

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 Práctica Empresarial “Centro de Consultoría Empresarial USTA”

KAROL VANESSA RUBIO VÁSQUEZ

**Informe de práctica presentado como requisito para optar el título como Profesional en
Negocios Internacionales**

Tutor

JORGE ALBERTO GÓMEZ SERPA

Magister en Educación

Universidad Santo Tomas

División Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

Bucaramanga

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres Luis Ernesto Rubio y Beatriz Vásquez, el motor de mi vida y mi incondicional apoyo durante este proceso en la Universidad, fueron ellos quienes cada día me impulsaron a tener un mejor futuro y me apoyaron en cada decisión que tomé para lograr esta meta que estoy próxima a cumplir. A mis demás familiares por cada voz de aliento y por motivarme cada día y no desfallecer. A mis profesores durante estos cuatro años los cuales fueron un pilar importante con cada enseñanza y cada experiencia que me brindaron para lograr lo que hoy en día soy. Finalmente, agradezco a mis compañeros por todas las vivencias a lo largo de este tiempo y por la amistad que me brindaron durante el proceso de formación académica.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por darme la fuerza, la tranquilidad y la salud para poder enfrentar este reto tan importante y valioso en mi vida, por iluminar cada día mi camino, sin la voluntad y las decisiones de él este logro no sería posible.

A mis padres quienes constantemente me apoyan moral y espiritualmente desde la distancia para enfrentar cada situación y obstáculo que se me presenta a diario, son ellos lo que me motivan para ser una mejor persona y una excelente profesional.

A mis profesores de Negocios Internacionales por su apoyo y colaboración en cada clase, por sus enseñanzas y por la amistad que me brindaron durante este tiempo.

Al Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas, a su director y a sus consultores por permitirme ser parte de ese maravilloso equipo, por darme la oportunidad de expresarme y de aportar mis conocimientos en cada proyecto que a lo largo de los seis meses se desarrolló y por supuesto agradezco por todas las experiencias vividas durante este proceso.

Contenido

Introducción	14
Justificación	15
1. Objetivos	16
1.1. Objetivo general	16
1.2. Objetivos específicos.....	16
2. Perfil de la empresa Universidad Santo Tomas	16
2.1. Misión Institucional.....	17
2.2. Visión Institucional	17
2.3. Organigrama Seccional Bucaramanga	18
3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial (CCE).....	18
3.1. Misión.....	19
3.2. Visión	19
3.3. Portafolio de productos y/o servicios	20
3.3.1. Consultorías y Asesorías	20
3.3.2. Entrenamiento Empresarial	23
3.3.3. Proyectos de Cofinanciación	24
3.3.4. Emprendimiento, creatividad e innovación empresarial	25
3.4. Alianzas	26
4. Cargo y funciones.....	26
4.1. Cargo	26
4.2. Funciones	26
4.3. Descripción de cada función realizada en el CCE	28
4.3.1. Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770.....	28

4.3.2. Apoyar ajustar y terminar el plan exportador de las empresas Industrias Lavco, ESSI y Fundación Cardiovascular de Colombia.	30
4.3.3. Consultar estadísticas de exportaciones e importaciones de la partida arancelaria definida por la empresa Industrias Lavco para definir mercados con potencial.	31
4.3.4. Desarrollar inteligencia de mercados a los países objetivos definidos por las empresas Industrias Lavco y ESSI.	32
4.3.5. Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Proceso de Mentorías del Programa 770.	33
4.3.6. Realizar matriz de inteligencia de mercados a las empresas Pretector y Kenko AW.	34
4.3.7. Apoyar en la construcción de plan exportador de las empresas Pretector, Kenko AW y Zumotec.	35
4.3.8. Desarrollar agendas de cierre de las consultorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Más Ideas Más Empresas.	35
4.3.9. Actualizar base de datos del Programa Más Ideas Más Empresas.	36
4.3.10. Recopilar información de las consultorías realizadas en el Programa Más Ideas Más Empresas y del Programa de Internacionalización 770 para realizar informes finales..	37
4.3.11. Actualizar presentación del portafolio de servicios del Centro de Consultoría Empresarial.	39
4.3.12. Participar en el proceso de Re acreditación del Programa de Negocios Internacionales.	39
4.3.13. Apoyar en la logística de diferentes eventos con participación del CCE.	40
4.3.14. Ejecutar cada uno de los procesos requeridos por Zona Franca Santander para el buen funcionamiento del CCE.	41
4.3.15. Actualizar base de datos de ingresos mensuales realizados por el CCE a Zona Franca Santander.	44
4.3.16. Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en labores administrativas.	45

4.3.17. Participar y apoyar en los talleres y capacitaciones realizados por el CCE a
estudiantes, egresados y empresarios. 45

5. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas. 46

6. Aportes del estudiante a la empresa 46

7. Aportes de la empresa al estudiante 46

8. Conclusión..... 47

9. Recomendaciones..... 47

Referencias..... 49

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama Seccional Bucaramanga	18
Figura 2. Líneas de trabajo del Centro de Consultoría Empresarial	20
Figura 3. Consultorías empresariales realizadas en el año 2016	21
Figura 4. Consultorías empresariales realizadas en el año 2017	21
Figura 5. Consultorías empresariales realizadas en el año 2018	22
Figura 6. Crecimiento de las consultorías en los últimos tres años	22
Figura 7. Empresas aliadas al Centro de Consultoría Empresarial	26
Figura 8. Consultoría a Fundación Cardiovascular de Colombia	29
Figura 9. Consultoría a Industrias Lavco Ltda.....	29
Figura 10. Consultoría a ESSI S.A.S	30
Figura 11. Plan Exportador ESSI S.A.S	31
Figura 12. Estadísticas de exportaciones e importaciones a nivel mundial	32
Figura 13. Consultoría a Kenko AW	33
Figura 14. Consultoría a Pretector Ltda	34
Figura 15. Matriz de selección Kenko AW	34
Figura 16. Matriz de selección Pretector Ltda	35
Figura 17. Agenda cierre de consultoría Programa Más Ideas Más Empresas.....	36
Figura 18. Base de Datos del Programa Más Ideas Más Empresas	37
Figura 19. Informe de avance del Programa 770.....	38
Figura 20. Informe final empresa del Programa Más Ideas Más Empresas	38
Figura 21. Presentación portafolio de servicios CCE	39
Figura 22. Participación Futurexpo 2018.....	40

Figura 23. Participación feria de servicios USTA 41

Figura 24. Solicitud carnets ante Zona Franca Santander..... 42

Figura 25. Solicitud sticker ante Zona Franca Santander 42

Figura 26. Formato control de ingreso de mercancías..... 43

Figura 27. Plataforma de ingreso Piciz Web 44

Figura 28. Base de datos ingresos al CCE 44

Figura 29. Capacitación a estudiantes de administración de empresas 46

Lista de Tablas

Tabla 1. Número de capacitaciones realizadas por el CCE en los últimos cinco años 24

Glosario

- **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).
- **Competitividad:** La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a 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).
- **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, s.f.).
- **Importación:** “Es todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado ‘importador’) compra a otro país (exportador) para su utilización” (Kiziryan, s.f.).
- **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, 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.).

