de la Universidad Santo Tomás.



Figura 37. Taller LEGO SERIOUS PLAY

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial de la USTA

Igualmente, las practicantes del CCE deben participar de manera activa en las actividades que se realizan, como es el caso de las visitas realizadas por los estudiantes de primer semestre de la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás.



Figura 38. Visita estudiantes I semestre Fac. Neg. Int. USTA

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial de la USTA

4.18. Elaborar informe ejecutivo sobre convocatoria de licitación pública 0070006700 de 2018, la cual ejecutó la Alcaldía de Medellín.

Se realizó un informe ejecutivo sobre la licitación que desarrolló la Alcaldía de Medellín, la cual tenía como objetivo la prestación de servicios para el apoyo a la creación de nuevas ideas de negocio que se lograba por medio de dos etapas, las cuales era: Ideación y Pre Incubación

El informe se realizó con el fin de consolidar información para la negociación que se iba a llevar a cabo entre la empresa GUARUMO, USTA Medellín y USTA Bucaramanga.

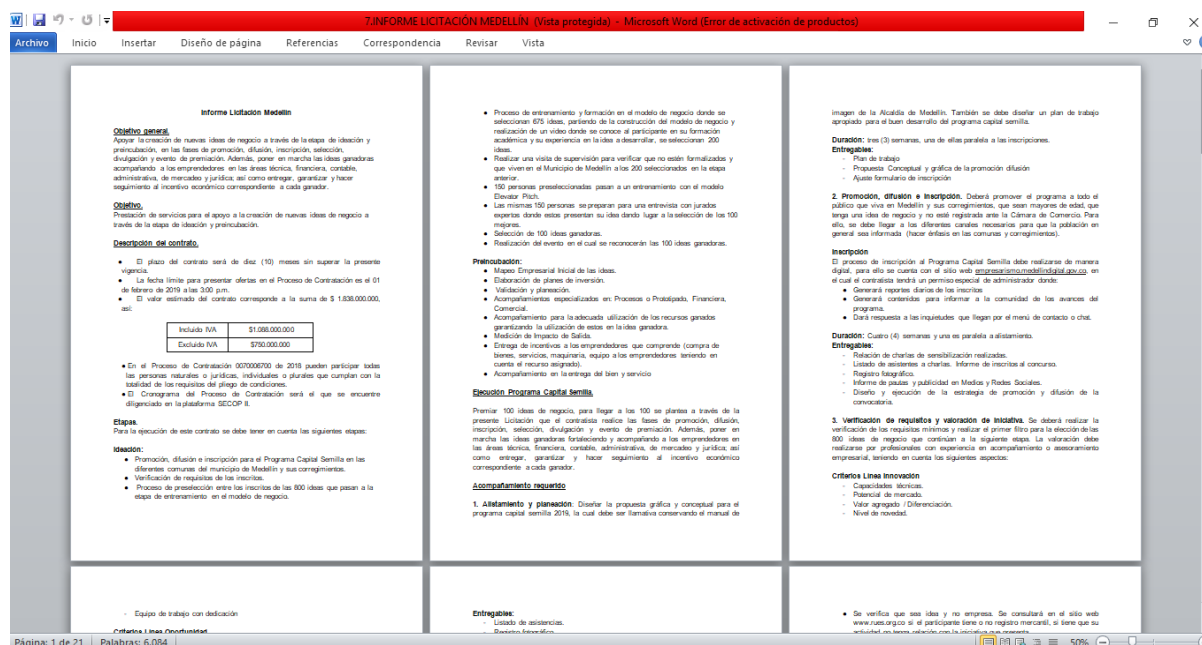


Figura 39. Informe sobre licitación pública 0070006700 de 2018 de la alcaldía de Medellín

Fuente: licitación pública 0070006700 de 2018, elaboración propia

4.19. Solicitud de suministros ante Facultad de Negocios Internacionales de la USTA.

Elementos de papelería y cafetería se deben solicitar diligenciando de manera correcta el formato de suministro. Adicionalmente, este formato se debe presentar en la Facultad de Negocios Internacionales en las fechas establecidas.

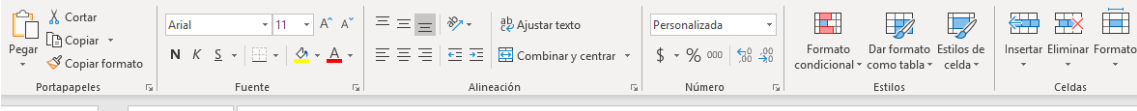
 UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA	GESTIÓN DE ADQUISICIONES Y SUMINISTROS		VERSIÓN 01	
			CÓDIGO F-GS-02-01	
	Solicitud de Suministros		Página 1 de 1	
Solicitado por:		Dependencia, Facultad, Departamento: NEGOCIOS INTERNACIONALES	Fecha de Solicitud:	
Con Destino a: CENTRO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL - ZONA FRANCA SANTANDER				
Nº	CÓDIGO	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO SOLICITADO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

Figura 40. Formato de suministros

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.20. Actualización en base de datos sobre ingresos mensuales del Centro de Consultoría Empresarial.

Para un mayor control y registro de las personas que ingresan al Centro de Consultoría Empresarial se debe llevar una base de datos interna con la información necesaria de los visitantes mensuales del CCE.



