

**PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
MESA SECTORIAL PARA EL COMERCIO EXTERIOR EN FENALCO
SANTANDER**

Autor: María Paula Arias Estupiñan

Tutor: Paola Martínez Higuera

Julio 2019

Universidad Pontificia Bolivariana

Facultad de Administración de Negocios Internacionales.

Opción de grado. Práctica Empresarial.

Bucaramanga, Colombia.

Copyright © 2019 por María Paula Arias

Todos los derechos reservados.

Dedicatoria

En primer lugar quiero darle las gracias a Dios, por guiarme y darme fuerzas en los momentos que más lo necesito.

A mis papás y a mis hermanos por qué me dan ánimos todos los días para ser excelente en cada ámbito de mi vida, todos mis logros son para ellos.

Agradecimientos

A mis docentes por cada consejo, cada clase, por la paciencia por qué es un trabajo arduo, de planeación y amor en el camino, por acompañarme, motivarme siempre a saber más, desarrollar más capacidades y habilidades.

A mis compañeros, con quienes no me gradúo pero siempre han sido un gran apoyo, fuente de motivación e inspiración, que en este camino muchas veces más que compañeros eran mis amigos.

A la Federación Nacional de Comerciantes seccional Santander, muchas gracias por abrirme sus puertas, al Departamento de Conexiones Empresariales, donde pude desarrollar mis habilidades, aprender sobre diferentes sectores y de cada uno de sus integrantes me llevo un aprendizaje para la vida.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| Introducción | 9 |
| Capítulo 1: Presentación de la Empresa | 10 |
| Federación Nacional de comerciantes seccional Santander | 10 |
| Logo | 10 |
| Ubicación | 10 |
| Página Web | 11 |
| Misión | 11 |
| Visión | 11 |
| Estructura Organizacional | 12 |
| Política de Gestión Empresarial | 12 |
| Objetivos Estratégicos | 13 |
| Portafolio de Fenalco Santander | 14 |
| Mesas Sectoriales | 14 |
| Eventos Regionales y Nacionales | 14 |
| Formación Empresarial | 14 |
| Asesorías Jurídicas | 15 |
| Alquiler de Salones | 15 |
| Fenalcobra | 15 |
| Procrédito | 15 |
| Capítulo 2: Práctica Empresarial | 16 |
| Justificación de la Práctica | 16 |
| Funciones y Responsabilidades | 16 |
| Cronograma de Actividades | 17 |
| Diagnostico DOFA | 18 |
| Propuesta del proyecto | 19 |
| Título del proyecto: Práctica empresarial para la implementación de una mesa sectorial para el comercio exterior en Fenalco Santander. | 19 |
| Objetivos | 19 |

| | |
|--|----|
| | 5 |
| Justificación del Proyecto | 20 |
| Marco Teórico | 21 |
| Capítulo 3: Análisis de Santander | 22 |
| Capítulo 4: Actores Potenciales | 24 |
| Capítulo 5: Metodología | 26 |
| Capítulo 6: Otros aportes del Estudiante a la empresa | 28 |
| Santander compra Santander | 28 |
| Capítulo 7: Aportes de la Empresa al estudiante | 30 |
| Conclusiones | 31 |
| Referencias | 32 |

LISTA DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|----|
| Ilustración 1. Logo Fenalco. Tomado de Fenalco Santander | 10 |
| Ilustración 2. Estructura Organizacional. Tomado de Fenalco Santander | 12 |
| Ilustración 3. Portafolio de Fenalco Santander. Tomado de Fenalco Santander | 14 |
| Ilustración 4. Participación de Santander año 2018. Tomado de la Cámara de Comercio de Bucaramanga | 22 |
| Ilustración 5. Logos de las entidades regulatorias. Creado por autor | 24 |
| Ilustración 6. Plan Estratégico Mesa Comercio Exterior. Tomado del Departamento de Integración Comercial | 27 |
| Ilustración 7. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial | 29 |
| Ilustración 8. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial | 29 |
| Ilustración 9. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial | 29 |
| Ilustración 10. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial | 30 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Cronograma de actividades realizadas durante la práctica profesional. | 18 |
| Tabla 2. Matriz DOFA para análisis del área Integración Empresarial | 19 |
| Tabla 3. Orden del día. Tomado del Departamento Integración Departamental | 26 |

10/10/2019

www.upbbga.edu.co/biblioteca/formaton.php**RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO**

TITULO: PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MESA SECTORIAL PARA EL COMERCIO EXTERIOR EN FENALCO SANTANDER

AUTOR(ES): Maria Paula Artas Eslupfian

PROGRAMA: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR(A): PAOLA MARTINEZ HIGUERA

RESUMEN

El siguiente Informe final trata sobre las funciones realizadas durante el periodo de práctica profesional de una estudiante de Administración de Negocios Internacionales siendo una de las opciones para optar por el título de profesional. En este documento se describe las acciones realizadas para la implementación de una mesa sectorial de Comercio Exterior bajo la supervisión y coordinación del departamento de Integración Empresarial, en búsqueda de un espacio en dónde afiliados, no afiliados y entes regulatorios pudieran establecer una comunicación clara y exacta sobre los procesos de Intercambio Internacional y generar un mayor reconocimiento de este sector.

