

**PRÁCTICAS PROFESIONALES EN LA OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN
COLOMBIA**



LAURA MABEL VÁSQUEZ OSORIO



**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2019**

**PRÁCTICAS PROFESIONALES EN OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN
COLOMBIA**

LAURA MABEL VÁSQUEZ OSORIO

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de profesional en
Negocios Internacionales**

Asesor

EDISON ORLANDO GARZÓN CESPEDES

Especialista en Gerencia Logística

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO**

2019

Autoridades Académicas

P. JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. RODRIGO GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

MG. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales.

Nota De Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS
Decano de Facultad de Negocios Internacionales

EDISON ORLANDO GARZÓN CESPEDES
Director Trabajo de Grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE
Jurado

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS
Jurado

Villavicencio Meta, 15 de junio del 2019

Dedicatoria

Es mi deseo dedicarles mi trabajo de grado a todas aquellas personas que me han ayudado de una u otra forma a culminar mi formación académica; en especial a mis padres Aydeé Mabel Osorio Rodríguez y Parmenio de Jesús Vásquez Boada, quienes fueron mis compañeros más leales no solo en el transcurso de mi carrera sino a lo largo de mi vida.

A toda mi familia por darme siempre el respaldo además de la fuerza necesaria para nunca rendirme, pues fueron fuente de sabiduría que me permitió tomar buenas decisiones a lo largo de mi vida y finalmente a mis profesores, amigos y colegas quienes me han enseñado valiosas lecciones de vida que me han permitido crecer como persona y profesional.

Agradecimientos

Antes que nada deseo agradecer a mis padres por brindarme todo el apoyo posible desde que inicie la universidad, hasta en estos instantes en los que estoy próxima a terminar mi carrera. Deseo agradecer a toda mi familia por el amor y soporte que me han brindado a lo largo de la vida puesto que sin ellos no hubiera podido alcanzar todos los logros que he cumplido.

Por último agradezco a todos mis profesores y compañeros de la Universidad Santo Tomás de Villavicencio, quienes estuvieron algo largo de mis estudios acompañándome en todas las etapas vividas enseñándome lecciones valiosas, que he aplicado en el ejercicio de mi carrera profesional como en mi vida personal

Contenido

	Página
RESUMEN	11
ABSTRACT	12
INTRODUCCIÓN	13
1 JUSTIFICACIÓN	14
2 OBJETIVO GENERAL	15
2.1 Objetivos específicos	15
3 OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ COLOMBIA	16
3.1 Organigrama Empresarial	17
3.2 Servicios Prestados	18
4 PRÁCTICAS EMPRESARIALES	19
4.1 Industria de Manufacturas y Servicio	19
4.2 Área Administrativa	20
4.3 Eventos	21
4.4 Oportunidades emergentes	22
4.5 Informes de gestión y de Impacto de Medios	22
5 DIFICULTADES PRESENTADAS	23
6 SOLUCIÓN A LAS DIFICULTADES PRESENTADAS	24
CONCLUSIONES	25
RECOMENDACIONES	26
BIBLIOGRAFÍA	27

Lista de cuadros**Página**

Cuadro 1. Eventos realizados por la OCEX Bogotá durante 2019

21

Lista de gráficas

Página

Gráfico 1. Organigrama de la Oficina Comercial del Perú en Colombia

17

Glosario

OCEX: Oficina Comercial del Perú en el exterior

MINCETUR: Ministerio de comercio exterior y turismo

CEC: Consejero Económico Comercial

PROMPERÚ: Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo.

Resolución Ministerial: Normativa o regla que dicta un ministerio (MINCETUR en este caso), que dicta una política de ejecución específica de acuerdo al sector al que necesite ser aplicado.

Resumen

Realizar las prácticas profesionales es una gran oportunidad para cualquier estudiante que está terminando su formación profesional, es el escenario adecuado para que los futuros egresados desarrollen actitudes y aptitudes necesarias para fortalecer su desempeño y competitividad a lo largo del ejercicio de su vida profesional; gracias a esto se puede crear una red de contactos profesionales a medida que se desarrolla el proceso de prácticas.

