

Convenio Futuros Exportadores: Universidad Santo Tomás, Cámara de Comercio de Bucaramanga y
Procolombia

Luis Eduardo Trigos León

Trabajo de grado para optar el título en Negocios internacionales

Director Daniel Peñaloza

Magíster en Logística

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Facultad de Negocios Internacionales

Negocios Internacionales

2022

Dedicatoria

Esta etapa y esfuerzo que realicé con mucha pasión y entusiasmo lo dedico primeramente a mis padres, quienes han sido ese apoyo, tanto monetario como emotivo, garantizan en mí la fortaleza de salir adelante y de triunfar a pesar de las dificultades del proceso. Mi hermana también hace parte de esta etapa y le agradezco a ella porque es mi pupila, la hermana que sigue mis pasos y de la cual me siento orgulloso porque tiene las cualidades para salir adelante como se acostumbra en nuestra familia, con las garras. Y, por último, a dos personajes que son mi familia, se integraron hace poco, pero me han aportado demasiada tranquilidad, me han enseñado muchas cosas y me apoyan esté donde esté: ellos son mi mascota coco y mi novia de los cuales estoy muy agradecido con la vida por habérmelos dado y seguirán conmigo en lo perdure esta travesía.

Contenido

1. Informe de prácticas empresariales	10
1.1 Problema	10
1.2 Objetivos	10
1.2.1 Objetivo general	10
1.2.2 Objetivos específicos.....	10
1.3 Justificación.....	11
2. Marco Referencial	12
2.1 Marco Teórico - Perfil de la Empresa	12
2.1.1 Procolombia, Universidad Santo Tomás y Cámara De Comercio Bucaramanga – Convenio Futuros Exportadores	12
2.1.2 Datos.....	12
2.1.3 Misión de la Empresa	13
2.1.4 Visión de la Empresa.....	13
2.1.5 Organigrama	13
2.1.6 Organigrama Universidad Santo Tomás - Seccional Bucaramanga	14
2.1.7 Portafolio de Servicios.....	15
2.1.8 Cargo	16
2.1.9 Funciones Asignadas	16
2.2 Marco Normativo.....	17
3. Método - Programa Futuros Exportadores	17
3.1 Sensibilización.....	18
3.2 Diagnóstico Exportador	18

3.3 Registro de las Empresas en Base de Datos.....	20
4. Resultados y Discusión.....	23
4.1 Informe de Autodiagnósticos	23
4.2 Agenda Comercial	23
4.3 Participación de Feria	23
4.4 Oferta para.....	24
4.5 Informe Trimestral del Convenio	25
4.6 Modelo de Potencialidad.....	26
4.7 Estadísticas de legiscomex	27
4.8 Aportes del Estudiante a la Empresa	28
4.9 Aportes de la empresa al estudiante.....	29
5. Conclusiones	29
Referencias	30

Lista de Tablas

Tabla 1. Respuestas de los autodiagnósticos diligenciados por los empresarios que quieren participar del programa20

Tabla 2. Datos filtrados desde legiscomex de unas partidas solicitadas por un empresario28

Lista de Figuras

Figura 1. Organigrama general	13
Figura 2. Organigrama Universidad Santo Tomás - Seccional Bucaramanga	14
Figura 3. Estrategia regional de formación exportadora del programa futuros exportadores	17
Figura 4. Pasos para la atención a usuarios desde el centro de información.	18
Figura 5. Presencia y participación de la feria de calzado y moda Asoinducals en Centro de Convenciones Neomundo.....	24
Figura 6. Formato de ‘‘oferta para’’ de una empresa que participó de una oportunidad comercial	25
Figura 7. Diapositiva de dimensión de validación del informe para agosto del 2021.	26
Figura 8.. Diapositiva del modelo de potencialidad de los 20 países identificados por la subpartida	27

Resumen

Las prácticas empresariales realizadas con el convenio de la Universidad Santo Tomás, La Cámara de comercio de Bucaramanga y Procolombia, se manejan desde el Centro de Información de Bucaramanga. Desde allí, se gestiona lo que es la atención a empresarios que se acercan a las entidades o que han sido remitidos por otros agentes, para que se involucren en el proceso de internacionalizar sus empresas; es por esto que la atención es fundamental para darle orden a la comunicación entre el programa y los que desean vincularse. Desde ese punto de partida, se desarrolló una serie de actividades que ayuden a cumplir con los objetivos planteados de la práctica y le den forma a esa interacción importante entre el empresario, los asesores y los mercados internacionales.

Palabras clave: Práctica empresarial, atención al usuario, internacionalización, actividades y asesoría.

Abstract

The business practices carried out with the agreement of Universidad Santo Tomás, Cámara de Comercio de Bucaramanga and Procolombia, are managed from Centro de Información de Bucaramanga. From there, the attention to entrepreneurs who approach the entities or who have been referred by other agents is dealt with, so that they get involved in the process of internationalizing their companies. This is why attention is essential to order communication between the program and those who wish to join. From that starting point, a series of activities was developed to help meet the goals set for the practice and give shape to that important interaction between the employer, the advisors and the international markets.

Keywords: Business practice, customer service, internationalization, activities and consulting.

