

CONSULTORIO DE IMPORTACION REGIONAL DE LA ORINOQUIA-CAMARA DE  
COMERCIO DE VILLAVICENCIO



DIANA PAOLA ACUÑA GARCIA

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
VILLAVICENCIO

2013

CONSULTORIO DE IMPORTACION REGIONAL DE LA ORINOQUIA-CAMARA DE  
COMERCIO DE VILLAVICENCIO

DIANA PAOLA ACUÑA GARCIA

Trabajo de grado para optar al título de profesional en Negocios Internacionales

Asesor

DAVID ANDRES ORDONEZ CARRILLO

Profesional en Comercio Internacional

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
VILLAVICENCIO

2013

Nota de aceptación

---

---

---

---

---

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELYS

Decano Facultad

---

DAVID ORDOÑEZ

Tutor

---

DANIELLE ORTIZ

Jurado

---

Jurado

Villavicencio, 18 de febrero de 2013

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo especialmente a Dios y a mis padres quienes diariamente guiaron mi vida y mi camino profesional con amor, comprensión, paciencia y dedicación.

Ustedes son mi más grande motivación, me enorgullece inmensamente saber que cuento con el apoyo y el amor que me brindan diariamente.

Gracias a todos y cada uno de los valores inculcados por ustedes hoy me siento orgullosa de ser la persona que soy y de lo que he logrado alcanzar hasta el momento.

Con cariño les doy las gracias por creer en mí.

## AGRADECIMIENTOS

A Dios, por bendecir mis días y acompañarme en cada paso que doy.

A mis padres, que con su amor, cariño y consejos han guiado mi vida por el camino del bien, ustedes son mi ejemplo de vida.

A la Universidad Santo Tomas, porque gracias a ella logré la formación integral necesaria para culminar exitosamente mis prácticas empresariales e iniciar una vida laboral.

A mis maestros, que con sus enseñanzas y conocimientos aportaron diariamente a mi formación profesional y personal.

A mis amigos y compañeros, que con su compañía y cariño incondicional apoyaron mis buenos y malos momentos.

Y a todas las personas que de alguna u otra manera hicieron posible la finalización de mis prácticas empresariales.

Para todos ustedes gracias.

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCION.....	10
JUSTIFICACION.....	11
OBJETIVOS.....	12
CAPÍTULO I.....	13
1.1 Perfil De La Empresa	13
1.1.1 Misión y visión.....	14
1.1.2 Política de calidad. ....	14
1.2 Cargo Y Funciones	16
1.2.1 Cargo. ....	16
1.2.2 Funciones .....	16
CAPÍTULO II.....	17
2.1 Procesos Y Procedimientos	17
2.2 Nuevas Actividades Realizadas	19
CAPÍTULO III .....	21
3.1 Linea De Servicios De La Camara De Comercio De Villavicencio	21
3.2 COIMPRO	21
3.2.1 Misión y visión.....	22
3.2.2 Por qué la necesidad de COIMPRO? .....	23
3.2.3 Ventajas de COIMPRO? .....	23

3.2.4 Servicios COIMPRO:.....	23
3.2.5 Costos.....	25
3.2 Convenio En Curso	25
3.3 Aportes	26
4. CONCLUSIONES .....	28
5. RECOMENDACIONES .....	29
BIBLIOGRAFIA .....	30
ANEXOS .....	31

## GLOSARIO

**CÁMARA DE COMERCIO:** es una forma de red de comercio. Los dueños de comercios y empresas de una región forman estas sociedades locales para proteger sus propios intereses. Los empresarios locales son miembros, y eligen un cuerpo ejecutivo para hacer funcionar la cámara. Son organismos extendidos por todo el mundo, usualmente regulados por ley.

**RUTA EMPRESARIAL:** área dirigida por el Director de Evolución Empresarial de la Cámara de Comercio de Villavicencio la cual contiene los programas ofrecidos a usuarios que deseen gestionar procesos de creación o de mejora empresarial.

**IMPORTACIÓN:** es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país.

**EXPORTACIÓN:** es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado.

**COIMPRO:** programa dirigido principalmente al gremio importador, el cual ha comprometido sus esfuerzos en apoyar las oportunidades de desarrollo y competitividad regional que se generan al implementar actividades de comercio a través de apoyo, asesoría y seguimiento personalizado.

**ÁREA DE COMERCIO INTERNACIONAL:** promotor del fortalecimiento de la cultura empresarial de la región de la Orinoquia, el cual brinda información y acompañamiento especializado para la implementación de áreas de comercio internacional en su empresa. Para



dicho proceso usted contara con la cooperación del programa ZEIKY dirigido especialmente a la exportación y con el programa COIMPRO para gremios interesados en importación.

## INTRODUCCION

El presente proyecto tiene como fin la descripción detallada de las prácticas empresariales realizadas en el Consultorio de Importación Regional de la Orinoquia (COIMPRO) de la Cámara de Comercio de Villavicencio, considerando dicha opción de grado a título personal como puerta de inicio a una vida de formación y experiencia laboral, haciendo alusión a la obtención de título profesional en negocios internacionales de la universidad Santo Tomas.

