

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad. Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan finalidad académica, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor. De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca Universidad
Santo Tomás, Bucaramanga**

Informe de Práctica Empresarial Centro de Consultoría Empresarial USTA

Diana Marcela Estévez Garcés

**Informe de practica presentado para optar por el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor

Andrés Leonardo Trillos Celis

Administrador de empresas

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

A Dios.

A mis padres y hermana:

Por su sacrificio, esfuerzo, consejos que me han ayudado en mi formación integral como persona y por ser el apoyo fundamental durante la carrera profesional.

A mi Familia en general:

Con su afecto, cariño y palabras de aliento aportaron a mi desarrollo como profesional

A todas las personas

Que son su paciencia, dedicación y experiencias me motivaron en cada paso para lograr ser quien soy.

Contenido

Introducción	12
1. Informe de Practica Empresarial Centro de Consultoría Empresarial.....	13
1.1 Justificación.....	13
1.2 Objetivos	13
1.2.1 Objetivo General.....	13
1.2.2 Objetivos Específicos.....	14
2. Perfil de la Universidad Santo Tomás	14
2.1 Universidad Santo Tomás	14
2.2 Misión Institucional.....	14
2.3 Visión Institucional	15
3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial (CCE)	16
3.1 Misión.....	16
3.2 Visión	16
3.3 Portafolio de Productos y/o Servicios	17
3.3.1 Asesorías y Consultorías	17
3.3.2 Entrenamiento Empresarial	17
3.3.3 Proyectos de Cofinanciación	18
3.3.4 Emprendimiento, Creatividad e Innovación Empresarial.....	18

4. Cargo y Funciones	19
4.1 Cargo	19
4.2 Funciones	19
5. Descripción de Cada Función Realizada en el Centro de Consultoría Empresarial.....	20
5.1 Apoyo en la Elaboración de la Priorización y Matriz Selección de Mercados para el aceite sacha inchi	20
5.2 Apoyo en la realización de investigación de los mercados objetivos para el aceite Sacha Inchi.....	22
5.3 Consultar en las bases de datos estadísticas de alimentos para mascotas y el posterior estudio de las principales marcas	22
5.4 Participación en las capacitaciones brindadas por la Federación Nacional de Comerciantes y el CCE a los estudiantes para el evento Santander compra Santander.....	23
5.5 Apoyo en la organización y gestión de las capacitaciones realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial a las empresas para el evento Santander compra Santander	24
5.6 Apoyo y acompañamiento en las consultorías a las empresas vinculadas al programa de internacionalización 770	25
5.7 Agendar y programar reuniones del centro de consultoría empresarial	29
5.8 Elaboración de actas de las consultorías a las empresas beneficiarias del programa 770	30
5.9 Realizar informes soportes de factura dirigidos a la cámara de comercio de la empresa Soliplast, Adipack, Kroil y Bellow the Game	30
5.10 Asistir a las reuniones semanales del equipo del centro de consultoría empresarial	30

5.11 Apoyar en la búsqueda de información para el desarrollo de las asesorías brindadas por los consultores del CCE a las empresas	31
6. Marco conceptual y normativo utilizado para el desarrollo de las funciones desempeñadas	32
7. Aportes.....	32
7.1 Aportes del estudiante a la empresa	32
7.2 Aportes de la empresa al estudiante	33
8. Conclusiones.....	33
9. Recomendaciones	34
Referencias.....	35

Lista de Figuras

Figura 1. <i>Organigrama General Universidad Santo Tomás</i>	15
Figura 2. <i>Líneas de Trabajo del Centro de Consultoría Empresarial</i>	17
Figura 3. <i>Alianzas Estratégicas</i>	19
Figura 4. <i>Priorización de Mercado del Aceite Sacha Inchi</i>	21
Figura 5. <i>Matriz Selección de Mercados Sacha Inchi</i>	21
Figura 6. <i>Empaques y canales de distribución Sacha Inchi</i>	22
Figura 7. <i>Marcas de alimentos para mascotas</i>	23
Figura 8. <i>Capacitación FENALCO</i>	24
Figura 9. <i>Lista de empresas y estudiantes</i>	25
Figura 10. <i>Inteligencia de mercados en Honduras</i>	26
Figura 11. <i>Perfilamiento de empresas en Bolivia</i>	26
Figura 12. <i>Consultoría Kroil</i>	27
Figura 13. <i>Inteligencia de mercados Republica dominicana Adipack</i>	28
Figura 14. <i>Consultoría Adipack</i>	28
Figura 15. <i>Consultoría Bellow The Game</i>	29
Figura 16. <i>Reunión virtual semanal</i>	31
Figura 17. <i>Estudio factibilidad Torta de Palmiste</i>	32

Glosario

Cámara de Comercio de Bucaramanga: “La Cámara de Comercio de Bucaramanga trabaja por el desarrollo socioeconómico de la región mediante el fortalecimiento de la competitividad empresarial, regional y la prestación eficiente de los servicios delegados por el estado” (Cámara de Comercio de Bucaramanaga, s.f.)

Consultoría: “La consultoría es un servicio de asesoría especializada e independiente al que recurren las empresas en diferentes industrias con el fin de encontrar soluciones a uno o más de sus problemas de negocio o necesidades empresariales, que se sustenta en la innovación, la experiencia, el conocimiento, las habilidades de los profesionales, los métodos y las herramientas” (PWC Interamericas, s.f.)

Exportación: “Envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales, ya sea por vía terrestre, marítima o aérea. Estas operaciones están reguladas por una serie de controles impositivos y disposiciones legales que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre territorios” (Garcia, 2018)

Federación Nacional de Comerciantes, Santander: “Es el gremio que trabaja por el bien de la Nación y el desarrollo del comercio, busca la justicia social, la lucha por afianzar las instituciones democráticas, promoviendo la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos” (Federación Nacional de Comerciantes, s.f.)

Importación: “Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional” (kiziryan, s.f.)