Glosario

Asesores. “El asesor ayuda a otros en la toma de decisiones relacionadas con ella. De esta forma, lleva a cabo un servicio de apoyo y orientación, aportando su conocimiento en determinadas materias como la fiscalidad o el ámbito mercantil.” (Arias, 2020)

Atención al usuario. “El servicio de atención al cliente es aquel en el que se informa, resuelve cualquier duda, o se facilita información al cliente que lo requiere.” (Peiró, 2019)

Actividades. “Las actividades son todas aquellas tareas o labores que cada individuo ejerce diariamente, están las actividades laborales, las actividades escolares, las actividades recreativas, las actividades físicas, etc.” (Concepto Definición, 2021)

Internacionalización. “El término internacionalización se emplea para designar la capacidad que alcanza una empresa de poder comercializar sus productos o localizarse en otro país del mundo, que no sea su país de origen.” (Quiroa, 2019)

Práctica empresarial. “La práctica empresarial tiene pues el propósito de complementar y soportar la formación académica del estudiante, con la aplicación de formación profesional y competencias desarrolladas, en el contexto empresarial del sector específico acorde a su profesión. Esto se validará a través del cumplimiento de los objetivos propuestos, que se hayan formulado para tal fin.” (López y Figueroa, 2012, p. 153)

1. Informe de prácticas empresariales

1.1 Problema

En el presente trabajo de grado se busca reflejar, de forma detallada, la evidencia del proceso de 6 meses de prácticas empresariales con las entidades Procolombia, Cámara de comercio de Bucaramanga y Universidad Santo Tomás; manejando todas las habilidades, herramientas y conocimientos adquiridos en la carrera cursada de negocios internacionales en la Universidad Santo Tomás, cumpliendo con las tareas delegadas y dando resultados positivos desde la participación como practicante en todo lo relacionado con comercio exterior.

Se requiere dar constancia de todos los aspectos al detalle para que la universidad certifique a la entidad con la que se expiden las prácticas y también se haga el respectivo seguimiento al estudiante sobre las condiciones con las que fue laborando en todo el tiempo pactado y si estas prácticas realmente van a fortalecer las áreas con las que se fundamente el título al que se desea alcanzar; que, en este caso, sería el de negociador internacional. Siendo así, todo el contenido presentado por el postulante será minuciosamente hecho al detalle y con la información pertinente para ser calificado como graduado de la carrera.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Comprender las variables que se manejan en el campo laboral desde la práctica como estudiante trabajador.

1.2.2 Objetivos específicos

Desarrollar las diferentes actividades planteadas desde el cargo que se desempeña en la organización.

Analizar el comportamiento de las empresas vinculadas al programa para reconocer sus capacidades.

Solucionar las dudas de los empresarios haciendo entrega de guías y documentos esenciales.

Realizar informes y actas que registren las actividades realizadas en el periodo mensual.

1.3 Justificación

Estas prácticas se realizan con la finalidad de aprender todo lo que involucra un cargo profesional; aprender, desde el campo universitario, cómo se desarrollan las actividades laborales para adquirir la experiencia y, a futuro, saber cómo manejar diferentes situaciones posibles que se presenten en el ambiente laboral. Se determinó las prácticas con el convenio que integran Procolombia, Universidad Santo Tomás y Cámara de comercio, por las actividades que manejan con los empresarios; logrando aprender cómo se aplican los conocimientos adquiridos y trabajar con profesionales de calidad que aportan la experiencia diariamente.

Por último, el desarrollo del ya mencionado contenido permitirá la recordación de los saberes adquiridos para mantenerlos activos y también motivar al practicante a continuar en su proceso de aprendizaje en la academia para que siga en formación y desarrolle actividades que le permitan crecer como profesional y enriquecer su CV de la forma adecuada.

2. Marco Referencial

2.1 Marco Teórico - Perfil de la Empresa

2.1.1 Procolombia, Universidad Santo Tomás y Cámara De Comercio Bucaramanga – Convenio Futuros Exportadores

PROCOLOMBIA es un Fideicomiso encargado de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país, a través de:

I) Identificación de oportunidades de mercado; II) Diseño de estrategias de penetración de mercados; III) Internacionalización de las empresas; IV) Acompañamiento en el diseño de planes de acción; v) Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional; VI) Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia; VII) Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios; VIII) incrementa el conocimiento de Colombia en el exterior y posiciona su imagen positiva (Procolombia, s.f.a).

2.1.2 Datos

- *Dirección.* Km 4 Anillo vial Río Frío, Zona Franca Santander, Edificio Bahía Chala Oficina 107 – Floridablanca.
- *Teléfono.* 6985858 Ext. 6844.
- *Correo electrónico.* bucaramanga@procolombia.co
- *Jefa inmediata en la empresa.* Mónica Beatriz Correa Zambrano.

2.1.3 Misión de la Empresa

Posicionar a Colombia en el mundo como un destino atractivo para la inversión extranjera directa y el turismo internacional y como proveedor de productos y servicios de clase mundial contribuyendo al crecimiento sostenible y a la construcción de un país con legalidad, emprendimiento y equidad (Procolombia, s.f.a).