- **Zona Franca:** “De acuerdo con la Ley 1004 del 2005, una Zona Franca se define como un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior” (Legiscomex, s.f.).
- **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, 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” (Ministerio de Economía y Finanzas, 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.).
- **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.).

- **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.).

Introducción

La práctica empresarial como opción de grado, permite que estudiantes de pregrado de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomas – Seccional Bucaramanga puedan validar los conocimientos adquiridos durante los 4 años de su proceso académico y, a su vez, adquirir nuevos conocimientos y experiencias del sector empresarial real que enriquezcan su perfil profesional. El presente informe da a conocer las actividades y funciones realizadas durante un periodo de práctica desarrollo a lo largo de seis meses en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas ubicado en Zona Franca Santander.

Justificación

La práctica empresarial como opción para recibir el título de Profesional en Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomas, permite que los próximos profesionales tomasinos exploten cada uno de los conocimientos adquiridos y a su vez, enriquezcan su perfil profesional con cada una de las experiencias ofrecidas por el sector empresarial.

El Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas como centro de constante aprendizaje ayuda a que dichos profesionales puedan desarrollar cada una de sus habilidades, conocimientos y miedos enfrentándose a empresas referentes en la región las cuales están abiertas al crecimiento tanto personal como profesional del futuro negociador internacional.

1. Objetivos

1.1.Objetivo general

- Articular y validar los conocimientos y herramientas adquiridas durante el proceso de formación académica con las actividades y el funcionamiento en temas de internacionalización, desarrolladas en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas.

1.2.Objetivos específicos

- Apoyar al equipo consultor en las asesorías realizadas a empresas en proceso de internacionalización.
- Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en las labores administrativas para la buena ejecución y desarrollo del CCE.
- Realizar investigaciones de mercado que permitan identificar oportunidades de negocio a empresas santandereanas.
- Participar en las actividades realizadas por las entidades aliadas del Centro de Consultoría Empresarial.

2. Perfil de la empresa Universidad Santo Tomas

La Universidad Santo Tomás es una Institución de Educación Superior católica de carácter privado, sin ánimo de lucro y de orden nacional. Hace presencia en cinco ciudades del país con

sedes y seccionales en Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Tunja y Villavicencio en la modalidad presencial y 23 Centros de Atención Universitaria CAU en la modalidad Abierta y a Distancia (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Titulo 1, artículo 7, s.f.).

2.1.Misión Institucional

La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista cristiano de Santo Tomás de Aquino, consiste en promover la formación integral de las personas, en el campo de la educación superior, mediante acciones y procesos de enseñanza-aprendizaje, investigación y proyección social, para que respondan de manera ética, creativa y crítica a las exigencias de la vida humana, y para que estén en condiciones de aportar soluciones a las problemáticas y a las necesidades de la sociedad y del país (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Titulo 1, artículo 7, s.f.).

2.2.Visión Institucional

En 2027 la Universidad Santo Tomás de Colombia es referente internacional de excelente calidad educativa Multicampus, por la articulación eficaz y sistémica de sus funciones sustantivas, y es dinamizadora de la promoción humana y la transformación social responsable, en un ambiente sustentable, de justicia y paz, en procura del bien común (Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Titulo 1, artículo 7, s.f.).

2.3.Organigrama Seccional Bucaramanga

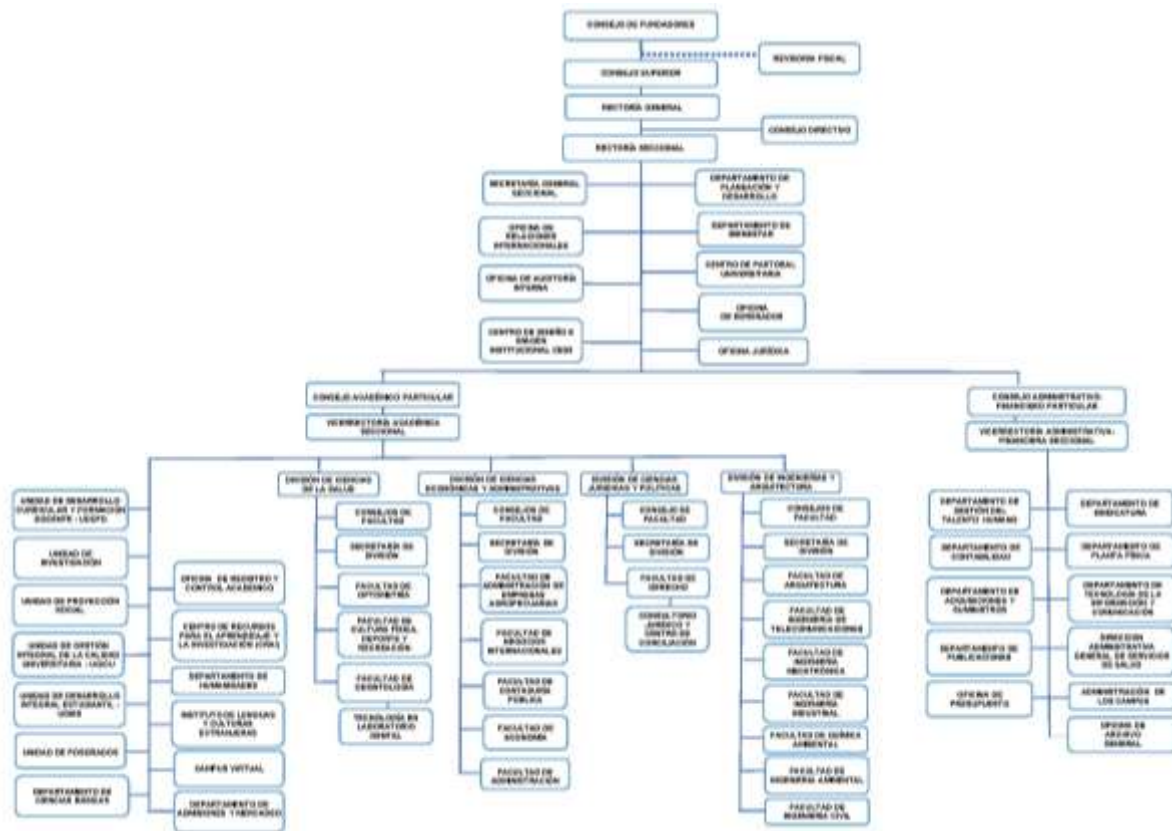


Figura 1. Organigrama Seccional Bucaramanga

Fuente: Universidad Santo Tomas

3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial (CCE)

El Centro de Consultoría Empresarial es una unidad de servicio especializada en temas de internacionalización orientada al fortalecimiento económico y la competitividad de los sectores productivos estratégicos de la región, mediante la oferta de servicios especializados en temas gerenciales para la internacionalización, dirigidos a la comunidad empresarial y a las instituciones

que propenden por lograr estándares superiores de competitividad a nivel nacional e internacional (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

3.1.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, 2018).

