

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el autor ha 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

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

Informe Final Práctica Empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial “CCE”

Laura Vanessa León Estupiñán

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

Bucaramanga

2018

Informe Final Práctica Empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial “CCE”**Laura Vanessa León Estupiñán**

**Informe de práctica presentado como requisito para optar por el título de profesional en
Negocios internacionales**

Tutor**Jorge Alberto Gómez Serpa****Magister en Educación****Universidad Santo Tomás****División de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables****Facultad de Negocios Internacionales****Bucaramanga****2018**

Dedicatoria

Dedico este trabajo a toda mi familia, en especial a mis padres Jorge León y Sandra Estupiñán quienes han estado presente en todas las etapas de mi vida. Ellos me han apoyado para culminar mis estudios, formando la persona que hoy soy. Me han dado la valentía suficiente para afrontar todos los retos y adversidades que se me han presentado, así mismo me han ayudado a alcanzar una de las muchas metas que tengo en mi vida. A mi angelito del cielo Gustavo (Abuelo) quien estuvo conmigo en todo el proceso de mi crianza y educación.

A mi mejor Amiga Vivis Viloría por apoyarme cuando más lo necesité, por los consejos y palabras de aliento que hicieron de mí una mejor persona y por estar ahí en los buenos y malos momentos.

A mis compañeras por los momentos compartidos, las experiencias vividas, las enseñanzas y todo lo aprendido durante estos 4 años.

A ellos les debo todo y les dedico este gran logro, muchas gracias.

Agradecimientos

Agradezco a Dios porque siempre me dio salud, fortaleza y sabiduría para obtener los mejores resultados en esta maravillosa etapa.

A mis padres y abuelos por estar siempre apoyándome y guiándome por el camino del bien para poder cumplir todas mis metas y sobre todo a la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga, directivos y profesores por contribuir con mi aprendizaje y formación profesional. En esta etapa universitaria y de practica pude aprender muchas cosas que serán de gran ayuda y que son de vital importancia en el campo laboral y profesional.

A todo el equipo del Centro de Consultoría Empresarial USTA especialmente al director, el Doctor Jorge Alberto Gómez Serpa de quien aprendí mucho gracias a su liderazgo, vocación, dedicación al momento de liderar proyectos y que con sus experiencias me oriento en mis prácticas y me ayudo cuando lo necesite, de igual forma a la consultora/docente Paola Quintero ya que de una u otra manera me indico la forma correcta de realizar los procedimientos.

A mis compañeras que estuvieron junto a mí en este proceso y con las que pude lograr muchas cosas.

Contenido

Glosario	11
Introducción	14
Justificación	15
1. Objetivos	16
1.1 Objetivo general	16
1.2 Objetivos Específicos	16
2. Perfil de la empresa, Universidad Santo Tomás	17
2.1 Misión Institucional	17
2.2 Visión Institucional	17
2.3 Objetivos de la institución	17
2.4 Mapa de procesos	19
3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial	20
3.1 Misión	20
3.2 Visión	20
3.3 Portafolio de Servicios	21
3.3.1 Asesorías y consultorías.	21
3.3.2 Entrenamiento Empresarial.	22
3.3.3. Proyectos de Cofinanciación.	23
3.3.4 Alianzas.	24
3.3.5 Jefe Inmediato	25
3.3.6 Cargo y funciones	25

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

3.3.7 Funciones	25
4. Descripción detallada de las funciones	27
4.1 Realizar los ingresos de las personas visitantes al Centro de Consultoría Empresarial por medio de la plataforma PICIZ.	27
4.2 Realizar acompañamiento a empresas a través del convenio PROCOLOMBIA – CCB – USTA.	27
4.2.1 High Developer.	28
4.2.2 Oli Loa Ukuleles.	30
4.2.3 Obleas Floridablanca	31
4.3 Realizar acompañamiento a las empresas top exportadoras de Santander a través del programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.	32
4.3.1 A&A Soluciones TIC	33
4.3.2 Fruexcol LTDA	34
4.3.3 Dana Transejes	36
4.4 Realizar acompañamiento a las empresas mentorizadas beneficiadas por el programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga	38
4.4.1 ECOSI “Ecosoluciones Internacionales”	38
4.4.2 Universal Comercial Group S.A.S “ UCG”	39
4.4.3 Café Hacienda Casa Blanca	41
4.5 Apoyar al director y a los consultores del CCE en los diferentes talleres, charlas y capacitaciones ofrecidas a los estudiantes, egresados y directivos de la Universidad Santo Tomás.	44
4.6 Apoyar la logística de los eventos realizados por el Centro de Consultoría Empresarial.	45

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

4.7 Publicar en las redes sociales (Instagram, Facebook y Twitter) del CCE las actividades desarrolladas.	47
4.8 Participar en las visitas empresariales acompañados por los consultores.	48
4.9 Apoyar al director y a los consultores con labores administrativas del CCE	49
4.9.1 Buscar convocatorias para la participación del CCE	49
4.9.2 Agendar citas con los empresarios por vía correo electrónico o llamadas.	51
4.9.3 Diligenciar los formatos de asistencia y actas de cada reunión	51
5. Marco Normativo del Desarrollo de las Prácticas Empresariales	53
6. Aportes	54
6.1 Aportes del practicante a la empresa	54
6.2 Aportes de la empresa al practicante	55
Conclusiones	56
Recomendaciones	57
Referencias bibliográficas	58

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Mapa de procesos	19
<i>Figura 2.</i> Organigrama Centro de consultoría Empresarial.	19
<i>Figura 3.</i> Portafolio servicios.	21
<i>Figura 4.</i> Entrenamiento empresarial.	23
<i>Figura 5.</i> Alianzas del CCE.	24
<i>Figura 6.</i> Software PICIZ Zona Franca Santander	27
<i>Figura 7.</i> Consultoría High Developer.	29
<i>Figura 8.</i> Matriz de selección de mercados High Developer	29
<i>Figura 9.</i> Consultoría Ukuleles Olí Loa.	30
<i>Figura 10.</i> Matriz de Costos OLI LOA.	31
<i>Figura 11.</i> Matriz de Costos Transporte Aéreo.	31
<i>Figura 12.</i> Empresas Colombianas que exportan obleas a Costa Rica.	32
<i>Figura 13.</i> Consultoría Obleas Floridablanca.	32
<i>Figura 14.</i> Matriz de selección de mercados A&A Soluciones.	34
<i>Figura 15.</i> Consultoría A&A Soluciones.	34
<i>Figura 16.</i> Matriz de selección de mercados Fruexcol.	36
<i>Figura 17.</i> Consultoría Fruexcol.	36
<i>Figura 18.</i> Posibles Clientes Perú.	37
<i>Figura 19.</i> Consultoría Transejes.	38
<i>Figura 20.</i> Consultoría ECOSI.	39
<i>Figura 21.</i> Posibles Clientes en Ecuador.	41

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE	10
<i>Figura 22. Consultoría UCG.</i>	41
<i>Figura 23. Consultoría Café Hacienda Casa Blanca.</i>	43
<i>Figura 24. Taller lego.</i>	45
<i>Figura 25. Taller la Mascarada.</i>	45
<i>Figura 26. FUTUREXPO2018.</i>	46
<i>Figura 27. Redes sociales del CCE.</i>	47
<i>Figura 28. Instalaciones de Universal Comercial Group.</i>	48
<i>Figura 29. Instalaciones De Fruexcol.</i>	49
<i>Figura 30. Convocatoria Innpulsa.</i>	50
<i>Figura 31. Actas de Reunión</i>	52
<i>Figura 32. Formato de Asistencia</i>	52
<i>Figura 33. Organización de Carpetas CCE</i>	54

Glosario

Asesorías: Es una actividad mediante la cual se brinda el apoyo necesario a las personas o instituciones que así lo requieran, para desarrollar actividades y finalmente, poder lograr el objetivo esperado (Economíasimple.net, 2016).

Alianzas: Es un acuerdo o pacto entre dos o más personas, hecha a fin de avanzar objetivos comunes y asegurar intereses en común (EcuRed, 2015).

Cámara de Comercio: “Las cámaras de comercio son instituciones de orden legal con personería jurídica, creadas por el Gobierno Nacional, de oficio o a petición de los comerciantes del territorio donde hayan de operar. Dichas entidades serán representadas por sus respectivos presidentes” (Encolombia.com, 2018).

Consultoría: “Una consultoría es una organización, una empresa de servicios, integrada por profesionales capacitados especialmente en una determinada área y que se dedica a aconsejar sobre cuestiones de tipo técnico a empresas que despliegan su actividad en diversos ámbitos” (Ucha, 2013).

Convenio: “El convenio es considerado como aquel contrato, convención o acuerdo que se desarrolla en función de un asunto específico destinado a crear, trasferir, modificar o extinguir una obligación” (Definición legal, 2013).

Convocatoria: “Una convocatoria es un anuncio o un escrito o documento con el cual se convoca a personas, instituciones, organizaciones a un determinado evento o acontecimiento que se producirá” (Definición ABC, 2017).

Empresa: “Aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (Andrade, 2014).

Exportación: “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países” (Galindo y Ríos, 2015).

Importación: “Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional” (Banco de la República, 2013)

Internacionalización: “Proceso por el cual la compañía crea las condiciones necesarias para salir al mercado internacional” (Lugo, 2007).

