

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 práctica empresarial en el Centro de Consultoría empresarial “CCE” –
Universidad Santo Tomás**

Angie Katherine Rojas Rodríguez

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

Tutor

Jorge Alberto Gómez Serpa

Magister en Educación

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi mamá, quien me ayudó a formarme como una persona integral, me ha apoyado en cada uno de los proyectos que inicio y me motivó a luchar por alcanzar mis sueños y así poder salir adelante; a mi familia, quien estuvo pendiente de mi progreso durante mi formación profesional y me brindó apoyo incondicional.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por darme salud, sabiduría y fortaleza para enfrentar los retos que se presentaron durante mi carrera profesional; por bendecirme con una maravillosa madre, la cual me motivó constantemente para ser una persona exitosa.

A mi mamá por ser la persona que me acompañó durante mis estudios, me apoyó en cada acierto y desacierto, y me enseñó que pese a cualquier dificultad que se pueda presentar siempre hay un camino para salir adelante.

A mis docentes por brindarme todo el conocimiento y enseñarme lecciones de su vida cotidiana para mi crecimiento personal y profesional.

Al equipo del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás, por brindarme un espacio en el que pude adquirir experiencia y mayores conocimientos, por permitirme desenvolver y dar a conocer mis cualidades con cada uno de los empresarios y por conocer unas personas con excelentes valores y disposición por ayudar a la sociedad.

Contenido

	Pág.
Introducción	12
Justificación	13
1. Objetivos	14
1.1. Objetivo general	14
1.2. Objetivos específicos.....	14
2. Perfil de la empresa Universidad Santo Tomás	15
2.1. Misión Institucional.....	15
2.2. Visión Institucional	15
3. Perfil de la empresa Centro de Consultoría Empresarial	15
3.1. Misión.....	16
3.2. Visión	16
3.3. Portafolio de Servicios	17
3.3.1. Consultorías y asesorías:	17
3.3.2. Entrenamiento empresarial:	19
3.3.3. Proyectos de cofinanciación:	20
3.3.4. Emprendimiento, Creatividad e Innovación Empresarial.....	21
3.4. Jefe Inmediato	21
4. Cargo y funciones.....	22
4.1. Funciones	22
5. Descripción detallada de las funciones	23
5.1. Acompañamiento de consultoría técnica a empresas de la región beneficiarias del Programa 770 (Convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Universidad Santo Tomás). 23	
5.1.1. Filtros Partmo	23
5.1.2. Soliplast	25
5.1.3. Electro Software	26
5.1.4. Adipack.....	28
5.1.5. Kroil.....	30
5.1.6. Forestal	31
5.1.7. Martha Avello.....	32
5.1.8. Dagabot.....	34

5.2. Acompañamiento de consultoría técnica a la empresa Café Hacienda Casa Blanca, a través del convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Procolombia – Universidad Santo Tomás.	35
5.3. Apoyo al Director en la gestión administrativa del Centro de Consultoría Empresarial. 37	
5.3.1. Manejo de la plataforma Piciz	37
5.3.2. Diligenciamiento de formatos ante Zona Franca Santander.....	37
5.3.3. Apoyo al Director del Centro de Consultoría Empresarial en la elaboración de informes del Programa 770.	38
5.3.4. Elaboración de agendas de cierres de consultoría del Programa Más Ideas Más Empresas (Convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Universidad Santo Tomás). 39	
5.3.5. Apoyo al equipo del CCE en la elaboración de cuentas de cobro	40
5.4. Acompañamiento de consultoría técnica a la empresa Industrias Soñar.	41
5.5. Apoyo y capacitación en charlas y talleres realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial.....	42
5.6. Apoyo logístico en diferentes eventos realizados por el Centro de Consultoría Empresarial.....	42
5.7. Manejo de redes sociales del Centro de Consultoría Empresarial.	43
6. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas.	44
7. Aportes	45
7.1. Aportes del practicante a la empresa.....	45
7.2. Aportes de la empresa al practicante.....	46
8. Conclusiones	47
9. Recomendaciones.....	47
Referencias Bibliográficas	49

Lista de Figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Portafolio de Servicios CCE.....	17
<i>Figura 2.</i> Consultorías Empresariales año 2017.....	18
<i>Figura 3.</i> Consultorías Empresariales año 2018.....	19
<i>Figura 4.</i> Entrenamiento Empresarial.....	20
<i>Figura 5.</i> Consultoría Técnica Filtros Partmo	24
<i>Figura 6.</i> Informe ejecutivo de la estrategia digital de Filtros Partmo	25
<i>Figura 7.</i> Consultoría Técnica Soliplast	26
<i>Figura 8.</i> Matriz de Selección de Mercados Electro Software	27
<i>Figura 9.</i> Consultoría Técnica Electro Software	28
<i>Figura 10.</i> Empresas del Sector Lácteo en México	29
<i>Figura 11.</i> Consultoría Técnica Adipack.....	29
<i>Figura 12.</i> Consultoría Técnica Kroil.....	30
<i>Figura 13.</i> Informe ejecutivo Tendencias de Consumo de Café Especial en Chile y Canadá	31
<i>Figura 14.</i> Consultoría Técnica Forestal	32
<i>Figura 15.</i> Matriz de Costos Internacionales de Café Verde a Canadá.....	32
<i>Figura 16.</i> Consultoría Técnica Martha Avello.....	33
<i>Figura 17.</i> Matriz de Selección de Mercados Dagabot	34
<i>Figura 18.</i> Consultoría Técnica Dagabot.....	35
<i>Figura 19.</i> Consultoría Técnica Café Hacienda Casa Blanca.....	36
<i>Figura 20.</i> Inteligencia Comercial Café Verde.....	36
<i>Figura 21.</i> Plataforma Web Piciz	37
<i>Figura 22.</i> Formato Control de Mercancías a Zona Franca Santander.....	38
<i>Figura 23.</i> Informe de avance Programa 770	39
<i>Figura 24.</i> Agenda de Cierre de Consultorías, Programa Más Ideas, Más Empresas	40
<i>Figura 25.</i> Formato Cuenta de Cobro.....	40
<i>Figura 26.</i> Informe ejecutivo estadísticas de comercio exterior en Estados Unidos y Perú de almohadas y colchones	41
<i>Figura 27.</i> Taller la Mascarada estudiantes de movilidad internacional	42

Figura 28. XII Conversatorio de Negocios Internacionales 43

Figura 29. Registro de Asistentes al evento Futurexpo..... 43

Figura 30. Perfil de Instagram Centro de Consultoría Empresarial 44

Figura 31. Canal de Youtube del Centro de Consultoría Empresarial 45

Figura 32. Organización de carpetas de Consultoría..... 46

Resumen

El presente informe tiene como finalidad dar a conocer las actividades realizadas durante mi periodo de práctica en el Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás. De la misma manera, se muestra el acompañamiento técnico que junto con el equipo del Centro de Consultoría Empresarial llevé a cabo a empresas líderes en la región en exportación de productos y servicios, así como aquellas que apenas estaban iniciando su proceso de expansión internacional. Finalmente, el informe pone de manifiesto mi proceso de aprendizaje y preparación para trabajar en el sector empresarial.

Glosario

- **Cámara de Comercio:** Las Cámaras de Comercio son personas jurídicas, de derecho privado, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro, administradas y gobernadas por los comerciantes matriculados en el respectivo registro mercantil que tengan la calidad de afiliados (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2015).
- **Consultoría:** La consultoría es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas (pwc Interámericas, s.f.).
- **Convenio:** Se conoce como convenio al contrato, convención o acuerdo que se desarrolla en función de un asunto específico (Definición.De, s.f.).
- **Estiba:** Se le denomina estiba, pallet o tarima a aquella herramienta preferiblemente plástica que tiene la finalidad de movilizar, proteger y organizar productos y mercancías dentro de las cadenas de almacenamiento y logística (Soliplast, s.f.).
- **Exportación:** En las ciencias económicas la exportación es cualquier bien o servicio el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo. Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro (GESTION.ORG, s.f.).
- **Globalización:** La globalización es un término que guarda estrecha relación con la palabra integración (integración de países, regiones, mercados, economías, costumbres, etc.), y es un proceso que se ha venido dando a nivel mundial, en el cual muchos de los aspectos de

la vida humana y de unos lugares se ha ido relacionando e interconectando con los de otros y, en general, con el mundo entero (Banco de la República de Colombia, s.f.).