Los estudiantes buscan darle valor agregado a su trabajo por lo cual buscan fortalecerse mediante la experiencia real del funcionamiento de una organización en el día a día., además con el apoyo de la red de trabajo que proporciona la Universidad Santo Tomás los próximos profesionales en negocios pueden escoger un escenario más adecuado en donde pueden satisfacer su necesidad de aprendizaje.

Palabras Claves: Promoción, Oferta exportable, Comercio Exterior.

Abstract

Performing professional practices is a great opportunity for any student who is finishing their professional training, it is the right scenario for future graduates developed attitudes and skills necessary to strengthen their performance and competitiveness throughout the exercise of their professional life; thanks to this, a professional network contacts can be created as the internship process develops.

Students seek to add value to their work, so they seek to strengthen themselves through the real experience of running an organization on a day-to-day basis. In addition, with the support of the network provided by the Santo Tomás University, the next business professionals can choose a more appropriate scenario where they can meet their need for learning.

Keywords: Promotion, Exportable Offer, Foreign Trade.

Introducción

En el siguiente informe final de proyecto de grado, se podrá observar el desarrollo de las prácticas empresariales realizadas en el periodo comprendido del 31 de enero de 2019 al 31 de julio de 2019, en este informe se encontrará descrito las funciones que desempeñó el estudiante con la Oficina Comercial del Perú en Colombia, y sus aportes a la entidad en calidad como profesional de Negocios Internacionales.

Esto comprende desde el proceso de inicio de las prácticas, hasta la ejecución de sus funciones asignadas en los últimos meses de ejercicio.

1 Justificación

La Justificación de este proyecto de grado se basa en la necesidad que tiene un profesional que está en la etapa final de su formación, poner al servicio de la sociedad las capacidades que ha adquirido a lo largo de su formación académica, por lo cual se da la búsqueda de un escenario idóneo para poner en práctica todo el conocimiento adquirido.

Esto también busca beneficiar a los sectores en donde se desarrolle la práctica (sea el sector público o privado), puesto que se les brinda la oportunidad de contar con excelente capital humano de trabajo que los apoye en sus labores diarias, ofreciéndoles un punto de vista más actualizado de los procesos que ejecutan en sus actividades diarias.

2 Objetivo general

El objetivo principal de las prácticas profesionales desarrolladas en la Oficina Comercial del Perú en Colombia es prestar el apoyo requerido en las áreas de internacionalización de bienes y servicios, organización de eventos, análisis de las relaciones comerciales, entre otros.

2.1 Objetivos específicos

- Prestar apoyo en los requerimientos pedidos por parte de los empresarios peruanos, para lograr penetrar el mercado colombiano, así mismo prestar servicio de asesoría a los inversionistas colombianos que deseen realizar negocios en Perú.
- Brindar asistencia a la OCEX en la organización de eventos, misiones empresariales y reuniones MICES, que hace parte de los objetivos de cumplimiento de la entidad.
- Realizar análisis de las relaciones comerciales bilaterales entre Perú y Colombia, con el objetivo de identificar indicadores financieros positivos en las relaciones comerciales de ambos países, además de monitorear los sectores más fuertes de ambas naciones en su intercambio comercial
- Ejercer de soporte en las labores administrativas de la OCEX.

3 Oficina comercial del Perú en Colombia

Las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior, son órganos desconcentrados del Ministerio de Comercio y Turismo (MINCETUR) y de PROMPERU (Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo) que dependen del Despacho Ministerial, a través de la Dirección de Gestión y Monitoreo de las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior.