3.2.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, 2018).

3.3.Portafolio de productos y/o servicios



Figura 2. Líneas de trabajo del Centro de Consultoría Empresarial

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

3.3.1. Consultorías y Asesorías

A través de su línea de servicios de consultoría el CCE busca convertirse en el mejor aliado de los empresarios interesados en fortalecer su oferta para competir en mercados globales y optimizar sus operaciones para hacerlas más rentables, gracias a un equipo multidisciplinar de expertos que le guían en la búsqueda de mejores oportunidades y la toma de excelentes decisiones (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

- Acompañamiento y diseño de planes de internacionalización para empresas o sectores productivos.
- Formulación de proyectos y planes de negocio.
- Acompañamiento en procesos de exportaciones e importación de bienes y/o servicios.
- Investigación de mercados y análisis de condiciones competitivas en mercados internacionales.
- Fortalecimiento de procesos.
- Documentos y requerimientos para exportar e importar.

- Costos y cotizaciones internacionales.

Número y porcentaje de consultorías empresariales últimos tres años

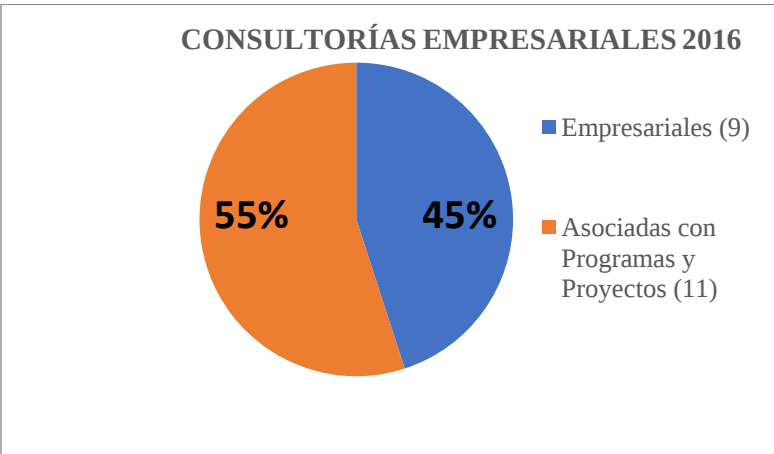


Figura 3. Consultorías empresariales realizadas en el año 2016

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

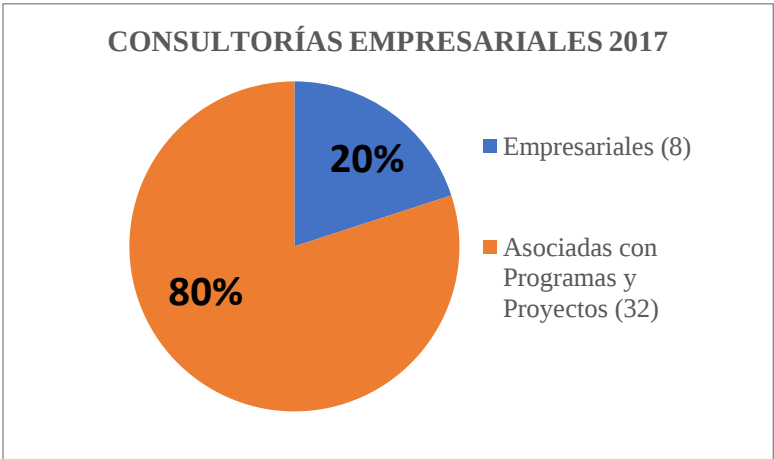


Figura 4. Consultorías empresariales realizadas en el año 2017

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

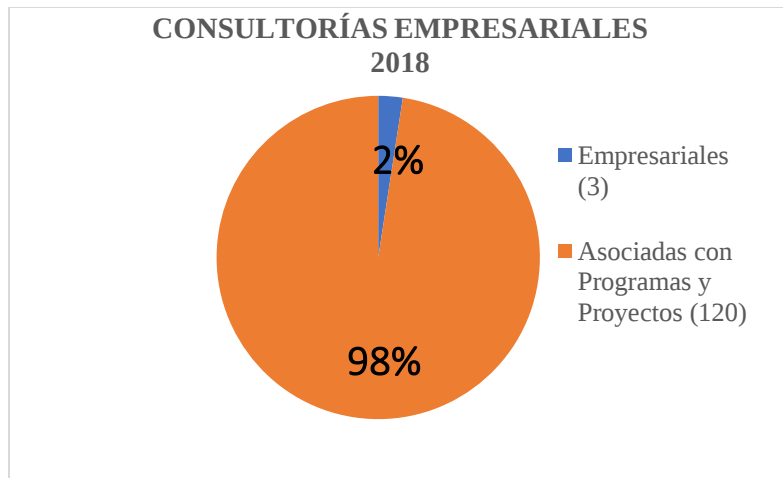


Figura 5. Consultorías empresariales realizadas en el año 2018

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

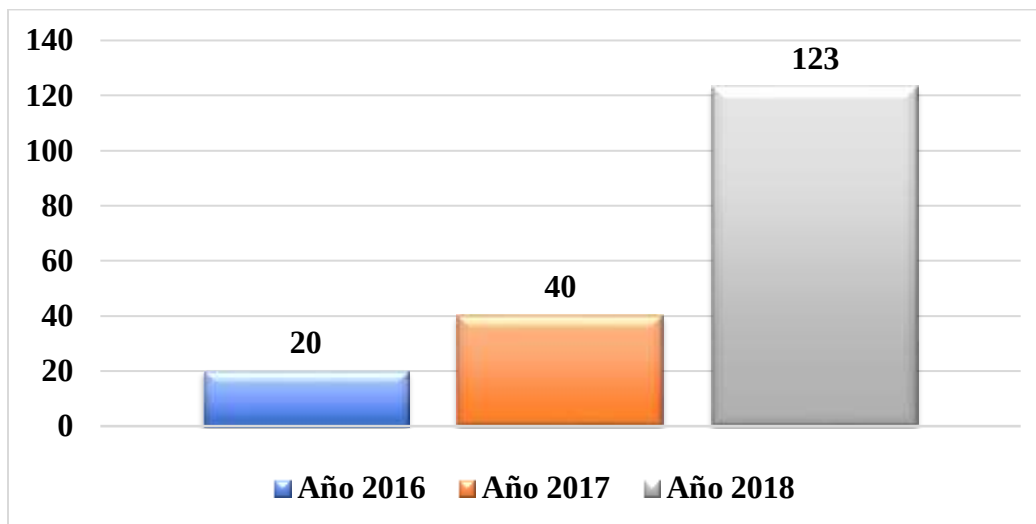


Figura 6. Crecimiento de las consultorías en los últimos tres años

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

- El porcentaje de crecimiento en número de consultorías a empresas entre el 2017 y lo que va del 2018 es del 207,5%.

3.3.2. 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).

Internacionalización

- Negociación
- Legislación aduanera y régimen franco
- Importaciones y exportaciones
- Plan de internacionalización

Dirección estratégica

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

Desarrollo organizacional

- Coaching

- Liderazgo
- Outsourcing

Capacitaciones realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial

- Convenio Procolombia – Universidad Santo Tomas

Tabla 1.