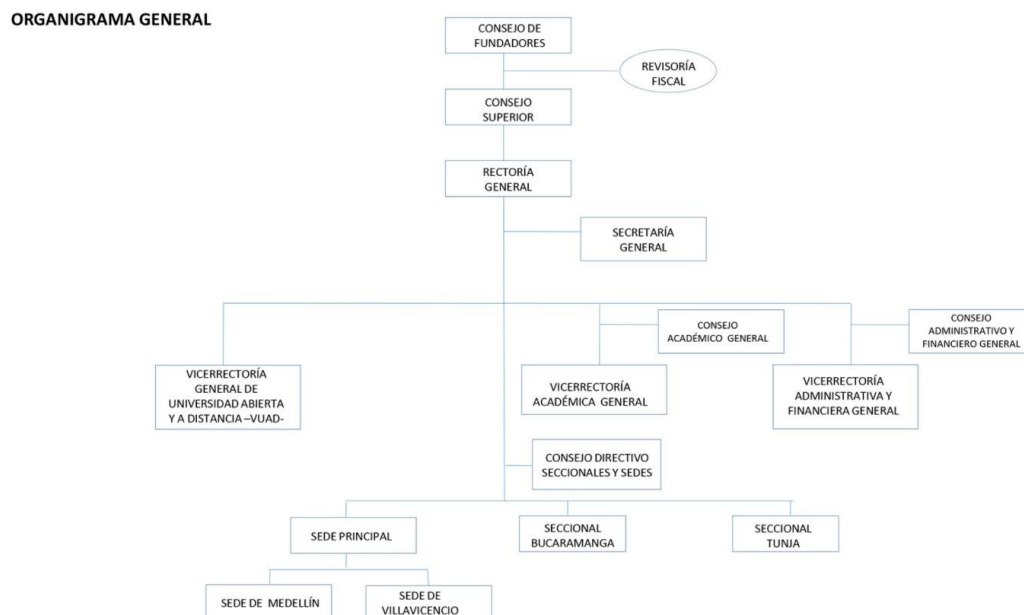
2.1.4 Visión de la Empresa

Seremos en el 2022 la agencia de promoción de país referente en el mundo, producto de una estrategia articulada con las demás entidades del Estado, enfocada en los empresarios nacionales e internacionales y con resultados de impacto (Procolombia, s.f.a).

2.1.5 Organigrama

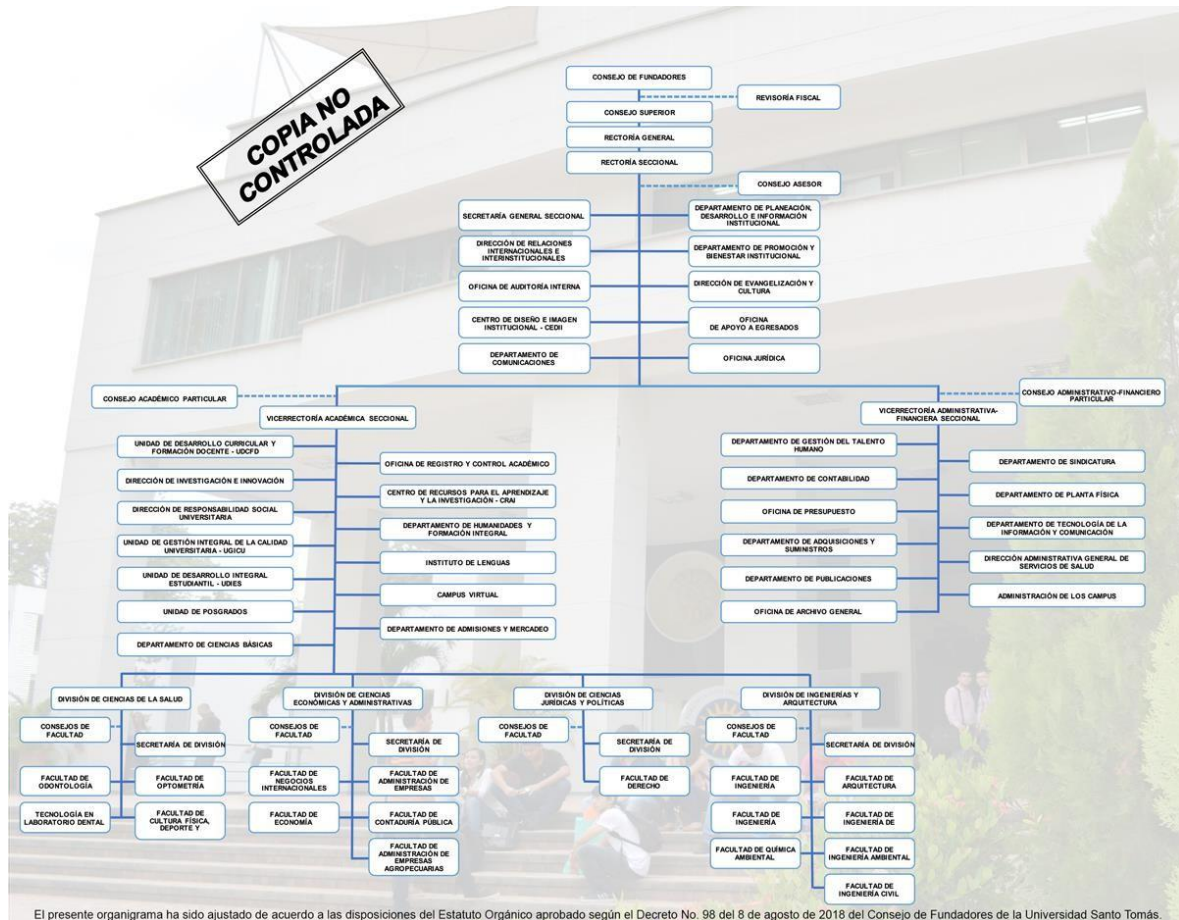
2.1.5.1 Organigrama General

Figura 1. Organigrama general



2.1.6 Organigrama Universidad Santo Tomás - Seccional Bucaramanga

Figura 2. Organigrama Universidad Santo Tomás - Seccional Bucaramanga



2.1.6.1 Organigrama Convenio Futuros Exportadores

- Sandra Lucía Charry - Directora ProColombia Oficina Regional Santander.
- Mónica Beatriz Correa Zambrano – Profesional Regional Futuros Exportadores.
- Julián Zarate - Coordinador Futuros Exportadores – CIP.
- María Alejandra Sampayo - vicepresidente UEN Desarrollo Empresarial Cámara de Comercio.
- Karina Bonilla Ardila - Ejecutiva de Internacionalización Cámara de Comercio.
- Laura Montoya - Coordinadora Futuros Exportadores.

- Hazleth Caycedo Suarez – Director Centro Consultoría Empresarial USTA.
- Carolina Rossi Lazo – Consultor Senior Centro Consultoría Empresarial USTA.
- Luis Eduardo Trigos Leon - Practicante Oficina Regional Bucaramanga.