Matriz de selección de mercados: “Análisis cuantitativo de 5 países diferentes, de factores o Indicadores macroeconómicos, de acceso al mercado para la determinación del mercado meta” (Cofoce, 2018).

Piciz: “PICIZ es un software para la gestión integral de las operaciones logísticas y de comercio exterior en zonas francas” (Zona Franca Bogotá, 2017).

Portafolio de negocios: “Comprende las divisiones, líneas y unidades estratégicas de un negocio. Todos los elementos están relacionados debido a que todos buscan alcanzar los objetivos generales de la empresa” (Ramírez, 2018).

Plan exportador: “El Plan Exportador es un documento que menciona toda la estrategia comercial a desarrollar en un mercado específico, y el conjunto de todas las acciones a efectuar para vender los productos y servicios en el exterior” (Procolombia, 2014).

Procolombia: “PROCOLOMBIA es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia” (Procolombia, 2015).

Programa 770: Es una convocatoria liderada por Cámara de Comercio que consiste en acompañar las empresas top exportadoras de Santander para realizar ajustes en su plan exportador, concretar negocios de forma exitosa y lograr victorias tempranas en su proceso de internacionalización (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2018).

Zona Franca: “La Zona Franca es un incentivo a las exportaciones que permite desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios, bajo una normatividad especial, en materia cambiaria, tributaria, aduanera y de comercio exterior” (Procolombia, 2016).

Introducción

A continuación, se realiza un trabajo para dar a conocer las funciones y experiencias obtenidas con la realización de la práctica empresarial en el Centro de Consultoría Empresarial ubicado en Zona Franca Santander, la cual tuvo una duración de seis meses, Iniciando el 04 de junio del 2018 y culminando el 04 de diciembre de 2018. Entre los objetivos de esta práctica están aprender a trabajar en equipo, conocer la organización de la empresa y llevar a la práctica todo lo aprendido durante los últimos (4) años en la Universidad Santo Tomás seccional Bucaramanga, para así dar cumplimiento a la opción de grado aprobada y para obtener el título profesional en negocios internacionales.

La selección para realizar la práctica empresarial en el CCE, se basó en la alta calidad que compone al equipo consultor y las experiencias que han vivido en el sector empresarial a lo largo de su carrera, además el acercamiento que tienen con las empresas más exportadoras de toda la región de Santander.

Justificación

La práctica empresarial tiene como objetivo permitir a los alumnos implementar los conocimientos teóricos aprendidos durante la formación profesional y llevarlos a la práctica. El estudiante en práctica gana experiencia y aumenta sus conocimientos en todas las ramas del comercio internacional especialmente en Marketing Internacional, Finanzas Internacionales y Costos Internacionales con el fin de lograr un mejor desempeño en la vida profesional y laboral.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Promover el desarrollo de cada uno de los servicios que ofrece el Centro de Consultoría Empresarial USTA con el apoyo del equipo de trabajo, incursionando todos los conocimientos adquiridos durante la carrera universitaria.

1.2 Objetivos Específicos

- Apoyar al equipo de Consultores y al Director con todas las actividades propuestas en el periodo del año.
- Apoyar al equipo de consultores en el desarrollo de cada consultoría.
- Realizar búsqueda de información necesaria para dar a los empresarios en cada reunión o consultoría.
- Apoyar en las actividades propuestas y desarrolladas con los aliados estratégicos del Centro de Consultoría Empresarial.
- Apoyar al director de CCE y al equipo consultor con las labores administrativas para el buen funcionamiento del Centro de Consultoría Empresarial.
- Dar a conocer la importancia del Centro de Consultoría a los estudiantes de la Universidad Santo Tomás seccional Bucaramanga.
- Identificar los empresarios, egresados y estudiantes de pregrados con potencial a la internacionalización.

2. Perfil de la empresa, Universidad Santo Tomás

2.1 Misión Institucional

La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista y 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 estén en condiciones de aportar soluciones a la problemática y necesidades de la sociedad y del país (Universidad Santo Tomás, 2010).

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 sostenible, de justicia y paz, en procura del bien común (Universidad Santo Tomás, 2010).

2.3 Objetivos de la institución

- Promover la formación integral de los estudiantes y su capacitación científica, investigativa, técnica y profesional en la perspectiva del espíritu universalista de Tomás

de Aquino, de su cosmovisión y de la concepción filosófica y cristiana del hombre, de la ciencia y de la historia.

- Formar líderes con sentido crítico de la realidad y compromiso ético, para llevar a cabo los cambios necesarios en la vida social y promover el desarrollo integral de nuestro pueblo.
- Vincular sus diferentes unidades académicas a proyectos de desarrollo regional y promoción de comunidades, que reciban el apoyo científico y técnico de cada especialidad.
- Formar y consolidar la comunidad académica de la Universidad y promover la interrelación con sus homólogas, a escala nacional e internacional.
- Establecer convenios interinstitucionales, tanto a nivel nacional como internacional, con universidades y centros de estudios superiores donde los profesores, estudiantes y egresados puedan completar sus estudios de pregrado y posgrado y faciliten la incorporación de la Universidad a los avances científicos y tecnológicos, en orden a un progreso académico constante.
- Fomentar la cooperación entre las universidades que, en distintas partes del mundo, llevan el nombre y los principios de Santo Tomás de Aquino para acrecentar el común patrimonio espiritual. (Universidad Santo Tomás, 2010).

2.4 Mapa de procesos

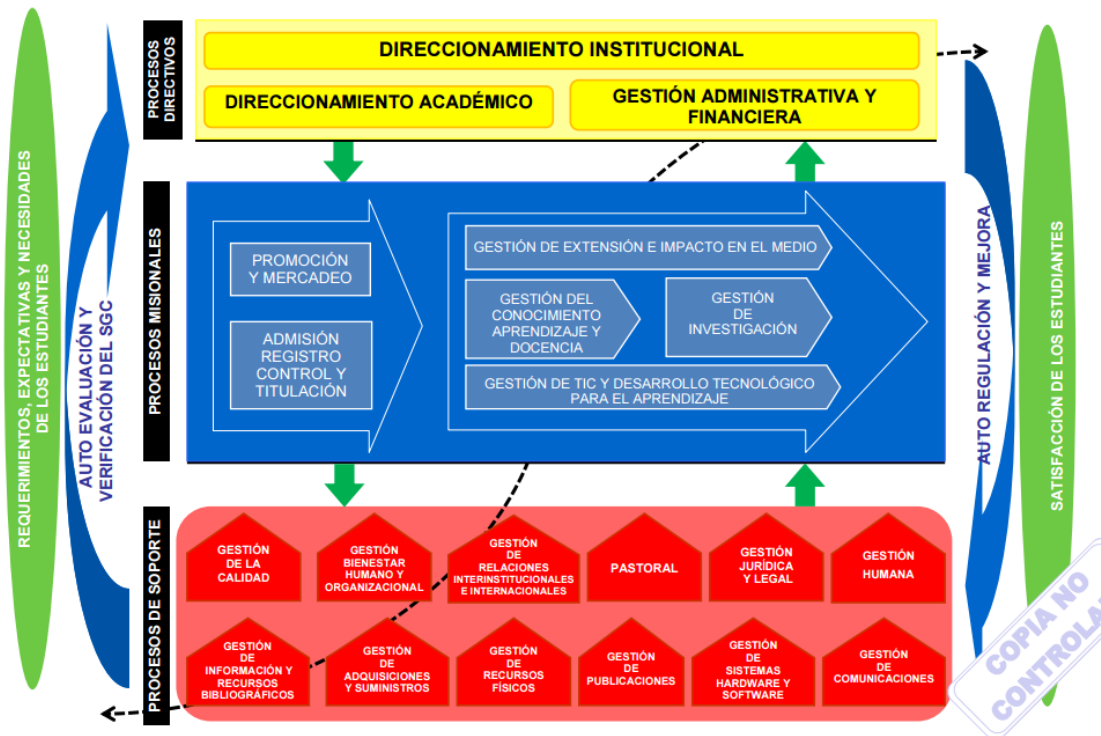


Figura 1. Mapa de procesos

Fuente: Universidad Santo Tomás

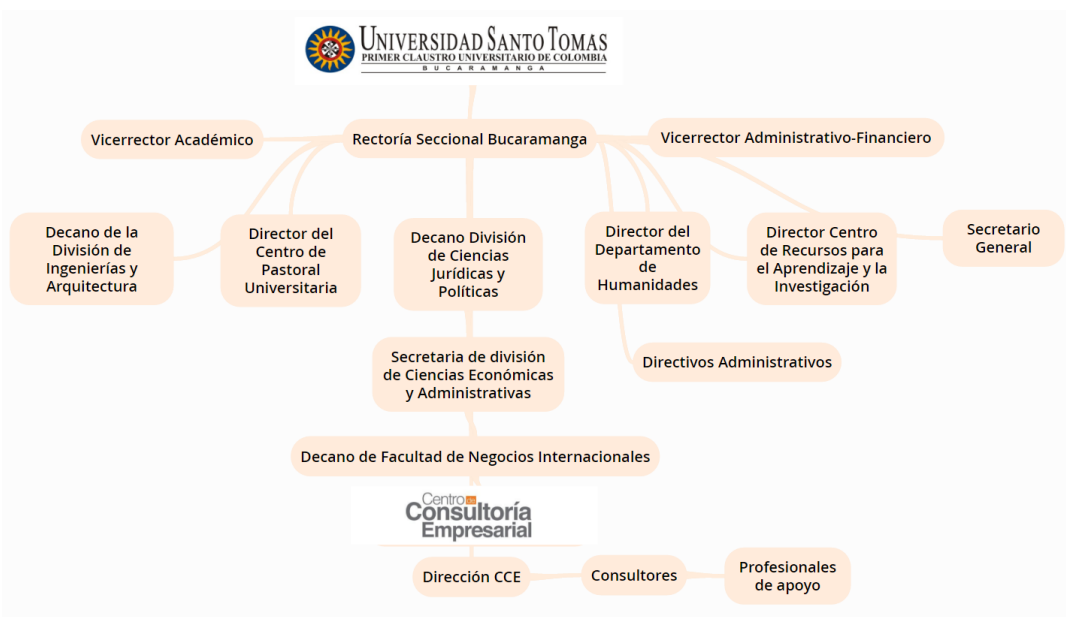


Figura 2. Organigrama Centro de consultoría Empresarial.