PALABRAS CLAVE:

Consolidación, Mesa sectorial, Comercio Exterior, Internacional, Estrategia.



Vº Bº DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

10/10/2019

www.upbbga.edu.co/biblioteca/formatol.php**GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE**

TITLE: BUSINESS PRACTICE FOR THE IMPLEMENTATION OF A SECTORIAL TABLE FOR FOREIGN TRADE IN FENALCO SANTANDER

AUTHOR(S): Maria Paula Artas Eslupfian

FACULTY: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR: PAOLA MARTINEZ HIGUERA

ABSTRACT

The following final report discusses the functions performed during the period of professional practice of a International Business Administration's student, being one of the options to opt for the title of professional. This document describes the actions carried out for the implementation of a Foreign Trade sectorial table under the supervision and coordination of the Business Integration department, in search of a space where affiliates, non-affiliates and regulatory bodies could establish a clear and exact communication on the processes of International exchange and generate greater recognition of this sector.

KEYWORDS:

Consolidation, Sectorial Table, Foreign Trade, International, Strategy.



Vº Bº DIRECTOR OF GRADUATE WORK

Introducción

Fenalco Santander es la Federación más grande del departamento, encargada de manifestar las necesidades y deseos de los gremios de empresarios colombianos de los distintos sectores del país y especialmente exponer qué situaciones los impactan de manera negativa que deban disminuir o incluso detener el incremento de sus ingresos, para posteriormente brindar su apoyo realizando las respectivas mejoras a sus procesos. Así mismo, realiza un seguimiento departamental a los gremios (reuniones, eventos y capacitaciones) en dónde se generan vínculos empresariales exitosos al generar estrategias competitivas y diferenciadoras a empresas del mismo sector y que dinamizan la economía del mismo.

El presente trabajo tiene como objetivo presentar la propuesta de consolidación de una mesa de comercio exterior en dónde se generen conexiones entre los diferentes protagonistas del proceso comercial, es decir, entre empresarios y las entidades regulatorias como estrategia de cooperación y aclaración de dudas acerca de los procesos de intercambio internacional.

Capítulo 1: Presentación de la Empresa

Federación Nacional de comerciantes seccional Santander

Hace más de 70 años nació Fenalco Santander, con la finalidad de trabajar por el bien del país y el desarrollo de su comercio. Desde entonces la Federación ha buscado la justicia social y la lucha por afianzar las instituciones democráticas, promoviendo la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos. Impulsando el desarrollo intelectual, económico y social de todas las personas vinculadas al Gremio, y también funciona como foro de discusión sobre las problemáticas que actualmente presenta el país.

El departamento de Conexiones Empresariales es el encargado de generar mesas de trabajo que estén activas en pro de mejoras, al crear actividades que involucren a los empresarios comerciales dónde se brinde un espacio para la creación de posibles alianzas.

Logo



Ilustración 1. Logo Fenalco. Tomado de Fenalco Santander

Ubicación

Su sede principal está ubicada en el barrio Centro, Cra 20 # 36 - 49, Bucaramanga, Santander.

Página Web

Fenalco Nacional (www.fenalco.com.co); Fenalco Santander (www.fenalcosantander.com.co)

Misión

“FENALCO trabaja por el bien de la Nación y el desarrollo del comercio. Para esto busca la justicia social, lucha por afianzar las instituciones democráticas y promueve la solidaridad gremial, eficiencia y modernización de los empresarios colombianos. Impulsa el desarrollo intelectual, económico y social, de todas las personas vinculadas al Gremio, y es un foro de discusión sobre los problemas del país”. (Fenalco Santander, 2019)

Visión

“Estaremos posicionados, consolidados y fortalecidos como el gremio líder en la representación del sector comercio y servicios; aumentaremos el número de afiliados en un 20% anual; duplicaremos los índices de fidelización y seremos auto sostenibles.