2.1.7 Portafolio de Servicios

2.1.7.1 Servicios para el Inversionista

- Información que responde a necesidades específicas.
- Contactos con el sector público y privado.
- Organización de agendas y acompañamiento durante la visita a Colombia.
- Atención a los inversionistas instalados en el país.
- Todos los servicios son gratuitos y la información suministrada durante el proceso se administra con total confidencialidad.

2.1.7.2 Servicios para Exportadores

- Asesoría especializada.
- Formación en exportación.
- Estudios de mercado.
- Muchos servicios más.

2.1.7.3 Servicios para Empresarios del Turismo

- Actividades de promoción.
- Proyectos de gestión.
- Viajes de familiarización (Fam trips).
- Seminarios de entrenamiento (Workshops).
- Macro ruedas de turismo.
- Participación en ferias internacionales.

- Portal www.colombia.travel para descubrir a Colombia y, al tiempo, tener una guía para promocionar los mejores destinos y actividades en el país.

2.1.8 Cargo

Consultor junior desde el convenio futuros exportadores y atención a los usuarios que llegan a trabajar con el programa.

2.1.9 Funciones Asignadas

- Manejo de correo del centro de información.
- Atención a usuarios que busquen apoyo desde el programa para desarrollar en sus empresas o simples inquietudes acerca de comercio internacional.
- Desarrollo de plantillas con información sobre los mercados que se acoplen a la competencia del producto a exportar, todo recopilado desde la base de datos y puesto a la disposición del asesor.
- Búsqueda y recopilación de datos de comercio que ayuden a los empresarios a la toma de decisiones para tener un mercado objetivo y coherente.
- Acompañamiento en las diferentes actividades propuestas por el convenio a los empresarios, ya sea presencial o virtual dependiendo de la disponibilidad de tiempo y espacio.
- Desarrollo de informes trimestrales que reflejarán el avance y el desarrollo de las competencias propuestas dentro del marco correspondiente entre el convenio.
- Hacer seguimiento de las reuniones agendadas y contactar con el empresario para que lograra entrar y no perder la citación.

- Diseñar plantillas de portafolio para que, en las actividades comerciales, los clientes potenciales tengan la información de cada empresa y pueda visualmente recordar a que producto representaron.

2.2 Marco Normativo

- Reglamento de la práctica empresarial diseñado por la Universidad Santo Tomás.
- Normatividad recopilada de los negocios internacionales.

3. Método - Programa Futuros Exportadores

Desde el programa Futuros Exportadores se manejan las cadenas productivas de: Químicos y ciencias de la vida, Metalmecánicas y otras industrias, Sistema moda, Industrias 4.0 y Agro alimentos. De estas cadenas, se acercan empresas con diferentes desempeños que son clasificados de acuerdo con sus capacidades en la actualidad sobre el negocio que manejan y a partir de la validación e ingreso en el programa, inician las empresas en los procesos de sensibilización, diagnóstico exportador, acompañamiento exportador y, al final, con el contacto comercial se espera que se realice la primera exportación (Procolombia, 2020).

Figura 3. Estrategia regional de formación exportadora del programa futuros exportadores



3.1 Sensibilización

Es una etapa en la cual se brinda información básica a personas interesadas en conocer sobre comercio exterior y sobre los servicios de ProColombia a través de atención presencial o virtual. Esta atención es especializada, siendo un servicio que se brinda a personas que se encuentran interesadas en conocer sobre comercio exterior y sobre como ProColombia los acompaña en su ruta hacia la Internacionalización.

Figura 4. Pasos para la atención a usuarios desde el centro de información.



3.2 Diagnóstico Exportador

Se miden las condiciones con las que llega la empresa. Por medio de una prueba, se recoge la información para luego ponerla a disposición de los asesores y que tengan pleno conocimiento de lo que van a tratar. Al empresario le llega el siguiente modelo de correo electrónico:

Buen día estimada Mayerly,

Por medio de la presente me permito agradecer el interés en internacionalizar sus productos.

ProColombia cuenta con un programa de apoyo a los Futuros Exportadores en alianza con la Universidad Santo Tomás y la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Con el fin de poder iniciar el plan de trabajo con nuestros asesores, me permito solicitar diligenciar el siguiente autodiagnóstico de la empresa **(Bienes)**:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfAhnYConf1su3Y7C2JJmtUcLxZNCq1tFEhCfmykEsFOBq5NQ/viewform>

Con el fin de poder iniciar el plan de trabajo con nuestros asesores, me permito solicitar diligenciar el siguiente autodiagnóstico de la empresa (**Servicios**):

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfliRZZIz_VarlZTeagpMgKFVxs2dHIj0RbQBAA MTUDHe9jQ/viewform

Adicionalmente, comparto el calendario de los programas de formación del año 2021.

Al dar clic sobre cada **INSCRIBASE AQUÍ** podrás acceder directamente al formulario de inscripción de cada uno de los 12 ciclos programados para el año y una vez finaliza la inscripción del programa o los programas de su interés se le informa como autorespuesta que una semana antes de iniciar cada ciclo recibirá a su correo y número de celular registrado la información del enlace de conexión para cada programa.

Cordialmente,

Luis Eduardo Trigos León

Practicante Centro de Información ProColombia

Bucaramanga

Luego de esto, el empresario procede a resolver el autodiagnóstico escogido dependiendo de lo que constituye su empresa y ahí quedan registradas todas y cada una de las casillas de preguntas abiertas sobre temas en general; pero centradas también en sus condiciones para exportar.