Número de capacitaciones realizadas por el CCE en los últimos cinco años

Año	No. Capacitaciones	Asistentes	Temas
2014	19	158	Santander Exporta, Comercio Exterior
2015	10	95	Comercio Exterior
2016	6	150	Habeas Data, Comercio Exterior, Logística Internacional, Documentos de Exportación
2017	18	396	Comercio Exterior, Creatividad e Innovación, E-commerce, estrategias de negociación, Logística Internacional, Formulación de Proyectos y Cooperación Internacional.
2018	8	420	Costos y Presupuestos Internacionales, Documentos de Exportación e Importación, Logística Internacional y Marketing Internacional.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

3.3.3. 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).

- 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.
- Acompañamiento para la formulación y ejecución de proyectos de cooperación internacional.

3.3.4. Emprendimiento, creatividad e innovación empresarial

El CCE se convierte en un aliado estratégico para incursionar a nuevos mercados internacionales con acompañamiento permanente a emprendedores, empleando metodologías como:

- LEGO'S SERIOUS PLAY
- THE CANVAS BUSINESS MODEL
- LEAN STARTUP
- EMPATHY MAP
- DESIGN THINKING
- 6 THINKING HATS

Contribuyendo a la creación y fortalecimiento de nuevos emprendimientos y modelo de negocios orientados a atender las necesidades del mercado internacional (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

3.4. Alianzas



Figura 7. Empresas aliadas al Centro de Consultoría Empresarial

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4. Cargo y funciones

4.1. Cargo

- **Cargo:** Consultora Junior – Practicante
- **Jefe directo:** Jorge Alberto Gómez Serpa
- **Horario:** lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
- **Periodo de práctica:** Desde el 04 de junio de 2018 hasta el 20 de diciembre de 2018

4.2. Funciones

- Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias

del Programa de Internacionalización 770.

- Apoyar, ajustar y terminar el plan exportador de las empresas Industrias Lavco, ESSI y Fundación Cardiovascular de Colombia.
- Consultar estadísticas de exportaciones e importaciones de la partida arancelaria definida por la empresa Industrias Lavco para definir mercados con potencial.
- Desarrollar inteligencia de mercados a los países objetivos definidos por las empresas Industrias Lavco y ESSI.
- Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Proceso de Mentorías del Programa 770.
- Realizar matriz de inteligencia de mercados a las empresas Pretecor y Kenko AW.
- Apoyar en la construcción de plan exportador de las empresas Pretecor, Kenko AW y Zumotec.
- Desarrollar agenda del cierre de las consultorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Más Ideas Más Empresas.
- Actualizar base de datos del Programa Más Ideas Más Empresas.
- Recopilar información de las consultorías realizadas en el Programa Más Ideas Más Empresas y del Programa de Internacionalización 770 para realizar informes finales.
- Actualizar presentación del portafolio de servicios del Centro de Consultoría Empresarial.
- Participar en el proceso de Re acreditación del Programa de Negocios Internacionales.
- Apoyar en la logística de diferentes eventos con participación del CCE.
- Actualizar base de datos de ingresos mensuales realizados por el CCE a Zona Franca Santander.

- Ejecutar cada uno de los procesos requeridos por Zona Franca Santander para el buen funcionamiento del CCE.
- Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en labores administrativas.
- Participar y apoyar en los talleres y capacitaciones realizados por el CCE a estudiantes, egresados y empresarios.

4.3.Descripción de cada función realizada en el CCE

4.3.1. Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Programa de Internacionalización 770

El Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento a 10 empresas exportadoras santandereanas en temas de internacionalización de las cuales como practicante pude acompañar las siguientes:

- **Fundación Cardiovascular de Colombia:** Se llevó a cabo junto con el consultor Andrés Leonardo Trillos Celis la ejecución de 36 horas de asesoría en temas de interés y de mejora para la compañía. Teniendo en cuenta esto, pudimos definir 4 mercados objetivos ubicados en el Caribe y así desarrollar el plan exportador 2019.



Figura 8. Consultoría a Fundación Cardiovascular de Colombia

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

- **Industrias Lavco Ltda:** Se llevó a cabo junto con el consultor Fernando Zárate Sánchez la ejecución de 36 horas de asesoría en temas de internacionalización. Durante las primeras consultorías se establecieron variables claves para definir los mercados con mayor potencial para la compañía. Una vez definidos los mercados junto con el consultor ajustamos el plan exportador y realizamos inteligencia de mercados para cada país.



Figura 9. Consultoría a Industrias Lavco Ltda

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

- **ESSI S.A.S:** Se llevó a cabo junto con el consultor Fernando Zárate Sánchez la ejecución de 36 horas de asesoría en temas de internacionalización. Durante el desarrollo de las consultorías realizamos el ajuste al plan exportador, se desarrollaron estrategias de ingreso al mercado argentino y se realizó inteligencia de mercados a los mercados definidos por la empresa en el plan exportador.



Figura 10. Consultoría a ESSI S.A.S

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.3.2. Apoyar ajustar y terminar el plan exportador de las empresas Industrias

Lavco, ESSI y Fundación Cardiovascular de Colombia.

Durante el desarrollo de las consultorías y con el apoyo de los consultores del CCE, realizamos los respectivos ajustes a cada plan exportador presentado por las empresas al Programa 770, dichos ajustes realizados comprenden: definición de mercados con oportunidad para exportar, definición de cuotas de mercados y ofertas exportables, oferta de precios internacionales, portafolio de servicios, capacidad de producción y capacidad instalada, condiciones de acceso, estrategias de ingreso a cada mercado, entre otros temas de internacionalización.



PLAN EXPORTADOR
PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL



PLAN EXPORTADOR EMPRESA DE SOLUCIONES, SERVICIOS E INNOVACIÓN S.A.S

1. OBJETIVO PLAN EXPORTADOR

Objetivo general:

Consolidar y fortalecer la marca de la compañía en el mercado argentino durante un periodo de tiempo comprendido entre el año 2018 y el año 2023, en concordancia con el objetivo general de la compañía. Así mismo, evaluar y penetrar el mercado Brasileiro.]

Objetivos específicos:

- ✓ Participar como expositores en la feria TECNO FIDTA, a realizarse en septiembre 18 – 21 de 2018 en la ciudad de Buenos Aires – Argentina.
- ✓ Obtener mínimo 20 nuevos contactos de empresas lácteas argentinas, con opción de compra de los equipos de la compañía, durante la participación de la feria.
- ✓ Cerrar 2 nuevos negocios durante el segundo semestre de 2018.
- ✓ Abrir la oficina comercial de la compañía en la ciudad de Villa María, Córdoba en el primer semestre de 2019.
- ✓ Vender mínimo 4 equipos anualmente a partir del año 2019.
- ✓ Registrar y posicionar la marca ESSI, en el sector de alimentos argentino.
- ✓ Identificar y contratar la persona encargada de abrir el mercado en Brasil, en el primer semestre de 2019.
- ✓ Definir las estrategias y acciones comerciales para penetrar el mercado brasileiro en el segundo semestre de 2019.
- ✓ Explorar el mercado brasileiro.....