Programa 770: Es una convocatoria dedicada a impulsar a las empresas santandereanas en los mercados internacionales, a través de proyectos que fortalezcan sus capacidades y las hagan más competitivas a nivel global (Cámara de Comercio de Bucaramanga, s.f.)

Resumen

El presente documento es el informe de la práctica empresarial desarrollada en el centro de consultoría empresarial como cumplimiento a una de las opciones de grado para optar por el título de profesional en negocios internacionales de la Universidad Santo Tomás. Plasma de manera detallada cada una de las actividades desarrolladas, los programas apoyados y las experiencias propias como practicante en un ámbito profesional más realista, permitiendo al estudiante aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica y consecución de nuevas competencias.

Palabras claves: asesoría, consultoría, práctica empresarial, exportación, empresa, acompañamiento.

Abstract

This document is the report of the business practice developed in the Business Consulting Center as fulfillment of one of the degree options to opt for the professional in international business degree from the Santo Tomas University. It shows in detail each of the activities developed, the supported programs, and the experiences of the practitioner in a more realistic professional environment, allowing the student to apply the knowledge acquired during academic training and achievement of new skills.

Key words: consulting, consultancy, business practice, export, company, accompaniment

Introducción

La práctica empresarial como una de las opciones de grado que brinda la Universidad Santo Tomás para la obtención del título de Profesional en Negocios Internacionales, permite al estudiante aplicar todos los conocimientos y aprendizajes adquiridos durante su proceso de formación profesional y adquirir experiencia para su incorporación en el campo laboral. El presente informe describe cada una de las funciones y aportes desarrollados durante la práctica profesional realizada en el Centro de Consultoría Empresarial.

El Centro de Consultoría Empresarial, orientado al fortalecimiento económico y la competitividad de los sectores productivos de la región mediante la oferta de servicios en temas para la internacionalización, es un lugar propicio para observar, afianzar y adquirir competencias en el ámbito internacional, además de trabajar en conjunto con empresas con experiencia en mercados internacionales.

1. Informe de Practica Empresarial Centro de Consultoría Empresarial

1.1 Justificación

Uno de los aspectos fundamentales de todo profesional no es solo el adquirir conocimientos durante todo un periodo de formación, también es poder aplicarlos en un contexto real. Por esta razón una de las opciones que brinda al estudiante la Universidad Santo Tomás para obtener su título profesional es la práctica empresarial, siendo un periodo que permite al estudiante complementar unas competencias ya adquiridas y fortalecer su desarrollo tanto profesional como personal.

La práctica es una oportunidad de ejecutar toda la formación contenida en un plan de estudios, el primer acercamiento al campo laboral y una forma de adquirir experiencia profesional para entrar en un mercado laboral competitivo. El Centro de Consultoría Empresarial facilita ese acercamiento con empresas internacionales de diferentes sectores de Santander.

1.2 Objetivos

1.2.1 *Objetivo General*

Aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación profesional, apoyando los programas y actividades desarrollados por el Centro de Consultoría Empresarial para su buen funcionamiento, en la medida en que se fortalecen y adquieren nuevas competencias para el crecimiento profesional.

1.2.2 *Objetivos Específicos*

- ❖ Apoyar al Centro de Consultoría Empresarial en el desarrollo de actividades en pro del fortalecimiento de las empresas.
- ❖ Apoyar en la ejecución de la agenda programada por el Centro de Consultoría Empresarial para el cumplimiento de los objetivos propuestos
- ❖ Apoyar en la realización de estudios de mercado a empresas con necesidad de expandirse a mercados internacionales.
- ❖ Desarrollar las funciones asignadas por el consultor a cargo para el buen funcionamiento del Centro de Consultoría Empresarial

2. Perfil de la Universidad Santo Tomás

2.1 Universidad Santo Tomás

La Universidad Santo Tomás es una Institución de Educación Superior católica de carácter privado, sin ánimo de lucro y de orden nacional. Hace presencia en cinco ciudades del país con sedes y seccionales en Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Tunja y Villavicencio en la modalidad presencial y 23 Centros de Atención Universitaria CAU en la modalidad Abierta y a Distancia (Estatuto Organico Universida Santo Tomas, 2018).

2.2 Misión Institucional

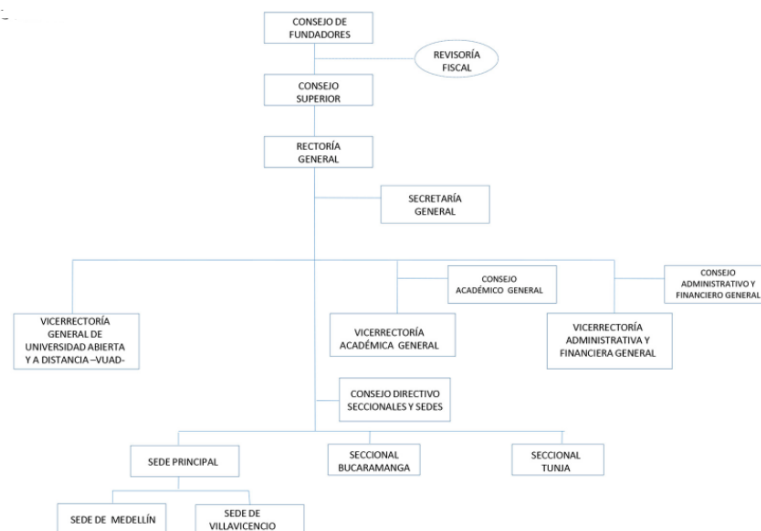
La Misión de la Universidad Santo Tomás, inspirada en el pensamiento humanista cristiano de Santo Tomás de Aquino, consiste en promover la formación integral de las personas, en el

campo de la educación superior, mediante acciones y procesos de enseñanza-aprendizaje, investigación y proyección social, para que respondan de manera ética, creativa y crítica a las exigencias de la vida humana, y para que estén en condiciones de aportar soluciones a las problemáticas y a las necesidades de la sociedad y del país (Estatuto Organico Universida Santo Tomas, 2018).