Para abordar el desarrollo de labores de manera consecuente se iniciara con una reseña en donde se contextualizara temas de estructura organizacional, dando a conocer el perfil, la visión, la misión, el portafolio de servicios empresariales, etc.

A continuación se especificara el cargo y las respectivas labores y funciones desempeñadas durante la ejecución de las prácticas empresariales, adicionalmente se expondrán los aportes, conocimientos y experiencias adquiridas y otorgadas durante el proceso.

Finalmente se darán a conocer breves conclusiones y recomendaciones que nos ayudaran a entender el verdadero aporte de esta enriquecedora y grata experiencia para nuestra vida laboral.

## JUSTIFICACION

La práctica empresarial crea el espacio que el estudiante requiere no solo para enfrentarse a las situaciones reales del ejercicio profesional y laboral sino para adaptarse e integrarse a él de la manera más práctica y dinámica posible.

Esta gratificante experiencia potencializa los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación integral obtenido mediante el paso por la academia universitaria, y poniendo realmente a prueba la destreza laboral que sin duda será pilar y requisito fundamental para demostrar su capacidad de enfrentarse a nuevos retos, a la toma de decisiones, a la creación de ideas y lo más importante a la exigencia y perseverancia que siempre demuestre no solo en los desafíos laborales sino también en los desafíos de la vida misma.

Al iniciar la práctica empresarial en el programa de Comercio Internacional suscrito a la Ruta Empresarial de la Cámara de Comercio de Villavicencio se pudo aplicar todos los conocimientos adquiridos en la facultad de negocios internacionales por medio de la formación universitaria. En el anterior programa se ejerció de manera integral temas directamente relacionados con procesos de importación/exportación, asesoramiento de oportunidades de negocios, marketing, entre otros.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

Brindar al sector empresarial del Departamento del Meta el apoyo y las herramientas necesarias a todo el interesado en gestionar planes de comercio exterior con el fin de promocionar fuertemente una cultura importadora y exportadora en la región.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ofrecer asesoramiento personalizado básico en temas de comercio exterior en el punto COIMPRO.
- Mostrar a los usuarios interesados en comercio exterior las ventajas y oportunidades que brinda el mercado internacional.
- Promocionar y divulgar los servicios y seminarios planeados para el desarrollo del objeto del programa.
- Establecer y coordinar plan de trabajo presupuestal y de actividades para el 2013.

## CAPÍTULO I

### 1.1 Perfil De La Empresa

La Cámara de Comercio de Villavicencio fue creada a través del Decreto 306 del 10 de Febrero de 1962 e inició actividades a partir del 1º de mayo de 1962, con su actividad principal de llevar el Registro Público de los comerciantes de su jurisdicción y representa los intereses de los mismos ante el Gobierno Nacional.

Posteriormente, con la Ley 80 de 1993 les fue atribuido a las Cámaras de Comercio el manejo del registro único de proponentes, con base en la reglamentación esta actividad inicia a partir del 28 de Octubre de 1994.

En 1995 se expide el Decreto anti-trámite 2150, que en sus artículos 40 al 45 reglamenta y faculta el manejo del registro de entidades sin ánimo de lucro en las Cámaras de Comercio. El registro para aquellas Entidades que inician actividad se da a partir del 6 de Marzo de 1996 y a partir del 1º. De Enero de 1997 para aquellas que existían antes del 6 de Marzo de 1996.

Adicionalmente, entre las funciones delegadas a las Cámaras de Comercio del país, está la de promover el desarrollo económico y social de las regiones incorporadas en el artículo 86 del Código de Comercio y el Decreto 898 artículo 10º. Para cumplir con ese objetivo, la Cámara de Comercio de Villavicencio ha desarrollado un conjunto de actividades en busca de promover el bienestar de la comunidad empresarial dentro del espíritu de la libre iniciativa privada y con criterio social, siendo depositaria y divulgadora de fe pública, actuando como órgano de los intereses generales de aquella, promoviendo el desarrollo socioeconómico y sirviendo de fuente de información.