Figura 11. Plan Exportador ESSI S.A.S

Fuente: Elaboración propia

4.3.3. Consultar estadísticas de exportaciones e importaciones de la partida arancelaria definida por la empresa Industrias Lavco para definir mercados con potencial.

Con el fin de poder definir mercados con oportunidad para Industrias Lavco Ltda y así desarrollar el plan exportador, realicé una investigación a través de la plataforma Trade Map de las exportaciones e importaciones a nivel mundial, esto con el fin de determinar que mercados eran potenciales para la compra de camisas en fundición de hierro gris centrifugado para automotores diésel y gasolina de dicha empresa. Con ésta información y otras variables se determinaron 3 países con potencial.

1	Lista de importadores del producto seleccionado					
2	Producto: 840991 Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a los motores de émbolo (pistón) de					
3	Unidad: miles Dólar Americano					
4						
5	Importers	Imported value in 2013	Imported value in 2014	Imported value in 2015	Imported value in 2016	Imported value in 2017
6	World	32661104	34122889	31457744	31063854	32410059
7	United States of America	5936513	6399458	6762225	6732883	6497880
8	Germany	2885376	3266059	2881021	2825746	2976010
9	Mexico	2389827	2705738	2815705	2804631	2919850
10	China	2832499	3058073	2636186	2560061	2714519
11	United Kingdom	2421381	2249769	1916095	2118847	2377714
12	Canada	1368993	1686353	1700176	1620804	1570389
13	Hungary	1605694	1749583	1355014	1420702	1453904
14	Austria	1444794	1415865	1166105	1158802	1118013
15	Japan	932536	1009600	989877	976364	1057681
16	Italy	712262	725106	630254	628785	739657
17	Thailand	969797	740168	624167	542349	595057
18	France	824611	862474	729681	578585	562106
19	Czech Republic	385745	487922	502394	502704	534965
20	Brazil	800600	702750	592216	480947	504852
21	Korea, Republic of	524082	483498	467704	511459	463918
22	Turkey	332702	312526	322794	387041	421062
23	Poland	388910	384561	332036	323305	415233
24	Indonesia	687126	564740	365021	321605	375759
25	Spain	443570	473493	475778	459011	359297
26	India	282641	257044	253098	305009	357210

Figura 12. Estadísticas de exportaciones e importaciones a nivel mundial

Fuente: Elaboración propia

4.3.4. Desarrollar inteligencia de mercados a los países objetivos definidos por las empresas Industrias Lavco y ESSI.

Durante el desarrollo de las consultorías realizadas a Industrias Lavco y ESSI por parte del CCE y una vez determinados los mercados objetivos, realicé inteligencia de mercados con cada país, la cual da un panorama más claro a la empresa de cómo se encuentra dicho mercado, ya que no solo se consulta información específica del sector económico al que se quiere llegar sino también variables económicas, políticas, sociales, logísticas y de acceso las cuales son un punto clave al momento de ingresar un producto a un país desconocido.

4.3.5. Realizar acompañamiento y apoyo en la asesoría realizada a las empresas beneficiarias del Proceso de Mentorías del Programa 770.

En el desarrollo y ejecución del Programa de Internacionalización 770 se llevó a cabo un nuevo proceso implementado por el Centro de Consultoría Empresarial y la Cámara de Comercio de Bucaramanga denominado Mentorías 770, el cual, busca que empresas en etapa temprana de internacionalización reciban asesoría y conozcan las experiencias de las empresas ya exportadoras con el fin de tener una visión más clara al momento de exportar. Durante este proceso junto con los consultores realizamos un acompañamiento y las respectivas asesorías para así desarrollar el respectivo plan exportador 2019.



Figura 13. Consultoría a Kenko AW

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial



Figura 14. Consultoría a Pretector Ltda

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.3.6. Realizar matriz de inteligencia de mercados a las empresas Pretector y Kenko AW.

Teniendo en cuenta la etapa de inicio en temas de internacionalización de las empresas, trabajamos junto con el consultor líder Fernando Zárate una matriz de inteligencia de mercados con el fin de determinar los mercados con mayor oportunidad para las compañías, durante el tiempo de practica realicé investigación de variables económicas, condiciones de acceso y de mercado que permitiera definir dos mercados atractivos para el plan exportador 2019.

PRESELECCION DE MERCADOS INTERNACIONALES - KENKO																
VARIABLES	PONDERACION	MÉXICO			ECUADOR			CHILE			PANAMÁ			PERÚ		
		Información	Importancia	calificación	Información	calificación	calificación	Información	calificación	calificación	Información	calificación	calificación	Información	calificación	calificación
Importación Máquinas y aparatos para preparar alimentos o pienso para animales Máquinas y aparatos para la preparación industrial de frutos y hortalizas - Miles de USD 2017	40%	14.623 14.252	5	2	5.299 1.473	3	1.2	5.149 12.785	4	1.6	4.856 478	1	0.4	1.920 2.112	2	0.8
Exportación Máquinas y aparatos para preparar alimentos o pienso para animales Máquinas y aparatos para la preparación industrial de frutos y hortalizas desde Colombia - Miles de USD 2017	30%	5 15 (2016)	2	0.6	9 32	3		0 2	1		395 2 (2016)	5		34 18	4	
CRECIMIENTO DEL PIB - AGRICOLA	15%	3.3%	4	0.6	4%	5	0.75	0.3%	1	0.15	1.6%	2	0.3	2.7%	3	0.45
TASA DE DEVALUACION	15%	4.916%	2	0.3	0%	5	0.75	9.05%	1	0.15	0.0601%	4	0.6	1.7%	3	0.45
	100%			3,5			3,6			2,2			2,8			2,9