Fuente: Universidad Santo Tomás

3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial

El centro de Consultoría Empresarial es una unidad estratégica de servicio 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 nacional e internacional (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

3.1 Misión

Ofrecer servicios especializados multidisciplinarios, por medio de diversas modalidades, como: investigación - estudios, educación continuada, prácticas, pasantías, trabajos de grado, convenios de cooperación nacional, internacional e interadministrativa, proyectos de cofinanciación; como también asesorías y consultorías tendientes a dar solución a las necesidades y al aprovechamiento de las oportunidades del tejido empresarial de la región. Y así propiciar la dinámica entre el sector académico y productivo y ser coparticipes del desarrollo económico sostenible (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 como una alternativa de atención directa al sector empresarial- Mi pymes, quienes a su vez, habrán mejorado su productividad y competitividad, fortaleciéndose a la par con los sectores que contribuyen al crecimiento económico del país (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).

3.3 Portafolio de Servicios



Figura 3. Portafolio servicios.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018)

3.3.1 Asesorías y consultorías.

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

- Acompañamiento y diseño de planes de internacionalización para empresas o sectores productivos.
- Acompañamiento y asesoría para la formulación de proyectos de cooperación internacional.
- 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.
- Documentos y requerimientos para exportar e importar.
- Asesoría legal.
- Costos y cotizaciones internacionales.

3.3.2 Entrenamiento Empresarial.

Busca ofrecer programas abiertos, dirigidos a la comunidad en general y a la medida de las necesidades de las organizaciones en diferentes temas (Centro de Consultoría Empresarial, 2018).



Figura 4. Entrenamiento empresarial.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018).

3.3.3. Proyectos de Cofinanciación.

El CCE gestionará recursos de cofinanciación del orden nacional, internacional, regional y local, público o privado, en beneficio de empresas particulares o agrupadas y sectores económicos, y de la sociedad para liderar procesos como proponente (ejecutor) de los proyectos o como aliado en la ejecución de estos, a través de las capacidades técnicas, administrativas y financieras de 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.

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

3.3.4 Alianzas.

Como se observa en la *figura 5*, el CCE, cuenta con 8 convenios.



Figura 5. Alianzas del CCE.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

3.3.5 Jefe Inmediato

- Nombre: Jorge Alberto Gómez Serpa
- Director Centro de Consultoría Empresarial
- Facultad de Negocios Internacionales
- Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga
- Zona Franca Santander
- PBX: (57-7) 6800 801 ext.: 3050
- E-mail: ccemp@ustabuca.edu.co

3.3.6 Cargo y funciones

- Cargo: Consultora Junior.
- Jefe Inmediato: Jorge Alberto Gómez Serpa
- Horario: lunes a viernes 08:00am – 05:00pm
- Periodo de práctica: Desde 04 de junio del 2018 a 21 de diciembre del 2018.
- Correo electrónico: ccemp@ustabuca.edu.co

3.3.7 Funciones

- Realizar los ingresos de las personas visitantes al Centro de Consultoría Empresarial (Zona franca) por medio de la plataforma piciz.

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

- Realizar acompañamiento a empresas a través del convenio PROCOLOMBIA – CCB – USTA.
- Realizar acompañamiento a las empresas top exportadoras de Santander a través del programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Realizar acompañamiento a las empresas mentorizadas beneficiadas por el programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Apoyar al director y a los consultores del CCE en los diferentes talleres, charlas y capacitaciones ofrecidas a los estudiantes, egresados y directivos de la Universidad Santo Tomás.
- Apoyar la logística de los eventos realizados por el CCE.
- Publicar en las redes sociales (Instagram, Facebook y twitter) del CCE las actividades desarrolladas.
- Participar en las visitas empresariales acompañados por los consultores.

4. Descripción detallada de las funciones

4.1 Realizar los ingresos de las personas visitantes al Centro de Consultoría Empresarial por medio de la plataforma PICIZ.

El CCE USTA se encuentra ubicado dentro de la Zona Franca Santander donde se deben autorizar los ingresos de los visitantes a través del software operativo PICIZ. En el periodo de práctica se tuvo la oportunidad de aprender a manejar dicho software y autorizar los ingresos.



Figura 6. Software PICIZ Zona Franca Santander

Fuente: Centro De Consultoría Empresarial

4.2 Realizar acompañamiento a empresas a través del convenio PROCOLOMBIA – CCB – USTA.

En el periodo de prácticas, se realizó acompañamiento a diferentes empresas beneficiadas del convenio Procolombia con la Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga y la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

4.2.1 High Developer.

High Developer es una compañía de tecnología que provee soluciones de TI, como el desarrollo de aplicaciones web y móviles, creación e implementación de sistemas IoT, entre otros. Somos una compañía de gran ambición, espíritu e innovación, donde nuestro objetivo principal es el de convertir la tecnología más avanzada en una herramienta sencilla, eficiente y practica para las empresas. (High Developer, 2018).

El CCE, tiene convenio con PROCOLOMBIA-USTA, y Highdeveloper es beneficiada de dicho convenio, a esta empresa se le realizo acompañamiento donde se identificaron oportunidades de mercado a través de la Alianza Del Pacifico, se dieron a conocer los modos de exportación de servicios según la OMC y se priorizaron los mercados potenciales para la venta de sus servicios, con el liderazgo de la consultora Paola Quintero se realizó la matriz de selección de mercados para Perú, Alemania, Estados Unidos, España, México y Suiza países que fueron elegidos por los gerentes de la empresa. Se tuvo en cuenta variables como PIB en crecimiento, PIB per-capita, PIB por sectores, Doing Business, exportación e importación de servicios de software, salarios de desarrolladores. Esta información fue extraída de bases de datos como Legiscomex, TradeMap, Map-Map y Passport.



Figura 7. Consultoría High Developer.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018)

VARIABLES	PERÚ				ALEMANIA				ESTADOS UNIDOS				SUIZA				MÉXICO				ESPAÑA				
	1	CIFRAS		C	R	CIFRAS		C	R	CIFRAS		C	R	CIFRAS		C	R	CIFRAS		C	R	CIFRAS		C	R
PIB EN CRECIMIENTO		3,3%				2,2%				2,3%				1,0%				2,3%				3,1%			
PIB PERCAPITA		USD 6.043				USD 44.674				USD 59.435				USD 80.337				USD 19.500				USD 28.212			
PIB POR SECTORES	5%	Servicios 56,1% Industria 36,3% Agricultura 7,5%	4	0,2	Servicios 68,3% Industria 30,5% Agricultura 0,6%	5	0,25	Servicios 78,3% Industria 20,0% Agricultura 1,1%	5	0,25	Servicios 73,5% Industria 25,8% Agricultura 0,7%	5	0,25	Servicios: 63,4% Industria 32,7% Agricultura 3,8%	5	0,25	Agricultura 2,8% Industria 23,5% Servicios 73,8%	5	0,25						
INFLACIÓN		1,5%			1,7%			2,1%			0,8%			6,8%			1,1%								
CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA FMI 2017		2,5%			2,2%			2,20%			1,0%			2,1%			3,1%								
DOING BUSINESS (PUESTO)		58			20			6			33			49			28								
EXPORTACIONES DE SERVICIOS (MILLONES) 2016		USD 6.304			USD 272.738			USD 752.411			USD 114.356			USD 24.087.318			USD 127.132								
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS SERVICIOS INFORMATICOS Y DE INFORMACIÓN 2015	5%	7,90%	5	0,25	10,42%	3	0,15	7,74%	2	0,1	1,04%	4	0,2	-	1	0,05	-	4	0,2						
IMPORTACIONES DE SERVICIOS 2016		USD 7.956			USD 312.074			USD 503.053			USD 95.207			USD 31.326			USD 70.960								
PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES DE LOS SERVICIOS INFORMATICOS Y DE INFORMACIÓN 2015	10%	13,39	2	0,2	7,3%	5	0,5	7,31%	5	0,5	3,62%	4	0,4	-	3	0,3	-	4	0,4						
BALANZA COMERCIAL INCLUYENDO SERVICIOS 2016	5%	-USD 86	5	0,25	USD 273.755	3	0,15	-USD 504.794	5	0,25	USD 68.836	3	0,15	-USD 22.025	5	0,25	USD 37.418	3	0,15						
X DE SERVICIOS DE SOFTWARE (millones USD)	15%	USD 50	5	0,75	26.164.796	2	0,3	17.283.000	2	0,3	-	3	0,45	USD 7.128	5	0,75	USD 1.158	5	0,75						
M DE SERVICIOS DE SOFTWARE (millones USD)	20%	-	3	0,6	USD 24.239.341	5	1	USD 28.389.000	5	1	-	3	0,6	USD 50.712	4	0,8	-	3	0,6						
SALARIO DE DESARROLLADORES (USD ANUAL 2016)	10%	USD 69.120	4		USD 51.707	4	0,4	USD 79.357	5	0,5	USD 91.357	5	0,5	USD 24.096,0	3	0,3	USD 30.224	3	0,3						
FABRICAS DE SOFTWARE/ LIDERES	10%	60	5	0,5	3679	2	0,2	120	3	0,3	-	3	0,3	1500	2	0,2	900	2	0,2						
PARTICIPACIÓN DESARROLLO WEB	10%	56,3%	3	0,3	84,30%	2	0,2	77,70%	2	0,2	-	2	0,2	75,77%	2	0,2	83,40%	2	0,2						
NÚMERO STARTS UP	10%	-	3	0,3	1837	5	0,5	1950	5	0,5	-	3	0,3	2000	5	0,5	2300	5	0,5						
TOTAL	100%			3,15			3,65			3,3			3,4			3,6			3,35						

