

**Práctica Empresarial Balsa de Colombia Ltda.**

**Yury Katherine Martínez Olarte**

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

**Directora**

**Mg. Tilcia Yaneth Ardila Pinto**

**Ingeniera de Mercados**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**2021**

### **Dedicatoria**

El presente informe está dedicado a Dios principalmente por sus bendiciones y por permitir que todo este tiempo valiera la pena; a mis padres y hermanos por el apoyo incondicional; a mis amigos colegas que fueron parte de mi equipo de trabajo en los proyectos de cada semestre, y finalmente, a la profesora Paola Quintero quien fue un gran ejemplo y quien me enseñó a querer el Marketing y muchos de los conocimientos que me quedan para toda la vida.

### **Agradecimientos**

Quiero expresar mi gratitud a Dios, familia y amigos que me acompañaron y siempre fueron un gran apoyo. Mi agradecimiento también con la Universidad Santo Tomás Bucaramanga, a la facultad y a todos los profesores que fueron dejando su huella durante este proceso. De igual manera al Centro de Recursos para el Aprendizaje, la Investigación y la Docencia. CRAI, por contar con bases de datos de calidad y permitir el eficiente acceso, las cuales sirvieron para facilitar la búsqueda de información actualizada y poder así, realizar los diferentes proyectos durante la carrera. A mi directora de práctica, la profesora Tilcia Yaneth Ardila Pinto, por entender la complicada situación por la que pasaba y estar al pendiente de lo que necesitara para aclarar cualquier duda siempre de la manera más amable. Por otro lado, quiero agradecer a la empresa Balsa de Colombia Ltda., en especial a mi jefe Álvaro Jany Barbosa, por darme la oportunidad de ser parte de su empresa durante mi proceso de práctica y por la experiencia adquirida.

## Contenido

	<b>Pág.</b>
Introducción .....	9
1. Justificación de la Práctica Empresarial .....	10
2. Objetivos .....	11
2.1 Objetivo General .....	11
2.2 Objetivos Específicos.....	11
3. Perfil de la Empresa .....	12
3.1 Razón Social .....	12
3.2 Objeto Social.....	12
3.3 Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Jefe Inmediato en la Empresa .....	12
3.4 Misión de la Empresa.....	13
3.5 Visión de la Empresa .....	13
3.6 Organigrama de la Empresa.....	14
3.7 Portafolio de Productos.....	15
3.8 Uso de la Madera Balsa .....	15
3.9 Procesos .....	16
4. Cargo y Funciones .....	16
4.1 Cargo a desempeñar.....	17
4.2 Funciones Asignadas .....	17

---

4.3 Desarrollo de las Funciones Desempeñadas .....	17
4.3.1 Función 1 .....	17
4.3.2 Función 2 .....	18
4.3.3 Función 3 .....	19
4.3.4 Función 4 .....	20
5. Aportes .....	20
5.1 Aportes de la Practicante a la Empresa .....	20
5.2 Aportes de la Empresa a la Practicante .....	21
6. Conclusiones .....	22
7. Recomendaciones .....	23
Referencias .....	24

**Lista de Figuras**

**Pág.**

**Figura 1.** *Organigrama de la Empresa Balsa de Colombia Ltda.* ..... 14

## Resumen

En el presente informe se detalla cada una de las funciones realizadas y reforzadas a través de la interacción y el acompañamiento al sector real empresarial Santandereano, así como también muestra los diferentes campos en los cuales se puede desempeñar un profesional en Negocios internacionales.

A partir de esta experiencia se da a conocer una empresa que logró reinventarse, a partir de la transformación de la balsa, una especie de madera desconocida por la mayoría del sector, pero que por sus características y sus propiedades específicas cuenta con un mercado altamente definido y muy prometedor nacional e internacionalmente.

Es este informe se presenta además los aportes realizados a la empresa como practicante de Negocios Internacionales y viceversa, además de la participación en los diferentes procesos de exportación realizados por la misma durante los 6 meses de duración de la práctica empresarial.