Figura 15. Matriz de selección Kenko AW

Fuente: Elaboración propia

	PONDERACION	Perú			Guatemala			Paraná			Bolívia			República Dominicana			Costa Rica		
• Variables Económicas		CFRMS	GD	CAUFIACION	CFRMS	GD	CAUFIACION	CFRMS	GD	CAUFIACION	CFRMS	GD	CAUFIACION	CFRMS	GD	CAUFIACION	CFRMS	GD	CAUFIACION
Derivación de la moneda con respecto al USD	5%	1.7	4	0.2	4.91	2	0.1	0.003	5	0.25	-0.403	6	0.3	3.75%	3	0.15	5.6%	1	0.05
• Variables de Acceso al Mercado																			
o Arancel	3%	0%	3	0.09	0%	3	0.09	0%	3	0.09	10%	1	0.03	0%	3	0.09	0%	3	0.09
o Otros impuestos NI	7%	IVA (18%)	2	0.14	IVA (12%)	5	0.35	ITBMS (7%)	6	0.42	IVA (14.59%)	4	0.28	ITBIS (18%)	2	0.14	Iva (13%) MD(2%) impuesto gráfico del (20%)	1	0.07
o Acuerdos comerciales con Colombia	3%	CAN	6	0.18	TLC	4	0.12	NO	1	0.03	CAN - OBSERVADOR	5	0.15	NO	1	0.03	TLC - PARCIAL	3	0.09
o Piste por T/M	8%	USD 40/M	5	0.3	USD87/M	2	0.12	USD35 TM	6	0.36	USD30/TM	1	0.06	USD45 TM	4	0.24	USD45 TM	4	0.24
o Tiempo de Tránsito	5%	4 DIAS	4	0.2	9 DIAS	2	0.1	2 DIAS	6	0.3	45 DIAS	1	0.05	3 DIAS	5	0.25	4 DIAS	4	0.2
o Barreras no Arancelarias (normatividad, restricciones de ingreso, normas técnicas, registros) teniendo en cuenta los suministros eléctricos o de energía	12%	RNP (pago) Forma de fabricación:Método Filament Winding NTP 339.027	4	0.44	RP (pago)- Norma NTC 43083	2	0.22	ITNO- Gratis)Forma de fabricación:Método Filament Winding ó método de enrollamiento 8 Hard Lay-up ó método por	6	0.66	(RNP GRATIS)Forma de fabricación:Método Filament Winding	6	0.66	RP (gratis) Potes de sección transversal cuadrada	4	0.44	RP (Gratis)	4	0.44
• Variables de Mercado																			
CRECIMIENTO ECONOMICO	7%	2.5	1	0.07	2.8	2	0.14	5.4	6	0.42	4.2	4	0.28	4.6	5	0.35	3.2	3	0.21
TAMANO DE MERCADO (HABITANTES)	5%	31,931,228	6	0.3	16,981,273	5	0.25	3,800,644	1	0.05	11,936,345	4	0.2	10,296,756	3	0.15	4,987,142	2	0.1
Proyección GNP (crecimiento 2021) DEMANDA DE ENERGIA	30%	62,968	6	0.6	12,572	3	0.3	10,630.17	2	0.2	8,528	1	0.1	17,369	5	0.5	15,539	4	0.4
o Deficit de redes de distribución o alumbrado publico	20%	8.8%	3	0.6	21.5%	6	1.2	0.1%	4	0.8	9.5%	5	1	2%	2	0.4	0.5%	1	0.2
o Numero de empresas fabricantes de postes de fibra	15%	0	6	0.3	0	6	0.3	0	6	0.3	0	6	0.3	0	6	0.3	0	6	0.3
Numero de empresas fabricantes de postes de concreto	3%	12	1	0.03	4	5	0.15	6	3	0.19	5	4	0.12	5	4	0.12	3	6	0.18
TOTAL	100%			4.05			4.94			4.57			4.13			3.76			3.17

Figura 16. Matriz de selección Pretecor Ltda

Fuente: Elaboración propia

4.3.7. Apoyar en la construcción de plan exportador de las empresas Pretecor, Kenko AW y Zumotec.

Como parte del proceso de Mentorías 770, el Centro de Consultoría Empresarial llevó a cabo el proceso de asesorías, acompañamiento y construcción de los planes exportadores de las empresas en etapa temprana de internacionalización, como practicante pude apoyar en la construcción del plan exportador de las empresas Pretecor, Kenko AW y Zumotec, a su vez, pude ayudar en la elaboración de los planes de acción a implementar por cada una de las empresas asesoradas.

4.3.8. Desarrollar agendas de cierre de las consultorías realizadas a las empresas beneficiarias del Programa Más Ideas Más Empresas.

De acuerdo a lo estipulado en el contrato del Programa Más Ideas Más Empresas al finalizar las consultorías con las empresas beneficiadas en dicho programa se debía realizar el respectivo cierre, es así que como practicante tuve que programar agendas con los diferentes empresarios para

poder llevar a cabo dicho proceso.

NOMBRE COMPLETO	NOMBRE DE LA EMPRESA	TÉLEFONO	CORREO ELECTRÓNICO	SUSTENTACIÓN - 12 DE SEPTIEMBRE
Luz Elena Cáceres Jerez	Pain Free	3184561584	lcaceresjerez@yahoo.com	Fuera del país Desde 09 de Septiembre hasta 28 de Septiembre
Astrid Lorena Lineros	RIPPA	3188808057	astridlineros@gmail.com	8:00 a.m.
Nathalie Mejía Duarte	PARADOR LA MESA REDONDA	3203415996	natis365@hotmail.com	9:00 a.m.
María Lamus Uvarova /	Amazon Honey	3003854126	amazon.honey.internacional@gmail.com	10:00 a.m.
Alberth Calvache Jaramillo	Arn innovación	3187950386	arn.innovacion@gmail.com	3:00 p.m.
Sunilda Chacón	SUNIHOMÉ	3014669844	sunihome.espaciointerior@gmail.com	4:00 p.m.

Figura 17. Agenda cierre de consultoría Programa Más Ideas Más Empresas

Fuente: Elaboración propia

4.3.9. Actualizar base de datos del Programa Más Ideas Más Empresas.

Teniendo en cuenta lo estipulado en el contrato entre Cámara de Comercio de Bucaramanga y el Centro de Consultoría Empresarial, en el transcurso de los meses de ejecución del programa se iban incluyendo nuevas empresas con el fin de cumplir con las 40 beneficiarias, es por esto que durante mi tiempo de practica fui alimentando la base de datos a los consultores del programa para que ellos pudieran así dar inicio a su proceso de consultoría con cada empresa.

 EMPRESAS VINCULADAS AL PROGRAMA MÁS IDEAS MÁS EMPRESAS 2018  									
EMPRESA	NIT	SECTOR	SUBSECTOR	Persona Encargada	CCDULA	Cargo	Teléfono	Dirección de la empresa	e Mail
Servicio Técnico Automotriz Autos y Autos		Mecánica	Automotriz	Jose David Tarazona	91246544	Gerente	3042152162	Calle 34 # 26-37 Bucaramanga	josedavidtarazona@gmail.com
Parador La Mesa Redonda		Turismo	Hospedaje y Restaurante	Nathalie Mejía Duarte	10986117811	Gerente Comercial	3263415896	Km 1 Vía Telefónica Mesa de los Santos	natin36@hotmail.com
Painfree S.A.S	900808423-6	Salud		Luz Elena Caceres Jerez	63442144	Representante Legal	3184581584	cra36 #47-85 Bucaramanga	lcaceresjerez@yahoo.com
Ble - Natural		servicios	restaurantes	Maria Catalina Fernandez Ruiz	63536880	Gerente	3012481149	Calle 32 No. 28 31 ap 101 Conjunto Aurora Imperial Bucaramanga	maricatalina@gmail.com
INTEGRA SOLUCIONES GRUPO EMPRESARIAL S.A.S	900815761	Servicios	Logística de Eventos	Javier Enrique Diaz Rodriguez	1098627446	Representante Legal	3163323132	Calle 17 #32-42 Bucaramanga	javierenrique.diazrodriguez@gmail.com
Calzado Camila Oviedo		Industria Manufacturera	Calzado	German Oviedo Cruz	17321406	Comerciante	3156137946	Carrera 22 # 20 - 17 Bucaramanga	camilaoviedoatumanana@hotmail.com
Distribuciones Dulces Malaga	1096948243	Comercio	Distribución Dulces Artesanales	Astid Andrea Escobar Godoy	1096948243	Gerente	3214634437	Carrera 27 # 13 - 33 Bucaramanga	astidex32911@hotmail.com

Figura 18. Base de Datos del Programa Más Ideas Más Empresas

Fuente: Elaboración propia

4.3.10. Recopilar información de las consultorías realizadas en el Programa Más Ideas Más Empresas y del Programa de Internacionalización 770 para realizar informes finales.