Figura 8. Matriz de selección de mercados High Developer

Fuente: Elaboración propia.

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

4.2.2 Oli Loa Ukuleles.

“Oli Loa Ukuleles tienda especializada en ukuleles y accesorios para ukuleles, estuches, correas, afinadores, capos. Estamos ubicados en Colombia” (Oli Loa Ukuleles, 2017).

El CCE, tiene convenio con PROCOLOMBIA-USTA, OLI LOA Ukuleles es beneficiada de dicho convenio, a esta empresa se le realizó acompañamiento donde se identificó y analizó los rubros de los costos asociados de transporte marítimo y aéreo para el proceso de internacionalización de acuerdo a los componentes (valor del producto, gastos de origen, seguros nacionales e internacionales) para Estados Unidos y México como país destino para entregar la mercancía.



Figura 9. Consultoría Ukuleles Olí Loa.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018).

			
MATRIZ DE COSTOS DE D.F.I. POR MODALIDAD DE TRANSPORTE			
INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	I	PRODUCTO: Nombre Técnico o Comercial	UKELELE
	II	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS EXPORTADOR)	32.02.10
	III	POSICIÓN ARANCELARIA (PAÍS IMPORTADOR)	32.02.10
	IV	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA	UNIDAD
	V	VALOR POR UNIDAD COMERCIAL	USD 62,65
	VI	EMPAQUE	Cajas de Cartón
	VII	DIMENSIONES CAJAS	0,62*0,52*0,65
	VIII	ORIGEN: / PAÍS - PUNTO DE CARGUE	Colombia - BOGOTÁ
	IX	DESTINO: / PAÍS - PUNTO DE DESEMBARQUE - ENTREGA	ESTADOS UNIDOS - TEXAS
	X	PESO TOTAL KG/TON	775
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XI	UNIDAD DE CARGA	UNIDAD
	XII	DIMENSIONES PALET	0,62*0,52*0,65
	XIII	CANTIDAD DE BULTOS	50
	XIV	UNIDADES COMERCIALES	500
	XV	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3	1746
	XVI	VALOR TOTAL MERCANCIA	USD 31.326,61
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XVII	TERMINO DE VENTA (INCOTERM)	CIP TEXAS - USA
	XVIII	FORMA DE PAGO Y TIEMPO	Anticipado Giro Directo
OTRA INFORMACIÓN DE IMPORTANCIA	XIX	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO	COP 2.890

87714500

TAMARCO PALETS		
LARGO	ANCHO	ALTO
62	52	65
35	35	35
50	50	50
1746	1746	1746

Figura 10. Matriz de Costos OLI LOA.

Fuente: Procolombia (2015).

CONCEPTO COSTOS EXPORTACIÓN		CARGA TRANSPORTE AEREO			
		Costo Unitario	Costo Total USD	Costo Total COP	TIEMPO (DÍAS)
PAIS EXPORTADOR	A VALOR EXW	USD 62,65	31.326,61	COP 87.714.500	-
	<i>Costos Directos</i>				
	1 TRANSPORTE NACIONAL	-	-	-	-
	2 AGENCIAMIENTO ADUANERO	0,32	160,00	352.448	1,00
	3 DECLARACION DE EXPORTACION	0,06	32,00	59.500	-
	4 GASTOS OPERATIVOS	0,06	30,00	222.768	-
	5 DESCARGUE MERCANCIA AEROPUERTO	0,01	1,00	17.850	-
	6 LOGISTICA DE APOYO	0,07	35,00	107.100	-
	7 CERTIFICADO DE ORIGEN	0,06	30,00	71.400	-
	8 DIGITACION SIGLO XXI	-	-	29.750	-
	9 ACOMPAÑAMIENTO INSPECCION ANTINARCOTICOS	0,02	10,63	29.750	-
	10 REEMPAGUE MERCANCIA	-	-	17.850	1,00
	11 BANCARIO	-	-	140.000	-
	<i>Costos Indirectos</i>				
	12 ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,04	20,00	56.000	-
	13 CAPITAL-INVENTARIO	0,02	1,76	21.727	-
	COSTO DE LA DFI PAIS EXPORTADOR	0,61	332,38	930.677	
TRÁNSITO INTERNACIONAL	B VALOR : FCA	USD 63,26	USD 31.658,99	COP 88.645.177	2,00
	1 TRANSPORTE INTERNACIONAL	7,33	3.666,00	-	1,00
	2 DUE AGENT	0,10	50,00	-	-
	3 DUE CARRIER	0,05	25,00	-	-
	4 HANDLING	0,10	50,00	-	-
	5 FUEL SURCHARGE USD 0,55 P/KILO	1,03	516,00	-	-
	6 COLLECT FEE 10% SOBRE FLETE	0,00	-	-	-
	7 DISBURSEMENT FEE 10% SOBRE D.A.	0,00	-	-	-
	C VALOR CFR	USD 71,33	USD 35.365,99	-	3,00
	1 SEGURO INTERNACIONAL	0,36	181,00	-	-
	D VALOR CIF	USD 72,94	USD 36.146,99	-	3,00

ESCALA DE TARIFAS	
BGA-TEX	
MINIMA	USD 80,00
MENOS 45	2,50
MAS DE 45	2,25
MAS DE 100	1,40
500 KG adelante	1,35

GASTOS ADICIONALES		MINIMA
DUE AGENT		USD 50,00
DUE CARRIER		USD 25,00
HANDLING		USD 50,00
FUEL SURCHARGE USD 0,55 P/KILO		USD 516,00
COLLECT FEE 10% SOBRE FLETE		USD 0,00
DISBURSEMENT FEE 10% SOBRE D		USD 0,00

Figura 11. Matriz de Costos Transporte Aéreo.

Fuente: Procolombia (2015).

4.2.3 Obleas Floridablanca

Somos una empresa Colombiana especializada en la producción y comercialización de Dulces de leche blandos y semiblandos, siendo nuestro producto líder “La Oblea”, deliciosa galleta rellena de arequipe con múltiples combinaciones. Obleas Floridablanca recoge la fina tradición santandereana en la elaboración del mas apetitoso manjar y exquisita golosina a base de productos naturales. (Obleas Floridablanca, 2018).

El CCE, tiene convenio con PROCOLOMBIA-USTA, Obleas Floridablanca es beneficiada de dicho convenio, a esta empresa se le realizo acompañamiento donde se llevó a cabo un estudio

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

de mercados a Costa Rica analizando variables específicas y la opción de incursionar un punto de venta, también se identificó los nichos de mercados donde se consumen las obleas y la entidad que regula los registros sanitarios en Costa Rica. Esta investigación se realizó a través de herramientas como TradeMap, Map-Map, Legiscomex y Trade wizards.

EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA	CANTIDADES TOTALES	VALOR TOTAL FOB/ USD	VALOR TOTAL COP	PRECIO TOTAL UNITARIO/USD
COLOMBINA S.A.	PRODUCTOS ALIMENTICIOS PROCALIDAD S.A.	8851,8	USD 30.941	COP 91.173.517	USD 3,54
C.I. SUPER DE ALIMENTOS S.A.	GOLOSINAS SUPER DE COSTA RICA	1810,2	USD 8.810	COP 26.295.148	USD 5,51
COMESTIBLES ITALO S.A.	DISTRIBUIDORA LOARME ESCAZU SA	16476,48	USD 41.061	COP 118.842.707	USD 2,73

Figura 12. Empresas Colombianas que exportan obleas a Costa Rica.

Fuente: Legiscomex (2017).

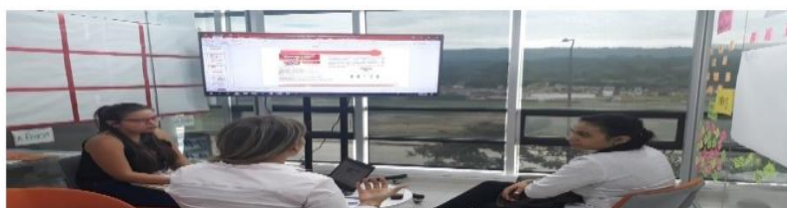


Figura 13. Consultoría Obleas Floridablanca.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018).