Son responsables del estudio, planeamiento, formulación y ejecución de las actividades que les corresponda, previstas en los planes operativos de promoción en el exterior de las exportaciones peruanas, turismo al Perú, imagen país e inversión en el país, en el ámbito de los mercados donde operan, y en concordancia con las políticas emitidas por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y los sectores competentes sobre la materia (OCEX, 2018).

3.1 Organigrama Empresarial

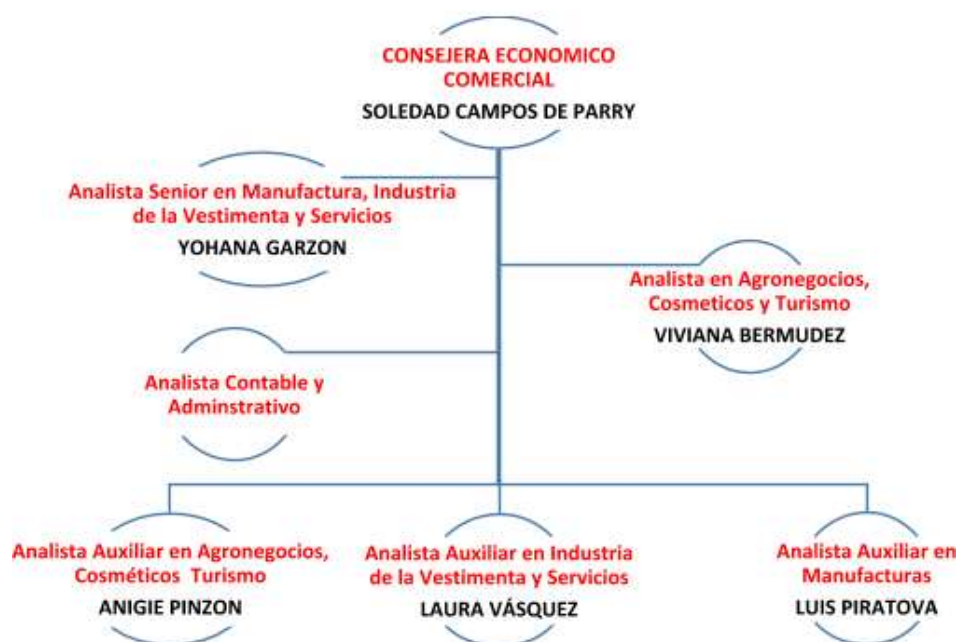


Gráfico 1. Organigrama de la Oficina Comercial del Perú en Colombia. Adaptado por Laura Vásquez

Las OCEX estarán a cargo de un Consejero o Agregado Económico Comercial designado mediante Resolución Ministerial del MINCETUR, en condición de funcionario de confianza. Una vez designados, los Consejeros y Agregados Económicos Comerciales son acreditados en cada sede por el Ministerio de Relaciones Exteriores sujetándose a la Convención de Viena sobre Relaciones Diplomáticas y demás normas internacionales aplicables.

Los siguientes en la estructura de jerarquía son los analistas quienes están dirigidos por el analista senior quien es el que distribuye a los demás analistas los sectores en los cuales deben enfocarse debido a que ya han sido identificados previamente como segmentos potenciales en los cuales Perú pueden penetrar el mercado colombiano.

Finalmente se encuentran los analistas auxiliares que brindan apoyo a sus superiores en la investigación de oportunidades de mercado, creación de directorios por sector e investigación de legislación del producto.

3.2 Servicios Prestados

En concordancia con el objetivo principal de la organización (promover la oferta exportable turística y la inversión del Perú), las OCEX en general abarcan tres divisiones principales del mercado.

- **Comercio:** Busca identificar las oportunidades mercados, bienes y servicios (inteligencia y acceso a mercado, ejecutar de planes operativos para exportaciones, planes de trabajo en conjunto con exportadores, ruedas de negocios y agendas comerciales, ferias nacionales e internacionales, misiones de compradores y finalmente misiones técnicas y comerciales.
- **Inversiones:** Identificación de mercados para inversiones, publicación de licitaciones, seminarios para inversionistas, agenda de inversión y contacto con entidades clave e información a la medida para invertir en el país.
- **Turismo:** Realiza identificación de mercados para turismo (inteligencia y acceso a mercados), ejecuta de planes operativos para la promoción de turismo, proyectos especiales e institucionales, encuentro de negocios y planes de promoción conjunta con operadores.