Tal y como estaba estipulado en cada contrato para el Programa 770 y el Programa Más Ideas Más Empresa, el CCE debía cumplir con la entrega de informes a las directivas de CCB para analizar el impacto y el avance durante los meses de dichos programas, es así como durante mi tiempo de práctica realicé los respectivos informes teniendo en cuenta la información suministrada por cada uno de los consultores durante las consultorías realizadas.



Figura 19. Informe de avance del Programa 770

Fuente: Elaboración propia



Figura 20. Informe final empresa del Programa Más Ideas Más Empresas

Fuente: Elaboración propia

4.3.11. Actualizar presentación del portafolio de servicios del Centro de Consultoría Empresarial.

El Centro de Consultoría Empresarial durante el segundo semestre del 2018 logró participación en grandes eventos y nuevas convocatorias realizadas por las entidades aliadas es así, como pude actualizar la presentación del portafolio de servicios con cada una de las novedades y los logros alcanzados durante el 2018.



Figura 21. Presentación portafolio de servicios CCE

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

4.3.12. Participar en el proceso de Re acreditación del Programa de Negocios Internacionales.

La Universidad Santo Tomás y específicamente la Facultad de Negocios Internacionales durante octubre de 2018 llevó a cabo la visita de pares académicos del Ministerio de Educación con el fin de poder acreditar nuevamente nuestra Facultad, debido a esto como miembro del equipo del CCE tuve la oportunidad de participar en dicho proceso, dando a conocer los procesos que como practicante realicé y las experiencias que los consultores nos brindaron al momento de

enfrentarnos al mundo empresarial real.

4.3.13. Apoyar en la logística de diferentes eventos con participación del CCE.

El Centro de Consultoría Empresarial participa en diferentes eventos realizados por entidades aliadas, como practicante tuve la posibilidad de participar en Futurexpo 2018 “Futuros Exportadores” organizado por Procolombia en el cual me desempeñé en la parte logística recibiendo y registrando a los participantes de dicho evento.



Figura 22. Participación Futurexpo 2018

Fuente: Universidad Santo Tomas

De igual forma, participé en la feria de servicios organizada por la Universidad Santo Tomas, en la cual se dimos a conocer el portafolio de servicios del Centro de Consultoría Empresarial y realizamos diferentes talleres de creatividad e innovación a estudiantes.



Figura 23. Participación feria de servicios USTA

Fuente: Centro de Consultoría empresarial

4.3.14. Ejecutar cada uno de los procesos requeridos por Zona Franca Santander para el buen funcionamiento del CCE.

Los procesos establecidos dentro de Zona Franca Santander son de vital importancia para el desarrollo de cada una de las empresas que funcionan ahí, debido a esto como practicante llevé a cabo los siguientes procesos:

- **Solicitud de carnets para el equipo del CCE:** Con el fin de dar facilidad al ingreso de los miembros de nuestro equipo, solicité al área de operaciones de Zona Franca Santander la emisión de carnets de uso personal para algunos consultores y nuevos practicantes.



Figura 24. Solicitud carnets ante Zona Franca Santander

Fuente: Zona Franca Santander

- **Solicitud de sticker para computadores:** Con el fin de dar fácil ingreso a equipos portátiles utilizados por los miembros del equipo dentro de Zona Franca y dando cumplimiento a la normatividad de dicho lugar, solicité al área de operaciones la emisión de un sticker el cual es un sello emitido por Zona Franca para así referenciar los equipos que tienen fácil acceso a este régimen franco.



Figura 25. Solicitud sticker ante Zona Franca Santander

Fuente: Zona Franca Santander

- **Entrega de formatos para control de mercancías:** Con el fin de dar cumplimiento a las normas internas de Zona Franca Santander, durante mi practica diligencé y entregué a las oficinas de Zona Franca los documentos necesarios para poder ingresar al CCE implementos de cafetería, aseo y papelería, así como algunos activos fijos de la Universidad.

PR-OP-13-FD-01

CONTROL DE OTRAS MERCANCÍAS

VERSION: 03 VIGENCIA:

Santander
L GENERALIDADES

N° RADICADO	FECHA	BORSA	FIRMA
	03/10/2018		
TIPO DE OPERACIÓN	FECHA	RAZÓN SOCIAL	NIT
Ingreso: ☒ Salida: ☐	03/10/2018	Universidad Santo Tomás	960012357-8
CANTIDAD	EMBALAJE	DOC SOPORTE	N° DOC SOPORTE
3 Cosedoras Ticon 2510		no aplica	
3 Perforadoras DL500		no aplica	
1 Puma de papel oficio		no aplica	
2 Resmas de papel carta		no aplica	
GRUPOS			
Elementos de aseo		Combustibles:	
Elementos de cafetería		Papelería: ☒	
Otro: ☐			
Firma Empresa Instalada		Firma Usuario Operador	
Nombre: Jorge Gómez Serpa		Nombre: _____	
		Fecha: _____	

Se certifica que los elementos y/o mercancías fueron adquiridos con el consentimiento de los abastecedores autorizados del territorio excluido, se hacen uso de las instalaciones del régimen franco y se otorga el acceso a los documentos del abastecedor de la frontera.

Figura 26. Formato control de ingreso de mercancías

Fuente: Zona Franca Santander

- **Registro de ingresos a Zona Franca Santander a través de Piciz:** Dando cumplimiento a la normatividad de Zona Franca, como practicante fui asignada al manejo de la plataforma virtual y operativa Piciz, la cual permite que se realicen los ingresos a los diferentes visitantes que deseen ingresar al Centro de Consultoría Empresarial.



Figura 27. Plataforma de ingreso Piciz Web

Fuente: Zona Franca Santander

4.3.15. Actualizar base de datos de ingresos mensuales realizados por el CCE a Zona Franca Santander.

Debido al proceso de registro que se debe hacer para el ingreso a Zona Franca Santander, como practicante mensualmente actualicé una base de datos interna que consta con la información personal de cada una de las personas que en su momento visitaron el Centro de Consultoría Empresarial.