### *1.1.1 Misión y visión*

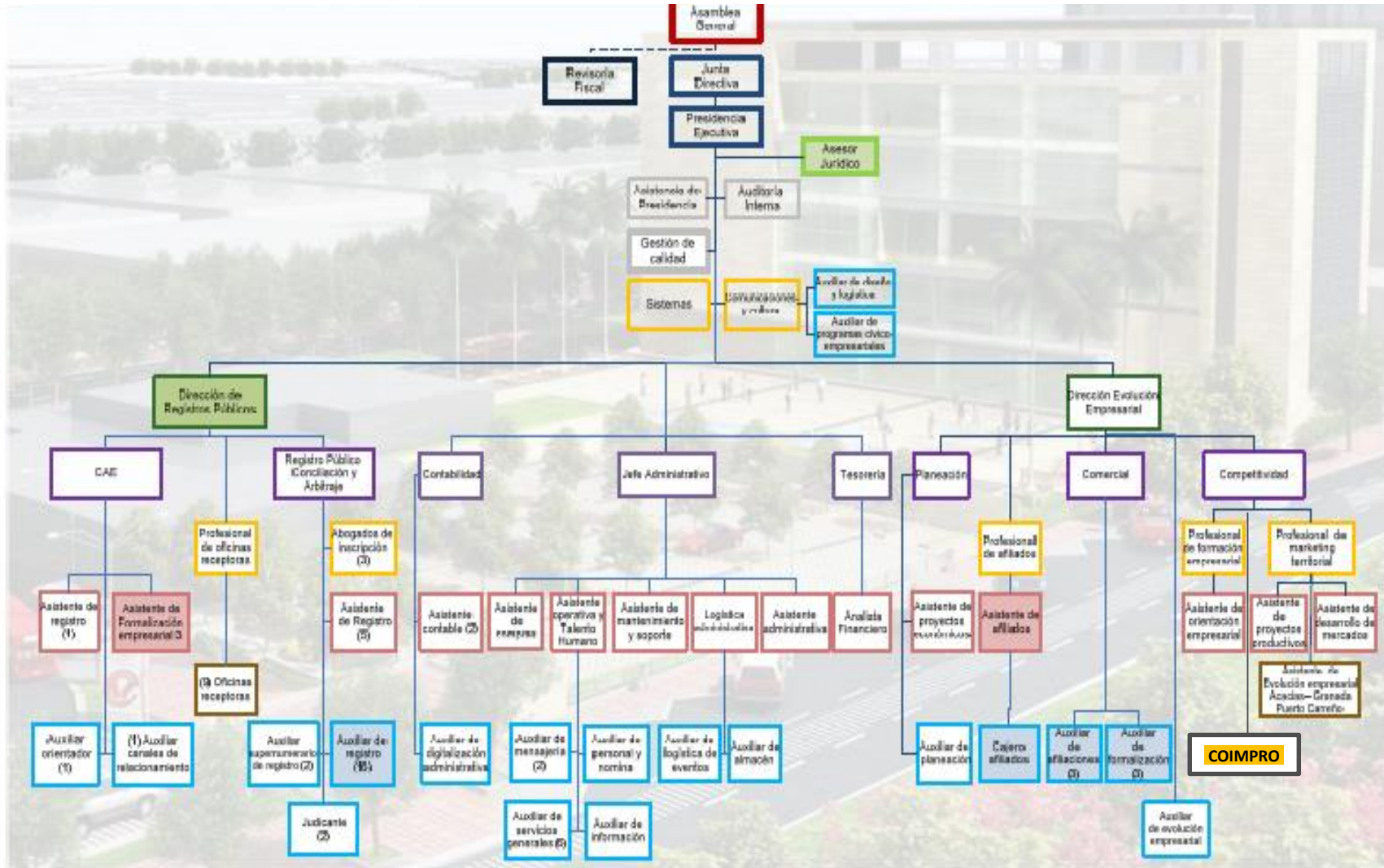
**Misión.** La Cámara de Comercio de Villavicencio es una entidad gremial de derecho privado, comprometida con el desarrollo integral de la Orinoquia, que promueve la gestión empresarial, los mecanismos de solución de conflictos y la administración efectiva de los registros públicos; orientados hacia el mejoramiento continuo y la proyección de la entidad hacia el ámbito internacional.

**Visión.** Ser una entidad modelo en prestación de servicios, comprometida con el desarrollo empresarial y regional, que responda con competitividad al entorno de la internacionalización.

### *1.1.2 Política de calidad.*

La Cámara de Comercio de Villavicencio se compromete a cumplir las funciones de los registros públicos, promoción y desarrollo empresarial y regional con decoro, calidad y efectividad, enfocados en el conocimiento y satisfacción de las necesidades de los clientes a través del mejoramiento continuo de los procesos, apoyados en un equipo de trabajo calificado y comprometido que busca la excelencia.

Figura 1. Organigrama Cámara de Comercio de Villavicencio.



Fuente. Cámara de Comercio de Villavicencio.

## 1.2 Cargo Y Funciones

*1.2.1 Cargo.* Asistente del programa Comercio Internacional de la Ruta Empresarial de la Cámara de Comercio de Villavicencio.

### *1.2.2 Funciones:*

- a) Diseñar y estructurar el programa de comercio internacional de acuerdo a las directrices del coordinador y de presidencia ejecutiva.
- b) Brindar apoyo al empresario interesado en realizar procesos de importación y exportación.
- c) Brindar las herramientas al empresario y facilitarle la información que requiera con el objetivo de concretar negocios a nivel internacional.
- d) Ofrecer asesoría personalizada al empresario, relacionada con las distintas etapas del proceso de exportación e importación en temas como: documentación, investigación de mercados, logística, entre otros.
- e) Asistir a las reuniones que cite la coordinación del programa, la dirección de evolución empresarial o presidencia ejecutiva de la cámara de comercio de Villavicencio.
- f) Organizar una base de datos de estudiantes y profesionales competentes para asesorar y llevar a cabo las actividades de comercio exterior en las empresas adscritas al programa
- g) Hacer las veces de coordinador, cuando este no se encuentre presente
- h) Apoyar las labores de divulgación e implementación de la ruta empresarial
- i) Las demás tareas que el coordinador del programa de comercio internacional requiera para el buen funcionamiento del mismo.