4.3 Realizar acompañamiento a las empresas top exportadoras de Santander a través del programa 770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

El Centro de Consultoría Empresarial realizó acompañamiento a las 10 empresas ganadoras del programa 770 de la cámara de Comercio de Bucaramanga, durante mi periodo de práctica acompañe a las siguientes empresas:

4.3.1 A&A Soluciones TIC

Una empresa totalmente tecnológica, en donde gracias al teletrabajo podemos prestar nuestros servicios a nivel global, acceder a nuevas tecnologías con el respaldo de los mejores fabricantes, contar con los mejores en su especialidad sin importar su lugar de residencia automatizando su gestión gracias a las TIC y el internet” (A&A soluciones TIC, 2018).

En el cumplimiento de las 36 horas en las cuales se le brindo acompañamiento y asesoría a la empresa se realizó una serie de actividades dándole cumplimiento y ejecutando el plan exportador presentado al inicio de la convocatoria. Se realizaron ajustes al plan exportador especificando claramente los servicios que presta la empresa.

Con apoyo de la Consultora Líder Paola Quintero se realizó la matriz de selección de mercados donde seleccionaron países como Perú, Canadá, Ecuador, España, México y se tuvo en cuenta variables como PIB per-cápita, PIB por sectores, inflación crecimiento de la economía, importación de servicios, salario de desarrolladores, fábricas de software, numero aplicaciones móviles, infraestructura de telecomunicaciones entre otras variables donde el país objetivo fue Perú porque obtuvo mayor calificación. Toda esta información fue suministrada de base de datos como Trade-Map, Map-Map, Trade Wizerd.

Se realizó una investigación acerca de la documentación, costos y tramites que requería tener la empresa para abrir una filial en Perú ya que ese era uno de los objetivos principales de la

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

compañía. Las exportaciones hacia Perú en el 2018 superaron un 130% al total de la facturación de las exportaciones realizadas a dicho país en el 2017.

PARÁMETROS	PAISES																	
	PERÚ			ECUADOR			CANADA			MÉJICA			ESPAÑA			INDONESIA		
	X	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS
PID EN CRECIMIENTO		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51
PID PER CAPITA		USD 6.843		USD 6.119		USD 45.835,1		USD 45.588		USD 19.588		USD 19.588		USD 19.588		USD 19.588		USD 19.588
PID POR DECTORES	5X	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15	4 0,2	Servicios 15,15 Industria 15,15 Retail 15,15
INFLACIÓN		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51
CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA PBI 2017		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51		5,51
PIB POR PERSONA (PUESTO)		58		58		58		58		58		58		58		58		58
EXPORTACIONES DE SERVICIOS (MILLONES USD)		USD 6.843		USD 6.119		USD 45.835,1		USD 45.588		USD 19.588		USD 19.588		USD 19.588		USD 19.588		USD 19.588
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS SERVICIOS INFORMÁTICOS Y DE INFORMACIÓN 2018	5X	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15
IMPACTOS DE LOS SERVICIOS 2018		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856		USD 7.856
PARTICIPACIÓN DE LAS IMPACTOS DE LOS SERVICIOS INFORMÁTICOS Y DE INFORMACIÓN 2018	5X	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15	4 0,2	15,15
3 DE SERVICIOS DE SOFTWARE (millones USD)	5X	USD 10	5 0,5	USD 10	5 0,5	-	-	USD 10	5 0,5	USD 10	5 0,5	USD 10	5 0,5	USD 10	5 0,5	USD 10	5 0,5	USD 10
SALARIO DE DESARROLLADORES (USD ANUAL 2018)	5X	USD 12.000	5 0,5	USD 12.000	5 0,5	USD 14.000	5 0,5	USD 14.000	5 0,5	USD 14.000	5 0,5	USD 14.000	5 0,5	USD 14.000	5 0,5	USD 14.000	5 0,5	USD 14.000
EMPRESAS Y CREACIÓN DE APLICACIONES MÓVILES	5X	100	5 0,5	1	2 0,2	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100
DESARROLLO Y CREACIÓN DE SOFTWARE	5X	100	5 0,5	1	2 0,2	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100
INFRAESTRUCTURA TELECOMUNICACIONES EN EL PAÍS	5X	EXCELENTE	5 0,5	REGULAR	5 0,5	EXCELENTE	5 0,5	EXCELENTE	5 0,5	EXCELENTE	5 0,5	EXCELENTE	5 0,5	EXCELENTE	5 0,5	EXCELENTE	5 0,5	EXCELENTE
INDICADORES DE SOFTWARE / LIBRERÍA / EMPRESAS INFORMÁTICAS	5X	10	5 0,5	10	5 0,5	10	5 0,5	10	5 0,5	10	5 0,5	10	5 0,5	10	5 0,5	10	5 0,5	10
NÚMERO START-UPS	5X	100	5 0,5	1	2 0,2	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100
TOTAL	5X	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100	5 0,5	100

Figura 14. Matriz de selección de mercados A&A Soluciones.

Fuente: Elaboración propia.



Figura 15. Consultoría A&A Soluciones.

Fuente: Elaboración propia.

4.3.2 Fruexcol LTDA

“En Fruexcol, nuestra labor principal es hacer un aporte saludable en la vida de nuestros consumidores “ (Fruexcol, 2015).

En el cumplimiento de las 36 horas en las cuales se le brindo acompañamiento y asesoría a la empresa se realizó una serie de actividades dándole cumplimiento y ejecutando el plan exportador presentado al inicio de la convocatoria. Se hicieron pequeños ajustes en el plan exportador para ejecutarlo correctamente. El objetivo del plan exportador de Fruexcol se basó en fortalecer los procesos productivos para incrementar la capacidad exportadora y expandir el mercado de los Estados Unidos llegando a otros Estados diferentes a los atendidos actualmente. Con el liderazgo de la Consultora Paola Quintero se realizó la matriz de selección de mercados donde seleccionaron países como Canadá, Estados Unidos, España, Corea del Sur, Rusia y Suiza teniendo en cuenta variables como exportaciones e importaciones desde Colombia de la partida arancelaria 08.11.90 (pulpa de guanábana congelada), condiciones de acceso, Toneladas exportadas e importadas de dicha partida, principales proveedores, acuerdos comerciales con Colombia donde el país con mayor calificación fue Estados Unidos, país con mayor potencial para la venta de pulpa de guanábana congelada.

Se realizó una visita técnica a la planta de producción de la compañía donde la gerente Janeth Rodríguez dio a conocer los cambios y mejoras que habían realizado en la planta, también explico todo el proceso productivo por el cual pasaba la guanábana antes de ser exportada y llevada a su país de destino.

Fruexcol con el liderazgo de Paola Quintero, la practicante Laura León y el trabajo en equipo logro obtener el premio de hacer parte del programa 770 (2019), de la Cámara de Comercio de Bucaramanga gracias a su desempeño y colaboración como mentor de la empresa Café Hacienda Casa Blanca.