- **Importación:** La importación consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para el consumo (Comercio y Aduanas México, 2012).
- **Internacionalización:** Es el proceso por el cual una empresa crea las condiciones precisas para desembarcar en otro mercado internacional (Economía Simple, s.f.)
- **Plan Exportador:** Es un documento que elaboran anualmente las empresas exportadoras en el que se establecen fundamentalmente los objetivos de ventas por mercados exteriores y los recursos (especialmente en acciones de promoción y comunicación) para conseguirlos (Global Negotiator, s.f.)
- **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:** 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.).

Introducción

En la actualidad, los negocios internacionales están teniendo un auge significativo debido a que cada día las nuevas empresas y aquellas que ya tienen una amplia trayectoria, quieren explorar nuevos mercados, posicionar su compañía y productos a nivel internacional, con el objetivo de atraer mayor cantidad de clientes y distribuidores y lograr así, un mayor crecimiento y desarrollo económico interno. A través de las herramientas que existen hoy en día, y cada uno de los componentes de los negocios internacionales, las compañías y las personas que están detrás de ellas, o las personas que quieren llevar a cabo una idea de negocio, pueden estudiar la viabilidad de iniciar un plan de internacionalización, realizar estudios de mercados que les permita conocer las tendencias de consumo y las barreras que existen en el momento de llevar sus bienes o servicios a otros países, entre otros factores. Conocer, estudiar y analizar cada uno de estos aspectos, hacen que las empresas tengan un mayor conocimiento y así puedan encontrar oportunidades comerciales que les ayuden a llevar a cabo un buen proceso de expansión internacional.

Basada en todos estos criterios y teniendo en cuenta la globalización en la que vivimos, opté por realizar mis prácticas empresariales como opción de grado, debido a que permite adquirir un mayor conocimiento y experiencia a través del sector empresarial que existe en el país, de tal manera que pueda ser una profesional integral, con una amplia visión que permita brindar soluciones y aportes a los problemas del mundo real.

Justificación

En muchas universidades del país, existen diferentes opciones de grado para cada uno de los estudiantes, pero debido a la cercanía con el mundo empresarial, es mejor optar por las prácticas empresariales, pues permiten aplicar el conocimiento adquirido durante los cuatro o cinco años de estudio en la universidad, facilitan la interacción con los empresarios, ayuda a conocer los problemas que existen en el mundo empresarial, permiten tener una visión amplia y globalizada del mundo, posibilita la opción de dar a conocer las habilidades y cualidades de cada persona en el ámbito humano y profesional y finalmente, entre otras cosas, ayudan a adquirir experiencia que sirve como punto de partida al momento de salir de la universidad.

A través de la práctica en el Centro de Consultoría Empresarial pude tener un contacto directo con empresas de diferentes sectores, empresarios con excelente experiencia, visión y trayectoria en los negocios internacionales, aplicar diferentes áreas de conocimiento aprendidas durante mis estudios, mostrar mis habilidades, talento humano y profesional a las personas y empresas con las que me relacioné.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general

Apoyar la ejecución de actividades de asesorías y consultorías, emprendimiento, creatividad e innovación del Centro de Consultoría Empresarial de la Universidad Santo Tomás

1.2. Objetivos específicos

- Realizar investigación de mercados para identificar oportunidades comerciales para las empresas que hacían parte del Programa 770.
- Apoyar la gestión administrativa del Centro de Consultoría Empresarial.
- Asistir y apoyar las consultorías prestadas por el Centro de Consultoría Empresarial a empresas de la región.
- Capacitar a estudiantes de diferentes semestres y facultades de la Universidad Santo Tomás en talleres de creatividad e innovación realizados por el Centro de Consultoría Empresarial.

2. Perfil de la empresa Universidad Santo Tomás

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 Tomás, título 2, artículo 7).

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 Tomás, título 2, artículo 7).

3. Perfil de la empresa Centro de Consultoría Empresarial

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

El CCE tienen por misión ofrecer servicios especializados soportados en la articulación de la oferta institucional – multidisciplinaria, por medio de diversas modalidades, como: investigación – estudios, educación continuada, formulación y desarrollo de proyectos de cofinanciación, Cooperación Internacional, como también asesorías y consultorías pendientes a solucionar problemas o necesidades, y al aprovechamiento de las oportunidades del tejido empresarial santandereano y de las diferentes regiones del país, oferentes de bienes y servicios para el mercado nacional 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 Servicios



Figura 1. Portafolio de Servicios CCE

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).

Servicios Prestados:

- Acompañamiento y diseño de planes de internacionalización para empresas o sectores productivos.

- Formulación de proyectos y planes de negocio.
- Acompañamiento en procesos de exportación 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.
- Asesoría legal para operaciones Internacionales.
- Costos y Cotizaciones Internacionales.

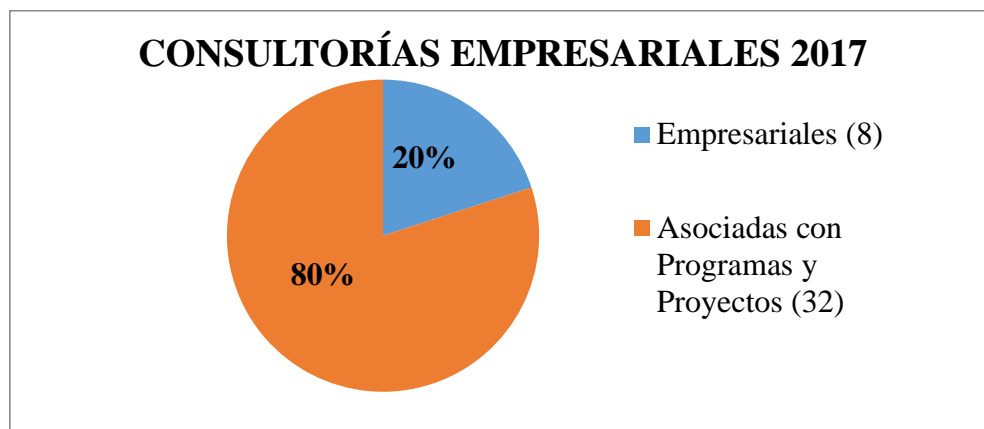


Figura 2. Consultorías Empresariales año 2017

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

En el año 2017 la mayoría de empresas a las que el Centro de Consultoría Empresarial prestó su servicio de consultoría eran parte de convenios con Procolombia, Centro de Productividad y Competitividad del Oriente, Zona Franca Santander, entre otros.

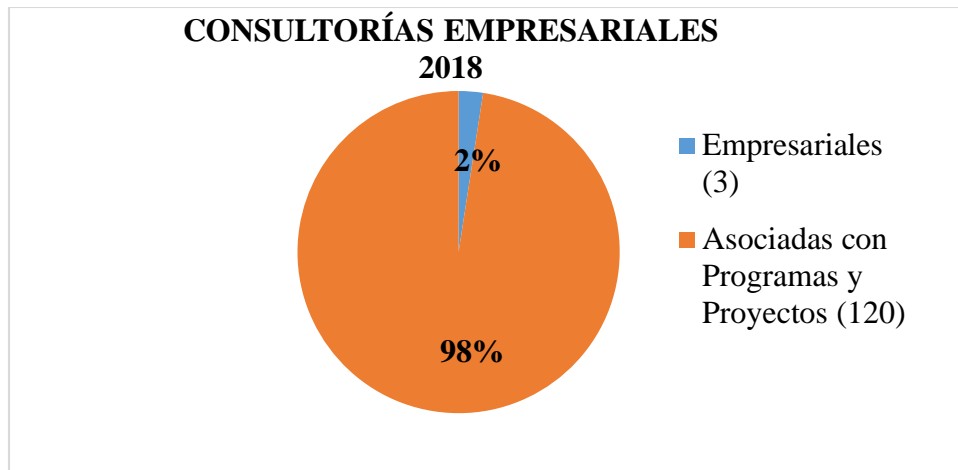


Figura 3. Consultorías Empresariales año 2018

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

Durante el año 2018 se pudo ver un incremento con respecto al año anterior de las empresas atendidas por el Centro de Consultoría Empresarial, a través de Programas y Proyectos que se tenían en convenio con Procolombia y la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

3.3.2. Entrenamiento empresarial:

Buscamos ofrecer 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).