4 Prácticas empresariales

Las prácticas empresariales en la Oficina Comercial del Perú en Colombia, dieron inicio el 31 de enero de 2019 en la ciudad de Bogotá en donde la OCEX en compañía de la estudiante Laura Mabel Vásquez Osorio, firmaron un contrato de aprendizaje durante 6 meses (en cumplimiento a las 960 horas estipuladas por el reglamento de prácticas profesionales de la Universidad Santo Tomás), con un horario de Lunes a viernes de 9:00am a 6:00pm en donde iniciaría como apoyo de la Analista Senior Yohana Garzón en el área de Industria de la Vestimenta y Servicios.

Sin embargo en caso de que se requiera, los analistas deben estar en la capacidad de apoyar otras áreas diferentes a las que manejan en el caso de presentarse cuellos de botella que pueda interferir en el rendimiento de la oficina debido a que el número de peticiones que llegan no son iguales para todos los sectores

4.1 Industria de Manufacturas y Servicio

En este sector se ha trabajado con empresas exportadoras peruanas de betunes, textiles, plásticos y colorantes con quienes se han realizado actividades como:

- Investigaciones de volumen de importación en dólares FOB de firmas importadoras colombianas del respectivo producto requerido por la empresa.
- Elaboración de fichas de mercado de los productos solicitados que contengan la nomenclatura arancelaria, denominación en el país de destino, requisitos de acceso al mercado, descripción de la cadena de distribución, criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización y formas de presentación del producto.
- Gestión de invitaciones para eventos internacionales para potenciar mercados comunes como Perú Moda y Decoración, VIII Encuentro Empresarial Andino y VII Macrorrueda de negocios de Alianza del Pacífico
- Actualización de bases de datos existentes del sector de la industria de la vestimenta con información como NIT, razón social, ciudad, departamento, país, nombre y apellido de Contacto en la empresa, teléfono, correo electrónico y sitio web

- Concertación de agendas de negocios con empresas colombianas; estas se realizan con cuatro semanas de anticipación en donde se reúnen a oferentes peruanos con compradores colombianos y se concretan citas de negocio por medio de la OCEX.

4.2 Área Administrativa

Debido a la gran cantidad de actividades que realiza la OCEX Colombia se vio en la necesidad de delegar parte de las funciones administrativa en donde se manejaron:

- Recepción de facturas de servicios provisto para el funcionamiento de la Oficina y su posterior organización del archivo de la organización que posteriormente se envían a Perú para poder sustentar los gastos realizados.
- Revisión de propuestas de potenciales prestadores de servicios de organización de eventos, contables y de catering y elaboración de informes comparativos entre cada proveedor.
- Registro de los costos fijos (administración, alquiler y servicios básicos) y adicionales (gastos presentados durante las comisiones de servicios de los miembros de la oficina) de la OCEX Bogotá en el sistema de Intranet solicitado por MINCETUR.
- Contabilización de gastos de la CEC y los especialistas en las comisiones de servicios que se presenten (nacionales e internacionales), con el objetivo de determinar el nivel de gasto que se dio en los eventos que deben ser sustentados por requisito desde la sede principal en Perú, además de realizar el respectivo cálculo de las devoluciones si se diera el caso.
- Registro de inventario patrimonial (materiales y equipo de oficina) y merchandising (material promocional de Perú) parte de la Oficina Comercial del Perú en Colombia
- Registro de cheques de los gastos realizado por la OCEX Colombia durante el desempeño de sus funciones, que se usarán posteriormente para realizar las conciliaciones bancarias trimestrales.