2.3 Visión Institucional

En 2027 la Universidad Santo Tomás de Colombia es referente internacional de excelente calidad educativa multicampus, por la articulación eficaz y sistémica de sus funciones sustantivas, y es dinamizadora de la promoción humana y la transformación social responsable, en un ambiente sustentable, de justicia y paz, en procura del bien común (Estatuto Organico Universida Santo Tomas, 2018).

Figura 1. Organigrama General Universidad Santo Tomás



Adaptado de <http://www.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/organigrama-general> (Universidad Santo Tomás).

3. Perfil Centro de Consultoría Empresarial (CCE)

El Centro de Consultoría Empresarial 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 a nivel internacional y nacional (Centro de Consultoria Empresarial, s.f.).

3.1 Misión

Ofrecer servicios especializados soportados en la articulación de la oferta institucional - multidisciplinaria, por medio de diversas modalidades, como: investigación - estudios, educación continuada, formulación y desarrollo de proyectos de cofinanciación, cooperación internacional, como también asesorías y consultorías pendientes a solucionar problemas o necesidades, y al aprovechamiento de las oportunidades del tejido empresarial santandereano y de las diferentes regiones del país, oferentes de bienes y servicios para el mercado nacional o internacional, propiciando la dinámica entre el sector académico y productivo, para ser copartícipes del desarrollo económico regional (Centro de Consultoria Empresarial, s.f.).

3.2 Visión

Para el año 2021 el Centro de Consultoría Empresarial – CCE, apoyado en alianzas estratégicas con diversas entidades de carácter público y privado, se habrá posicionado a nivel

regional y nacional como una alternativa de atención directa al sector empresarial - Mipymes, quienes, a su vez, habrán mejorado su productividad y competitividad, gracias a los servicios especializados multidisciplinarios recibidos con la finalidad de acceder o mejorar su participación en los mercados regionales, nacionales e internacionales, fortaleciéndose a la par los sectores económicos, para la construcción del país (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.).

3.3 Portafolio de Productos y/o Servicios

Figura 2. *Líneas de Trabajo del Centro de Consultoría Empresarial*



Adaptado: Centro de Consultoría Empresarial (*Centro de Consultoría Empresarial, s.f.*).

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, s.f.).

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 gerenciales, marketing, fortalecimiento empresarial e internacionalización” (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.).

3.3.3 Proyectos de Cofinanciación

El CCE gestiona recursos de cofinanciación del orden internacional, nacional y regional; tanto en el sector público como privado, en beneficio de los sectores económicos y sociales de la región, como proponente (ejecutor) de los proyectos, o aliado en la ejecución de estos, a través de las capacidades técnicas, administrativas y financieras de que dispone la Universidad (Centro de Consultoría Empresarial, s.f.).

3.3.4 Emprendimiento, Creatividad e Innovación Empresarial

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

- ❖ LEGO’S SERIOUS PLAY
- ❖ THE CANVAS BUSINESS MODEL
- ❖ LEAN STARTUP
- ❖ EMPATHY MAP
- ❖ DESIGN THINKING

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

Figura 3. Alianzas Estratégicas

Adaptado de Centro de Consultoría Empresarial (*Centro de Consultoria Empresarial, s.f.*).

4. Cargo y Funciones

4.1 Cargo

- ❖ **Cargo:** Consultora Junior
- ❖ **Jefe directo:** Andrés Leonardo Trillos Celis
- ❖ **Correo:** ccomp@ustabuca.edu.co
- ❖ **Periodo de práctica:** Desde el 12 de junio de 2020 hasta el 18 de diciembre de 2020

4.2 Funciones

- ❖ Apoyo en la Elaboración de la Priorización y Matriz Selección de Mercados para el aceite sachá inchi
- ❖ Apoyo en la realización de investigación de los mercados objetivos para el aceite sachá inchi
- ❖ Consultar en las bases de datos estadísticas de alimentos para mascotas y el posterior estudio de las principales marcas

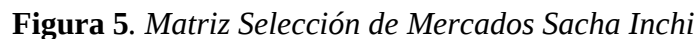
- ❖ Participación en las capacitaciones brindadas por la Federación Nacional de Comerciantes y el CCE a los estudiantes para el evento Santander compra Santander
- ❖ Apoyo en la organización y gestión de las capacitaciones realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial a las empresas para el evento Santander compra Santander
- ❖ Apoyo y acompañamiento en las consultorías a las empresas vinculadas al programa de internacionalización 770
- ❖ Agendar y programar reuniones del Centro de Consultoría Empresarial
- ❖ Elaboración de actas de las consultorías a las empresas beneficiarias del programa 770
- ❖ Realizar informes soportes de factura dirigidos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga la empresa Soliplast, Adipack, Kroil y Bellow the Game
- ❖ Asistir a las reuniones semanales del equipo del centro de consultoría empresarial
- ❖ Apoyar en la búsqueda de información para el desarrollo de las asesorías brindadas por los consultores del CCE a las empresas

5. Descripción de Cada Función Realizada en el Centro de Consultoría Empresarial

5.1 Apoyo en la Elaboración de la Priorización y Matriz Selección de Mercados para el Aceite Sacha Inchi

Con el fin de obtener mercados objetivos para el aceite sachá inchi (comestible) se realizó una priorización de mercados, a partir de los datos proporcionados por Legiscomex, teniendo en cuenta las exportaciones e importaciones de la partida arancelaria y tomando como punto de referencia las exportaciones de Perú del aceite sachá inchi. Posteriormente con el apoyo del