Figura 4. Entrenamiento Empresarial

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 o concursos de méritos para el alistamiento y ejecución de proyectos de inversión.

Servicios prestados:

- 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 méritos 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).

Talleres y Visitas Empresariales Realizados con Estudiantes – Centro de Práctica Permanente.

16 Talleres y visitas Empresariales con la participación de 433 estudiantes de diversos cursos en temas de Creatividad, Negociación, Trabajo en equipo y Emprendimiento. Empleando Pedagogías activas de enseñanza como Juego de Roles, 6 Sombreros de Edward D'bono, y solución de casos empresariales (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

3.4. Jefe Inmediato

Jorge Alberto Gómez Serpa

Director del Centro de Consultoría Empresarial

Facultad de Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás Bucaramanga

E – mail: ccemp@ustabuca.edu.co

PBX: 6800801 ext 3050

4. Cargo y funciones

Cargo: Consultor Junior

Jefe Inmediato: Jorge Alberto Gómez Serpa

Horario: lunes – viernes 8:00 a.m. – 5:00 p.m

Periodo de práctica empresarial: 04 de junio de 2018 – 04 de diciembre de 2018

4.1. Funciones

- Acompañamiento de consultoría técnica a empresas de la región beneficiarias del Programa 770 (Convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Universidad Santo Tomás).
- Acompañamiento de consultoría técnica a la empresa Café Hacienda Casa Blanca, a través del convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Procolombia – Universidad Santo Tomás.
- Apoyo al Director en la gestión administrativa del Centro de Consultoría Empresarial.
- Acompañamiento de consultoría técnica a la empresa Industrias Soñar.
- Apoyo y capacitación en charlas y talleres realizadas por el Centro de Consultoría

Empresarial.

- Apoyo logístico en diferentes eventos realizados por el Centro de Consultoría Empresarial.
- Manejo de redes sociales del Centro de Consultoría Empresarial.

5. Descripción detallada de las funciones

5.1. Acompañamiento de consultoría técnica a empresas de la región beneficiarias del Programa 770 (Convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Universidad Santo Tomás).

Durante mis seis meses de prácticas empresariales acompañé a empresas de diferentes sectores, las cuales eran beneficiadas del Programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, en alianza con la Universidad Santo Tomás. Las mencionadas empresas fueron:

5.1.1. Filtros Partmo

Filtros Partmo es una empresa dedicada a la elaboración de Filtros para el sector automotriz, especializada en la protección para los equipos Diesel, sector en el cual ejerce su liderazgo. Fundada el 6 de diciembre 1962 en la ciudad de Bucaramanga, con 56 años durante los cuales ha podido consolidar su experiencia y presencia, que se distinguen por ofrecer al mercado nacional e internacional la más amplia gama de filtros para el sector automotriz. Filtros Partmo se caracteriza por la excelente calidad de los elementos filtrantes utilizados en la fabricación de los filtros, lo cual garantiza un perfecto desempeño del filtro aún en las condiciones más severas de trabajo (Filtros Partmo, s.f.).

Durante las sesiones de acompañamiento técnico a la empresa, junto con el consultor Andrés Trillos, se trabajó en el plan exportador de la compañía, se identificaron oportunidades comerciales en países de América del Sur, se validó información estadística de importaciones de filtros de aire, aceite y agua en las plataformas de Trade Map, Legiscomex y Penta Transaction, se revisó las estrategias de marketing tradicional que implementó la empresa durante el 2018 en cada uno de los países objetivo planteados para el Programa 770 y se sugirió una estrategia de transformación digital para la compañía, con el fin de que adaptara otras herramientas de marketing internacional para lograr así un mayor posicionamiento a nivel internacional, reconocimiento de marca y finalmente un incremento en sus ventas.



Figura 5. Consultoría Técnica Filtros Partmo

Fuente: Angie Rojas Rodríguez



Figura 6. Informe ejecutivo de la estrategia digital de Filtros Partmo

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5.1.2. Soliplast

Soluciones Plásticas Industriales S.A, es una compañía perteneciente al sector Industrial del Plástico, constituida como sociedad anónima con capital 100% colombiano. SOLIPLAST S.A. fue concebida con la idea de contribuir en el desarrollo industrial del país utilizando nuevas alternativas de productos sostenibles, innovando en tecnología y con productos y procesos amigables con el medio ambiente. La meta, fabricar productos que reemplacen a aquellos que tradicionalmente demandan la deforestación de importantes recursos naturales, al incurrir en la tala indiscriminada de árboles (Soliplast, s.f.).

Durante las sesiones de consultoría técnica, junto con el consultor Andrés Trillos, se trabajó en el plan exportador de la compañía, se validaron cifras de exportación de Colombia de estibas plásticas a diferentes países del mundo y cifras de importación de países de América, Europa y Asia con el fin de determinar el arancel, los precios a los que estaban vendiendo dicho producto, e identificar las características de las tarimas plásticas que se estaban comercializando y así desarrollar otro modelo de las mismas, para ser más competitivos a nivel internacional. De la

misma manera, se trabajó en el plan de marketing internacional al año 2019, para los países objetivos del plan exportador de la empresa y los de constante exportación, se trabajó en la construcción de una agenda comercial en El Salvador, buscando tener un contacto con empresas de los sectores de interés de la compañía, para así poder encontrar un posible distribuidor o vender estibas plásticas en el mencionado país.



Figura 7. Consultoría Técnica Soliplast

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

5.1.3. Electro Software

Es una compañía desarrolladora de software de inteligencia geográfica para la gestión de servicios distribuidos por red con veinticinco años de desarrollo y mejoramiento continuo. ELECTRO SOFTWARE se dedica a la creación de Productos Software que integran tecnología de punta para entregar a sus clientes herramientas que faciliten y apoyen la gestión de su negocio. Incorporando los principios de oportunidad y omnipresencia de la información, trabajando permanentemente para identificar el valor agregado de sus productos, apoyados en la experiencia y conocimiento de nuestro equipo humano (Electro Software, s.f.).

Durante las horas de consultoría técnica, junto con la consultora Paola Quintero, se trabajó en la elaboración de una matriz de selección de mercados, en donde se identificaron variables económicas y de mercado importantes para la compañía en países potenciales como México, Ecuador, Chile y Perú. De la misma manera, se identificó las coberturas cambiarias existentes en Colombia, para determinar la más viable para la empresa, se realizó el registro de la compañía en la página de licitaciones del gobierno mexicano Compranet, con el fin de tener un mayor acceso a las nuevas ofertas de trabajo con México, se trabajó en el capítulo de contratación pública de la Alianza Pacífico, con el fin de identificar los beneficios que podía tener la empresa para poder trabajar con el gobierno de México, así mismo, se identificó los servicios cubiertos en el capítulo de contratación pública de la Alianza Pacífico para México y las dependencias del Estado con las que podían tener una relación comercial.