La ciudadanía en general y nuestros afiliados, en condiciones privilegiadas, se beneficiarán de nuestros muy profesionales servicios de capacitación que gozarán de gran prestigio en cuanto a su calidad, la oportunidad y pertinencia de sus temas, la competitividad de sus precios y la comodidad de sus horarios. (Fenalco Presidencia Nacional, 2019)

Estructura Organizacional

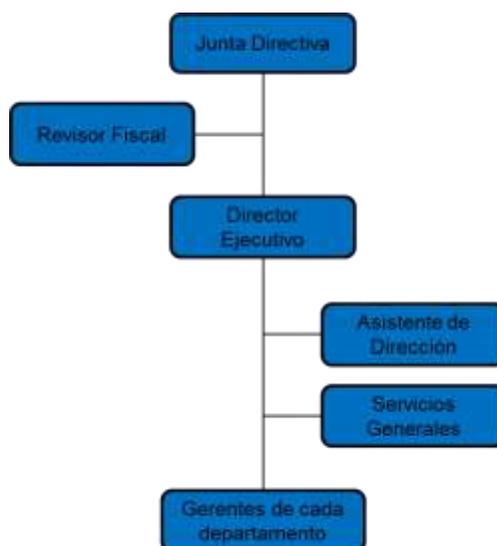


Ilustración 2. Estructura Organizacional. Tomado de Fenalco Santander

Política de Gestión Empresarial

En Fenalco Santander están comprometidos con sus afiliados, trabajadores y grupos de interés, esforzándose día a día por representar a los comerciantes de la región, impulsando su integración sectorial, desarrollo competitivo y orientación jurídica; protegen la seguridad y salud de sus trabajadores, mediante la implementación de un sistema integrado de gestión y la asignación de los recursos necesarios para determinar los riesgos y oportunidades relacionados con el logro de sus objetivos que garantizan la sostenibilidad de la Federación y mejora continua de la gestión, soportados en la competencia, participación, apoyo y sentido de pertenencia de los funcionarios, actuando siempre en cumplimiento de la legislación vigente y requisitos aplicables. “Fenalco, Seccional Santander ha tenido Nueve Directores Ejecutivos desde 1948, cuyos nombres son: Almeida Quintero, Alfonso Villarreal, Eduardo Arias Ribero, Jorge Eduardo Lamo, Eduardo Peña Alvarado, Benedicto Castellanos, Alejandro Rincón Uribe, Francisco Puyana Iriarte, Juan Carlos Rincón Liévano, Juan Camilo Beltrán Domínguez, Erwing Rodríguez Salah y Alejandro Almeyda Camargo actualmente.” (Fenalco Santander, 2019)

Objetivos Estratégicos

- Satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes a través de la representación gremial.
- Promover la unión de los comerciantes, la solidaridad y cooperación de los empresarios santandereanos, impulsando su integración a través de mesas de trabajo sectorial.
- Lograr la fidelización de los afiliados actuales y aumentar los afiliados a la Federación mediante una efectiva gestión de mercadeo, asesoría jurídica, formación empresarial y gestión de cobranza.
- Alcanzar la sostenibilidad financiera de la Federación.
- Proteger la seguridad y salud de todos los trabajadores, mediante identificación de peligros, evaluación, valoración de riesgos, aplicación de controles, mejora continua de la gestión y cumplimiento de la normatividad nacional vigente y requisitos aplicables.
- Desarrollar las competencias de nuestros trabajadores como base para el logro de los objetivos de la organización y el desarrollo del sentido de pertenencia Fenalquista.
- Mantener relaciones mutuamente beneficiosas con los proveedores para contar recursos técnicos, profesionales, administrativos y financieros de óptima calidad.

(Fenalco Santander, 2019)

Portafolio de Fenalco Santander



Ilustración 3. Portafolio de Fenalco Santander. Tomado de Fenalco Santander

Mesas Sectoriales

Se denomina este nombre a espacios de encuentro entre empresarios de un mismo o diferente sector económico y funcionarios de Fenalco en donde se comentan y analizan temas de interés común en pro de encontrar rápidas soluciones. La función principal de la Federación Nacional de Comerciantes es escuchar las problemáticas que tiene cada sector económico y expresar las inquietudes ante el Estado buscando soluciones efectivas a corto plazo. (Fenalco Presidencia Nacional, 2019).

Eventos Regionales y Nacionales

Implementación de espacios para que empresarios del departamento puedan dar a conocer su portafolio de productos servicios en especial aquellos que poseen ventajas comparativas dentro del mercado.

Formación Empresarial

Educación en temas empresariales cuyo fin es fortalecer los procesos de una compañía.

Asesorías Jurídicas

Asesorías gratuitas con abogados que trabajan para la Federación, especialistas en temas de derecho laboral, civil y comercial.

Alquiler de Salones

Arrendamiento de salones para desarrollo de capacitaciones, conferencias, actividades, o pequeñas ferias empresariales.