## CAPÍTULO II

### 2.1 Procesos Y Procedimientos

1. Asesorías: las asesorías de primera línea, son aquellas que se brindan a los usuarios que se dirigen al punto de atención de COIMPRO con el objetivo de obtener información básica acerca del comercio exterior. Dichas consultas son apoyas con herramientas como Sicex, Trademap, Portal Web de Proexport y Portal Web de la DIAN dependiendo del interés u objetivo de consulta. Los temas más tratados son empresas importadoras del Meta, vistos buenos, partidas arancelarias, oportunidades de negocio y proveedores.

En lo corrido del año se llevaron a cabo 52 asesorías, las cuales en su mayoría correspondieron a prendas de vestir, maquinaria agrícola y sector automotriz.

2. Identificación de empresas: uno de los objetivos del área de comercio internacional era identificar empresas de la región con potencial aplicando el diagnóstico de viabilidad al importador si esta estaba de acuerdo con la idea de valoración. Este diagnóstico muestra fortalezas y debilidades de la empresa las cuales serán dadas a conocer al empresario, de esta forma y dependiendo del resultado la empresa pasara o no a un proceso de asesoría personalizada.

3. Jornadas de sensibilización: en dichas jornadas se pretende concientizar a los empresarios formalizar sus empresas ante cámara de comercio para que de esta manera puedan aprovechar las oportunidades del mercado.

Durante el mes de septiembre de 2012 se llevó a cabo el quinto encuentro regional de

proveedores de ECOPETROL en la Cámara de Comercio de Villavicencio en donde la ruta empresarial de la misma ofreció los servicios de los programas adscritos. Entre ellos comercio internacional compuesto por Zeiky y COIMPRO.

El área de Comercio Internacional (ZEIKY-COIMPRO) asistió en representación de la Cámara de Comercio de Villavicencio a la 3ra Gran Expo feria Agroindustrial Hachón 50 años, el día 15 de noviembre de 2012 con el ánimo de participar en ella y ofrecer los servicios relacionados con comercio exterior a los asistentes (estudiantes-empresarios) interesados en dichos temas. Se informó de igual manera sobre los programas que conforman la Ruta Empresarial de la CCV y el apoyo que esta ofrece al desarrollo y emprendimiento de la región.

4. Divulgación de la ruta empresarial: se debe dar a conocer a los usuarios el portafolio de servicios de COIMPRO y su adscripción a la ruta empresarial de la Cámara de Comercio de Villavicencio por medio de eventos, publicidad física, correo electrónico, etc.

5. Apoyo a convenio CCV-Alpha Logistics Ltda.: con el ánimo de expandir los servicios ofrecidos por los programas de Comercio Internacional (Zeiky-COIMPRO) la Cámara de Comercio de Villavicencio aprobó la idea de gestión de convenio con operador logístico internacional con el fin de ofrecer soluciones confiables e inmediatas a la exportación e importación.

Las disposiciones, cláusulas y modificaciones del convenio quedaron estipuladas y aceptadas jurídicamente por las partes interesadas, dando pie a la firma del mismo por parte del gerente general de Alpha Logistics Ltda., el señor Mauricio Carrillo, quedando a la espera de firma por parte de la nueva presidencia ejecutiva de la Cámara de Comercio de Villavicencio.

### 2.2 Nuevas Actividades Realizadas

Se diseñó el presupuesto y las actividades a ejecutar para el 2013 del programa COIMPRO, siendo dicha propuesta aceptada por la presidencia ejecutiva y la junta directiva de la Cámara de Comercio de Villavicencio, quedando de la siguiente manera:

Tabla 1. Programa de trabajo año 2013 COIMPRO.

NOMBRE DEL PROGRAMA	ACTIVIDADES	OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	POBLACIÓN BENEFICIARIA	FECHA	RUBROS
COIMPRO (CONSULTORIO DE IMPORTACION REGIONAL DE LA ORINOQUIA)	Portafolio Empresarial COIMPRO	Dar a conocer los servicios de Coimpro en gestión de importación	Empresas inscritas a la ccv con iniciativa y potencial para importar Bs y/o Ss	enero-diciembre	Publicidad  Honorarios de capacitación
	Capacitación Alpha Logistics	Divulgar el convenio y sus servicios como operador logístico confiable y de trato preferencial a nuestros clientes	40 empresas	febrero-junio-octubre	Casinos y Rest.  Pasajes terrestres privados
	Gestión de Importaciones COIMPRO	Gestionar al interior de las empresas una preparación integral para iniciar un proceso de importación	20 empresas	Enero-diciembre	Pago por capacitación a la empresa por parte de gestores
	Seminarios sobre oportunidades de importación	Capacitar a los empresarios en la gestión requerida por un proceso de importación de bienes y/o servicios	60 empresas	Abril	Publicidad Honorarios de conferencistas Casinos y Rest.