VARIABLES	PAISES																
	CANADA			RUSIA			ESTADOS UNIDOS			SUIZA			ESPAÑA			COREA DEL SUR	
	Σ	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R	CIFRAS	C R		
PIB EN CRECIMIENTO		3,0%		1,5%		2,3%		1,1%		3,1%		3,1%		3,1%			
PIB EN MILLONES (USD) 2017		USD 1.453.042		USD 1.577.524		USD 19.390.604		USD 478.897,34		USD 1.311.320		USD 1.530.750		USD 1.530.750			
PIB PERCAPITA		USD 45.032		USD 10.743		USD 59.531,7		USD 60.189		USD 28.156		USD 29.742		USD 29.742			
PIB POR SECTORES	5%	Servicios 69,1%; Industria 29,4%; Agricultura 1,5%	5 0,3	Servicios 62,0%; Industria 32,4%; Agricultura 4,7%	3 0,2	Servicios 78,9%; Industria 20,0%; Agricultura 1,1%	4 0,2	Servicios 73,5%; Industria 25,8%; Agricultura 0,7%	4 0,2	Agricultura 2,5%; Industria 23,5%; Servicios 73,8%	4 0,2	Agricultura 2,0%; Industria 28,4%; Servicios 69,2%	5 0,3	Agricultura 2,0%; Industria 28,4%; Servicios 69,2%	5 0,3		
INFLACIÓN		1,4%		1,0%		1,3%		-0,2%		-0,2%		1,8%		1,8%			
CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA FMI 2017		2,8%		3,0%		3,0%		2,1%		3,1%		3,1%		3,1%			
DOING BUSINESS (PUESTO)		18		35		6		33		28		4		4			
EXPORTACIONES DESDE COLOMBIA 01.11.90-05.04.00	15%	USD 9	1 0,2	USD 33	1 0,2	USD 222	5 0,8	USD 0	1 0,2	USD 13	2 0,3	USD 0	1 0,2	USD 0	1 0,2		
EXPORTACIONES DE LA PARTIDA 02.11.90 (MILES)		USD 252.228		USD 19.617		USD 158.542		USD 759		USD 29.527		USD 1.979		USD 1.979			
Σ EN LAS EXPORTACIONES PARTIDA 02.11.90	5%	10,4%	1 0,1	0,8%	5 0,3	6,5%	2 0,1	0%	5 0,3	1,2%	1 0,1	0%	2 0,1	0%	2 0,1		
TONELADAS EXPORTADAS 2017		141.209		7.109		77.978		382		12.899		324		324			
IMPORTACIONES DE LA PARTIDA 02.11.90 (MILES)		USD 128.591		USD 29.100		USD 434.236		USD 35.113		USD 24.177		USD 80.414		USD 80.414			
Σ EN LAS IMPORTACIONES PARTIDA 02.11.90	10%	8%	4 0,4	1,5%	3 0,3	17%	5 0,9	1,4%	3 0,3	0,9%	2 0,2	3,1%	5 0,5	3,1%	5 0,5		
TONELADAS IMPORTADAS 2017 (MUNDO)		70.610		29.722		224.342		12.732		10.784		34.945		34.945			
PRINCIPALES PROVEEDORES	10%	Exterior Unidad, Chile, México, Perú, Costa Rica	5 0,5	Serbia, China, Bielorrusia, Turquía, Kazajistán	1 0,2	Canadá, México, Chile, Costa Rica, Perú	5 0,5	España, Italia, Irlanda, Polonia, Grecia	2 0,2	Bélgica, Portugal, Francia, Brasil, Países Bajos	5 0,5	China, Vietnam, Unidad, Chile, Perú	5 0,5	China, Vietnam, Unidad, Chile, Perú	5 0,5		
VALOR UNITARIO (USD/KG) (01.11.90) IMPORTACIÓN	15%	USD 1,921	4 0,4	USD 1,316	4 0,4	USD 1,927	3 0,5	USD 2,758	5 0,8	USD 2,242	5 0,8	USD 2,177	5 0,8	USD 2,177	5 0,8		
ARANCELES	10%	0%	5 0,5	0%	2 0,2	0%	5 0,5	0%	5 0,5	0%	5 0,5	30%	1 0,1	30%	1 0,1		
POBLACIÓN	20%	34.244.604	3 0,4	144.342.396	3 0,4	323.123.513	5 1	8.372.413	4 0,8	46.484.523	3 0,6	51.245.707	4 0,8	51.245.707	4 0,8		
CONSUMO PER-CAPITA DE FRUTA (PERSONA-KG)		43 KG		38 KG		131,72KG		88,2KG		92,48KG		64,5KG		64,5KG			
CANALES DE DISTRIBUCIÓN (INTERMEDIARIOS)		3 INTERMEDIARIOS	5 0,3	3 INTERMEDIARIOS	1 0,1	4 INTERMEDIARIOS	5 0,3	INTERMEDIARIO	5 0,3	INTERMEDIARIO	5 0,3	INTERMEDIARIO	1 0,1	INTERMEDIARIO	1 0,1		
ACUERDOS COMERCIALES CON COLOMBIA	5%	TLC CANADA-COLOMBIA 0%	5 0,3	NO TIENE ACUERDO	10%	TLC EEUU-COLOMBIA	5 0,3	LO SUIZA-COLOMBIA	5 0,3	TLC-ESPAÑA UE	5 0,3	TLC CON COREA	5 0,3	TLC CON COREA	5 0,3		
FERIAS INTERNACIONALES	5%	FERIASIAL EUFACAFEN	4 0,2	PRODEXPO INTERFOOD FOOD MOSCOW WORLD	3 0,2	AMERICA'S FOOD AND BEVERAGE THE PHA FRESH SUMMIT 2018 WORLD AG EXPO 2018	5 0,3	ZUGGER HESSE AGRARIA 2018	4 0,2	FRUIT ATTRACCIÓN EUROFRUIT EUROFRUIT BIOFRUIT CONGRESS MADRID	5 0,3	SOUL INTERNATIONAL FOOD EXHIBITION FOOD KOREA EXHIBITION	3 0,2	SOUL INTERNATIONAL FOOD EXHIBITION FOOD KOREA EXHIBITION	3 0,2		
TOTAL	100%		4		3		5		4		4		3		3		

Figura 16. Matriz de selección de mercados Fruexcol.

Fuente: Elaboración propia.



Figura 17. Consultoría Fruexcol.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

4.3.3 Dana Transejes

“DANA TRANSEJES es una organización privada dedicada a la fabricación y comercialización de piezas y sistemas principalmente para el sector automotriz. La compañía suministra a los fabricantes de equipos originales (OEM) y al mercado de accesorios soluciones confiables que cumplen de manera eficiente los requisitos de sus clientes”. (Dana Transejes, 2018).

En el cumplimiento de las 36 horas en las cuales se le brindó acompañamiento y asesoría a la empresa se realizó una serie de actividades dándole cumplimiento y ejecutando las actividades mencionadas en el plan exportador. Se realizó investigación de mercados para el sector automotriz en Perú, Chile y Ecuador, además se depuró una base de datos de posibles clientes para los mercados mencionados anteriormente estos datos fueron suministrados por legiscomex.

Se identificó una estrategia comercial basada en *e-commerce* para penetrar el mercado chileno y poder llegar a los clientes más fácil. Transejes dio cumplimiento al objetivo plasmado en el plan exportador. Gracias al apoyo del consultor líder Henry Calderón y la practicante Laura León la compañía consiguió nuevos clientes en nuevos mercados y en los que ya hacía presencia.



Figura 18. Posibles Clientes Perú.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.



Figura 19. Consultoría Transejes.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

4.4 Realizar acompañamiento a las empresas mentorizadas beneficiadas por el programa

770 de la Cámara de Comercio de Bucaramanga

4.4.1 ECOSI “Ecosoluciones Internacionales”

Ecosi presta servicios de BPO/ KPO en los mercados estadounidenses ofreciendo también diseño de ingeniería, arquitectura y urbanismo.

Esta empresa fue beneficiada del programa 770 ejecutado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga como empresa mentorizada de la compañía A&A soluciones que hizo el papel de empresa mentora. Las dos empresas se enfrentaron a un desafío exportador, el objetivo de dicho reto era que la empresa mentora lograra exportar a un nuevo mercado y cumpliera con unos lineamientos estipulados por el CCE y la CCB.

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

Con apoyo de la consultora Paola Quintero y el CEO Juan Carlos Abaunza, se construyó el plan exportador para ECOSI, se modificó la página web y se identificaron oportunidades comerciales para penetrar nuevos mercados.

Se realizó un Estudio de mercados basado en ingeniería y construcción para Estados Unidos. También se analizaron diferentes mercados para seleccionar el país objetivo, contingente y alterno para el plan exportador. Gracias al compromiso de las dos empresas, la consultora, la practicante y el trabajo en equipo lograron obtener el segundo puesto en este desafío exportador y de premio la financiación de cualquier proyecto que deseen ejecutar.



Figura 20. Consultoría ECOSI.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

4.4.2 Universal Comercial Group S.A.S “ UCG”

Somos una empresa líder en la producción de autopartes en caucho-metal, con más de 40 años de experiencia en la industria, para los sectores de transporte de carga, transporte de pasajeros, transporte masivo e industria petrolera, atendiendo mercado interno y mercado externo como Perú, Ecuador y Centro América. (UCG, 2017).

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

Esta empresa beneficiada del programa 770 ejecutado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga como empresa mentorizada de la compañía DANA TRANSEJES, que hizo el papel de empresa mentora por sus grandes experiencias en todo este proceso de internacionalización. Las dos empresas se enfrentaron a un desafío exportador, el objetivo de dicho reto era que la empresa mentora lograra exportar a un nuevo mercado y cumpliera con unos lineamientos estipulados por el CCE y la CCB.

Durante el acompañamiento se realizó un estudio de mercados basado en el sector automotriz de Perú, Chile, Costa Rica, Ecuador, México, Guatemala, San Salvador y Honduras. Se crearon estrategias comerciales para incursionar nuevos mercados y obtener grandes rentabilidades, a través de legiscomex se obtuvieron datos de las importaciones y exportaciones totales de los países mencionados anteriormente para la partida 87.09.99 (soportes para tracto camión).

Se analizaron los países potenciales para la venta de los productos que ofrece la compañía seleccionando a Perú como país objetivo para el plan exportador. Con el apoyo del consultor líder Henry Calderón se construyó el objetivo, la oferta exportable, el portafolio exportable, capacidad de producción, oferta de precios internacionales, indicadores financieros, análisis situacional del país objetivo, condiciones de acceso, estrategias comerciales y cronograma de actividades para el plan exportador de la compañía. El gerente de UCG logro acompañar a Transejes en el viaje de negocios en la ciudad de Lima-Perú donde hicieron relaciones comerciales con un cliente llamado Motored. Gracias al trabajo en equipo que se desarrolló estas dos compañías lograron obtener el tercer puesto en este desafío exportador y de premio la financiación de cualquier proyecto que deseen ejecutar las empresas.