*Palabras Clave:* Exportaciones, Madera de Balsa, Negocios Internacionales, Prácticas Empresariales.

### **Abstract**

This report details each of the functions carried out and reinforced through interaction and accompaniment to the real Santandereano business sector as well as showing the different fields in which a professional in International Business can perform.

From this experience, a company that managed to reinvent itself is known, from the transformation of the raft, a species of wood unknown by most of the sector, but which due to its characteristics and specific properties has a highly defined market is disclosed and very promising nationally and internationally.

This report also shows the contributions made to the company as an International Business intern and vice versa, as well as the participation in the different export processes carried out by it, during the 6-month time duration of the business practice.

*Key Word:* Balsa Wood, Exportations, International Business, Internships.

## **Introducción**

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

En este documento se da constancia del cumplimiento de la práctica empresarial realizada por una estudiante de Negocios Internacionales en la empresa Balsa de Colombia Ltda., ubicada en la ciudad de Bucaramanga. Se muestran las diferentes actividades que logran cumplir los objetivos planteados para culminar con éxito el pregrado universitario.

## **1. Justificación de la Práctica Empresarial**

El requisito más importante a la hora de buscar una oportunidad laboral es sin duda la experiencia. Las empresas cada vez son más exigentes cuando se trata de contratar su personal debido a que la mayoría de las hojas de vida que se presentan son de personas que acaban de terminar sus estudios universitarios y solo cuentan con los conocimientos adquiridos en la universidad.

Por otro lado, y en controversia con lo anterior, las empresas actualmente también buscan mentes jóvenes, que se adapten fácilmente a los cambios que trae la tecnología y que aporten ideas frescas e innovadoras para ser más competitivas en el mercado.

La práctica empresarial es un instrumento que le sirve al estudiante para adquirir la experiencia en un entorno laboral, con problemas reales, pero con un asesoramiento y acompañamiento por parte de la empresa y porque no, de colegas y profesores. De esta manera también, las empresas se favorecen de esta opción de grado, al crear convenios con las universidades para recibir un estudiante y beneficiarse de los conocimientos que esta persona pueda brindar, además del apoyo y la facilidad de tener un empleado sin ser empleado.

Es una oportunidad también para crear una relación laboral a largo plazo, ya que, si la práctica empresarial fue exitosa y las partes estuvieron satisfechas, muchas veces la empresa contrata directamente al estudiante para que continúe trabajando.

## **2. Objetivos**

### **2.1 Objetivo General**

Brindar apoyo en los procesos de exportación e internacionalización de la empresa, y como practicante de Negocios Internacionales resolver problemas en tiempo real aplicando los conocimientos adquiridos en la academia.

### **2.2 Objetivos Específicos**

1. Elaborar protocolos de comunicación con los clientes nuevos y actuales en inglés para lograr mejor fluidez en las conversaciones y de esta manera conseguir negociaciones que favorezcan la empresa y sean lo suficientemente claras, que satisfagan cada una de las partes.
2. Facilitar la traducción de los datos necesarios como descripción de los productos, cantidades e información general para el diligenciamiento de documentos relacionados con las exportaciones de la empresa.
3. Realizar un proceso de Benchmarking para de esta manera evaluar los procedimientos de la empresa, mejorarlos y hacerla más competitiva en el mercado internacional.
4. Gestionar propuestas de internacionalización con la búsqueda de nuevos mercados por medio del análisis de bases de datos.

### 3. Perfil de la Empresa

#### 3.1 Razón Social

Balsa De Colombia Ltda.

#### 3.2 Objeto Social

Es una empresa dedicada a la reforestación, procesamiento y comercialización de la madera balsa. Desde 1.994, trabajan en la búsqueda del mejoramiento en los diferentes campos de su competencia, lo que los ha ubicado a la vanguardia a nivel nacional e internacional.