Figura 4. *Priorización de Mercado del Aceite Sacha Inchi*



VARIABLES		Posd %	ALEMANIA			FRANCIA			BELGICA			REINO UNIDO			CANADA				
ECONÓMICOS			C	R		C	R		C	R		C	R		C	R			
1. Proyección del crecimiento económico FMI PIB Real 2021		10%	5,2%			4,5%			4,6%			4,0%			4,2%				
3. PIB per cápita (US\$ a precios actuales)			46.250,30			40.493,30		3	0,3	46.116,70			42.300,30			46.194,70		3	0,3
4. DOMING BUSINESS 2020 (190 PAÍSES)			22			32			46			8			23				
5. Índice de Confianza del Consumidor (IPCCS)			43,5			41,2			41,4			48,4			45,4				
CONSUMO																			
1. Variación del consumo de aceite comestible en %		37%	4			2,7			1,6			3			8				
2. Precios promedio mundo CIF (Valor Unitario BOTOL / Tenededor)			US 4.623			US 2.488			US 2.164			US 3.356			US 5.747				
3. Precio unitario botella de 250ml aceite Sacha lichi			US\$ 25,19		5	1,05	US\$ 26		3	1,11	US\$ 22		5	1,05	US\$ 17		4	1,5	
4. Precio refresco Pura (litro)			US\$ 14,05			US\$ 17,6			US\$ 15,1			US\$ 15,4			US\$ 14,3				
5. Aumento en ventas de productos naturalmente saludables % (2019-2019)			3,1%			2,4%			1,40%			4,30%			2,6%				
COMERCIO EXTERIOR																			
1. Importaciones Mundo																			
2018			128.607			196.031			53.022			43.840			53.120				
			Cantidad (Toneladas)			69.939			25.515			10.604			10.390				
2019			121.320			174.832			59.411			74.509			64.214				
			Cantidad (Toneladas)		4	70.278		5	27.459		3	16.834		3	11.174		3		
Variación %			-6%			-6%			1%			18,9%			3%				
			Cantidad (Toneladas)			24%			8%			78%			8%				
2. Principales proveedores 2019			Países Bajos 15,1% Italia 15,2% Austria 10,5%			España 17,1% Italia 15,2% Bélgica 10,3%			Ghana 26,1% Italia 15,6% Países Bajos 10,2%			Países Bajos 41,3% Alemania 3,1% India 8,5%			México 20,3% Italia 7,1% USA 6,58%				
3. Exportaciones de Colombia																			
2019			128.582			0,00			0,00			42.343			36.690				
			Cantidad (Toneladas)			0		1	1,32		1	401		4	282		4	1,1	
2020 (Euro - Euro)			16.059			0			0			0			0				
			Cantidad (Toneladas)			0			0			0			0				
4. Exportaciones de Pura (aceite Sacha lichi)																			
2019			82.559			290.413			8.616			34.027			6.978				
			Cantidad (Toneladas)			23,01		5	0,424		4	1,9		3	0,437		1		
2020 (Euro - Euro)			0			143.341			6.422			0			0				
			Cantidad (Toneladas)			10,05			0,42			0			0				
5. Arancel			0%		5		0%	5	0%		5	0%		5	0%		5		

5.2 Apoyo en la Realización de Investigación de los Mercados Objetivos para el Aceite

Sacha Inchi

De acuerdo con los mercados objetivos obtenidos y las necesidades de la empresa se hizo un estudio de los canales de distribución del aceite sacha inchi en países como Francia y Alemania teniendo en cuenta el tipo de empaque, el origen del producto, los componentes y el precio con el fin de comparar precios e identificar los requisitos que debe llevar tanto el empaque como la etiqueta para lograr el acceso al mercado europeo.

Figura 6. *Empaques y canales de distribución Sacha Inchi*

FRANCIA

amazon.fr **AMAZON - InkaFoods** **INKA foods**

ACEITE OMEGA 3-6-9, SACHA INCHI - ORGÁNICO.

Precio: \$ 26,90 / € 23,90

93% de omega 3-6-9, aceite extra virgen de sacha inchi y 100% vegetal. Contiene antioxidantes naturales (vitamina A y vitamina E) de la fruta misma.

100% orgánico y el consumo es apto para todas las edades.

Sin conservantes ni aditivos, metales pesados, no transgénicos.

AB **BIO** **EUROPEAN UNION** **CERTIFICACIONES**

VALMONT **HERBORISTERIE DU VALMONT - Propos'Nature** **PROPOS'NATURE** **propos'bio** **PROPOS' BIO - Propos'Nature** **PROPOS'NATURE**

ACEITE VEGETAL INCHA INCHI ORGÁNICO -

Aceite vegetal orgánico con potentes propiedades antioxidantes, nutritiva, hidratante, restructurador, reparadora. Se utiliza en cosmética y cocina.

CARACTERÍSTICAS

ASPECTO: Líquido claro.

OLOR: Aromático, suave, con posibles reflejos verdes.

OLOR / SABOR: Dulce y agradable, cerca de guisantes, espárragos o frijoles con notas olfativas de heno recién cortado.

COMPOSICIÓN:

Principales ácidos grasos nombrados polinsaturados:

ácido 6: ácido linoleico (C18:2): 35,7%

ácido 5: ácido alfa linoleico (C18:3): 47,4%

ácido 9: ácido oleico (C18:1): 9,3%

DENSIDAD: 0,920 - 0,925

ÍNDICE DE SAPONIFICACIÓN: 183 - 200

AB **BIO** **EUROPEAN UNION** **CERTIFICACIONES**

INCHA INCHI BIO (AB) - ACEITE VEGETAL VIRGEN

Aceite virgen, 100% puro y natural, primer prensado en frío, sin ningún tratamiento químico.

Apariencia: líquido claro.

Color: amarillo dorado (con posibles reflejos verdes).

Olор / Sabor: Dulce y agradable, cerca de guisantes, espárragos o frijoles con notas olfativas de heno recién cortado.

Densidad: 0,910 - 0,920

Índice de saponificación: 183 a 200

Potencial oxidativo: sensible a la oxidación. Almacene en un lugar fresco, lejos del aire y la luz.

Origen vegetal: Perú.