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad
Abanpa SA	1	20	Ecuador	Guayaquil
Acuin Acabados y Suministros Industriales S.A.	2	0	Ecuador	Quito
Ae Importadora Comercial Cia Ltda - Aeic	4	6	Ecuador	Quito
Aekia S.A.	2	43	Ecuador	Quito
Akaisan S.A.	1	25	Ecuador	Guayaquil
Alkosto S.A., KOSTSA	1	2	Ecuador	Guayaquil
Alvarado Lascano, John Francisco - Rectima	1	9	Ecuador	Ambato
Ameritruck S.C.C.	1	15	Ecuador	Quito
Antonio Ariel Zayas Marti - Importadora Verton	1	2	Ecuador	Guayaquil
Antonio Pino Ycaza & Cia. Ltda	2	140	Ecuador	Guayaquil
Arciniegas Naula, Judith Berenice - Import Partes	1	4	Ecuador	Loja
Arpi & Arpi Cia. Ltda.	2	7	Ecuador	Cuenca
Asesorias Y Representaciones Comerciales Arcolands Cia. Ltda. - Arcolands	2	11	Ecuador	Quito
Austral Cia Ltda - Austral	2	0	Ecuador	Cuenca

Figura 21. Posibles Clientes en Ecuador.

Fuente: Legiscomex (2017).



Figura 22. Consultoría UCG.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018).

4.4.3 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, 2018).

Esta empresa beneficiada del programa 770 ejecutado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga como empresa mentorizada de la compañía FRUEXCOL, que hizo el papel de empresa mentora por sus grandes experiencias en todo este proceso de internacionalización. Las dos empresas se enfrentaron a un desafío exportador, el objetivo de dicho reto era que la empresa mentora lograra exportar a un nuevo mercado y cumpliera con unos lineamientos estipulados por el CCE y la CCB.

Durante el acompañamiento se realizó un estudio de mercados basado en café pepa verde Premium para países como Australia, Taiwán y Polonia. Seleccionando a Australia como País objetivo para el plan exportador. Australia cuenta con una gran oportunidad comercial para la compra de café pepa verde desde Colombia. Se identificaron estrategias comerciales para penetrar este producto en el mercado polaco y taiwanés ya que es un producto muy apetecido por su textura, sabor y valor agregado que ofrece la compañía.

Se desarrolló una matriz de costos internacionales de transporte aéreo para el proceso de internacionalización de acuerdo a los componentes (valor del producto, gastos de origen, seguros nacionales e internacionales) seleccionando como país destino Australia para entregar la mercancía.

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

Se identificaron las condiciones de acceso para la entrada del café pepa verde Premium al mercado australiano y taiwanés. Con el apoyo de la consultora Paola Quintero se construyó el objetivo, la oferta exportable, el portafolio exportable, capacidad de producción, oferta de precios internacionales, indicadores financieros, análisis situacional del país objetivo, condiciones de acceso, estrategias comerciales y cronograma de actividades para el plan exportador de la compañía. Gracias al trabajo en equipo que se desarrolló estas dos compañías lograron obtener el primer puesto en este desafío exportador y de premio 10 millones para gastos de marketing digital que requiera la empresa. Café Hacienda Casa Blanca logro hacer la primera exportación de 200 kg de café pepa verde a Taiwán a través de envío Courier por la transportadora DHL.



Figura 23. Consultoría Café Hacienda Casa Blanca.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018).

4.5 Apoyar al director y a los consultores del CCE en los diferentes talleres, charlas y capacitaciones ofrecidas a los estudiantes, egresados y directivos de la Universidad Santo Tomás.

El CCE constantemente recibe estudiantes de diferentes programas académicos (Negocios Internacionales, Laboratorio Dental, Administración de Empresas, Odontología) con el objetivo de realizar talleres para incentivar la innovación y creatividad en los alumnos. Se realizó el taller de la mascarada donde el estudiante debía ser altamente creativo y ágil para diseñar sus máscaras y venderlas a un precio generoso y en un tiempo asequible. También se realizó el modelo canvas con el fin de que los alumnos no piensen solo en salir de la universidad y ser empleado si no que pueda crear su propio negocio.

A diferentes chicos y de diferentes carreras se les realizó el taller con Legos con el objetivo de que plasmaran un modelo de negocio ya fuera nacional o internacional desde la producción del producto hasta la venta del producto.

Se realizaron varias charlas y capacitaciones donde se explicaba la importancia de estar ubicados como Centro De Consultoría Empresarial en la Zona franca Santander sus beneficios, oportunidades y ventajas.



Figura 24. Taller lego.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018).



Figura 25. Taller la Mascarada.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018)

4.6 Apoyar la logística de los eventos realizados por el Centro de Consultoría Empresarial.

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

El CCE realiza constantemente eventos por lo que los practicantes están a cargo de organizar y colaborar con la logística ante la USTA como solicitar auditorios, cotizar refrigerios, solicitar manteles y todo lo necesario para llevar a cabo el evento o reunión.

En el periodo de practica se apoyó con la logística de FUTUREXPO 2018 de la mano de PROCOLOMBIA, donde se reunión entidades que promueven el comercio internacional y empresarios Santandereanos, brindaron charlas informativas y consultorías exclusivas de 20 y 25 minutos para cada empresario; también apoye el XII conversatorio de negocios internacionales en temas de políticas comerciales de la Unión Europea.

Se apoyó el kick-off para el desafío exportador en el marco del programa de 770 ejecutado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, donde se reunieron las 10 empresas mentoras y 10 empresas mentorizadas que fueron participes de este reto.



Figura 26. FUTUREXPO2018.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018)

4.7 Publicar en las redes sociales (Instagram, Facebook y Twitter) del CCE las actividades desarrolladas.

El Centro de Consultoría Empresarial cuenta con página en Facebook, Instagram y Twitter. Durante mi periodo de practica apoye con la publicación de cada evento, reunión o consultorías que se realizaba en el CCE con el fin de dar a conocer a la Universidad Santo Tomás, estudiantes y al sector empresarial todas las actividades que desarrollaba el CCE.



Figura 27. Redes sociales del CCE.

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

4.8 Participar en las visitas empresariales acompañados por los consultores.

Los consultores constantemente hacen visitas a las empresas para realizar las consultorías, durante mi periodo de practica tuve la oportunidad de conocer las instalaciones de Highdeveloper, Fuexcol, Hacienda Casablanca, Obleas Floridablanca, Adipack y el taller de Universal Comercial Group.



Figura 28. Instalaciones de Universal Comercial Group.

Fuente: Elaboración Propia.



Figura 29. Instalaciones De Fruexcol.

Fuente: Elaboración Propia.

4.9 Apoyar al director y a los consultores con labores administrativas del CCE

A continuación, se detallan las actividades administrativas desarrolladas durante mi práctica:

4.9.1 Buscar convocatorias para la participación del CCE

El CCE está en constante participación de las convocatorias que ofrecen las entidades aliadas como Procolombia, Cámara de Comercio de Bucaramanga y El Ministerio de Comercio Exterior. Durante mi periodo de practica organice una base de datos para las convocatorias de cofinanciación a empresas de etapa temprana, proyectos estratégicos y de aplicaciones mega up a las que el CCE se presentara en el 2019.

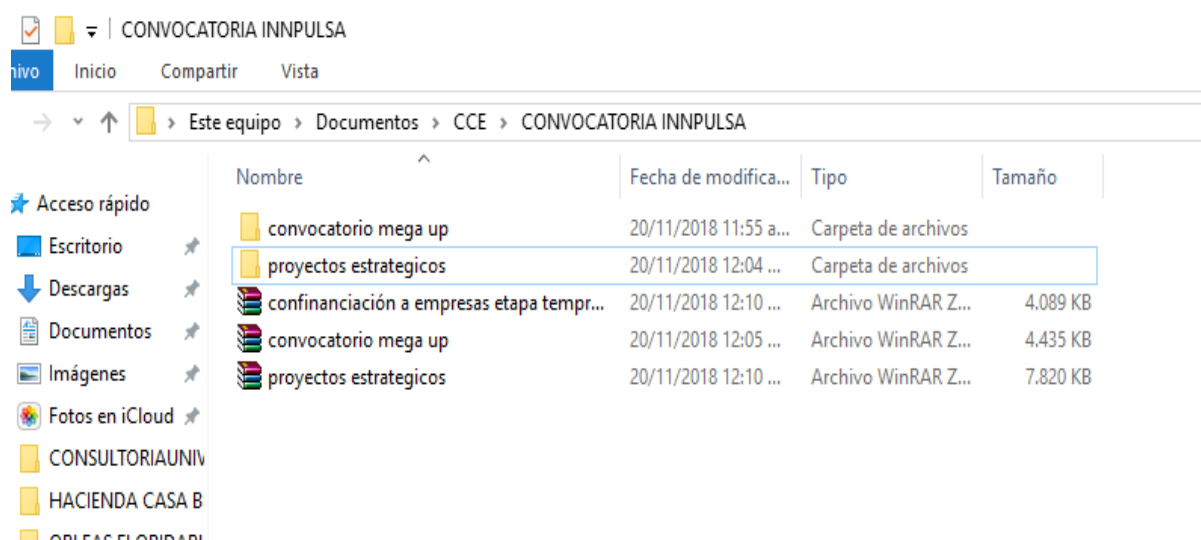


Figura 30. Convocatoria Innpulsa.

Fuente: Elaboración Propia.

4.9.2 Agendar citas con los empresarios por vía correo electrónico o llamadas.

Mi trabajo era agendar cita con los empresarios con mínimo 5 días de anticipación para organizar la agenda tanto del consultor líder como del empresario y así llevar una mejor organización.

4.9.3 Diligenciar los formatos de asistencia y actas de cada reunión

Para llevar un mejor registro y una buena organización el CCE tiene formatos de asistencia y actas de reunión, durante mi periodo de practica diligencie estos dos formatos en todas las reuniones en las que fui participe en dichos formatos se colocan las personas que asisten a la consultoría y todo los temas tratados en la consultoría colocando responsabilidades para el CCE y para el empresario .