NOMBRE DEL PROGRAMA	ACTIVIDADES	OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	POBLACIÓN BENEFICIARIA	FECHA	RUBROS
	Coordinación de Coimpro	Acompañamiento y seguimiento de las actividades a realizar por Coimpro		Durante el año	Asesoría técnica privada
TOTAL					
TOTAL CENTRO DE COSTOS					

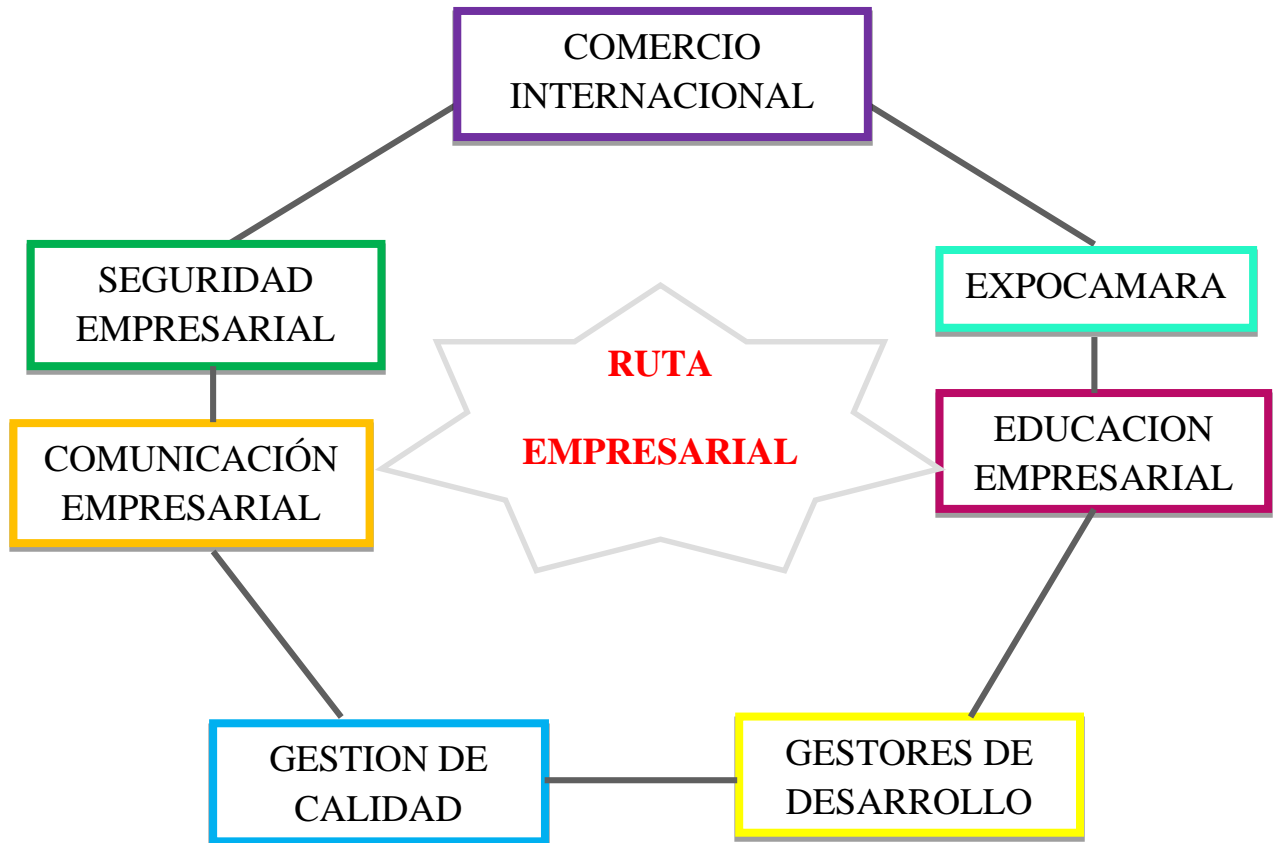
EGRESOS	
VALOR	VALOR TOTAL
700.000	1.000.000
300.000	
1.000.000	1.000.000
\$ 400.000	\$ 800.000
\$ 400.000	
\$ 800.000	\$ 800.000
\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
\$ 300.000	
\$ 700.000	\$ 1.600.000
\$ 600.000	
\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
\$ 14.400.000	\$ 14.400.000
\$ 14.400.000	\$ 14.400.000
EGRESOS	
\$ 26.800.000	\$ 26.800.000

Fuente. Elaboración propia.

### CAPÍTULO III

#### 3.1 Línea De Servicios De La Camara De Comercio De Villavicencio

Figura 2. Programas de Ruta Empresarial.



Fuente. Elaboración propia.

#### 3.2 COIMPRO

Consultorio de Importación Regional de la Orinoquia.

A partir del año 2012 se gestionó la estructuración e implementación del programa COIMPRO del área de Comercio Internacional sujeto a la Ruta Empresarial de la Cámara de Comercio de

Villavicencio, dando como resultado el inicio de un nuevo programa creado para el fortalecimiento de la cultura emprendedora de la región en asuntos de comercio exterior.