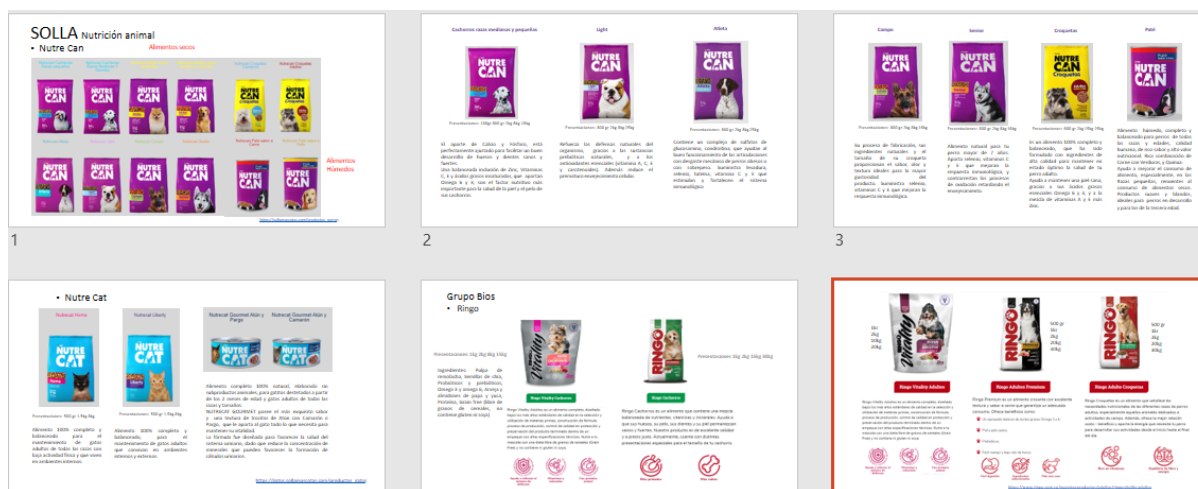
AB **BIO** **EUROPEAN UNION** **CERTIFICACIONES**

5.3 Consultar en las Bases de Datos Estadísticas de Alimentos para Mascotas y el Posterior Estudio de las Principales Marcas

Con el fin de apoyar a las empresas que asesora el Centro de Consultoría, se buscó información a través de los datos proporcionados por Leiscomex, de exportaciones e importaciones

de las partidas arancelarias concernientes a alimentos para mascotas. Así mismo, se hizo un análisis de las principales marcas vendidas y de los tipos de productos, basados en sus componentes, en los supermercados de cadena y en los discount más importantes.

Figura 7. Marcas de Alimentos para mascotas



5.4 Participación en las Capacitaciones Brindadas por la Federación Nacional de Comerciantes y el CCE a los Estudiantes para el Evento Santander Compra Santander

El Centro de Consultoría Empresarial en conjunto con otras entidades coopera para el fortalecimiento de las empresas santandereanas, en este caso junto con la Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO) y la Cámara de Comercio de Bucaramanga para el evento Santander compra Santander, se realizó acompañamiento a los empresarios para evento para apoyarlos en el relacionamiento comercial en un entorno virtual con otros empresarios. El equipo de practicantes del CCE y los estudiantes de últimos semestres de Negocios internacionales participamos en las capacitaciones brindadas con el fin de apoyar y guiar a las empresas en la preparación al evento Santander Compra Santander.

Figura 8. *Capacitación FENALCO*

Adaptado de Plataforma Microsoft Teams (*Centro de Consultoría Empresarial*, 2020).

5.5 Apoyo en la Organización y Gestión de las Capacitaciones Realizadas por el Centro de Consultoría Empresarial a las Empresas para el Evento Santander Compra Santander

Con el apoyo del equipo de practicantes del Centro de Consultoría Empresarial se respondieron los correos de solicitud de las empresas participantes, agendamos la fecha y hora de la capacitación con el estudiante y consultor asignado, se apoyó en la organización y a los estudiantes en algunas de las capacitaciones de empresas como Invenium Energy, Compañía R.S.O.S.A, Ground Lightning y Montajes muebles y servicios.