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS ELECTRO SOFTWARE

VARIABLES	%	PAISES														
		MÉXICO			PERU			BRASIL			ECUADOR			CHILE		
		CIFRAS	C	R	CIFRAS	C	R	CIFRAS	C	R	CIFRAS	C	R	CIFRAS	C	R
CRECIMIENTO DEL PIB (AÑO 2017)	2.0%		0	2.0%		0	2.0%		0	2.0%		0	2.0%		0	
DOING BUSINESS (AÑO 2016)	49*		0	36*		0	125*		0	158*		0	23*		0	
ÍNDICE DE CORRUPCIÓN (AÑO 2017)	29 puntos		0	37 puntos		0	37 puntos		0	32 puntos		0	67 puntos		0	
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (2017)	29.695 MILLONES DE USD		0	6.769 MILLONES DE USD		0	62.713 MILLONES DE USD		0	606 MILLONES DE USD		0	6.730 MILLONES DE USD		0	
INFLACIÓN	6.13%		0	3.94%		0	3.45%		0	0.42%		0	4.62%		0	
POBLACIÓN	129.163.276		0	32.145.485		0	209.314.213		0	17.000.693		0	18.054.726		0	
IMPORTACIONES DE SERVICIOS DE INFORMÁTICA (2017)	62.77 MILLONES DE USD		0	610.92 MILLONES DE USD		0	3.317.19 MILLONES DE USD		0	-		0	397.89 MILLONES DE USD		0	
EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE INFORMÁTICA (2017)	26.84 MILLONES DE USD		0	133.67 MILLONES DE USD		0	2.725.57 MILLONES DE USD		0	-		0	194.36 MILLONES DE USD		0	
ACUERDOS COMERCIALES CON COLOMBIA	TLC Colombia/México Alianza Pacífico		0	CAN Alianza del Pacifico		0	MERCOSUR		0	CAN		0	Acuerdo de libre comercio Chile-Colombia *ALADI *Alianza Pacífico		0	
CONSUMO DE ELECTRICIDAD (2015)	245.2 billion kWh		0	40.93 billion kWh		0	27.53 billion kWh		0	460.8 billion kWh		0	67.85 billion kWh		0	
INSTITUCIONES QUE REGULAN EL SECTOR ENERGÍA	Comisión Federal de electricidad (CFE) Comisión Reguladora de Energía (CRE)		0	OSINERMIN, El Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería		0	Agencia Nacional de Energía Eléctrica		0	Ministerio de Electricidad y Energía Renovable		0	* Comisión Nacional de Energía (CNE) * Ministerio de Energía, *Superintendencia de electricidad y combustible		0	
FERIAS O CONGRESOS INTERNACIONALES DEL SECTOR 2019	-			-			PIEE Eléctrica (Feria Internacional de Eléctrica y Electrónica) Wire South America (Feria de alambre y cable)			Ecuador Oil and Power (Feria y conferencia internacional sobre energía y la industria petroquímica)			-			
EXPORTACIONES DE SERVICIOS INFORMÁTICOS DESDE COLOMBIA (2017)	11.078 MILLONES DE USD			8.780 MILLONES DE USD			-			8.582 MILLONES DE USD			-			
EMPRESAS DE SOFTWARE	300		0	50		0	3600		0	93		0	150		0	
TOTAL			0			0			0			0			0	

Figura 8. Matriz de Selección de Mercados Electro Software

Fuente: Elaboración Propia



Figura 9. Consultoría Técnica Electro Software

Fuente: Paola Quintero Vega

5.1.4. Adipack

Es una compañía colombiana con más de diez años de experiencia en el mercado nacional e internacional, líder en el diseño y fabricación de maquinaria para la industria alimenticia, con gran éxito en el sector lácteo, gracias a los grandes desarrollos para el envase aséptico logrando confianza en nuestros clientes y brindando soluciones reales en calidad y economía para sus plantas. Adipack se constituye como el mejor proveedor de máquinas envasadoras en la industria alimenticia, especialmente en el sector lácteo, destacándose por generar productos de excelente calidad y alta tecnología, logrando confianza en nuestros clientes y brindando soluciones reales en calidad y economía para sus plantas; ofreciendo un servicio integral pre y post venta (Adipack, s.f.).

Durante las sesiones de consultoría técnica, junto con el consultor Henry Calderón, se identificó empresas del sector lácteo en México y Argentina, con el objetivo de encontrar posibles clientes

para las envasadoras asépticas de leche, se validó la estructura de costos internacionales para presentar ofertas comerciales a posibles clientes en cada uno de los países mencionados, se identificaron posibles áreas de mejora en la parte de marketing digital de la compañía para poder llegar a más público objetivo y dar a conocer la empresa a nivel internacional, se presentó a la empresa los parámetros que se deben seguir para elaborar un buen contrato comercial y se realizaron diversas sugerencias en la parte financiera de la empresa con el objetivo de tener un mayor control de la actividad comercial que realiza la compañía.

EMPRESAS DEL SECTOR LÁCTEO EN MÉXICO			
RAZÓN SOCIAL	TIPO DE EMPAQUE QUE USAN	PÁGINA WEB	TELÉFONO
Union De Pasteurizadores De Juarez S A de C.V. (Leche La Pureza)		http://www.aiz.com.mx	+52 33 3942 8250 - @lapureza.com.mx
Campo Alegre Alimentos, S A de C.V	Bolsa plástica y botella	http://campoalegrealimentos.com.mx/	(353) 572-0563
Leche los 19 hermanos S A de C.V	Bolsa plástica y Botella	http://19hermanos.com.mx/	01 800 841 0939
Cremeria Aguascalientes S A de C.V	Bolsa Plástica, Tetra Pack y Botella	http://www.cremeriaaguascalientes.com.mx/	+52 (449) 910-9270
Alimentos La Concordia S A De C.V.	Tetra Pack y Botellas	http://www.aldia.com.mx/home.html	01 (474) 741 9200 al 16
Alpura - Ganaderos Productores de Leche Pura, S.A. de C.V.	Tetra Pack	http://www.alpura.com/	(0180000025787
Gilisa - Grupo Industrial Lala, S.A. De C.V	Tetra Pack y Botellas	http://www.lala.com.mx/	+52 871 729 3168 - 01 (800) 170-4000
Pasteurizadora Aguascalientes, S A de C.V	Tetra Pack	https://www.lechesanmarcos.com.mx/	(0180004916400
Leche Zaragoza	Tetra Pack y Botellas	http://www.lechezaragoza.com/home.php	01(800)263 2202
Pasteurizadora Jersey del Noroeste S A	Tetra Pack y Botellas	http://www.jersey.com.mx/	(664) 687-9100
Chilchota Alimentos S A de C.V	Botella	http://www.chilchota.mx/	(871) 719 1681 - (871) 719 1684
Grupo Industrial Cuadritos Biotek S A de C.V	Botella y Tetra Pack	http://www.cuadritos.mx/	01 800 712 9887

Figura 10. Empresas del Sector Lácteo en México

Fuente: Elaboración Propia



Figura 11. Consultoría Técnica Adipack

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

5.1.5. Kroil

Es una compañía manufacturera y comercializadora de aceites y grasas lubricantes, creada para satisfacer las necesidades en el mercado automotriz e industrial, cuyo desarrollo tecnológico requiere productos que cumplan con los más altos estándares de calidad internacional garantizando confiabilidad y desempeño (Kroil, s.f.).

Durante el acompañamiento en consultorías técnicas a la empresa, junto con el consultor Andrés Trillos, se validó estadísticas de importación de grasas en países de Centro América y Sur América, con el objetivo de conocer los precios a los que estaban ofertando el producto, se trabajó en el plan exportador de la compañía para el año 2019, se trabajó en la creación de una propuesta de valor para presentar a un cliente de un país al cual ya le habían exportado y se analizó e identificaron áreas de mejora en su página web.



Figura 12. Consultoría Técnica Kroil

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

5.1.6. Forestal

Forestal venera los bosques que crean las condiciones óptimas para el desarrollo natural del café. Somos micro tostadores y caficultores, colombianos y santandereanos, artesanos del café. Buscamos los mejores granos para transformarlos en historias contadas al ritmo de aromas y sabores (Café Forestal, s.f.).