Exporta productos de láminas y varillas a 16 países en el mundo: a Ecuador, España, Alemania, Portugal, Suiza, Corea, Japón, Inglaterra, Chipre, Islas Canarias, Tailandia, Estados Unidos y Checoslovaquia, entre otros. Las exportaciones corresponden aproximadamente al 30% de sus ventas totales.

Cuentan con un equipo técnico y personal calificado, para brindarle a sus clientes lo mejor en cuanto a calidad y servicio. Están en capacidad de cubrir sus necesidades al contar con un gran inventario de productos terminados y empacados para un despacho inmediato.

Trabajan en la investigación y desarrollo de equipos, procesos de producción y minuciosos controles de calidad para garantizar un excelente producto.

#### 3.3 Dirección, Teléfono, Correo Electrónico y Jefe Inmediato en la Empresa

**Dirección:**

Cra 9 #36N-30

Bod. 1, Bod. 2, Bod. 7.

Cafe Madrid

Bucaramanga-Colombia

**Teléfonos:**

+577- 6401497 - 6405620 – 6402020

**Correos electrónicos:**

[gerencia@balsadecolombia.com.co](mailto:gerencia@balsadecolombia.com.co)

[contabilidad@balsadecolombia.com.co](mailto:contabilidad@balsadecolombia.com.co)

[ventas@balsadecolombia.com.co](mailto:ventas@balsadecolombia.com.co)

**Jefe inmediato de la práctica:**

Álvaro Jany Barbosa

Gerente General

### **3.4 Misión de la Empresa**

Es una empresa dedicada a la reforestación, procesamiento y comercialización de madera. Capaces de crear valor a sus clientes y demás partes interesadas. Se distinguen por enfocarse en la mejora continua y se comprometen con la calidad de sus servicios, rigiéndose bajo la normatividad legal vigente, preservando el medio ambiente a través de la mitigación y prevención de los impactos ambientales y cuidando la integridad y salud de sus empleados.