Figura 9. *Lista de empresas y estudiantes*

	Profesional encargado	Horario	Estudiante
OPTIMIZACION EMPRESARIAL S.A.S	Guillermo Barreto	Viernes 9:30am - 12:00pm	Mariam Fabiana Rojas Mesa
Maria Magreth Sas	Carlos Pinto	Jueves 9 am - 11 o 12am	Liam Arturo Genes Garcia
Ground Lightning	Carolina Rossi	Miercoles 2:00pm	Julian Alejandro Almeida Morales
Katherine Contreras	Guillermo Barreto	Jueves 9:30am - 12:00 pm	Natalia Garay Torres
Cofuneraria Los Olivos	Andres Trillos	Viernes 2pm - 5pm	Natalia Garay Torres
Santur Protect	Carolina Rossi	Miercoles 11:00 am	Laura Hernandez Soto
compañia r.s.o.s.a	Andres Trillos	Miercoles 2pm - 4pm	Juan Sebastian Sanabria Guarnizo
Servicentro La Estrella	Carlos Pinto	Miercoles 2:pm - 4 o 5 pm	Martin Elian Renoga Sanchez
MONTAJES MUEBLES Y SERVICIOS MMS SAS	Andres Trillos	Viernes 9 am - 12pm	Julian Alejandro Almeida Morales
TMV Grupo Creativo S.A.S.	Guillermo Barreto	Jueves 4:30pm - 6:30pm	Mariam Fabiana Rojas Mesa
FRATELLO SAS	Carolina Rossi	Miercoles 2:00pm	Mariam Fabiana Rojas Mesa
AGENCIA PUBLICITY SAS	Carolina Rossi	Jueves 8:00am	Laura Hernandez Soto
LUBRIGRAS SAS	Carlos Pinto	jueves 10 am - 12 pm	Juliana Parra Villamizar
IATI INGENIERÍA Y AUTOMATIZACIÓN S.A.S.	Andres Trillos	Viernes 4pm - 7pm	Katerine Paez Guerrero
mitecni.co Compañía Nacional de Sistemas S.A.S	Andres Trillos	Viernes 7am - 10am	Stefania Calderon Zambrano
BiaLab Bolivar Industrial Ambiental Laboratorios	Carlos Pinto	viernes 8 am - 10 am	Laura Juliana Rueda Romero
OMIMED SAS	Guillermo Barreto	Miercoles 4:30pm - 6:30	Maria Jose Torrado Pico
Corvus Lab S.A.S.	Guillermo Barreto	Jueves 2:00pm - 4:30pm	Liam Arturo Genes Garcia
SOPLADURIA ARTISTICA Y TECNICA SAT LTDA	Andres Trillos	No contesto	Juan Sebastian Sanabria Guarnizo
Invenium Energy	Carlos Pinto	miercoles 4 pm - 6pm	Juliana Parra Villamizar
Help Technology and Service - HTS	Guillermo Barreto	Miercoles 2:00pm - 4:30pm	Maria Jose Torrado Pico
PSL PROANALISIS LTDA.	Andres Trillos	Miercoles 4pm - 7pm	Katerine Paez Guerrero
tecnicol del oriente sas	Guillermo Barreto	Viernes 4:30pm - 6:30pm	Laura Juliana Rueda Romero
ECO SERVIR SAS	Carlos Pinto	jueves 3 pm - 5 pm	Laura Hernandez Soto
GRUPO VITALIA	Carolina Rossi	miercoles 4pm - 7pm	Maryl Daniela Hernandez Triana
Fundación Colombia College	Carlos Pinto	viernes 8 am - 10 am	Maria Jose Torrado Pico
Yumil Helados	Guillermo Barreto	Viernes 2pm - 4:30	Maria Jose Torrado Pico
suramericana de seguros	Carolina Rossi	Viernes 5 pm - 7 pm	Martin Elian Renoga Sanchez
FURGORIENTE S.A.	Andres Trillos	Jueves 7:30am - 10:30am	Natalia Garay Torres ya la llame
IDEA & MEDIA AGENCIA S.A.S	Carlos Pinto	Viernes 8 am - 10 am	Juan Sebastian Sanabria Guarnizo
PANNACOTTA BIZCOCHERIA-	Andres Trillos	Jueves 4pm - 7pm	Martin Elian Renoga Sanchez

5.6 Apoyo y Acompañamiento en las Consultorías a las Empresas Vinculadas al Programa de Internacionalización 770

El centro de consultoría empresarial realizó acompañamiento a 15 empresas exportadoras de Santander y beneficiarias del programa de internacionalización 770, de las cuales como practicante apoyé a las siguientes:

1. **SOLIPLAST:** Se llevó a cabo junto con el consultor Andrés Leonardo Trillos y el practicante Manuel David Barraza la ejecución de 17 horas de consultorías. Durante las primeras horas de asesorías se hizo perfilamiento de posibles clientes de pallets plásticos en Honduras y Bolivia, para esto se buscó a través de Legiscomex, las exportaciones de Colombia y otros países de Latinoamérica hacia Honduras y Bolivia.

Posteriormente, se realizó una investigación de mercado en Honduras de la situación económica actual y de los sectores de interés para la empresa como lo son el sector de alimentos, farmacéutico, retail y centros de distribución logístico, con el fin de evaluar la viabilidad del país y perfilar posibles clientes. Por último, se realizó un perfilamiento de distribuidores con un perfil solicitado por la empresa en que permitiera comercializar los pallets de plástico en Bolivia. De igual forma, se apoyaba en la búsqueda de cifras de exportación e importación de partidas específicas proporcionadas por la empresa.

Figura 10. Inteligencia de mercados en Honduras

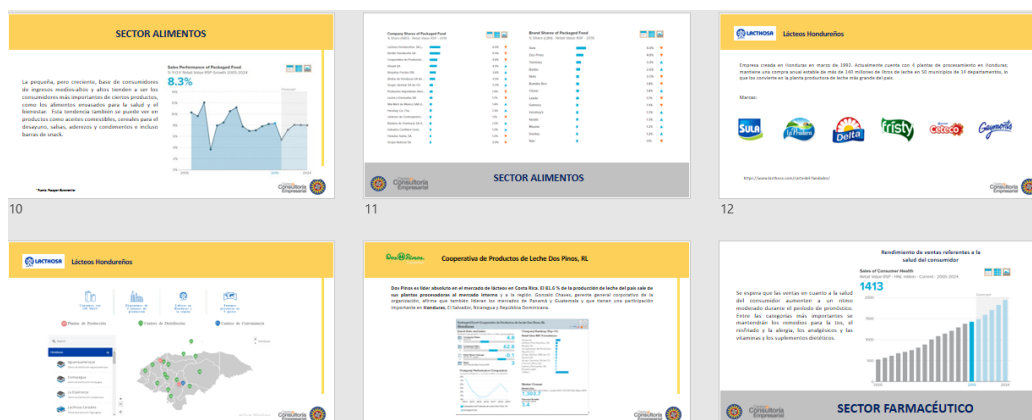


Figura 11. Perfilamiento de empresas en Bolivia



2. **KROIL:** Con el apoyo del consultor Andrés Leonardo Trillos y el consultor junior Manuel David Barraza se llevó a cabo la ejecución de 17 horas de consultoría en temas de marketing y estrategias digitales. Se les brindó acompañamiento en el proceso de la nueva identidad corporativa de la compañía, la actualización de la página web y creación de un nuevo sitio web y asesoría en el tema de redes sociales. Adicionalmente, se les proporcionaba información de exportaciones de Colombia de partidas requeridas por la empresa con el fin de identificar nuevos mercados para las líneas de producción manejadas por la empresa.

Figura 12. Consultoría Kroil

Cantidad	Concepto	Vr. Unitario	Valor Total
1	Asesoría y análisis en gestión del contenido. Bases de Datos, documentos y archivos fotográficos, videos, Palabras Claves - Diseño identidad - Análisis del contenido. - Diseño de marca - Manual de marca - Brief e marca - BenchMarket 18 Horas		\$ 1.333.333 COP

Adaptado: Carpetas y archivos del CCE (*Centro de Consultoría empresarial*, 2020).