Fenalcobra

Recuperación de cartera morosa de una empresa.

Procrédito

Investigación crediticia.

Capítulo 2: Práctica Empresarial

Área de realización: Departamento de integración empresarial

Jefe Directo: Angie Solano

Justificación de la Práctica

El desarrollo de esta práctica se puntualizó en la implementación y consolidación de la mesa sectorial de Comercio Exterior, apoyando a la Coordinadora de dicha mesa a dirigir, coordinar y promover la unión de comerciantes con procesos de internacionalización, impulsando su integración mediante mesas sectoriales denominadas “CAFÉ CON IDEAS” con la finalidad de incrementar la Fidelización de los afiliados, captar nuevos suscritos a Fenalco Santander y aumentar las exportaciones del departamento.

Finalmente, la práctica empresarial es una oportunidad que permite poner en práctica el aprendizaje obtenido durante la formación profesional y obtener experiencia a nivel laboral.

Funciones y Responsabilidades

- Apoyar al departamento de integración empresarial con la estrategia de “Café con Ideas” junto con el programa de mesas sectoriales, en temas estratégicos, operativos y de procesos.
- Formular planes de mejoramiento y fortalecimiento empresarial que se adecuen al programa de mesas sectoriales y que se encuentren establecidos en el plan estratégico del departamento para el respectivo año.
- Realizar diseños de procesos empresariales acorde a la visión del departamento de integración empresarial.
- Implementar políticas para el programa de mesas sectoriales y de cada mesa de manera independiente, enfocada a mejorar los niveles de trabajo de los sectores afiliados a la Federación.

- Realizar las actividades que sean necesarias para la ejecución exitosa del plan estratégico planteado por el departamento, como: citaciones, actas de reuniones, contacto con afiliados, representatividad de la Federación.
- Orientar a las mesas sectoriales de Fenalco Santander sobre los mercados internacionales más acordes a su modelo de negocio.

Cronograma de Actividades

| ACTIVIDAD | | 1 | 2 | 3 | 4 |
|----------------|--|---|---|---|---|
| FEBRERO | Análisis para la creación de los planes estratégicos del semestre. | X | | | |
| | Realización base de datos. | | X | | |
| | Asistencia y redacción de actas de las mesas sectoriales. | | X | X | X |
| | Organización logística, evento mesa sectorial de motocicletas. | | X | X | X |
| MARZO | Asistencia y redacción de actas de las mesas sectoriales. | | X | X | X |
| | Evento expo motos. | | X | | |
| | Reunión con entidades regulatorias para algunas mesas sectoriales. | | | | X |
| ABRIL | Inicio de los desayunos empresariales para informar sobre el evento a los empresarios. | X | X | X | X |
| | Convocatoria a los afiliados. | | X | | |
| | Asamblea general de afiliados. | | | X | |
| MAYO | Desayunos y onces para cumplir con la meta de 500 empresas en el evento de Santander compra Santander. | X | X | X | X |
| | Acercamiento a empresas que no asistían a los desayunos para proponerles participar en el evento. | | | X | X |
| | Organización logística para el evento, reunión con la cámara de comercio. | | | | X |
| JUNIO | Evento Santander compra Santander. | X | | | |
| | Cobro de las facturas restantes del evento. | | X | X | X |

| | | | | | |
|--|---|--|--|---|---|
| | Implementación de taller de innovación en las diferentes mesas sectoriales. | | | X | X |
| | Evento café con ideas. | | | | X |
| | Entrega de actas finales y puesto de trabajo | | | | X |

Tabla 1. Cronograma de actividades realizadas durante la práctica profesional.

Diagnostico DOFA

FORTALEZAS

- Gracias a su amplia trayectoria en el manejo sectorial ha adquirido credibilidad de los gremios en el mercado.
- Afianzamiento de su relación con entidades del sector público.
- Focalización de temas de interés, basados en las necesidades de los afiliados por sectores.
- Frecuente participación en espacios de interés municipal y departamental.
- Formación y/o capacitación a la medida según la necesidad de cada uno de los sectores.
- Diferentes estrategias de comunicación asertiva que permite mantener informados a los empresarios de las actividades gremiales.

DEBILIDADES

- Poco acompañamiento en la creación de nuevas mesas sectoriales.
- Planta física con capacidades muy limitadas.
- Disminución de reuniones de mesas sectoriales, por la organización de eventos alternativos.
- Falta de mesa sectorial para el sector de Comercio Exterior que está en crecimiento exponencial.

OPORTUNIDADES

- Focalización en temas regionales de interés, a partir del conocimiento y sondeo con los empresarios.
- Visionar el ejercicio gremial a través de la ejecución de proyectos que generen gran impacto.
- Alineación con la gestión de Fenalco Presidencia.