Durante el acompañamiento en consultorías técnicas a la empresa, junto con el consultor Andrés Trillos, se validó información de estadísticas de importación de café molido y tostado en Canadá, Aruba y Chile, se analizó las tendencias de consumo de café en Canadá y Chile, con la finalidad de que la empresa determinara la estrategia comercial que debía utilizar en cada uno de los dos países, se identificaron las barreras no arancelarias y requisitos técnicos para el ingreso de café especial en Canadá y se trabajó en la matriz de costos internacionales para exportar café verde a Canadá a través de medio de transporte marítimo.

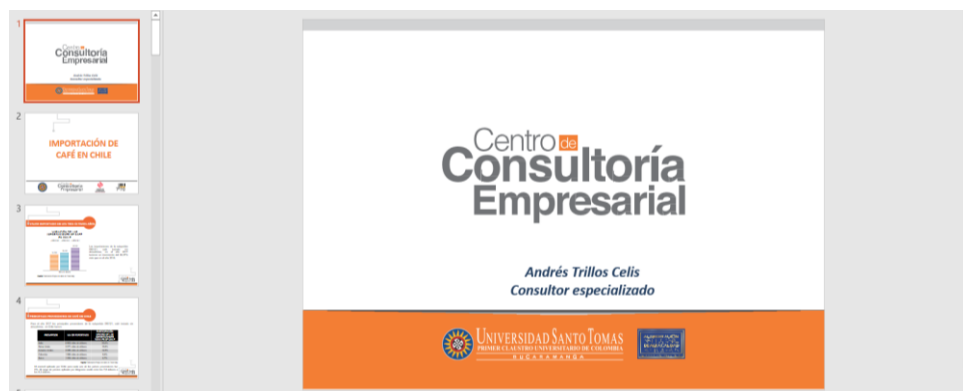


Figura 13. Informe ejecutivo Tendencias de Consumo de Café Especial en Chile y Canadá

Fuente: Elaboración Propia



Figura 14. Consultoría Técnica Forestal

Fuente: Vanessa Rubio Vásquez

PROCOCOLOMBIA		MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE			
INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO	I PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	CAFÉ VERDE	Campos Modificables		
	II POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	09.01.11.90.00	Campos con Formulas		
	III POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	09.01.11			
	IV UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	KILO	PRECIO UNIDAD USD	PRECIO UNIDAD COP	
	V VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	USD 4,56	USD 4,56	COP 13.000,00	
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	VI EMPAQUE	Sacos de fique			
	VII DIMENSIONES CAJAS	0,71*0,95*0,29			
	VIII ORIGEN / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia / Cartagena			
	IX DESTINO / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	Montreal / Canada			
	X PESO BRUTO TOTAL	17.500 Kgrms.			
	XI UNIDAD DE CARGA	Contenedor de 20'			
	XII DIMENSION DEL BRUTO	0,71*0,95*0,29			
	XIII VOLUMEN TOTAL UNITARIZACION	33 M3			
	XIV CANTIDAD DE EMBALAJES	250	USD 15.965		
	XV CANTIDAD DE UNIDADES COMERCIALES	17.500	14.000	CON MISMA	
XVI VALOR TOTAL DE LA MERCANCIA	USD 79.824,56	3.500	MISMA		

TAMANO PALETS		
LARGO	ANCHO	ALTO
0,95	0,70	0,2
		0,13
		250
		33

Figura 15. Matriz de Costos Internacionales de Café Verde a Canadá

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5.1.7. Martha Avello

Somos una compañía familiar fundada en la Ciudad de Bucaramanga, con más de 20 años de experiencia en la fabricación de calzado femenino, tiempo en el cual nos hemos convertido en

aliados estratégicos de las principales marcas de moda en calzado a nivel nacional, garantizando exclusividad y la mejor calidad a través de productos elaborados con los mejores materiales, acabados impecables y detalles artesanales hechos a mano con productos elaborados 100% en cuero, interpretamos las tendencias de la moda para elaborar diseños que se adapten a las diferentes etapas y momentos en la vida de la mujer, brindando confort y comodidad en su caminar (Martha Avello, s.f.).

Durante el acompañamiento en consultorías técnicas a la empresa, junto con el consultor Henry Calderón, se validó e hicieron modificaciones a la propuesta comercial que la empresa iba a presentar a un cliente en Costa Rica, se identificaron precios a los que diferentes empresas de Colombia estaban vendiendo el calzado, a través de la consulta en Legiscomex, se trabajó en la identificación de variables clave para realizar una matriz de selección de mercados para la empresa que le permitiera determinar países objetivo para iniciar su plan de internacionalización y se identificaron oportunidades comerciales en países de Centro América, gracias a la validación de condiciones arancelarias para Colombia en cada uno de esos países.



Figura 16. Consultoría Técnica Martha Avello

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

5.1.8. Dagabot

Somos un grupo de docentes especializados en el desarrollo de herramientas robóticas para la educación y otras áreas, con el objetivo de ayudar a desarrollar el máximo potencial de las personas de forma divertida y eficiente (Dagabot, s.f.).

Durante el acompañamiento en consultorías técnicas a la empresa, junto con la consultora Paola Quintero, se identificó variables económicas y de mercado de importancia para la compañía, con la finalidad de elaborar una matriz de selección de mercados para así identificar países objetivo e iniciar el plan de internacionalización de la empresa, se revisó la propuesta comercial que Dagabot iba a presentar a un cliente en México, se validaron ferias para el año 2019 del sector educativo en diferentes países de América, de tal manera que la empresa pudiera ver la viabilidad de viajar y hacer parte de una de ellas, se revisó y se hicieron sugerencias al plan exportador que la compañía estaba realizando y se identificó la partida arancelaria que debe utilizar el robot al momento de realizar una exportación a cualquier país del mundo.

MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS DAGABOT

VARIABLE	%	MÉXICO				CHILE				PAISAS				COLOMBIA				PERÚ			
		C	R	C	R	C	R	C	R	C	R	C	R	C	R	C	R				
INDICE PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR EDUCATIVO (2010=100)	2%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00		
EDUCACIÓN BÁSICA (2010=100)	2%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00		
EDUCACIÓN BÁSICA (2010=100)	2%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00		
COBERTURA EN EDUCACIÓN	4%	AÑO 2016: 2017 Educación Básica: 94.9% Educación media superior: 82%	5	0.4	AÑO 2016: EDUCACIÓN BÁSICA: COBERTURA: 94.9% EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR: 82%	4	0.32	AÑO 2016: Educación Primaria: 95% Educación Media: 94.9% Educación Premedia: 89.3%	4	0.32	AÑO 2017: Educación Secundaria: 95%	5	0.4	AÑO 2016: Educación primaria y secundaria: 98%	5	0.4					
NÚMERO DE ESTUDIANTES EN LA PARTE PÚBLICA Y PRIVADA	40%	AÑO 2016: SECTOR PÚBLICO: 22,267,378 estudiantes SECTOR PRIVADO: 1,883,175 estudiantes TOTAL: 24,150,553 RESPECTO AL TOTAL DE LA POBLACIÓN: 20.2%	5	2	AÑO 2017: 3,058,142 estudiantes RESPECTO AL TOTAL DE LA POBLACIÓN: 18.7%	4	1.4	AÑO 2016: SECTOR PÚBLICO: 452,405 estudiantes SECTOR PRIVADO: 46,444 estudiantes TOTAL: 516,849 RESPECTO AL TOTAL DE LA POBLACIÓN: 3.2%	4	1.4	AÑO 2016: SECTOR PÚBLICO: 124,099 estudiantes SECTOR PRIVADO: 66,444 estudiantes TOTAL: 190,543 RESPECTO AL TOTAL DE LA POBLACIÓN: 1.2%	4	1.4	AÑO 2016: Sector Público: 4,338.8 miles de estudiantes Sector Privado: 2,538 miles de estudiantes TOTAL: 6,876.8 miles de estudiantes RESPECTO AL TOTAL DE LA POBLACIÓN: 33.9%	4	1.4					
NÚMERO DE DOCENTES	2%	AÑO 2017: 2,816,926 docentes	5	0.13	AÑO 2017: EDUCACIÓN BÁSICA: Maestría: 11,784 Particular: Subsecundario: 46,392 Particular: Primaria: 19,792 EDUCACIÓN MEDIA: No. Maestría: 32,214 Particular: Subsecundario: 17,319 Particular: Primaria: 7,363 EDUCACIÓN MEDIA: 39 Maestría: 7,363 Particular: Subsecundario: 14,937 Particular: Primaria: 7,363	4	0.13	AÑO 2016: SECTOR PÚBLICO: 14,976 docentes SECTOR PRIVADO: 5,046 docentes	4	0.13	AÑO 2016: SECTOR PÚBLICO: 10,889 docentes SECTOR PRIVADO: 8,348 docentes SECTOR SUBSECUONDARIO: 1,240 docentes	4	0.13	AÑO 2016: 189,828 docentes	4	0.13					
NÚMERO DE COLEGIOS PRIVADOS Y PÚBLICOS	20%	AÑO 2017: 2018: 314,880 colegios	5	1	AÑO 2018: 16,039 colegios	3	0.4	AÑO 2016: SECTOR PÚBLICO: 3,790 colegios SECTOR PRIVADO: 330 colegios	2	0.4	AÑO 2017: 4,329 colegios	2	0.4	AÑO 2016: 51,452 colegios	4	0.4					
NIVEL DE EDUCACIÓN DE DOCENTES	2%	AÑO 2016-2017: 79.1% LICENCIATURA Y POSGRADO	5	0.13	AÑO 2016: TITULADOS EN EDUCACIÓN: 22,039 NO TITULADOS: 3,900 SIN INFORMACIÓN: 23	5	0.13	AÑO 2016: MAESTRÍA: 5,811 LICENCIATURA EN EDUCACIÓN: 6,214 PROFESORES DE EDUCACIÓN: 26,246 OTROS TÍTULOS UNIVERSITARIOS: 4,374 SIN TÍTULO: 1,176	5	0.13	AÑO 2016: LICENCIATURA: 62% INGENIERÍA: 20% MAESTRÍA: 18% POSGRADO: 6%	5	0.13	AÑO 2017: 47.4% TÍTULOS UNIVERSITARIOS	5	0.13					
COSTOS DE PENSIÓN EN LOS COLEGIOS	4%	207 000 - 500 000 4000 PEQOS MEDICANOS - 10000 PEQOS MEDICANOS	5	0.4	207 000 - 349 000 180.000 PEQOS CHEPONES - 386.181 PEQOS CHEPONES	5	0.4	300 000 - 500 000	5	0.4	200.000 COLONES COOPARABENES - 400.000 COLONES COOPARABENES	5	0.4	20 000 - 80 000 100 000 - 300 000	5	0.4					
PROBAMA PISA 2018 (a nivel de la OCEB en Chile en 485, en Colombia en 483 y en Matemáticas en 485) PROBAMA PISA 2018 (a nivel de la OCEB en Chile en 450, en Colombia en 450 y en Matemáticas en 486)	3%	Chile en 437 puntos Colombia en 437 puntos Matemáticas en 439 puntos	5	0.25	Chile en 447 puntos Colombia en 439 puntos Matemáticas en 439 puntos	5	0.25	AÑO 2012: Chile en 576 Colombia en 371	5	0.25	Chile en 437 puntos Colombia en 371 puntos	4	0.2	Chile en 437 puntos Colombia en 371 puntos	3	0.15					
TOTAL	100%	370	5	0.2	386.181	4	0.25	300	5	0.2	400	5	0.2	30	2	0.08	300	5	0.2		

Figura 17. Matriz de Selección de Mercados Dagabot

Fuente: Elaboración Propia



Figura 18. Consultoría Técnica Dagabot

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

5.2. Acompañamiento de consultoría técnica a la empresa Café Hacienda Casa Blanca, a través del convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Procolombia – Universidad Santo Tomás.

Café Hacienda Casa Blanca: Nuestro grano selecto, resultado de un potencial natural de tierras y suelos fértiles con un microclima de montaña; que, junto a prácticas tradicionales y ecológicas de cosecha, derivan en un café con destacado perfil de tasa, sabores cítricos, dulces y acaramelados, café de destacado perfil con notas a miel, chocolate, menta y limón. Cultivado una altura de 1.500 m.s.n.m. cafés arábica de variedades Colombia, Castillo, Geisha, Borbón rosado y típica. Sembrado en su mayor proporción bajo sombra, en una nativa biodiversidad e inigualables fuentes hídricas de alta pureza que define su ubicación en un ecosistema ideal para la elaboración de un café de altísima calidad (Café Hacienda Casa Blanca, s.f.).

Durante las sesiones de consultoría técnica con la empresa, junto con el consultor Fernando Zárate, se realizó un estudio de mercado para la exportación de café verde a Australia, Estados

Unidos y Canadá, donde se identificó las condiciones arancelarias del producto, las tendencias de consumo en cada de los países, los socios comerciales y los requisitos de ingreso del café en cada país seleccionado. De la misma manera se trabajó en una matriz de costos, con el fin de facilitar la obtención de precios internacionales al momento de presentar una propuesta comercial.



Figura 19. Consultoría Técnica Café Hacienda Casa Blanca

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

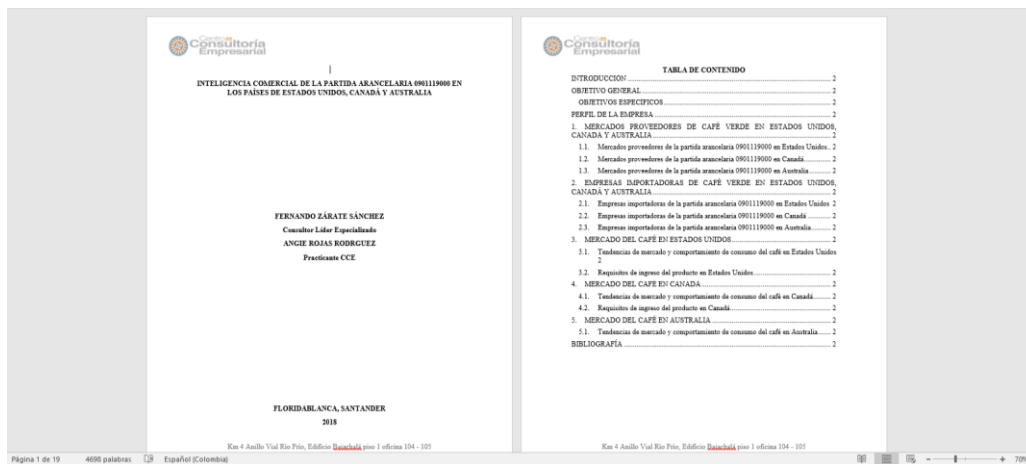


Figura 20. Inteligencia Comercial Café Verde

Fuente: Elaboración Propia

5.3. Apoyo al Director en la gestión administrativa del Centro de Consultoría Empresarial.

Durante los seis meses de práctica apoyé administrativamente en las siguientes actividades:

5.3.1. Manejo de la plataforma Piciz

Ésta plataforma es usada por todas las empresas que están ubicadas dentro de la Zona Franca Santander para hacer ingresos de cada uno de los visitantes a las instalaciones del Centro de Consultoría Empresarial. Aprendí el uso de éste software y constantemente apoyé la autorización de ingreso a nuevos y constantes visitantes.