Dicho programa va dirigido principalmente al gremio importador, el cual ha comprometido sus esfuerzos en apoyar las oportunidades de tecnificación en procesos, desarrollo y competitividad regional que se generan al implementar actividades de importación, a través de apoyo, asesoría y seguimiento personalizado, para luego competir fuertemente en mercados internacionales por medio de la exportación.

Dicho programa dio como resultado el área de Comercio Internacional compuesto por ZEIKY y COIMPRO y constituido como promotor del fortalecimiento de la cultura empresarial de la región de la Orinoquia, el cual brinda información y acompañamiento especializado para la implementación de áreas de comercio internacional en su empresa. Para dicho proceso usted contará con la cooperación del programa ZEIKY dirigido especialmente a la exportación y con el programa COIMPRO para gremios interesados en importación.

### *3.2.1 Misión y visión.*

**Misión.** Ofrecer a aquellos usuarios interesados en gestionar y concretar negocios competitivos de importación de la región de la Orinoquia, un servicio óptimo de acompañamiento continuo y especializado en las operaciones exigidas por el comercio internacional a fin de tramitar con éxito procesos de importación.

**Visión.** Consolidarnos en la región de la Orinoquia como el programa con mayor grado de confianza en cuanto a información integral y acompañamiento continuo requerido al constituir procesos de importación dentro de las empresas.

### *3.2.2 Por qué la necesidad de COIMPRO?*

La cultura empresarial de la región de la Orinoquia ha demostrado en los últimos años su interés por el aprovechamiento del mercado internacional, sin embargo los niveles de participación activa en importación de productos y servicios no ha generado los aumentos requeridos para fortalecer la competitividad de la región, por ello Cámara de Comercio de Villavicencio ha enfocado sus esfuerzos a través del programa COIMPRO para contribuir en el progreso regional.

### *3.2.3 Ventajas de COIMPRO?*

- Aumento en la competitividad y desarrollo de la región.
- Acceso al mercado mundial y a las relaciones internacionales.
- Asesorías personalizadas en importación.

¿Quiénes intervienen en la gestión importadora de su empresa?

- Gestores universitarios con conocimiento en negocios internacionales asesorados por el programa COIMPRO de la CCV.

- Operador Logístico Internacional con el cual gestione convenio la Cámara de Comercio de Villavicencio, con el fin de ofrecer soluciones confiables e inmediatas a su exportación e importación.

### *3.2.4 Servicios COIMPRO:*

- Se diseñó el portafolio empresarial de servicios del programa COIMPRO de la

Cámara de Comercio de Villavicencio, dirigido especialmente a los empresarios del Departamento del Meta que deseen gestionar procesos de importación.

*Portafolio empresarial.* El empresario del Departamento del Meta que desee importar un producto o servicio, el programa COIMPRO de la Cámara de Comercio de Villavicencio le ofrecerá un portafolio empresarial que consiste en cuatro servicios:

1. Se realizará una visita al domicilio de la empresa con el fin de aplicar de manera personalizada el diagnóstico de viabilidad al importador para conocer las condiciones y el estado actual en el que se encuentra la empresa, con el resultado que arroje el diagnóstico se podrá saber si esta cuenta con potencial para llevar a cabo una importación; si es aprobado el diagnóstico la empresa pasará a una segunda fase, en caso de no ser aprobado COIMPRO le hará saber las falencias y las posibles soluciones a ellas.

2. COIMPRO le proporcionará un gestor preparado y capacitado en asuntos de comercio exterior que estará en disposición en cuanto a apoyo y seguimiento de los pasos y el proceso de una importación como por ejemplo, orientación en registro como importador, ubicación de la partida arancelaria, investigación de mercados potenciales, búsqueda de proveedores, estudios de vistos buenos o barreras arancelarias para la entrada de productos al país, brindar asesoría para el término de negociación más adecuado, asesoría de las formas de pago, apoyo al empresario en su solicitud de firma digital, informar al empresario cuál es el procedimiento cambiario correspondiente para su importación, entre otras.

El gestor estará en la disposición diaria durante un lapso de seis meses en el área de comercio de la empresa.

3. Al momento de concretar la importación COIMPRO le proporcionará el servicio de un operador logístico internacional confiable con el que la Cámara de Comercio de Villavicencio gestione convenio y quien se encargará de la distribución física internacional del



producto de manera rápida, segura y confiable; brindando a los clientes descuentos y tarifas preferenciales.

4. La persona podrá acceder a seminarios y capacitaciones de importación realizados por la Cámara de Comercio de Villavicencio aplicando a tarifas preferenciales.

3.2.5 *Costos.* El valor total de los servicios ofrecidos por el programa COIMPRO a los empresarios será, un millón cuatrocientos noventa mil pesos (\$1.490.000) correspondientes a los servicios anteriormente mencionados.

### 3.2 Convenio En Curso

Gestión de convenio CCV-ALPHA LOGISTICS LTDA.