Como se mencionó anteriormente en el modelo de correo, hay autodiagnóstico para empresas de servicios y de bienes. Luego de esto, como practicante, se desarrolla la tarea de

registrar todas las empresas a la base de datos de NEO que es la que se usa, desde el convenio, para crear contacto, instrumento y tarea con el empresario.

Tabla 1. *Respuestas de los autodiagnósticos diligenciados por los empresarios que quieren participar del programa.*

	Nombre Completo	Número de Cédula	Razón Social de la empresa	NIT	Dirección	Correo	Teléfono o celular	Cargo que ocupa en la empresa	¿La empresa pertenece al régimen común?
25/03/2021 16:30	María paula ribero	1098733720	Comercializadora maria paula	9012584429	Calle 54 #23 13	Mariapaularibero1@gmail.com	3023753039	Gerente	Si
5/04/2021 19:21	Anderson Sánchez Leal	91468851	Productos agropecuarios La Esperanza	91468851 - 1	Vereda San Carlos, finca La Esperanza.	lealandersson87@live.com	3164641744 - 3014151859	Copropietario.	Si
6/04/2021 14:41	Nidia Edith Plata Martínez	1101682524	Café La Floresta Santander	37942049	Finca la Floresta, vereda Barranquitas	edithplata13@gmail.com	3173920595	Gerente	Si
14/04/2021 11:36	Idza Mariana Portillo Vega	1091657422	Mila Bags	1091657422	Calle 17#32b-48	Info@milastore.co	3014311742	Propietaria	No
15/04/2021 8:32	Juan Humberto Becerra	1026270841	Miel Santa Ines	1026270841-0	km 1 via Surata-Cachiri Finca la Inesota	juanhumbertobecerra@mac.com	3042905111	Dueño	No
19/04/2021 15:09	andres julian garcia alvarez	1098760890	oscar garcia garcia	91228364-7	carrera 31 # 20-45	andresjulian2410@hotmail.com	3175139621	asistente comercial	Si
22/04/2021 17:38	Fernando Villamizar Ariza	91262772	INGACOR DE COLOMBIA E.U	8040056736	d 50 51-27	ingacor@yahoo.com	6577373	gerente	Si
23/04/2021 8:26	Idza Mariana Portillo Vega	1091657422	Calys S.A.S	901019011-3	Calle 17 32b 48	Idza.mariana@hotmail.com	3014311742	Comercial	Si
23/04/2021 9:45	Omar Augusto Camacho Báez	1098707112	Loretto Oficial	1098707112-1	Transversal 1 Norte N. 4E-29 piso 3 la Argentina	lorettoficial@hotmail.com	3022417136	Representante legal	No

3.3 Registro de las Empresas en Base de Datos

- Se reciben las solicitudes de los usuarios a través del correo electrónico habilitado para tal fin y se da respuesta adjuntando el *link* de validación que corresponda para bienes o servicios.
- Si en el correo de solicitud no está el número de teléfono de contacto de la empresa, el paso a seguir es responder al correo, solicitando el número telefónico.

- Si en el correo de solicitud está el número de contacto del usuario, se contacta en el menor tiempo posible para tener más claridad sobre la solicitud y atenderla. (Nota: el mismo día o máximo día siguiente a la fecha de la solicitud)
- En la conversación telefónica, se le debe preguntar al usuario si ya tiene una empresa legalmente constituida; si la respuesta es no, se debe registrar en NEO como cuenta personal y crear el instrumento, siguiendo los pasos del apartado REGISTROS EN NEO de éste instructivo (paso N° 8 en adelante).
- Después de registrar la cuenta, se envía desde NEO (apartado registros en NEO paso N° 6 envío de guías e información) la información y las guías prácticas de acuerdo a la necesidad del usuario. Adicionalmente, se adjunta la pieza del calendario de los programas de formación del año, invitándolo a inscribirse a los programas de su interés (Procolombia, s.f.b).
- Si es una empresa constituida, se pregunta qué producto o servicio está interesado en exportar. De acuerdo con esto, se le solicita apoyo para diligenciar el formulario de autodiagnóstico; éste se debe enviar al correo que indica el empresario y se diligencia en conjunto.

Formulario de Bienes. Puede consultarse en el siguiente enlace:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfAhnYCONf1su3Y7C2JJmtUcLxZNCq1tFEhCfmykEsFOBq5NQ/viewform?usp=sf_link

Formulario de Servicios. Puede consultarse en el siguiente enlace:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfliRZZIz_VarlZTeaagpMgKfVxs2dHIj0RbQBAMTUDHe9jQ/viewform?usp=sf_link

- Después de obtener la información, se valida si tiene o no potencial y se asigna a un asesor de acuerdo al orden establecido y se registra en NEO como cuenta nacional.

Ya en cuanto a la creación del contacto de la empresa en la base de datos, primero verificamos que la cuenta no haya sido creada anteriormente y se mira si es una persona independiente o una empresa constituida.

Ya sabiendo que tenemos una empresa constituida que registrar, se escoge la opción de *cuenta nacional* y se diligencian todos los espacios con los datos que los empresarios proporcionan en el autodiagnóstico para, posterior a eso, crear una cuenta de contacto que es básicamente de la persona que diligenció el autodiagnóstico y está representando a la empresa en dicho espacio.

Luego de esto, se crea un instrumento que es la solicitud a la cual se dará respuesta de acuerdo con la información que manifiesta el usuario. En esta creación, solo se pueden escoger dos opciones que son “FEPEXPORTACIONES” para cuando el usuario solicite orientación básica en el proceso exportador, trámites, condiciones de acceso, etc. Y se direcciona al asesor de información y “FEPINVESTIGACIÓN DE MERCADOS” cuando el usuario requiere consultar base de datos y estadísticas de comercio exterior.