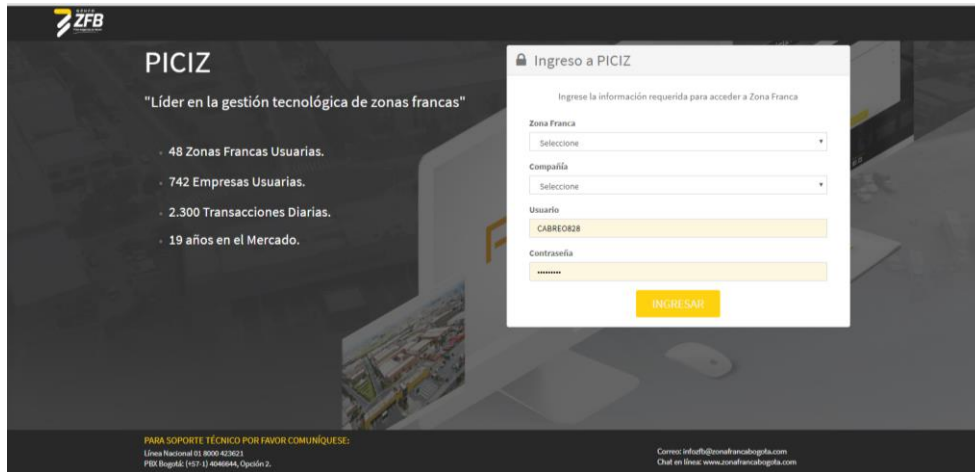


Figura 21. Plataforma Web Piciz

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5.3.2. Diligenciamiento de formatos ante Zona Franca Santander

Durante mi práctica empresarial apoyé en el diligenciamiento y entrega de formatos ante báscula, con el fin de que los funcionarios de la Zona Franca Santander autorizaran el ingreso de

implementos de cafetería, aseo o papelería, así como el ingreso o salida de activos fijos. Éste procedimiento se debe realizar constantemente debido a que es un requerimiento de la legislación de la Zona Franca Santander.

PR-OP-13-FO-01

CONTROL DE OTRAS MERCANCIAS

VERSION: 03 VIGENCIA: 01/06/17

I. GENERALIDADES

Nº RADICADO	FECHA	HORA	FIRMA

TIPO DE OPERACIÓN	FECHA	RAZÓN SOCIAL	NIT
Ingreso <input checked="" type="checkbox"/> Salida <input type="checkbox"/>	01/11/2018	Universidad Santo Tomás	860012357-6

CANTIDAD	EMBALAJE	DOC SOPORTE	Nº DOC SOPORTE
		no aplica	

GRUPOS

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

Firma Empresa Instalada: Jorge Gomez Serpa
 Firma Usuario Operador: _____
 Nombre: _____ Fecha: _____

Figura 22. Formato Control de Mercancías a Zona Franca Santander

Fuente: Zona Franca Santander

5.3.3. Apoyo al Director del Centro de Consultoría Empresarial en la elaboración de informes del Programa 770.

De acuerdo al convenio que tenía la Universidad Santo Tomás con la Cámara de Comercio de Bucaramanga del Programa 770, el Director del Centro de Consultoría Empresarial debía presentar constantemente informes de avances en las consultorías que se estaban llevando a cabo en cada una de las empresas. De esta manera, apoyé en la elaboración de los informes que debían ser radicados en Cámara de Comercio de Bucaramanga.

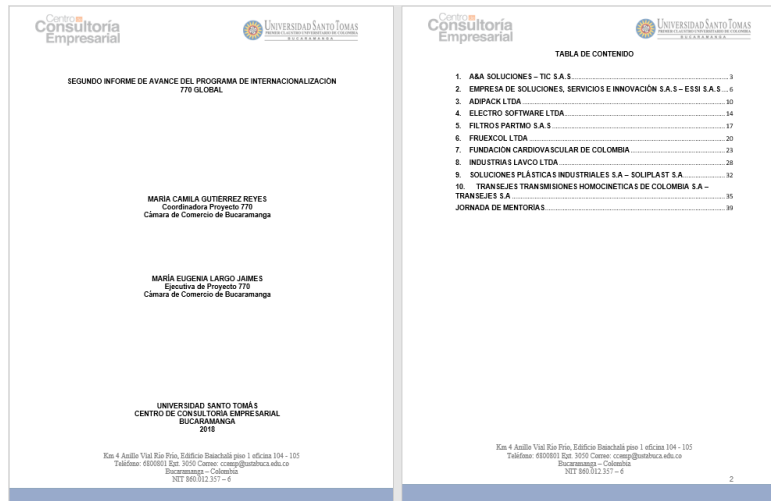


Figura 23. Informe de avance Programa 770

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5.3.4. Elaboración de agendas de cierres de consultoría del Programa Más Ideas Más Empresas (Convenio Cámara de Comercio de Bucaramanga – Universidad Santo Tomás).

La Universidad Santo Tomás en convenio con la Cámara de Comercio de Bucaramanga, a través del Centro de Consultoría Empresarial asesoró a empresas de la región de Santander en temas de mercadeo, costos de producción, finanzas, entre otros. De esta manera, apoyé llamando a cada uno de los empresarios y realizando las agendas de cierre de consultorías en las fechas asignadas por el convenio.

CIERRE DE CONSULTORÍAS MÁS IDEAS MÁS EMPRESAS 05 DE DICIEMBRE DE 2018			
Nº	CONSULTOR	HORA SUSTENTACIÓN	EMPRESA
2	Edwin Florez	8:00 a.m	Aceros Seguridad
3	Laura Parra	9:00 a.m	Maribel Serrano
4	Jhonatan Morales	10:00 a.m	Creaciones Luna Rosa
13	Jhonatan Morales	11:00 a.m	Calzado Monrain
	Laura Parra	2:00 p.m	Marroquinería Mores
8	Catalina Santamaría	3:00 p.m	The Femme Belle
9	Catalina Santamaría	4:00 p.m.	Fuerza Eléctrica
10	Edwin Florez	5:00 p.m.	Servitalentos

Figura 24. Agenda de Cierre de Consultorías, Programa Más Ideas, Más Empresas

Fuente: Elaboración Propia

5.3.5. Apoyo al equipo del CCE en la elaboración de cuentas de cobro

Durante mi periodo de práctica empresarial, apoyé a algunos de los miembros del equipo del Centro de Consultoría Empresarial en la elaboración de cuentas de cobro, con el fin de que éstas fueran radicadas ante el departamento de contabilidad de la Universidad Santo Tomás.

Bucaramanga, 08 de junio 2018 Cuenta de cobro No. 002

LA UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
 NIT. 869.812.257-6

DEBE A:

Nombre: _____ de _____
 C.C. _____ de _____

La suma de: DOSCIENTOS MIL Pesos Mils. \$ 200.000.00

Por concepto: Consultoría Identificación de Oportunidades y Agenda Misión Empresarial para el Sector de Salud
 Avísala de Santander. Destacar que fue aprobado mediante Acta No. 432 de Julio 12 de 2017.

Declaro que:

1. Pertenezco al Régimen Simplificado.
2. No soy Residencia de impuestos a las ventas.
3. No estoy obligado a expedir factura de venta según el artículo 410-2 del Estatuto Tributario.
4. Anexo copia del RCT (numero 2, artículo 509 del Estatuto Tributario).

Formulario Cuenta de Cobro			
Paga por Seguridad Social (Salud, Pensión y Ahorro)	Paga por Aportes Cuotas APC		
Salud Ahorros Fondo de Pensiones Voluntarias	Chcos		
Declaración de Recibo			
Autorizo expresamente a la universidad según el Parágrafo 1º del artículo 410-2 del Estatuto Tributario, para que en caso de emitir un cheque de cobro, presente los valores de pago de la siguiente forma: (reservados) y/o hacer los pagos en efectivo por concepto de los embargos correspondientes, autorizando los efectos fiscales a los que haya lugar, los cuales serán pagos en cuenta y recibo.			

Para poder aplicar retención en la fuente establecida en el Art. 385 del E.T., informo que: NO, SI, he contratado o vinculado dos o más trabajadores asociados a mi actividad económica. (Señalar solo una)

FIRMA:

 C.C. No. _____
 Teléfono: _____ Celular: _____
 Dirección: _____ Barrio: _____
 Cuenta Bancaria No. _____ Ahorros: _____ Corriente: _____

Vs. Bn. _____
 Nombre: **Alvaro Alberto Gómez Segura**
 Cargo: Director Centro de Consultoría Empresarial

Figura 25. Formato Cuenta de Cobro

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5.4. Acompañamiento de consultoría técnica a la empresa Industrias Soñar.