Cámara de Comercio de Villavicencio entre sus ideas de mejoramiento continuo del servicio para usuarios interesados en gestionar y concretar negocios de exportación e importación de productos y servicios, planteo la idea de ejecución de un convenio entre operador logístico y/o agente de carga internacional con amplia trayectoria y experiencia en el mercado con el fin de ampliar la cobertura de información y gestión de soluciones proporcionada por los programas ZEIKY y COIMPRO a los empresarios de la región. Entre los beneficios del convenio está la disposición de dicho operador logístico internacional confiable quien ofrecerá tarifas y descuentos preferenciales a los empresarios y comerciantes de la región que concreten negocio y sean referenciados por Cámara de Comercio de Villavicencio para acceder a dichos descuentos.

Se logró además que la Cámara de Comercio de Villavicencio obtuviera una retribución por cada negocio concretado por ALPHA LOGISTICS LTDA con los empresarios de la región.

*Adelantos del convenio.* La gestión del convenio se adelantó con la empresa ALPHA

LOGISTICS LTDA., quien se constituye como operador logístico internacional.

Este convenio se ha ido planteando con el gerente general de dicha empresa, el señor Mauricio Carrillo con quien se han sostenido reuniones para la ejecución del mismo y en donde se han acordado los términos y las disposiciones del convenio, el cual estuvo sujeto a revisión jurídica por parte del personal competente de las partes, para luego ser aceptados los términos acordados. De acuerdo a estos adelantos el señor Mauricio Carrillo produjo su firma de dicho convenio quedado así al pendiente de la posterior firma por parte del nuevo presidente ejecutivo de la CCV.

### 3.3 Aportes

Aportes otorgados de la Cámara de Comercio de Villavicencio al practicante.

La Cámara de Comercio de Villavicencio ofrece a los practicantes universitarios la posibilidad de adquirir experiencia laboral como un complemento a la formación de profesionales íntegros con responsabilidad social.

Otro aporte valioso son las continuas capacitaciones las cuales promueven el aprendizaje y la preparación que se requiere y se exige en el mercado laboral.

De manera adecuada ejercitan las habilidades del practicante brindándole no solo direccionamiento constante sino también dándole la opción de tomar decisiones en cuanto a la creación de ideas de mejoramiento empresarial.

Aportes brindados a la Cámara de Comercio de Villavicencio por el practicante

Gracias a los conocimientos adquiridos en el paso por la universidad Santo Tomas la practicante fue de gran ayuda en la creación y estructuración del programa COIMPRO del área de Comercio Internacional sujeto a la Ruta Empresarial de la Cámara de Comercio de

Villavicencio.

Apoyo constantemente la gestión del proceso de convenio CCV-ALPHA LOGISTICS LTDA.

Se divulgaron en eventos los programas inscritos a la Ruta Empresarial, no solo los sujetos al área de Comercio Internacional los cuales son ZEIKY-COIMPRO, sino también los de competitividad.

Se brindó información personalizada en los diferentes temas sujetos al comercio exterior como misiones comerciales, oportunidades de importación y exportación, seminarios y eventos.

Se gestionaron jornadas de sensibilización empresarial en donde se daba a conocer los servicios y los programas que la Cámara de Comercio de Villavicencio ofrece a los estudiantes, comerciantes y empresarios que deseen formalizar su empresa y quieran gestionar actividades de comercio exterior.

#### 4. CONCLUSIONES

- Las prácticas empresariales aportan de manera directa a la formación y al crecimiento profesional necesario al iniciar una vida activa laboralmente, ellas representan, explotan e intensifican los conocimientos adquiridos por el estudiante, brindando a él experiencias, retos, satisfacciones, rutinas, cambios, oportunidades, y demás acontecimientos que cambian nuestra perspectiva lo de que es realmente el ejercicio profesional.

- La oportunidad de realización de prácticas empresariales en el área de comercio internacional de la cámara de comercio de Villavicencio fue acorde a las necesidades de desempeño requeridas en el momento, ya que se manejaron conocimientos adquiridos por el estudiante durante su carrera, dando a él la posibilidad de afianzar su aprendizaje y, fortaleciendo las habilidades del estudiante conocidas o desconocidas por él.

- Fue muy grato para el estudiante conocer un poco más los procesos de creación de pequeñas y medianas empresas por parte de personas emprendedoras durante la ejecución del programa y fue aún más gratificante el conocimiento que se brindó en las asesorías directas a dichas personas por parte del estudiante.

## 5. RECOMENDACIONES

- La Cámara de Comercio de Villavicencio es una entidad que busca constantemente mejorar los servicios que ofrece a los empresarios de la región, a ello me refiero a calidad, amabilidad, disposición y aptitud, sin embargo internamente a los procesos en ejecución les falta más agilidad y rapidez debido a que una sola gestión depende de varias áreas, considero importante que en las áreas no existiera tanta dependencia unas de otras ya que esto propensa la demora en procesos.

- Un aspecto que mejoraría la gestión de COIMPRO sería iniciar un seguimiento continuo a las empresas que acceden a las asesorías.

- COIMPRO no cuenta con el personal suficiente para iniciar varias asesorías especializadas a la misma vez.

- Sería de gran importancia intensificar las actividades de promoción y publicidad para dar a conocer el programa COIMPRO y los servicios que este ofrece en eventos que realizada constantemente la cámara de comercio de Villavicencio y en los diferentes medios y redes sociales.