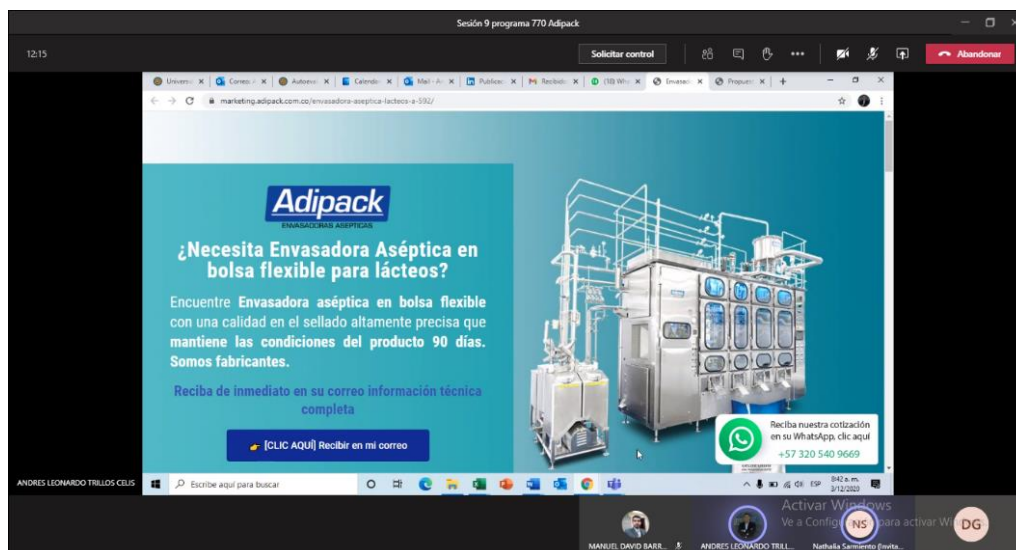
3. **ADIPACK:** De la mano del consultor Andrés Leonard Trillos y el practicante Manuel David Barraza se realizaron 17 horas de asesoría en temas de marketing digital e inteligencia de mercados. Durante las primeras horas de consultoría se realizaron investigaciones de mercado para los sectores de interés para la compañía como: el sector lácteo, pulpa de frutas y verduras procesadas en Honduras y República dominicana, con el fin de conocer la situación del

mercado y determinar las oportunidades que tiene la empresa en dichos países. Conjuntamente, se les brindó acompañamiento en el proceso de la realización y lanzamiento de las campañas digitales.

Figura 13. Inteligencia de mercados Republica dominicana Adipack



Figura 14. Consultoría Adipack



Adatado de Centro de Consultoría Empresarial (Centro de Consultoría empresarial, 2020).

4. BELLOW THE GAME: Con el apoyo del consultor Andrés Leonardo Trillos se hizo acompañamiento en la ejecución de las actividades propuestas en el plan de acción y en la elaboración de los informes soportes de factura dirigidos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Adicionalmente, con el apoyo del consultor Oscar Morales se llevó a cabo horas de asesoría referentes a la declaración de transferencia de precios.

Figura 15. Consultoría *Bellow The Game*



Adaptado de Centro Consultoría Empresarial (*Centro de Consultoría empresarial*, 2020)

5.7 Agendar y Programar Reuniones del Centro de Consultoría Empresarial

Debido a que la práctica empresarial se hizo de forma virtual, una de las funciones como practicante era programar las reuniones con algunas de las empresas y agendarlas a través de la plataforma de video llamadas Microsoft Teams, de forma que el link de acceso se compartía vía correo electrónico a las empresas y de esta manera se llevaba un control de las reuniones en el correo del Centro de Consultoría.

5.8 Elaboración de Actas de las Consultorías a las Empresas Beneficiarias del Programa 770

En el desarrollo de cada una de las consultorías a las empresas beneficiarias del programa 770 se realizaba el diligenciamiento de las actas de las reuniones con el fin de describir los temas desarrollados en el transcurso de las asesorías y los compromisos pendientes para las próximas sesiones, permitiendo así, llevar un control de las actividades ejecutadas y del apoyo brindado por el Centro de Consultoría a las empresas.

5.9 Realizar Informes Soportes de Factura Dirigidos de las Empresas Soliplast, Adipack, Kroil y Bellow the Game

En cumplimiento de las funciones del Centro de Consultoría Empresarial durante el acompañamiento a las empresas beneficiarias del programa 770, se apoyó en la elaboración de los informes soporte de factura de reembolso y pago a proveedor a empresas como Soliplast, Kroil, Adipack y Bellow the Game, soportes que se tenían que presentar a la Cámara de Comercio de Bucaramanga como cumplimiento de las actividades ejecutadas en el plan de acción.

5.10 Asistir a las Reuniones Semanales del Equipo del Centro de Consultoría Empresarial

Una vez a la semana se realizaba una reunión con el grupo del CCE con el objetivo de hacer un recuento de las actividades realizadas en el transcurso de la semana, el porcentaje de

cumplimiento de las consultorías a las empresas del programa 770 y hacer la planificación para la siguiente semana

Figura 16. *Reunión virtual semanal*

Empresa	Persona encargada	Fecha Consultoría	Horas	Temas abordados	Horas acumuladas	% Ejecutado	Horas asignadas
BELLOW THE GAME S.A.S. "BTO"	Jeff Cárdenas - Andrea Sepúlveda	18 de septiembre de 2020	1	Socialización y recomendaciones al plan de acción 2020 de BTO. Priorización de temas para desarrollar en el programa 770 Export. La empresa manifestó necesidad de apoyo en normatividad tributaria en contenidos digitales para Estados Unidos.	2	12%	17
		24 de septiembre de 2020	1	Apoyo en la estructuración y desarrollo del informe que debe presentarse a CCE.			

Adaptado de Centro de Consultoría Empresarial (*Centro de Consultoría empresarial*, 2020).