INGRESOS ENERO							
#	CC	NOMBRE	VEHICULO	INICIAL	FINAL	NOTAS	CARGO
1		MARIA CAMILA GUTIERREZ		01-01-19	31-01-19	MES	CÁMARA DE COMERCIO
2		GUILLERMO ANGEL HERRERA		01-01-19	31-01-19	MES	MENSAJERO
3		JAIR JUNIOR PALOMINO RANGEL		01-01-19	31-01-19	TODOS LOS MIERCOLES	LIMPIEZA
4		HENRY CALDERON		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
5		FERNANDO ZARATE		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
6		JOSE ROBERTO		01-01-19	31-01-19	MES	DIRECTOR ACOPI
7		JORGE ALBERTO GOMEZ SERPA		01-01-19	31-01-19	MES	DIRECTOR CCE
8		ANDRES TRILLOS CELIS		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
9		PAOLA QUINTERO VEGA		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
10		CATALINA SANTAMARIA		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
11		CAROLINA MONSALVE		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
12		MANUEL MARQUEZ		01-01-19	31-01-19	MES	CONSULTOR
13		YOBANA JAIMES MENESES		30-01-19	30-01-19	MIERCOLES	EMPRESARIA
14		OSCAR MORALES ANGULO		31-01-19	31-01-19	JUEVES	
15							
16							
17							
18							

Figura 41. Base de datos de ingresos mensuales al CCE

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5. Marco normativo para desarrollo de prácticas empresariales

Para desarrollar de manera adecuada las prácticas empresariales y así mismo las funciones delegadas, a los practicantes, en el Centro de Consultoría Empresarial, se acató el siguiente marco normativo:

- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomás.
- Normatividad de Negocios Internacionales.
- Normatividad interna de Zona Franca Permanente Santander.

6. Aportes

6.1. Aporte del practicante a la empresa

Los principales aportes proporcionados al Centro de Consultoría Empresarial, fueron los siguientes:

- Documento propuesta Marketing Digital y vinculación comunidad académica al CCE.
- Formulario de visitas al CCE.
- Mejora en disposición de archivos.

6.2. Aportes de la empresa al practicante

Los principales aportes proporcionados por parte del Centro de Consultoría Empresarial, fueron los siguientes:

- Fortalecimiento del conocimiento adquirido durante los 4 años del proceso de formación académica superior, por medio de las consultorías con empresas de los diferentes programas que el CCE maneja.
- Reforzar el uso de base de datos para soportar de manera segura la información obtenida para los diferentes países de interés de los empresarios.
- Profundizar y ampliar conocimientos en tema de exportación de servicios y productos de diferentes sectores.
- Mejorar de conocimiento de funcionamiento y estructura interna de Zona Franca Santander.
- Fácil acercamiento con el sector empresarial real de Santander.

7. Conclusiones

El Centro de Consultoría Empresarial brinda a sus practicantes la oportunidad de realizar un acercamiento con el sector empresarial real gracias al convenio con la Cámara de Comercio de Bucaramanga, generando así una mayor interacción social y profesional con empresas de diferentes sectores de Santander.

En definitiva, el Centro de Consultoría Empresarial permite a sus practicantes aumentar los conocimientos en Negocios Internacionales, puesto que proporciona el conocimiento de consultores especializados en diferentes temas como: finanzas, aduanero, marketing, costos y precios internacionales, régimen tributario y cambiario, entre otros. Además, mediante las investigaciones se genera unas capacidades de análisis en diferentes contextos del mercado.

8. Recomendaciones

Algunas de las recomendaciones dirigidas hacia el Centro de Consultoría Empresarial y a sus practicantes, son las siguientes:

Primera, contratar a una persona fija para el manejo y control del área administrativa del Centro de Consultoría Empresarial, ya que, las practicantes asignadas para este cargo están rotando cada 6 meses (duración práctica empresarial).

Segundo, suministrar los equipos y elementos necesarios para el funcionamiento óptimo del CCE como computadores, papelería y cafetería.

Tercero, proporcionar transporte que se dirija y salga de Zona Franca Santander para el equipo de trabajo del CCE y estudiantes de la facultad de Negocios Internacionales, facilitando la movilidad de entrada y salida de Zona Franca.

Cuarto, los estudiantes que desean realizar sus prácticas empresariales en el CCE deben tener disposición y actitud para realizar sus funciones de manera adecuada.

Referencias Bibliográficas

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (s.f.). Obtenido de Cámara de Comercio de

Bucaramanga: <https://www.camaradirecta.com/>

Centro de Consultoría Empresarial (2019).

Concepto Definición. (s.f.). Obtenido de Concepto Definición:

<https://conceptodefinicion.de/consultoria/>

Economía Simple (s.f.). Obtenido de economía simple:

<https://www.economiasimple.net/glosario/internacionalizacion>

Significados (2019). Obtenido de significados: <https://www.significados.com/convenio/>

SignificadosABC (2013). Obtenido de significados:

<https://www.significadosabc.com/economia/exportacion.php>

Grupo ZFB. (2018). Obtenido de Grupo ZFB: <http://www.grupozfb.com/>

Organización mundial de comercio (s.f). obtenido de la Organización mundial de comercio:

<https://www.wto.org/indexsp.htm>

Procolombia. (s.f.). Obtenido de Procolombia: <http://www.procolombia.co/node/1141>

Universidad Santo Tomás (s.f). Obtenido de Universidad Santo Tomas:

<http://www.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/organigrama-general>