4.3 Eventos

Dentro de las funciones desempeñadas, también está la asistencia de eventos como representante de la OCEX para resaltar la presencia de Perú, como la primera entrega de Invest in Bogotá en donde el objetivo era fomentar los lazos entre las empresas extranjeras instaladas en Bogotá y se realizaron contactos con empresas multinacionales de alimentos; la pre-inauguración de Expodefensa 2019 donde se hizo el acompañamiento de los agregados militares de Perú para contextualizarlos en la oferta de Defensa de Colombia y la Feria Internacional de Negocios y Franquicias 2019 para acompañar una misión de empresarios de franquicias peruanos para ayudarlos a concertar citas de negocios con inversionistas colombianos.

La OCEX realiza una planificación anual de los eventos que realizará para promocionar la oferta exportable de Perú de manera anual, sin embargo si reciben invitaciones por parte de entidades nacional e internacionales se evaluará primero los costos y beneficios que representa y si es relevante el evento respecto a los sectores priorizados por estudios de investigación previos, antes de decidir asistir a alguno de ellos.

EVENTO	TRIMESTRE
Colombia BirdFair	I Trimestre
Misión de Transformación Digital de Agronegocios	II Trimestre
Misión de Transformación Digital de Textiles	III Trimestre
Rueda de Negocios para Proveedores a la Minería	III Trimestre
Rueda de Negocios para Belleza y Salud	III Trimestre
Rueda de Negocios para Envases y Embalajes	III Trimestre
Show Room Binacionales de Alpaca	IV Trimestre

Cuadro 1. Eventos realizados por la OCEX Bogotá durante 2019. Elaborado por la OCEX Colombia.

Adicional a esto para la preparación de los eventos se debe ayudar a los empresarios para que puedan traer muestras comerciales a las ferias en las que van participar, para esto se debe

consultar con un agente aduanero con el objetivo de coordinar la logística necesaria para enviar los productos de Perú a Colombia, nacionalizar la mercancía y posteriormente devolverla a su país de origen.

4.4 Oportunidades emergentes

Además de lo descrito anteriormente, también es necesario monitorear el panorama nacional en busca de oportunidades en los diferentes eventos y capacitaciones que se encuentren para poder potenciar la oferta exportable peruana. Para esto se realiza un control diario de los principales portales de noticias para determinar si es importante para la organización garantizar su presencia como capacitaciones de e-commerce internacional ó la asistencia al South Summit que tiene como objetivo potenciar el ecosistema emprendedor de las mejores start-up para buscar oportunidades de negocio.

4.5 Informes de gestión y de Impacto de Medios

Dentro de los requerimientos pedidos por MINCETUR, está la entrega trimestral de informes de gestión en donde se debe consignar la descripción de la economía colombiana, la normatividad vigente que puede afectar las relaciones económicas, una descripción general del intercambio comercial de los sectores económicos priorizados por Perú para promover la oferta exportable, los eventos hechos en Colombia por agencias de promoción de exportaciones similares (ProColombia y ProChile) y finalmente el balance de los eventos realizados por la OCEX en lo transcurrido del periodo y su impacto en los medios y la economía. Estos informes de gestión se realizan trimestralmente, y son enviados a la oficina central quienes evalúan finalmente el desempeño de la oficina por el periodo correspondiente

En cuanto al impacto de medios, se debe realizar un balance del alcance que tuvo el cubrimiento de prensa de los eventos realizados por la OCEX Bogotá cada año, principalmente para medir la importancia que tuvo en la región, en especial en el ecosistema empresarial y poder proyectar futuras oportunidades de negocio en Colombia.

5 Dificultades presentadas

Durante las prácticas profesionales, las mayores dificultades se presentaron principalmente en la parte de administración y contable, puesto que la OCEX tiene que contabilizar sus gastos en dólares, soles y pesos y cualquier error en las tasas de cambio, puede significar una diferencia monetaria considerable que en últimas debe ser asumidas por la oficina; por lo que manejar 3 divisas a la vez en los informes de gestión trimestrales y en el registro en intranet de MINCETUR, se convierte en un reto para cualquier persona que no tenga pericia en temas administrativo-contables.