5.11 Apoyar en la Búsqueda de Información para el Desarrollo de las Asesorías Brindadas por los Consultores del CCE a las Empresas

Con el fin de apoyar las asesorías brindadas por el centro de consultoría a las diferentes empresas, apoyaba en la búsqueda de información que los consultores requerían para el desarrollo de sus consultorías. Colaboré buscando cifras de exportación, validando información y haciendo un estudio de algunos sectores como avícola, ganadero, aceite de palma y alimentos balanceados en Ecuador para la empresa PHINA con el objetivo de identificar oportunidades para la torta de palmiste en mercados extranjeros.

Figura 17. Estudio factibilidad Torta de Palmiste



6. Marco conceptual y Normativo Utilizado para el Desarrollo de las Funciones Desempeñadas.

- ❖ Normatividad Negocios Internacionales
- ❖ Reglamento de práctica empresarial de la Universidad Santo Tomas

7. Aportes

7.1 Aportes del Estudiante a la Empresa

Frente al hecho de realizar toda la práctica empresarial en un entorno virtual debido a la pandemia del Covid- 19, un hecho no esperado, hubo actividades y programas que no se hicieron y a los que, los aportes como practicante no fueron tal cantidad como se pudieron dar en un entorno presencial. Sin embargo, los aportes proporcionados al Centro de Consultoría Empresarial fueron los siguiente:

- ❖ Elaboración de matriz selección de mercado y estudio de mercado para el aceite Sacha Inchi
- ❖ Desarrollo de estudios del sector avícola, pecuario y aceite de palma en Ecuador
- ❖ Elaboración y desarrollo de investigaciones de mercado de sectores lácteo en Honduras y República Dominicana

7.2 Aportes de la Empresa al Estudiante

Realizar la práctica en el Centro de Consultoría Empresarial fue una experiencia enriquecedora que ha aportado significativamente tanto a mi formación profesional como a mi crecimiento personal y me permitió ampliar mis conocimientos y fortalecer mis habilidades para enfrentarme en un mercado laboral. Durante este periodo tuve la oportunidad de relacionarme con personas excepcionales que aportaron a mi desarrollo profesional; conocer nuevas empresas y aprender de los diferentes sectores que están impulsando la economía regional y nacional.

Ha sido grato el conocer y aprender de tantas empresas que se están haciendo un espacio en los mercados internacionales, que están representando al departamento y están apoyando a que más empresas puedan crecer internacionalmente, el hecho de aportarles desde el acto más mínimo es satisfactorio como profesional.

8. Conclusiones

El desarrollo de esta práctica empresarial fue una excelente manera de determinar el alcance que tienen todos los conceptos y fundamentos adquiridos en la formación académica, así

como poder brindar soluciones y resultados desde una postura más profesional. De igual forma, me permitió definir mis aspiraciones tanto a nivel personal como profesional.

Haber sido parte del grupo del Centro de Consultoría Empresarial fue una experiencia satisfactoria, es el lugar propicio para efectuar las competencias, afianzar las habilidades y donde pude ampliar mis conocimientos en diferentes ámbitos esenciales para como futura negociadora internacional enfrentar un mercado laboral competitivo.

9. Recomendaciones

El Centro de Consultoría Empresarial es un lugar propicio para realizar la práctica empresarial por todos los servicios y apoyo que presta a las empresas santandereanas, por esto como estudiantes en Negocios internacionales y futuros profesionales es importante estar dispuestos a adquirir y fortalecer nuevos conocimientos y habilidades, además de aceptar las observaciones y recomendaciones que no permitan mejor en la labor como profesionales.

Como recomendación para el Centro de Consultoría Empresarial propondría la incorporación de nuevos consultores sobretodo en el área de Marketing digital, actualmente las empresas ven la necesidad de estar a la vanguardia en el tema digital, por lo que es importante que el CCE les pueda apoyar en todo lo requerido sin que el trabajo recaiga en un solo consultor.

Referencias

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bucaramanga*. Obtenido de <https://www.camaradirecta.com/>

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (s.f.). *770, el programa que impulsa a las empresas santandereanas a la internacionalización*. Obtenido de <https://camaradirecta.com/noticias//770-el-programa-que-impulsa-a-las-empresas-santandereanas-a-la-internacionalizacion/>

Centro de Consultoría Empresarial . (2020). *Capacitación evento Santander compra Santander* . Obtenido de Microsoft Teams .

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *¿Quiénes somos?* Obtenido de Universidad Santo Tomás: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/inicio-consultoria-empresarial>

Centro de Consultoría empresarial. (2020). *Actas* . Obtenido de Carpetas y archivos correo Centro de Consultoría Empresarial.

Centro de Consultoría Empresarial. (s.f.). *Alianzas Estratégicas* . Obtenido de Universidad Santo Tomás: <http://rsu.ustabuca.edu.co/index.php/nuestros-servicios>

Estatuto Orgánico Universidad Santo Tomás. (2018). *Universidad Santo Tomás*. Obtenido de Universidad Santo Tomás: <http://www.usta.edu.co/images/documentos/documentos-institucionales/estatutos/estatuto-organico.pdf>

Federación Nacional de Comerciantes. (s.f.). *¿Quiénes somos?* Obtenido de Federación Nacional de Comerciantes: <https://www.fenalcosantander.com.co/secciones/quienes-somos/fenalco.php>

Garcia, I. (5 de Febrero de 2018). *¿Qué es la exportación de productos? Emprende Pyme*. (I.

Garcia, Editor) Obtenido de Emprende Pyme: <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-exportacion-de-productos.html>

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

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

PWC Interamericas. (s.f.). *¿Qué es consultoría? PWC Interamericas*. Obtenido de PWC

Interamericas: <https://www.pwc.com/ia/es/carreras/consultoria.html>

Universidad Santo Tomás. (s.f.). *Organigrama General*. Obtenido de Universidad Santo Tomás:

<http://www.ustabuca.edu.co/index.php/nuestra-institucion/organigrama-general>