AMENAZAS

- Incremento de organizaciones que trabajan de manera especializada con este mismo fin y quienes dedican una gran parte de presupuesto para el desarrollo de las actividades que estos necesitan.
- No se cuenta con total cobertura económica de las mesas sectoriales frente a las actividades que se organizan.

Tabla 2. Matriz DOFA para análisis del área Integración Empresarial

Dentro de las debilidades encontradas fue evidenciado que empresarios santandereanos están apuntando al Comercio Exterior y que para Abril del año 2019, las exportaciones provenientes de Santander representaron el (3%) de las exportaciones nacionales, registrando así su mayor participación de los últimos años. (Ministerio de Comercio, 2019); Por tal motivo se decide implementar una mesa sectorial exclusiva para los empresarios que realicen comercio internacional, dónde puedan participar junto con los entes regulatorios y establecer posibles alianzas estratégicas entre sí, en pro de aumentar las exportaciones en el departamento.

Propuesta del proyecto

Título del proyecto: Práctica empresarial para la implementación de una mesa sectorial para el comercio exterior en Fenalco Santander.

Objetivos

Objetivo general

Implementar una mesa sectorial para el comercio exterior en Fenalco Santander.

Objetivos Específicos

1. Analizar la situación actual de Santander con respecto a los procesos internacionales.
2. Identificar los actores potenciales para crear la mesa de trabajo.
3. Proponer una metodología para el buen desarrollo de los temas de interés en la mesa de trabajo.

Justificación del Proyecto

De acuerdo con cifras provisionales del DANE, a partir del año 2014 la actividad económica de Santander alcanzó el mejor desempeño de los últimos años y fue el departamento más sobresaliente del país al registrar un crecimiento del PIB de 9,3%. Este logro fue resultado de los importantes avances presentados en Construcción, especialmente de edificaciones; además, todas las ramas de actividad económica del departamento presentaron incrementos anuales, lo que le permitió a la industria santandereana salir de las continuas variaciones negativas de los últimos años. (DANE, 2016).

Como parte de los sectores activos de Santander en crecimiento se encuentra el del Comercio Exterior, según cifras del (DANE, 2018) “las exportaciones no mineras entre enero y agosto de 2018 han sumado 145.9 millones de dólares, siendo agrolimentos el renglón que más aporta con 96.9 millones, seguido por metalmecánica y otras industrias 21.8 millones” éstos resultados muestran el gran potencial exportador de la región. Por lo anteriormente mencionado, empresarios santandereanos están evidenciando en el exterior una oportunidad para fortalecer su industria, sin embargo, no cuentan con el conocimiento adecuado para realizar los procedimientos requeridos generando estancamiento y pérdida de valor.

En base a esta situación, ésta práctica tiene como finalidad activar una mesa sectorial para los afiliados y no afiliados de Fenalco Santander que sean partícipes de los procesos internacionales, tanto para solucionar sus inconvenientes de cualquier índole internacional como también para generar actividades que impulsen su crecimiento y futuras alianzas.

Formulación del problema

¿Puede Fenalco Santander implementar una mesa sectorial de Comercio Exterior y lograr afianzar relaciones entre los empresarios y entes regulatorios?

Marco Teórico

El Comercio Exterior se define como, el intercambio de productos, bienes y servicios entre varios países o regiones económicas. Éste intercambio existente entre naciones al exportar e importar equivalente a vender y comprar es al que adjudicamos éste término. La comercialización entre los países se obtiene al establecer acuerdos de cooperación entre las partes intercambiando conocimientos mutuos. Ni los países más ricos son autosuficientes por sí mismos, por ende, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que carece, y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la población.

A través del comercio exterior, se puede lograr el mejoramiento de la competitividad, promover las cadenas productivas, fortalecer la pequeña y mediana industria, desarrollar actividades relacionadas con la conservación, defensa y protección ambiental. Todo esto con el fin de generar bienestar y calidad de vida. (Carrasco, 2012)

A su vez, en el trabajo de grado (Sandoval, 2016) se hace mención de que si un país produce un excedente de bienes y/o servicios con ventajas comparativas en sus costos de producción respecto de otros países y los exporta, obtiene recursos para importar otros bienes y/o servicios que le resulta más costoso producir o no está capacitado para hacerlo y de esta manera accede a bienes que no podrá obtener si estuviera aislado. Cuanto mayor es la Relación Real de Intercambio, mayor será el beneficio del comercio Internacional.