PRÁCTICA EMPRESARIAL CCE

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMERA CLASE DEL UNIVERSARIO DE COLOMBIA		Centro Consultoría Empresarial
ACTA DE REUNIÓN		
FECHA: 05/10/18	LUGAR: Bogotá	
HORA: 2:00 pm		
ASISTENTES		
Paola Quintero Janeth Rodríguez		
DESARROLLO CONSULTORÍA		
análisis de la normativa hassap y kyasher. Se enviaron correos y se buscaron contactos Para poder tramitar dichos normativas Se reviso que la empresa Fruexcal complera con todos los requisitos para solicitar las dos certificaciones que son esperanzas Para alimentos.		

Figura 31. Actas de Reunión

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial (2018)

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS PRIMERA CLASE DEL UNIVERSARIO DE COLOMBIA		ASISTENCIA ACTIVIDADES	Centro Consultoría Empresarial
EMPRESA: Fruexcal		FECHA: 05/10/18	
HORA INICIO: 2:00 pm	HORA FINAL:	LUGAR: Café Especial Bogotá	
OBJETIVO DE LA REUNION: Consultoría cliente Korea		RESPONSABLE: Paola Quintero	
PARTICIPANTES			
N°	NOMBRE	FIRMA	
1	Janeth Lucia Rodríguez Soto	Janeth	
2	Paola Quintero Vega	Paola	
3	Laura León	Laura León	
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Figura 32. Formato de Asistencia

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial

5. Marco Normativo del Desarrollo de las Prácticas Empresariales

Durante el proceso de prácticas utilice el siguiente marco normativo para obtener el título profesional como Negociadora internacional.

- Normatividad de la Universidad Santo Tomás.
- Normatividad de Zona Franca Santander.
- Normatividad de la DIAN.
- Normatividad de la Alianza del Pacífico.
- Normatividad de la OMC
- Tratados de Libre comercio vigentes de Colombia.

6. Aportes

6.1 Aportes del practicante a la empresa

- Apoyar al equipo del Centro de Consultoría Empresarial para dar cumplimiento a todas las actividades estipuladas en el cronograma.
- Organizar y actualizar las carpetas de las consultorías realizadas por el CCE.
- Crear una base de datos de todas las empresas santandereanas.
- Elaborar el contenido de la página web del CCE.



Figura 33. Organización de Carpetas CCE

Fuente: Centro de Consultoría Empresarial.

6.2 Aportes de la empresa al practicante

- Conocimiento más avanzado de las exportaciones de Servicios.
- Profundización en el manejo de base de datos como Passport, Trade Wizerds y Map-Map.
- Crecimiento personal y profesional para lograr todos los objetivos propuestos a nivel laboral.
- Acercamiento con el sector real de la economía nacional e internacional.
- Nuevos conocimientos acerca de la reglamentación de Zona Franca.
- Incrementar el conocimiento al momento de elaborar una matriz de selección y una investigación de mercados.
- Profundización en la elaboración de matrices de costos internacionales.

Conclusiones

El Centro de Consultoría Empresarial de la USTA es un centro de apoyo y aprendizaje para todos los estudiantes de la facultad de Negocios Internacionales y de Administración de Empresas, ya que permite poner en práctica todo lo visto en las aulas de clase. El estudiante se enfrenta al panorama real de lo que es el ambiente laboral porque tiene la facilidad de tener contactos con los empresarios de la región.

El realizar la práctica empresarial en el CCE fue una maravillosa experiencia porque se pudo reforzar y ampliar los conocimientos basados en marketing internacional, Finanzas internacionales y costeo internacional. Con esta experiencia se logró un crecimiento personal y profesional ya que se enfrentan muchos retos para desarrollarlos de manera correcta. Contar con un gran equipo de trabajo fue de gran aprendizaje ya que eso hacia el trabajo más fácil y amañador.

Recomendaciones

El CCE cuenta con unas instalaciones adecuadas, pero hace falta dotación de insumos como computadores y material de papelería para que el trabajo sea más próspero y eficiente. El director del Centro de Consultoría Empresarial actualmente tiene una carga laboral alta por lo que necesita ayuda constantemente, las practicantes son quienes están para brindarle apoyo; por lo cual se sugiere que el equipo de practicantes aumente ya que son un sinnúmero de actividades por realizar y pocas practicantes. De igual forma se debe organizar un plan de trabajo para cada alumno así cada uno puede desempeñar y entender bien el rol que le corresponde.

Referencias bibliográficas

- Andrade, S. (2014). *Definición de empresa*. [En línea]. Recuperado de <https://www.merca20.com/definiciones-de-empresa/>
- A&A soluciones TIC. (2018). *Nosotros*. [En línea]. Recuperado de <https://www.aiatic.com/index.php/es/nosotros>
- Banco de la República. (2013). *PARTE I: Régimen de importación de bienes: Llegada y desaduanamiento de mercancías; modalidades de importación*. [En línea]. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-1>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2018). *Programa 770*. [En línea]. Recuperado de <https://www.camaradirecta.com/fortalecer-mi-empresa/internacionalizacion/7-70/>
- Cofoce. (2018). *Herramientas para exportadores: Servicios matriz de selección de mercados*. [En línea]. Recuperado de <http://cofoce.gob.mx/es/herramientas-para-exportadores/servicios/matriz-de-selecci%C3%B3n-de-mercados/>
- Centro de Consultoría Empresarial. (2018). *Portafolio de servicios*. [En línea]. Recuperado de <http://www.zonafrancasantander.com/blog-11-m/397-usuarios-de-la-comunidad-zfsantander-fortalecen-sus-conocimientos-para-potencializar-e-internacionalizar-sus-operaciones..htm>
- Dana Transejes. (2018). *Nosotros*. [En línea]. Recuperado de <https://dana.com.co/>
- Definición ABC. (2017). *Definición de Convocatoria*. [En línea]. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/general/convocatoria.php>

- Definición legal. (2013). *Convenio*. [En línea]. Recuperado de <https://definicionlegal.blogspot.com/2013/08/convenio.html>.
- Economíasimple.net. (2016). *Definición de Asesoría*. [En línea]. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/asesoria>
- EcuRed. (2015). *Definición de Alianza*. [En línea]. Recuperado de <https://www.ecured.cu/Alianza>
- Encolombia.com. (2018). *Título VI: De las Cámaras de Comercio*. [En línea]. Recuperado de <https://encolombia.com/derecho/codigos/comercio-colombiano/codcomerciolibro1-5/>
- Fruexcol. (2015). *Nosotros*. [En línea]. Recuperado de <http://www.fruexcol.com/nosotros.html>
- Galindo, M. y Ríos, V. (2015). Exportaciones. *Estudios Económicos*, 1; 1-8.
- Hacienda Casa Blanca. (2018). *Nosotros*. [En línea]. Recuperado de <http://cafehaciendacasablanca.com/>
- High Developer. (2018). *Nosotros*. [En línea]. Recuperado de <https://www.highdeveloper.com/about-us>.
- Legiscomex. (2017). *Sistema de Inteligencia Comercial*. [En línea]. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/>
- Lugo, J. (2007). El proceso de internacionalización de las empresas en el mundo competitivo y globalizado actual. *Contribuciones a la Economía*, 3; 23-37
- Obleas Floridablanca. (2018). *Nosotros*. [En línea]. Recuperado de <http://www.obleasfloridablanca.com/nosotros/>
- Oli Loa Ukuleles. (2017). *Tienda de Ukuleles*. [En línea]. Recuperado de <https://www.oliloa.com/tienda>

- Procolombia. (2016). *¿Qué es una zona franca?* [En línea]. Recuperado de <http://www.colombiatrade.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-una-zona-franca>.
- Procolombia. (2015). *¿Qué es PROCOLOMBIA?* [En línea]. Recuperado de <http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia>
- Procolombia. (2014). *Planes exportadores*. [En línea]. Recuperado de <http://www.procolombia.co/node/1141>
- Procolombia. (2015). *Simulador de costos*. [En línea]. Recuperado de <http://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/master.html#/autenticacion>
- Ramírez, O. (2018). *Ingeniería de Negocios Estratégicos*. [En línea]. Recuperado de <https://prezi.com/ftsaonibudjx/ingenieria-de-negocios-estrategicos-unidad-1/>
- Ucha, F. (2013). *Definición de consultoría*. [En línea]. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/comunicacion/consultoria.php>
- UCG. (2017). *¿Quiénes somos?* [En línea]. Recuperado de ucg.com.co/quienes-somos/
- Universidad Santo Tomás. (2010). *Estatuto Orgánico*. [En línea]. Recuperado de <http://www.ustabuca.edu.co/gpresenzia/comunidades/.../vustabmanga20110718113434.pdf>.
- Universidad Santo Tomás. (2015). *Reglamento interno de trabajo*. [En línea]. Recuperado de <http://www.ustabuca.edu.co/gpresenzia/.../vustabmanga361092020150803090806.pdf>.
- Zona Franca Bogotá. (2017). *PICIZ web, el software líder en la gestión tecnológica de zonas francas*. [En línea]. Recuperado de <http://zonafrancabogota.com/piciz-web-el-software-lider-en-la-gestion-tecnologica-de-zonas-francas/>.