Por último, se envían las guías e información al correo del empresario por medio de la creación de una tarea o actividad para que quede registrada nuestra gestión y se dejará en copia al asesor, porque allí también estará la información de la reunión que programa el practicante para ambos.

De acuerdo con la agenda de cada asesor, se programa la cita de primer encuentro a través de *teams* confirmando previamente la disponibilidad de tiempo del empresario. Se dirige al calendario del correo, selecciona el día y llena los datos: Título, correos de los asistentes, fecha, hora y agregar reunión en línea (se selecciona *teams*).

4. Resultados y Discusión

4.1 Informe de Autodiagnósticos

Hasta el momento, se ha dado atención, desde el inicio de las prácticas, a la fecha del primer informe (15 de marzo – 15 de junio) de 45 empresas de bienes y servicios. A todas se les ha hecho el procedimiento anteriormente mencionado y, de ahí en adelante, las gestiones son por parte de los asesores.

Hasta el momento, se ha dado atención, desde el inicio de las prácticas, a la fecha del segundo informe (15 de marzo – 15 de agosto) de 102 empresas de bienes y servicios. A todas se les ha hecho el procedimiento anteriormente mencionado y, de ahí en adelante, las gestiones son por parte de los asesores.

4.2 Agenda Comercial

En estos últimos meses de prácticas, se desarrolló una agenda comercial con un comprador canadiense sobre el sector del calzado; fue un solo día de acompañamiento, pero se visitaron varias empresas con fábricas dotadas para el desarrollo de negocio que el extranjero estaba buscando: este sería la maquila de zapatos, con el propósito de un negocio tercerizado. Siempre se revisaron los diseños, la calidad, la capacidad y el precio; aspectos que eran importantes para su negocio y que sabía que podía perjudicar su venta. Algo realmente interesante es que, la temporada es la que pone condiciones en la moda y él estaba diseñando su portafolio a la medida del mercado y, por consiguiente, la estación climática que se presentará en el lugar.

4.3 Participación de Feria

Otra experiencia fue la visita a la feria Asoinducals de calzado. Se asistió a una de las ferias más importantes del departamento, donde algunas ya hacían parte del tejido empresarial de los asesores y a otras se les comentaba sobre el programa; básicamente, consistía en informarles sobre

beneficios que podían adquirir con la respectiva vinculación y también la importancia de exportar. La visita también fue de un día y en la jornada estuvo con el equipo el organizador del evento con el reconocimiento por sus 20 años de recorrido.

Figura 5. *Presencia y participación de la feria de calzado y moda Asoinducals en Centro de Convenciones Neomundo.*



4.4 Oferta para

Es un formato que se desarrolla con el fin de dar apoyo a oportunidades de negocio con clientes potenciales. En el transcurso del mes, surgen algunos eventos o peticiones de compradores donde, dependiendo del sector, se convocan empresas y se desarrolla este formato como figura de portafolio; para que, más o menos, los clientes potenciales conozcan con quienes van a tratar, su trayectoria, lo que ofrecen y vayan determinando la calidad de la empresa por medio de las plataformas que manejen. De esta forma, desde el Centro de Información, se debe contactar con las empresas para recopilar la información necesaria del formato y enviarlos para aplicar a esa oportunidad.

Figura 6. Formato de “oferta para ” de una empresa que participó de una oportunidad comercial.

DERMACK SAS
WWW.LABORATORIOSDERMACK.COM

Son una empresa especializada en la fabricación de productos de aseo personal (cosméticos) y aseo general, cuentan con certificados del Invima para desarrollar productos que contribuyen al cuidado personal, también realizan maquilas y venden productos con marca propia, su objetivo es trabajar de la mano con sus clientes para que la empresa y marca generen un factor diferenciador



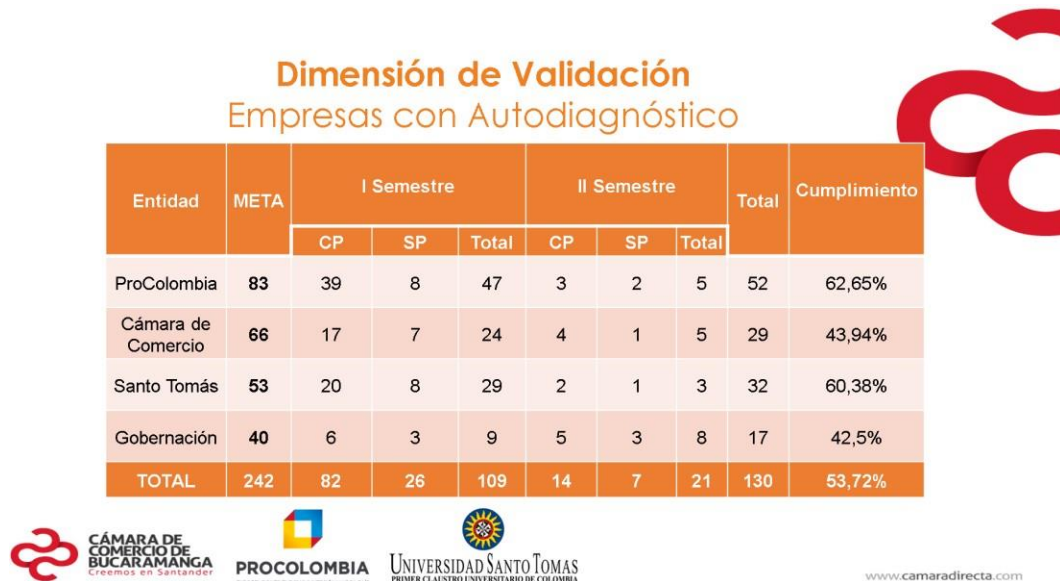
1. LÍNEAS DE PRODUCTO Línea de aseo personal Línea hotelera, Línea de bloqueadores solares 2. VOLUMEN Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN 830 Toneladas / Mes 3. CANAL Venta directa B2B	4. MODELOS DE NEGOCIO Marca propia Maquila Marca blanca 5. PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN n/a 6. CERTIFICACIONES INVIMA
--	---




4.5 Informe Trimestral del Convenio

Este informe es el resumen de todo el trabajo del convenio en cuanto a la atención a las empresas y cómo se les ha dado apoyo y gestión. Cada asesor descarga sus registros de la nube donde está toda la información sobre lo que realizaron con cada empresa, con el fin de medir el desempeño de acuerdo con unas metas ya planteadas y así presentar a los directivos todo lo que ha involucrado el programa.