Capítulo 3: Análisis de Santander

Basándonos en el reporte emitido por la Cámara de Comercio de Bucaramanga del PIB en el año 2018, se evidenció que Colombia y sus regiones han ido avanzando económicamente a través de los años, las cifras entregadas por el DANE muestran que Santander multiplicó por 1,6 su volumen de PIB desde el 2005, resultado que ha ido de la mano de inversiones empresariales y mejoras en el grado de competitividad que contribuyeron con el incremento en la calidad de vida de sus habitantes.

Uno de los retos que tiene Santander es lograr crecimientos sostenidos en su PIB superiores al 4% durante los próximos años, y para ello debe seguir avanzando en frentes como infraestructura, pertinencia de la educación e innovación en la actividad empresarial, para que la producción local tenga mayor impacto en mercados de otros países (Camara de Comercio Bucaramanga, 2018). En la gráfica que se mostrará a continuación se resaltarán los sectores del departamento que desempeñaron un buen rendimiento en el año 2018.



Ilustración 4. Participación de Santander año 2018. Tomado de la Cámara de Comercio de Bucaramanga

A su vez, las exportaciones en Santander han estado representadas por 380 empresas por año aproximadamente con diferentes productos y destinos. La tarea a desarrollar es el clasificar estas

empresas para entender el tipo de compañías que han descubierto en el mercado internacional una opción para aumentar las ganancias en sus negocios.

Se tomó una muestra de 274 empresas santandereanas de las cuales se encontró entre los resultados, que en los últimos doce meses el 19,3% realizaron exportaciones por primera vez, mientras que la mayoría, compuestas por el 60,2%, entran y salen del mercado internacional constantemente. Solamente, el 20,4% ha sido constante en sus exportaciones durante los últimos 9 años. Se resalta que las empresas que han sido constantes están en su mayoría, en la categoría de pymes y presentan el promedio de edad más elevado, indicado con ello que el acceso frecuente a mercados externos depende en buena parte de la madurez que alcancen las compañías en términos de estrategia, capacidad financiera y visión global.

En términos de exportaciones, al cerrar el año 2018 las mismas aumentaron en un 26,9%, en su mayoría bienes relacionados con la industria petroquímica, productos que alcanzaron una participación de 76,7% en total. (Camara de Comercio Bucaramanga, 2018).

Por lo anteriormente mencionado, es de gran importancia que en Fenalco Santander se cree una mesa sectorial encargada de aquellas empresas exportadoras e importadoras, tanto de las constantes, que son quienes cuentan con los años de experiencia y pueden alcanzar nuevas alianzas estratégicas, tanto como de las inconstantes, que encuentren en la Federación un apoyo para fortalecer su actividad comercial internacional para hacerla más provechosa y frecuente e incluso de las nuevas empresas que quieran incursionar en este mercado, brindar dirección y acompañamiento. Incluyendo a los afiliados y a los no afiliados, puesto que éstos pueden ser sujetos a unirse a la Federación.

Capítulo 4: Actores Potenciales

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos por la Cámara de Comercio y Fenalco Santander, se inicia el análisis de cuáles serían los posibles actores de la mesa denominada Comercio Exterior tanto como empresarios como entes regulatorios; bajo los siguientes requisitos manifestados por los afiliados se concluye que, en miras de fortalecer el sector, deben incluirse entidades a las cuales éstos deban asistir diariamente tales como:

- DIAN (Aduana de Bucaramanga) y DIRAN (Dirección de anti narcóticos de la policía)

Realizar un acercamiento con estas entidades para saber si se podría realizar un protocolo de trabajo donde se regulen algunas inconsistencias que se tienen con el sector y la demora en procesos o afectación por falta de una autorregulación en la operación que realizan como agentes aduaneros.

Asimismo, incluir al Banco de la República para explicar y direccionar acerca de temas cambiarios y Procolombia, para orientar a los nuevos exportadores u/o importadores en la mejor manera de hacer la operación y asesorarlos en la parte logística internacional.

Adicional, invitar encargados de la Zona Franca, para que los empresarios Santandereanos la comiencen a usar más, destacando sus beneficios y abriendo la oportunidad para nuevos empresarios (Mipymes) de realizar una alianza con ella.



Ilustración 5. Logos de las entidades regulatorias. Creado por autor

A su vez, se decide incluir agencias de aduana para discutir posibles alianzas, las empresas seleccionadas fueron, Transcointer Logística S.A, Alltrans LTDA, AES Cargo, Megatrade global SAS, Conexión Cargo, Conexión cargo y TLS.

Finalmente, como piloto se toma la decisión de inicialmente realizar la actividad con las empresas del sector de metalmecánicas (Construcción), debido a que, como se mencionó anteriormente es uno de los sectores con mayor crecimiento en el departamento y pueden ser posibles afiliados a la Federación, las empresas que fueron invitadas a pertenecer a la Mesa son confidenciales por lo que no pueden ser mencionadas en el informe.