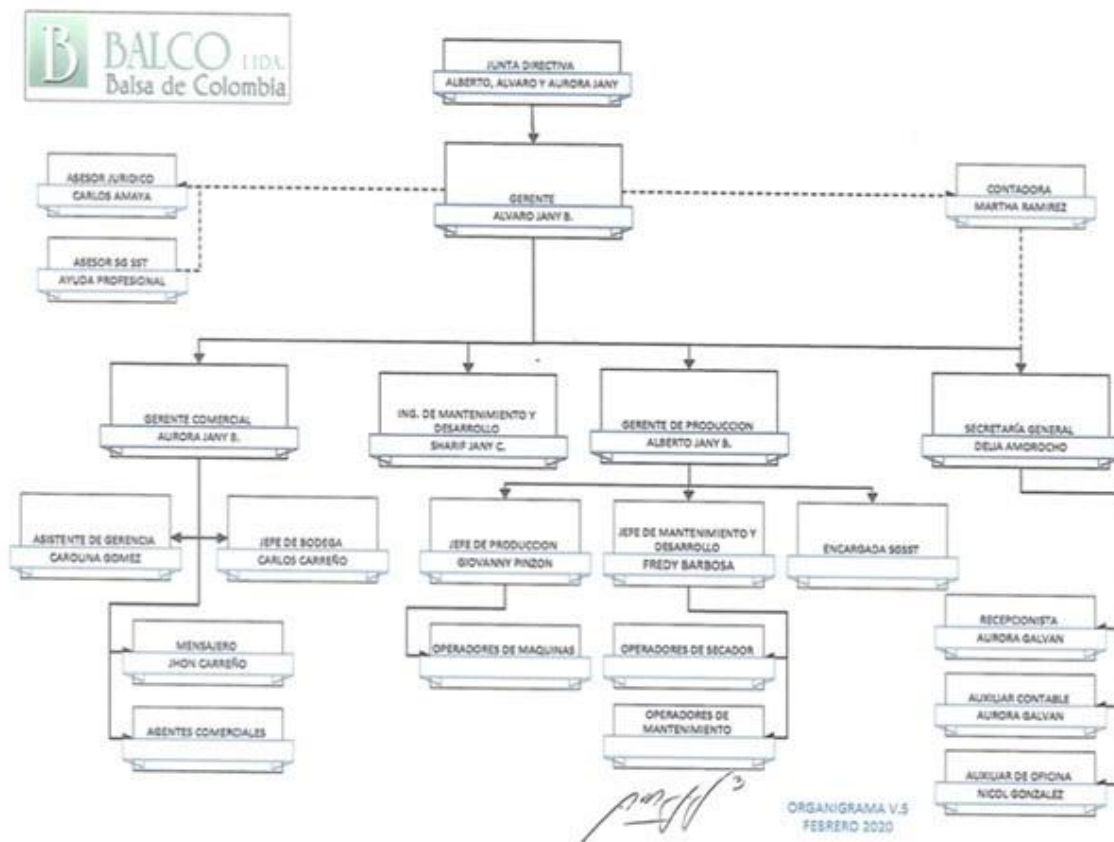
### **3.5 Visión de la Empresa**

Convertirse para el 2020 en una empresa reconocida en el mercado regional e internacional, transformando madera de Balsa en diferentes tamaños y formas sugeridas por el mercado y según las exigencias del cliente, identificando nuevas líneas de negocio e innovación que garantice el

desarrollo y la inversión de nuevos proyectos. De igual forma ser reconocidos por sus valores, la protección y conservación del medio ambiente. También establecer planes y programas dirigidos a la prevención de riesgos para contribuir con el cuidado y salud de los empleados de acuerdo con el cumplimiento de normas y reglamentos que los rigen, alcanzando estándares de calidad.

### 3.6 Organigrama de la Empresa

Figura 1. Organigrama de la Empresa Balsa de Colombia Ltda.



Nota: Adaptado de Plan estratégico de (Balsa de Colombia Ltda., 2020)

### 3.7 Portafolio de Productos

- *Perfiles y Láminas.* Nuestra línea tradicional ofrece a nuestros clientes una gran variedad de perfiles y láminas en tres tipos de madera: Balsa, Ciprés y Cedro. Largo estándar 915 mm.
- *Balsa.* Varillas cuadradas desde 1.5mm hasta bloques de 100mm, varillas redondas desde 3mm hasta cilindros de 80mm de diámetro, varillas triangulares desde 5mm hasta 25mm de diámetro. varillas media caña desde 10mm hasta 25mm de diámetro, láminas de espesores desde 0.75mm hasta 30mm y en anchos hasta de 300mm.
- *Cedro y ciprés.* Varillas redondas desde 3mm hasta 25mm, varillas cuadradas desde 1.5mm hasta 10mm, varillas media caña de 15mm, varillas cuadradas desde 1.5mm hasta 10mm y láminas de espesores desde 1.5mm hasta 10mm y en anchos hasta de 100mm.

### 3.8 Uso de la Madera Balsa

- Industria de las artesanías
- Maquetas arquitectónicas, juguetes, aeromodelismo
- Industria del calzado (suelas)
- Aislantes térmicos, eléctricos y acústicos
- Pulpa de papel
- Equipos flotantes, señuelos de pesca, tablas de surf
- Industria militar
- Estructuras rígidas ultralivianas para buques y aviones