Acá también, se mide la participación del practicante en el programa y se comentan las propuestas para desarrollar, en cuestión de mejorar los procesos que manejan, para que todo se vaya haciendo de la mejor forma y potenciando el programa.

Figura 7. Diapositiva de dimensión de validación del informe para agosto del 2021.

4.6 Modelo de Potencialidad

Este formato es solicitado por los asesores cuando, dentro de su plan de trabajo, quieren segmentar un mercado junto con el empresario; entonces, son ellos quienes determinan las partidas y las envían para hacer la respectiva búsqueda.

Partiendo de esto, se busca en la plataforma determinada por Procolombia la información sobre la partida para organizar y filtrar los países que van a servir para este estudio y que sea una tarea más fácil para el asesor explicar cómo deben tomar decisiones. Los documentos son un Excel, que es donde se filtra y organiza la información y una presentación *power point* donde se plasman los 20 países que mejor índice de potencialidad presenta según los datos.

Figura 8. Diapositiva del modelo de potencialidad de los 20 países identificados por la subpartida.

Identificación de potencialidad de países
Potencial de los países

Top 20 países identificados – Subpartida 0901.11.90.00 Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.

Nº	País	Puntaje final	Cuadrante de Potencialidad	Exportaciones promedio 2014-2018 (miles USD)	Importaciones promedio 2014-2018 (miles USD)	Número de Empresas Exportadoras Colombianas 2018	Diferencia Promedio exportaciones 2014-2018 (miles USD)	Diferencia Promedio importaciones 2014-2018 (miles USD)
1	Estados Unidos	0.9387	I. Comercio + desarrollo	1.026.190	4.714.400	33	36242	10633
2	Canadá	0.9387	I. Comercio + desarrollo	179.950	644.787	46	11.690	222.79
3	Brasil	0.9129	I. Comercio + desarrollo	929	282.903	5	348	113.69
4	Alemania	0.9069	I. Comercio + desarrollo	197.497	2.827.999	50	10.996	-214.67
5	Italia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	40.397	1.493.234	34	5.097	167.44
6	India	0.9000	I. Comercio + desarrollo	2.402	42.984	10	415	52.89
7	Nueva Zelanda	0.9000	I. Comercio + desarrollo	5.905	49.081	17	498	26.29
8	Guatemala	0.9000	I. Comercio + desarrollo	32.399	441.351	40	7.239	235.54
9	Países Bajos	0.9000	I. Comercio + desarrollo	24.134	393.497	20	2.992	376.12
10	Malasia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	53.760	239.216	9	1.143	-64.40
11	Malta	0.9000	I. Comercio + desarrollo	33.376	123.790	21	408	-23.77
12	Australia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	31.903	282.249	45	3.351	116.97
13	Belgica	0.9000	I. Comercio + desarrollo	164.000	397.163	33	-7.343	-339.29
14	Tailandia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	9.449	193.361	26	1.600	82.93
15	Irlanda	0.9000	I. Comercio + desarrollo	31.743	536.595	43	-2.289	153.61
16	Corea	0.9000	I. Comercio + desarrollo	39.216	327.935	21	-1.964	-45.09
17	Argelia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	3.972	129.745	15	499	9.65
18	Eslovenia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	3.336	49.749	5	534	47.91
19	Eslovaquia	0.9000	I. Comercio + desarrollo	399	4.891	2	-9	-93
20	Ucrania	0.7947	I. Comercio + desarrollo	6.222	94.838	3	-61	32

Fuente: Elaboración propia

4.7 Estadísticas de legiscomex

Otra de las gestiones que se desarrollan desde esa atención a usuarios es la investigación y apoyo desde la plataforma de legiscomex para revisar estadísticas de comercio exterior. El empresario, de acuerdo con sus planes, se dirige a solicitar dicha información dando los datos que necesita y enseguida se da apoyo para poder brindarle todo lo que necesita y facilitarle su búsqueda para que al momento de generar un negocio su panorama este completamente despejado y seguro, logrando con datos determinar las mejores condiciones a su empresa.

Por lo general, se solicita lo que es exportaciones e importaciones sobre cualquier partida desde cualquier país, y en algunos casos más específicos acerca de la competencia y de cómo se realizaron las operaciones comerciales de un negocio.

Tabla 2. Datos filtrados desde legiscomex de unas partidas solicitadas por un empresario.