Capítulo 5: Metodología

Para el buen desarrollo de la actividad y cumplimiento de todos los puntos a socializar, se llevará un orden del día, como se expone en la siguiente tabla:

| |
|---|
| <p>ORDEN DEL DIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Socialización de trabajo de la mesa sectorial de Comercio Exterior de Fenalco Santander 2. Socialización de Plan estratégico de la mesa sectorial 3. Proposiciones y varios |
| <p>DESARROLLO DEL ORDEN DEL DIA:</p> <p>Dando un cordial saludo a todos los asistentes la nueva coordinadora de la mesa de publicidad Angie Solano, se presentará y dará inicio a la reunión con su respectivo orden del día.</p> <p>1. SOCIALIZACIÓN DE TRABAJO DE LA MESA SECTORIAL DE COMERCIO EXTERIOR DE FENALCO SANTANDER</p> <p>Se da inicio explicando la función y finalidad de una mesa sectorial de Fenalco Santander, siendo este uno de los múltiples servicios que el gremio tiene, se hace una pequeña apertura a los empresarios de este sector, presentando lo que es Fenalco y los beneficios que tiene pertenecer al gremio más grande de toda Colombia y exponiendo cada uno de los beneficios de los afiliados a la federación.</p>  |

Tabla 3. Orden del día. Tomado del Departamento Integración Departamental

2. SOCIALIZACIÓN DEL PLAN ESTRATEGICO DE LA MESA SECTORIAL

También se comunicará el plan de acción que se llevará a cabo durante el proceso de las reuniones del primer trimestre de la Mesa, en dónde se comunicarán los objetivos, que clase de prioridad tendrán y que partes serán las responsables de cumplirlos, igualmente entre los actores de la Mesa se decidirá qué presupuesto se le otorgará a cada objetivo.

| DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO SECTOR COMERCIO EXTERIOR | | | | | | | |
|---|--|--|-----------|--------------------------|-------------|----------|---|
| VISION | Fortalecer el trabajo sectorial durante el segundo periodo del año 2019, a través de diagnósticos permanentes del sector que permitan el diseño de estrategias para el trabajo conjunto. | | | | | | |
| MISION | Liderar acciones de representatividad gremial buscando que el Sector sea tomado en cuenta en el desarrollo regional y nacional y en defensa de los intereses de los empresarios frente al Estado, medios de comunicación y terceros. Así como apoyar los procesos de internacionalización de las empresas vinculadas al gremio a través de formación y alianzas con la entidades que tienen relación con estos procesos. | | | | | | |
| PLAN ESTRATÉGICO | | | | | | | |
| CARACTERIZACIÓN DE OBJETIVO | OBJETIVO ESTRATÉGICO | ACCIONES CLAVE | PRIORIDAD | RESPONSABLE | PRESUPUESTO | PROGRESO | OBSERVACIONES |
| OBJETIVOS SECTORIALES | Acercamiento con entidades que los regulan, para revisar temáticas que los acogen (REPRESENTACIÓN GREMIAL) | DIAN (ADUANA DE BGA) | ALTA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | Levantamiento de la mercancía desde zona franca - Certificado de origen - Legalizaciones sin sanción o con sanción - Organigrama de contactos directos en temas específicos dentro de la DIAN |
| | | DIRAN (Dirección de anti narcóticos de la policía) | ALTA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | Unificación de criterios en horarios de inspección Disponibilidad de funcionarios |
| | | AEROPUERTO PALO NEGRO | ALTA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | Hacer presión sobre el Aeropuerto para poder internacionalizarse y no solo en pasajeros sino en bodegas |
| | FORMACIÓN EN TEMAS NECESARIOS | BANCO DE LA REPUBLICA | MEDIA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | Doctor Wilson temas cambiarios |
| | | PROCOLOMBA | ALTA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | |
| | FORMACIONES DE LA MESA HACIA EMPRESARIOS | Capacitaciones gratuitas que enseñe y eduque a los empresarios en las maneras de exportar e importar | BAJA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | Se tienen 22 empresas que hacen la actividad de exportación, afiliadas a Fenalco Santander. |
| | ALIANZAS ESTRATEGICAS | ZONA FRANCA | MEDIA | Fenalco / Mesa sectorial | \$ | 0% | |
| | | | | BAJA MEDIA ALTA | | | |

Ilustración 6. Plan Estratégico Mesa Comercio Exterior. Tomado del Departamento de Integración Comercial

3. PROPOSICIONES Y VARIOS

Finalizando la jornada se proporcionarán las observaciones y proposiciones de cada actor de la mesa, así mismo las conclusiones del día y tareas para la próxima reunión.