Durante mi periodo de práctica empresarial pude apoyar al Consultor Andrés Trillos en las consultorías técnicas realizadas a la empresa Industrias Soñar, la cual quería iniciar su proceso de expansión internacional a través de la exportación de almohadas a Estados Unidos. En el acompañamiento a la compañía, se identificaron las condiciones arancelarias para exportar a Estados Unidos y Perú, se realizó un informe con estadísticas de importación de almohadas y colchones en los mencionados países y se identificaron requisitos de acceso a Estados Unidos y posibles ferias empresariales para dar a conocer su producto.



Figura 26. Informe ejecutivo estadísticas de comercio exterior en Estados Unidos y Perú de almohadas y colchones

Fuente: Elaboración Propia

5.5. Apoyo y capacitación en charlas y talleres realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial.

Durante mi periodo de práctica empresarial apoyé en la capacitación de talleres de creatividad, emprendimiento e innovación realizados por el Centro de Consultoría Empresarial a estudiantes de diversas facultades de la Universidad Santo Tomás.



Figura 27. Taller la Mascarada estudiantes de movilidad internacional

Fuente: Angie Rojas Rodríguez

5.6. Apoyo logístico en diferentes eventos realizados por el Centro de Consultoría Empresarial.

Durante el tiempo de mi práctica empresarial apoyé logísticamente en el XII conversatorio de negocios internacionales con respecto a la política comercial de la Unión Europea, organizado por la Universidad Santo Tomás, que contó con la participación del consejero comercial de la Unión Europea en Colombia. Así mismo, tuve la oportunidad de apoyar el evento Futurexpo “Futuros Exportadores de Colombia” organizado por Procolombia, donde registré a las personas asistentes

consultorías y eventos en los que estaba involucrado el CCE) en las redes sociales de Facebook, Instagram, Twitter y el canal de YouTube, con el objetivo de dar a conocer el trabajo constante a los estudiantes, empresarios y a las personas pertenecientes a la Universidad Santo Tomás.



Figura 30. Perfil de Instagram Centro de Consultoría Empresarial

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

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

Para ejecutar cada una de las actividades y funciones durante el desarrollo de mis prácticas empresariales utilicé:

- Normatividad de la Universidad Santo Tomás.

- Normatividad de la Zona Franca Santander.
- Tratados de libre comercio vigentes en Colombia.
- Teorías del comercio internacional.

7. Aportes

7.1. Aportes del practicante a la empresa

- Creación del canal de YouTube del Centro de Consultoría Empresarial, con el fin de dar a conocer las actividades que se realizan constantemente en el sector empresarial y educativo.

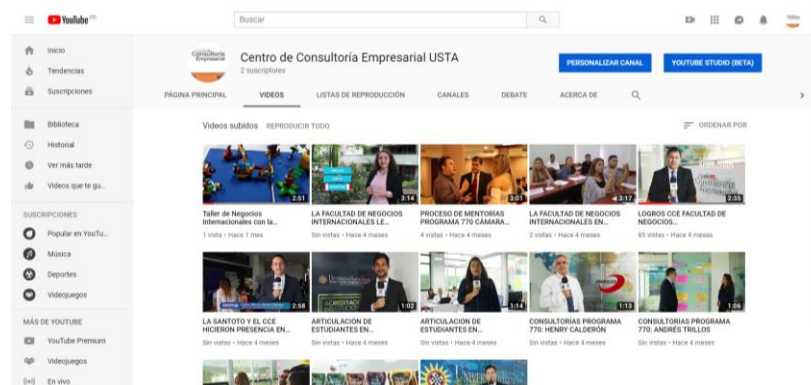


Figura 31. Canal de Youtube del Centro de Consultoría Empresarial

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

- Organización de carpetas de consultorías realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial durante el transcurso de los años.



Figura 32. Organización de carpetas de Consultoría

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

7.2. Aportes de la empresa al practicante

- Relacionamiento con empresarios de diferentes sectores en cada consultoría, con los que pude demostrar mis habilidades y cualidades en el ámbito profesional y humano.
- Crecimiento profesional con cada una de las enseñanzas en la vida diaria y laboral brindadas por cada empresario, que estuvo presente en las consultorías desarrolladas a través del CCE.
- Afianzar la manera de dirigirme y expresarme ante el público al momento de realizar una presentación.
- Adquirir conocimiento relacionado con la exportación de servicios a nivel mundial y en Colombia.
- Aplicación de los conocimientos adquiridos durante el transcurso de mi carrera profesional.
- Aprender la metodología y procesos que debe seguir una empresa que está dentro de

una Zona Franca Santander.

8. Conclusiones

Realizar las prácticas empresariales en el Centro de Consultoría Empresarial permite al estudiante, tener un mayor relacionamiento con el sector empresarial, con el cual se adquiere conocimiento de primera mano en la vida laboral, el cual ayuda al crecimiento profesional y humano de los futuros profesionales, y a su vez a tener en cuenta ciertas enseñanzas al momento de comenzar a trabajar como un negociador internacional para así no cometer errores que pueden dañar un proceso de internacionalización. De la misma manera, ayuda al estudiante a tener una visión amplia de la evolución de las empresas y del mundo en general con el fenómeno de la globalización que se lleva a cabo en los últimos años.

Trabajar en el Centro de Consultoría Empresarial con un equipo lleno de muchas cualidades fue satisfactorio, pues me permitió crecer de manera integral con el fin de alcanzar una meta más en mi vida y a su vez, aplicar todos los conocimientos adquiridos en la universidad, llevándolos a un escenario real.

9. Recomendaciones

Debido a que el Centro de Consultoría Empresarial está adscrito a la Universidad Santo Tomás, ésta debería dotarlo con los equipos y material didáctico necesario para el desarrollo de cada una de las actividades que realiza el CCE dentro de su portafolio de servicios. De la misma manera, se debería contar con una persona fija a parte del Director, que apoye con diversos temas administrativos, con el fin de que los practicantes puedan dedicarse completamente a cada una de

las actividades que se requieren en las consultorías y demás proyectos.

Referencias Bibliográficas

Adipack. (s.f.). Obtenido de <http://www.adipack.com.co/>

Banco de la República de Colombia. (s.f.). *Banrepcultural*. Obtenido de <http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Globalizaci%C3%B3n>

Café Forestal. (s.f.). Obtenido de <https://forestal.cafe/>

Café Hacienda Casa Blanca. (s.f.). Obtenido de <http://cafehaciendacasablanca.com/>

Centro de Consultoría Empresarial. (2018).

Comercio y Aduanas México. (abril de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/>

Dagabot. (s.f.). Obtenido de <http://dagabot.com/home/>

Definición.De. (s.f.). Obtenido de <https://definicion.de/convenio/>

Economía Simple. (s.f.). Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/internacionalizacion>

Electro Software. (s.f.). Obtenido de <https://www.electrosoftware.net/acerca-de-electrosoftware-software-y-tecnologia/>

Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás, título 2, artículo 7. (s.f.). Obtenido de <https://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf>

Filtros Partmo. (s.f.). Obtenido de <http://partmo.com/>

GESTION.ORG. (s.f.). Obtenido de <https://www.gestion.org/que-es-la-exportacion/>

Global Negotiator. (s.f.). Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/plan-de-exportacion/>

Kroil. (s.f.). Obtenido de <https://kroil.co/>

Legiscomex. (s.f.). Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/definiciones-zonas-francas-rci304>

Martha Avello. (s.f.). Obtenido de www.marthaavello.com

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (26 de mayo de 2015). *Cámara de Comercio de Bogotá.* Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/13641>

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

pwc Interámericas. (s.f.). Obtenido de <https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>

Soliplast. (s.f.). Obtenido de <http://soliplast.com.co/>

Soliplast. (s.f.). Obtenido de <http://soliplast.com.co/estiba-una-estiba-soluciones-logisticas/>