IMPORTACIONES DESDE EL MUNDO A COLOMBIA DE LA PARTIDA 39.26.90.90. 2020-2021							
Fecha de Presentación	Número de declaración (llave)	Capítulo Del Arancel	Número del preimpreso	Banco	Tipo de declaración	Aduana	Regimen Importación
5/30/2021 12:00:00 AM	9,20321E+13	Plástico y sus manufacturas	3,2021E+13	SYGA	INICIAL	BOGOTA	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/30/2021 12:00:00 AM	9,20321E+13	Plástico y sus manufacturas	3,2021E+13	SYGA	INICIAL	BOGOTA	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/30/2021 12:00:00 AM	9,29021E+13	Plástico y sus manufacturas	9,02021E+14	SYGA	INICIAL	MEDELLÍN	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/30/2021 12:00:00 AM	9,29021E+13	Plástico y sus manufacturas	9,02021E+14	SYGA	INICIAL	MEDELLÍN	IMPORTACIÓN TEMPORAL DE BIENES DE CAPITAL Y REPUESTOS DESTINADOS A LA TRANSFORMACIÓN Y ELABORACIÓN DE BIENES EXPORTABLES.
5/30/2021 12:00:00 AM	9,29021E+13	Plástico y sus manufacturas	9,02021E+14	SYGA	INICIAL	MEDELLÍN	IMPORTACIÓN TEMPORAL DE BIENES DE CAPITAL Y REPUESTOS DESTINADOS A LA TRANSFORMACIÓN Y ELABORACIÓN DE BIENES EXPORTABLES.
5/31/2021 12:00:00 AM	1,62002E+12	Plástico y sus manufacturas	2,0216E+13	BANCO DE BOGOTA	CORRECCIÓN	URABÁ	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/31/2021 12:00:00 AM	9,1003E+13	Plástico y sus manufacturas	3,2021E+13	CTIBANK	LEGALIZACIÓN	BOGOTA	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/31/2021 12:00:00 AM	9,1003E+13	Plástico y sus manufacturas	3,2021E+13	CTIBANK	LEGALIZACIÓN	BOGOTA	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/31/2021 12:00:00 AM	9,1003E+13	Plástico y sus manufacturas	3,2021E+13	CTIBANK	INICIAL	BOGOTA	IMPORTACIÓN ORDINARIA.
5/31/2021 12:00:00 AM	9,1003E+13	Plástico y sus manufacturas	3,2021E+13	CTIBANK	INICIAL	BOGOTA	IMPORTACIÓN ORDINARIA.

4.8 Aportes del Estudiante a la Empresa

- Elaboración de modelos de potencialidad para las diferentes peticiones hechas por los asesores.
- Elaboración de modelo de oferta para a todas las empresas participantes de las actividades comerciales del momento.
- Elaboración de los informes trimestrales del convenio para las respectivas presentaciones a los directivos.
- Creación de material audiovisual como herramienta de capacitación en el uso de la base de datos.

- Elaboración de documentos estadísticos sobre el comercio relacionado con los sectores que el empresario solicitará.

4.9 Aportes de la empresa al estudiante

El desarrollo de las prácticas empresariales en el convenio Futuros Exportadores me brindó la experiencia que sentí necesaria para iniciar una nueva etapa laboral; la carga fue la justa para aprender a tener responsabilidad y orden con mis entregas. El grupo que conformé fue el óptimo para desarrollar los conceptos generados y el apoyo siempre fue el más marcado en la relación laboral y, en general, los contenidos de las entidades me formaron y me enseñaron en forma de capacitación varios de los procedimientos teóricos vistos en la universidad, ya aplicados en el campo laboral. Toda la experiencia fue muy productiva y me aportó lo que necesitaba en el momento.

5. Conclusiones

Esta experiencia en el desarrollo de la practica empresarial me aporoto mucho conocimiento del sector santandereano, conocí muchas de las industrias fuertes del mercado y vi como otras surgían con la visión de exportar. Desde el programa se les proporciono la ayuda a toda persona que se acercara a buscarla, logrando comprender como funcionan las entidades del gobierno en pro al beneficio de los empresarios y como son las herramientas para hacer funcionar las estrategias en el sector que se rigen.

Percibir este primer escenario profesional fue sin duda la mejor experiencia, ha hecho que mi pasión se incremente más y mis expectativas del trabajo que me queda por delante me motiven para dar lo mejor como profesional.

Referencias

Arias, E. R. (2020). *Asesor – Definición técnica*.
<https://economipedia.com/definiciones/asesor.html>

Concepto Definición. (2021). *Definición de Actividades*.
<https://conceptodefinicion.de/actividades/>

López, E. A, & Figueroa, R. K. (2012). La práctica empresarial como método de enseñanza universitaria. Elemento clave para la competitividad. *Suma de Negocios*, 3(1), 149-155.

Peiró, R. (2019). *Servicio de atención al cliente*. <https://economipedia.com/definiciones/servicio-de-atencion-al-cliente.html>

Procolombia. (2020). *Conozca las cadenas de ProColombia*.
<https://www.colombiatrader.com.co/noticias/conozca-las-cadenas-de-procolombia>

Procolombia. (s.f.a). *¿Qué es Procolombia?* <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>

Procolombia. (s.f.b). *Calendario programas de formación 2021 – Ciclos de inmersión*.
<https://app.embluemail.com/Online/VON.aspx?data=CBS%2B5ie9j1Uj6JTNJ%2F7QV5x9YVJ%2BgVggLCa4fkW0E9mLPoKSbtmnqn3qYGQYmrBDTOLcLzwJtgUOWh2u10TgaEDiI0NhZ2Si%2FeVg9hnZ1Q1KVkXTOVyv0CwH6%2B4iDPhr!-!bs3EmZ8LYGDWEacKnPd5i9Ce6bz/TmHfVykTKVfmZV8RhJT/DV8RETkU41G21pZ2>

Programa Futuros Exportadores. (2021). *Informes y plantillas*. Colombia.

Quiroa, M. (2019). *Internacionalización*. <https://economipedia.com/definiciones/internacionalizacion.html>

Universidad Santo Tomás. (s.f.). *Organigrama General*.
<http://apolo.ustabuca.edu.co/index.php/nuestrainstitucion/organigrama-general>

Universidad Santo Tomás. (s.f.). *Organigrama Seccional Bucaramanga*.

<http://apolo.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/organigrama-sede-principal>