Capítulo 6: Otros aportes del Estudiante a la empresa

Santander compra Santander

Adicional, durante las prácticas empresariales se prestó apoyo a la realización del Quinto encuentro de relacionamiento comercial denominado ‘Santander compra Santander’ llevado a cabo el día 6 de Junio de 2019. Evento organizado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga y Fenalco Santander con el objetivo principal de impulsar posibles alianzas y establecer expectativas de nuevos negocios. En el encuentro participan empresas de diferentes sectores económicos, como lo son Agroindustria, TIC, Construcción, Automotores, Servicios, Salud, Alimentos, Comercio en General, entre otras.

Para empezar, los asistentes se registran en una plataforma On-line, ingresan sus datos de contacto y exponen su portafolio de productos y/o servicios y mediante esta plataforma se establecen interacciones entre las empresas, puesto que aquellas empresas que quieran citarse para una reunión de negocios lo pueden realizar a través de la misma, de tal manera que para ese día ya tengan su agenda establecida.

La dinámica en el evento está dispuesta para que participen dos personas por cada empresa, una de ellas tendrá un perfil comercial (Gerente de ventas o Gerente general) y la otra persona un perfil de compras (Gerente de compras). De esta manera se garantiza un intercambio comercial y se brindan oportunidades de negocio. Al evento asistieron un total de 473 empresas, alrededor de 1000 asistentes y expusieron 25 stands, fue considerado exitoso puesto que el 92% de los empresarios tuvieron apertura a nuevos contactos y el 60% cerraron negocios entre sí.



Ilustración 7. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial



Ilustración 8. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial



Ilustración 9. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial

Capítulo 7: Aportes de la Empresa al estudiante



Ilustración 10. Santander toma Santander. Registro interno Departamento Integración Empresarial

- Capacitación en temas de Formación Gremial y Asesoría Empresarial
- Reconocimiento público en proyectos que fueron exitosos.
- Capacitación en temas de Seguridad y Salud en el trabajo, Trabajo en equipo, Ventas, estrategias contables y financieras, entre otras.
- Aumentó capacidad de resolución de problemas y trabajo bajo presión.
- Talleres de creatividad y mercadeo.
- Buen relacionamiento con afiliados de la Federación.
- Reconocimientos económicos.

Conclusiones

Para concluir, a partir del resultado que se obtenga de la primera reunión con el sector de Metalmecánicas se determinará cuáles serán los siguientes sectores a unirse a la Mesa de Comercio Exterior. Ésta es nueva estrategia que se utilizará para promover las relaciones internacionales en el departamento así como también de captar nuevos afiliados a la Federación.

Al finalizar este procedimiento se puede evidenciar que el rol desempeñado por la practicante influye directamente sobre los resultados del evento así como también la empresa influyó en la estudiante, puesto que permitió desarrollar nuevos conocimientos y poner en práctica los mismos que estudió a lo largo de su carrera profesional.

Referencias

Bucaramanga, C. d. (2018). Producto Interno Bruto Santander 2018. Obtenido de <https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2019/PIB%20Santander%202018.pdf>

Camara de Comercio Bucaramanga. (2018). Camara de Comercio de Bucaramanga. Obtenido de Camara de Comercio de Bucaramanga: <https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2019/PIB%20Santander%202018.pdf>

Carrasco, D. M. (18 de Diciembre de 2012). Comercio Exterior. Obtenido de Comercio Exterior: <http://comercioexterior001.blogspot.com/2012/12/comercio-exterior.html>

DANE. (2016). Informe de Coyuntura Económica Regional 2015. Santander. Bucaramanga: Banco de la Republica.

DANE. (2018). Santander, en camino a fortalecer su cultura exportadora. Obtenido de Santander, en camino a fortalecer su cultura exportadora: <https://www.vanguardia.com/economia/nacional/santander-en-camino-a-fortalecer-su-cultura-exportadora-IBv1449199>

Fenalco Presidencia Nacional. (25 de Junio de 2019). Fenalco Presidencia Nacional. Recuperado el <https://www.fenalco.com.co/node/173?page=54> de 2019, de Fenalco Presidencia Nacional.

Fenalco Santander. (2019). Fenalco Santander. Recuperado el 25 de Junio de 2019, de Fenalco Santander: <https://www.fenalcosantander.com.co/secciones/quienes-somos/historia.php>

Ministerio de Comercio, I. y. (Abril de 2019). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Obtenido de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:

<http://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=14bd43fc-7060-410d-972f-08cad3925963>

Sandoval, J. L. (2016). Informe de Práctica Empresarial en Cámara de Comercio de Bucaramanga. Bucaramanga.