### 3.9 Procesos

- *Plantación.* La empresa a través de su laboratorio botánico, viene desarrollando programas de purificación de los árboles. Es por esta razón que pueden ofrecer madera balsa de gran calidad proveniente de su plantación, trabajan con el fin de obtener las condiciones ideales para conseguir maderas muy similares en cuanto a densidad y color.
- *Secado e inmunización.* Sus procesos continuos les brindan a sus clientes la tranquilidad de adquirir un producto garantizado en su contenido de humedad e inmunización protegiéndolo de más de 3.000 especies de hongos y 500 especies de insectos. Este proceso garantiza estabilizar la madera en 12% de contenido de humedad relativa e inmunización por 5 años.
- *Maquinados.* Son conscientes de la importancia de los estándares de calidad y exigencias de sus clientes en cuanto a color, densidad y precisión en medidas, por lo cual cuentan con equipos y personal calificado para cumplir los estándares del mercado actual.
- *Control de Calidad.* Un minucioso control de calidad le garantiza al cliente que obtendrá un excelente producto para realizar su trabajo. Realizan un proceso de selección y separación de la madera con el propósito de entregar a sus clientes un producto con características físicas similares y exquisitez para cada uno de sus usos. Cuentan con un gran stock de productos terminados y empacados para un despacho inmediato a nivel **nacional e internacional.**

### 4. Cargo y Funciones

#### 4.1 Cargo a desempeñar

##### **Practicante de Negocios Internacionales**

**Jefe directo:** Álvaro Jany Barbosa

**Horario:** lunes a viernes 8am - 2pm

**Periodo de práctica:** Desde el 17 de marzo al 17 de septiembre de 2020.

#### 4.2 Funciones Asignadas

- Mantener comunicación con los clientes internacionales por medio de correos electrónicos en inglés si así se requiere, aclarando dudas acerca de la negociación internacional y brindando un servicio al cliente adecuado.
- Apoyar las exportaciones en curso con revisión de documentos, verificando información como partidas arancelarias y cantidades para asegurar que todo se encuentre de manera correcta.
- Traducir la información que se requiera para diligenciar documentos tales como facturas proforma, cartas de crédito y otros según sean necesarios.
- Realizar Inteligencia de Mercados para la identificación de nuevos clientes utilizando herramientas como Legiscomex, Passport, TradeMap.

#### 4.3 Desarrollo de las Funciones Desempeñadas

##### *4.3.1 Función 1*

- Mantener comunicación con los clientes internacionales por medio de correos electrónicos en inglés si así se requiere, aclarando dudas acerca de la negociación internacional y brindando un servicio al cliente adecuado.

A continuación, se dan a conocer las actividades que se llevan a cabo para el cumplimiento de esta función. Se realiza cada vez que un cliente se quiere comunicar por medio de correo electrónico.

- Cuando un cliente ya existente requiere una cotización internacional y lo hace en inglés, se reenvía al Gerente General junto con la traducción específica de lo que se solicita. Se sirve de intermediario entre el gerente general de la empresa y el cliente para brindar pronta respuesta a la solicitud.
- Cuando un cliente nuevo se comunica queriendo conocer la empresa, se le da la oportuna atención, se le envía el portafolio de productos y se toma los datos de la empresa a la que representa.
- Si es un cliente con el que se tiene una negociación actualmente se atiende la solicitud, generalmente son confirmaciones de datos respecto a la negociación o envío de documentos. En este caso también se sirve de intermediario entre el gerente general y el cliente, ya que la información que se recibe y envía debe ser revisada y aprobada.

#### ***4.3.2 Función 2***

- Apoyar las exportaciones en curso con la creación y revisión de documentos, verificando información como partidas arancelarias y cantidades para asegurar que todo se encuentre de manera correcta.

A continuación, se dan a conocer las actividades que se llevan a cabo para el cumplimiento de esta función. Se realiza cada vez que haya una exportación en proceso y se vayan requiriendo los documentos.