En la parte de administración se vio reflejada en el trato con proveedores de servicios, puesto que conseguir citas para re-negociar los términos del contrato o contratar nuevos servicios, deben tener un proceso que toman mucho tiempo por realizar y puede ser tediosos puesto que pueden ser varias las áreas involucradas y se tiene que contactar con cada una de ellas para lograr encontrar una solución definitiva.

6 Solución a las dificultades presentadas

Para la solución de estas dificultades presentadas, se realizó la capacitación de la CEC Soledad Campos de Parry con las resoluciones ministeriales proferidas por MINCETUR para el manejo del área administrativo contable; gracias a esto se pudo ampliar el conocimiento práctico que se había tenido manejando la contabilización de los costos fijos y adicionales con la parte teórica consignada en las resoluciones.

En cuanto al manejo con proveedores, se procedió a realizar una planeación más minuciosa de los tiempos necesarios para el contrato de servicio y su ejecución con el objetivo de no afectar las actividades de la organización; y por último un seguimiento constante a cada proveedor involucrado para la obtención de los nuevos servicios solicitados.

Conclusiones

Durante las prácticas profesionales realizadas en la Oficina Comercial del Perú en Colombia, se realizaron labores transversales a todos los ámbitos vistos durante la formación de la carrera de negocios internacionales como las finanzas internacionales, relaciones internacionales, marketing, comercio internacional y logística internacional.

En la parte de finanzas internacionales la práctica se vio reflejada en el registro y organización de los costos fijos y adicionales de la OCEX con la moneda correspondiente (pesos, dólares o soles), en la red interna de MINCETUR en concordancia la autorización del ministerio para la ejecución del presupuesto aprobado; en relaciones internacionales en el asesoramiento de empresarios extranjeros, miembros de MINCETUR, agregados militares y el cuerpo diplomático peruano en cualquier requerimiento u apoyo solicitado para el desempeño de sus labores en Colombia; en marketing la realización de informes del impacto de medios con la organización y diseño de eventos como FANYF, Misiones empresariales y Ruedas de negocios; en comercio internacional en cuanto al desarrollo de investigaciones de mercado con el objetivo de buscar nichos de mercado para potenciar la oferta exportable peruana; y por último en logística internacional con el asesoramiento a los exponentes en ferias internacionales para que puedan traer sus productos a las ferias sin ningún inconveniente.

En conclusión, de acuerdo a todo lo anterior la experiencia que se puede tener en una Oficina de Comercio Internacional, es más que satisfactoria puesto que se puede aprender de bastantes ámbitos para los cuales los profesionales de Negocios de la Universidad Santo Tomás han sido formados y además de eso son transversales al funcionamiento interno de la entidad. Por lo cual la formación recibida representa una ventaja competitiva sobre otros profesionales recién egresados que solo se formaron en uno de los campos de acción mencionados anteriormente.

Recomendaciones

Debido a que la cantidad de requerimientos que llegan a la OCEX Bogotá no es proporcional a todos los sectores, a la hora de designar personal a las áreas especificadas, todos los profesionales deberían tener nociones básicas de los sectores más importantes (en este caso agro y textil), de tal modo que puedan responder requerimientos simples pero que pueden limitar el tiempo del especialista a cargo.

Por otro lado se recomienda crear una caja menor para tener liquidez inmediata proyectada a los gastos fijos que presenta la oficina, con el objetivo de agilizar los trámites financieros sin dilatar el tiempo del funcionamiento de la oficina que hasta el momento se maneja con pagos en cheque.

Bibliografía

Oficina Comercial del Perú en Colombia, B. (2018). *Funcionamiento de la Oficina Comercial del Perú en Colombia*. Bogotá.