INGRESOS NOVIEMBRE								
#	CC	NOMBRE	VEHICULO	INICIAL	FINAL	MES	NOTAS	CARGO
1	1096701749	MARIA CAMILA GUTIERREZ	MTQ965	01-11-18	30-11-18	MES		CAMARA DE COMERCIO
2	91244347	GULLERMO ANGEL HERRERA		01-11-18	30-11-18	MES		MENSUERO
3	1216970205	JUAN JIMOR PALOMINO RANGEL		01-11-18	30-11-18	MES	TOCOS LOS MERCOLES	LIMPEZA
4	91237344	HENRY CALDERON		01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
5	91074531	FERNANDO ZARATE	DLR889	01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
6	79480346	JOSÉ ROBERTO	HDD041	01-11-18	30-11-18	MES		DIRECTOR ACOPI
7	91279456	JORGE ALBERTO GOMEZ SERPA		01-11-18	30-11-18	MES		DIRECTOR CCE
8	13544301	ANDRÉS TRIBLOS CELIS		01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
9	52962278	PAOLA QUINTERO VEGA		01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
10	37900855	CATALINA SANTAMARIA		01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
11	37949386	CAROLINA MONSALVE	HHP104	01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
12	91205528	MANUEL MARQUEZ	MVM489	01-11-18	30-11-18	MES		CONSULTOR
13	60296427	ASTRID PORTILLA CASTELLANOS	MVM916	01-11-18	30-11-18	MES		LISTA
14	7062243	JOSCE MEDINA		01-11-18	30-11-18	MES		PRACTICANTE
15	2715334	CARLOS ALBERTO ABREO	9NS880	01-11-18	30-11-18	MES		DECANO
16	45250679	REGINA JOSE PEREIRA CASTELLAR		01-11-18	30-11-18	MES		ACOP
17	91241115	PEDRO JUAN CRISPIN		01-11-18	30-11-18	MES		ACOP
18	1095794080	YAMIT SILVA SALAZAR		01-11-18	30-11-18	MES		ACOP
19	63479415	CLAUDIA ALDANA		01-11-18	30-11-18	MES		ACOP
20	1096180351	CRISTHIAN RICARDO GONZALEZ		02-11-18	02-11-18	VERIFIES		
21	1098051183	ANDRÉS RICLAS AVILA		07-11-18	07-11-18	MERCOLES		REINVO

Figura 28. Base de datos ingresos al CCE

Fuente: Elaboración propia

4.3.16. Apoyar al director del Centro de Consultoría Empresarial en labores administrativas.

Teniendo en cuenta que el Centro de Consultoría Empresarial únicamente cuenta con el Director de forma permanente, asumí como practicante parte de las labores administrativas del CCE esto como apoyo a las tareas del Director. Tales actividades comprendieron labores como archivar, realizar cartas remisorias a contabilidad u otra dependencia de la universidad, entre otras actividades que surgieran durante el desarrollo de la práctica.

4.3.17. Participar y apoyar en los talleres y capacitaciones realizados por el CCE a estudiantes, egresados y empresarios.

Constantemente el Centro de Consultoría Empresarial realiza talleres de creatividad e innovación a estudiantes, egresados y empresarios con el fin de desarrollar nuevas habilidades en cada uno de los participantes, como practicante participé y apoyé en la parte logística de cada uno de los eventos realizados por el equipo.



Figura 29. Capacitación a estudiantes de administración de empresas

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas.

- Normatividad Negocios Internacionales
- Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomas
- Normatividad legal Zona Franca Santander

6. Aportes del estudiante a la empresa

- Realizar, ajustar y mejorar los planes exportadores de las empresas exportadoras santandereanas como Industrias Lavco, ESSI, Fundación Cardiovascular.
- Realizar inteligencia de mercados a cada uno de los mercados objetivos de las empresas Industrias Lavco y ESSI S.A.S.

7. Aportes de la empresa al estudiante

Actualmente el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas es un referente en el departamento de Santander como un aliado del sector empresarial en temas de internacionalización gracias a las actividades y los convenios realizados con algunas empresas aliadas tales como Acopi, Procolombia, Cámara de Comercio de Bucaramanga, entre otras.

Como empresa me aportó no sólo el conocimiento técnico y profesional del Director Jorge Alberto Gómez Serpa sino el de cada uno de los consultores que allí laboran, dicha empresa me permitió expresarme ante cada una de las empresas asesoradas dándome a conocer por mi trabajo y aportes gracias a los conocimientos adquiridos durante el proceso académico. De igual forma, me brindó la posibilidad de participar en diferentes eventos de interés con los cuales pude relacionarme con gran cantidad de empresarios lo que me ayudó a mi crecimiento personal y profesional. Finalmente, estar en el CCE me permitió adquirir conocimientos del manejo interno de una Zona Franca lo cual enriquece mi perfil profesional.

8. Conclusión

El Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomas es un lugar de aprendizaje constante para todos los miembros que hacen parte del equipo en temas de negocios internacionales tales como Mercadeo Internacional, Logística Internacional, Legislación Aduanera, entre otros, participar como practicante permite que el futuro profesional en Negocios Internacionales valide todos los conocimientos adquiridos durante su proceso académico y a su vez se afronte al sector empresarial real lo cual es lo más importante y lo más difícil de enfrentar una vez se es graduado. Finalmente, permite que el practicante tenga un crecimiento tanto personal como profesional logrando el apoyo de todo el equipo profesional del CCE.

9. Recomendaciones

- Los estudiantes de negocios internacionales con posibilidad o interés en realizar práctica

empresarial deben buscar lugares que tengan potencial como el Centro de Consultoría Empresarial los cuales permitan que el practicante pueda validar realmente sus conocimientos con actividades propias de la carrera y no como en muchas empresas donde no valoran la calidad del practicante ni los conocimientos que este ha adquirido.

- Los estudiantes de negocios internacionales que estén interesados en realizar una práctica empresarial deben estar abiertos y recibir todas las experiencias y los consejos de las personas que estén a su alrededor ya que esto permite que como futuros profesionales conozcan más el sector en el que se encuentran, evitando cometer muchas veces errores que otros han cometido.

Referencias

Anzil, F. (2008). *Zona Económica*. Obtenido de Zona Económica:

<https://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>

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

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

Centro de Consultoría Empresarial. (2018).

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

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

Duarte, C. (2017). *Gerencie.com*. Obtenido de Gerencie.com:

<https://www.gerencie.com/internacionalizacion-de-la-empresa.html>

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

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

Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomas, Titulo 1, artículo 7. (s.f.). *Universidad Santo*

Tomas. Obtenido de Universidad Santo Tomas:

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

Grupo ZFB. (2018). Obtenido de Grupo ZFB: [http://www.grupozfb.com/noticias/piciz-web-un-](http://www.grupozfb.com/noticias/piciz-web-un-aliado-de-las-zonas-francas-en-la-era-digital)

[aliado-de-las-zonas-francas-en-la-era-digital](http://www.grupozfb.com/noticias/piciz-web-un-aliado-de-las-zonas-francas-en-la-era-digital)

Interletras. (s.f.). Obtenido de Interletras:

http://interletras.com/manualcci/logistica_exportadora/logisticaexp03.htm

Kiziryan, M. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

Legiscomex. (s.f.). Obtenido de Legiscomex:

<https://www.legiscomex.com/Documentos/definiciones-zonas-francas-rci304>

Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas:

<https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>

Montes, J. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

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