- Se realiza la factura proforma inicialmente, se verifican códigos, descripciones, cantidades, pesos, información general, precios, observaciones y todo lo que lleve el documento. Se le muestra al gerente general para que dé el visto bueno y se proceda a ser enviado al cliente.
- Si el cliente acepta el precio de venta y otras condiciones, se realiza la factura comercial y de nuevo se hacen verificaciones y se espera aprobación del gerente.
- Se redacta la carta de responsabilidad para la Policía Nacional (Dirección Antinarcóticos). Se diligencia con los datos específicos de la carga y se certifica la responsabilidad de la misma. Se entrega al gerente quien es también el representante legal para que la revise, la firme y se hace el envío.
- Se verifica la Declaración del Exportador con los datos exactos de la factura correspondiente para ser firmada por el gerente.
- Se realiza las cartas de solicitud al banco de Occidente cuando se requiera para el abono del Reintegro de Exportación. Se verifican datos y se entrega al gerente para que las firme.

### **4.3.3 Función 3**

- Traducir la información que se requiera para diligenciar documentos tales como facturas proforma, facturas de venta y otros según sean necesarios.

A continuación, se dan a conocer las actividades que se llevan a cabo para el cumplimiento de esta función. Se realiza al momento del diligenciamiento de documentos de la negociación.

- Se traduce la información de los documentos que se necesiten al idioma inglés, teniendo en cuenta que lleve la misma información y tenga coherencia.
- Se verifican los datos con el gerente y son enviados a quien corresponda.

#### **4.3.4 Función 4.**

- Realizar Inteligencia de Mercados para la identificación de nuevos clientes utilizando herramientas como Legiscomex, Passport, TradeMap.

A continuación, se dan a conocer las actividades que se llevan a cabo para el cumplimiento de esta función.

- Junto con el gerente general se da a conocer los posibles mercados a donde quiere la empresa expandir sus negociaciones.
- Utilizando las bases de datos e informes actuales se investiga la viabilidad de estos posibles países para exportar la madera Balsa.
- De esta misma manera se estudian los principales países importadores y exportadores de la partida arancelaria que incluye la madera Balsa, así como su participación a través de los últimos años.

## **5. Aportes**

### **5.1 Aportes de la Practicante a la Empresa**

- Apoyo con todas las transacciones internacionales.

- Propuestas para la actualización y mejoramiento del plan estratégico de la empresa.
- Participación en la creación de estrategias para mejorar los procesos de la empresa en caso de ser necesario.
- Incentivar al empresario en la participación en macro ruedas, ferias y conferencias internacionales.

## **5.2 Aportes de la Empresa a la Practicante**

- Aplicación de los conocimientos adquiridos en la universidad.
- Llevar a la práctica exportaciones reales e interactuando con personas de diferentes países.
- Aprender el proceso de la madera Balsa, sus usos, cómo se comercializa y los mercados que compran este producto.
- Conocer de primera mano cómo funciona una empresa exportadora.

## 6. Conclusiones

- La pandemia que afectó el mundo iniciando este año 2020 no es excusa para no seguir adelante con los proyectos que se tienen. Si no se realizan de la manera que se planeaba inicialmente, se acomodan a la situación y se “reinventan” para que funcionen.
- La estudiante de Negocios Internacionales culmina la práctica empresarial con éxito logrando alcanzar los objetivos.
- La empresa Balsa de Colombia Ltda., le brindó a la practicante un amplio conocimiento acerca del origen y usos de la madera balsa.
- La practicante logró participar en exportaciones exitosas poniendo en práctica todo lo aprendido en la universidad.

## 7. Recomendaciones

- La universidad debería mantener la práctica empresarial como opción de grado no solo para la facultad de Negocios Internacionales, sino para otras carreras que no cuentan con esta alternativa.
- Los convenios para la práctica empresarial podrían hacerse con más empresas como Balsa de Colombia Ltda; que trabajen con sectores diferentes y que permitan al practicante involucrarse en los procesos de internacionalización.

### Referencias

Balsa Colombia. (2020). *Página oficial*. Obtenido de <http://balsadecolombia.com.co/>

Universidad Santo Tomás. (2021). *Página oficial*. Obtenido de <http://www.ustabuca.edu.co/>

Universidad Santo Tomás. (2021). *Página oficial*. Obtenido de <http://crai.ustabuca.edu.co/>