- Considero importante intensificar las labores de las jornadas de sensibilización con el fin de intensificar la conciencia del formalismo empresarial necesario y, aumentando así la creación de pequeñas y medianas empresas competitivas en la región.

## BIBLIOGRAFIA

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS. (2007). Logotipo. Recopilado de [www.usta.edu.co](http://www.usta.edu.co)

CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO. (2012). Plataforma Estrategica. Villavicencio. Recuperado de [www.ccv.org.co](http://www.ccv.org.co)

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Perfil de La Camara de Comercio. Bogotá. Recuperado de [www.camara.ccb.org.co](http://www.camara.ccb.org.co) (recuperado 05-01-2013)

WIKIPEDIA. (2013) Definiciones. Recuperado de [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

ANEXOS

Anexo A. Diagnóstico de Viabilidad al Importador



Por favor marque con 1 en la casilla correspondiente, en el caso de no aplicar diligenciar como N/A

CRITERIOS		SI	NO	GESTIONANDO	COMENTARIOS
<b>1. ASPECTOS DE LA COMPAÑÍA</b>					
1.1	¿La empresa ha accedido en algún momento a capacitaciones y/o asesorías relacionadas en temas de importación?				Explique con cuáles:
1.2	¿Su empresa pertenece al Régimen Común?				
1.3	¿Conserva documentación contable, financiera y matriz de costos?				
1.4	¿Sus recursos y presupuestos podrían asumir los costos adquiridos en un proceso de importación? Investigación de mercados, ferias internacionales de negocios, costos logísticos de transporte etc.				
1.5	¿Tiene conocimiento del producto a importar? Características, aceptación, tendencia de compra, normas técnicas y vistos buenos etc.				
<b>2. ASPECTOS DEL PRODUCTO</b>					
2.1. Producto					

CRITERIOS		SI	NO	GESTIONANDO	COMENTARIOS
2.1.1	¿Pretende usted importar uno o 2 productos?				
2.1.2	conoce la cantidad del producto que demanda su empresa para abastecer correctamente el mercado y/o para seguir con las actividades propuestas				
2.1.3	¿Su proveedor le facilita a usted la ficha técnica de los productos?				
2.1.4	¿Conoce el código arancelario de su(s) producto(s)?				
2.1.5	¿La adquisición (compra) de su producto está sujeta a períodos y/o temporadas en el año? Si su respuesta es SI por favor indicar meses de disponibilidad				¿Cuáles?
2.1.6	¿Cuenta usted con proveedores nacionales y/o internacionales? Mencione los 2 de mayor importancia				¿Cuáles?
2.1.7	¿Tiene claro los vistos buenos, certificados o permisos que requiere su producto al ingresar al territorio aduanero nacional? Si su respuesta es NO Especifique cuál y ante quien se certificó				¿Cuál?
2.1.8	¿Identifica usted la ventaja competitiva de su producto a importar frente a su competencia? *Precio (vender más barato) *Innovación (novedoso, originalidad) *Diferenciación (sus productos son percibidos como distintos a través de la				¿Cuál?



CRITERIOS		SI	NO	GESTIONANDO	COMENTARIOS
	promoción y la publicidad) * Otro				
2.2. Producción y/o comercialización					
2.2.1	¿Su interés al realizar importación es con el fin de producir o comercializar?				¿Cuál?
2.2.2	¿Subcontrata usted algún proceso o actividad en su empresa?				Mencione Cuál
2.2.3	¿Si su interés en importación es con fines de producción contestar las preguntas 2.2.4 a 2.2.5 si su interés es comercializar contestar las preguntas 2.2.6 a 2.2.7				
2.2.4	¿Tiene establecido el volumen actual máximo de producción mensual?				¿Cuál?
2.2.5	¿Tiene definido el volumen actual de producción mensual?				¿Cuál?
2.2.6	¿El producto de importación está sujeto a un proceso de maquila? Modificación en el empaque y/o presentación del producto, etc.				¿Cuál?
2.2.7	¿Es su empresa quien se encarga del proceso de maquila del producto? Si su respuesta es NO por favor indique cual				
2.2.8	¿Cuenta usted con 1 o 2 proveedores confiables? Si cuenta con más de 2 por favor especifique cuantos				
2.2.9	¿Cuenta usted con la garantía de su proveedor en cuanto a tiempos de entrega?				¿Cuánto tiempo?
3. ASPECTOS DE LA IMPORTACION					
3.1. Estudio de mercado del producto y país seleccionado					

CRITERIOS		SI	NO	GESTIONANDO	COMENTARIOS
3.1.1	¿Cuenta usted con 1 o 2 países potenciales para realizar la importación?				¿Cuáles?
3.1.2	¿Ha llevado a cabo algún estudio de mercado que le permita identificar una demanda potencial y/o hábitos de compra del producto?				
3.1.3	¿Identifica su competencia? (empresas colombianas que importen productos similares)				¿Cuáles?
3.1.4	Si su respuesta a la anterior pregunta es SI por favor indique si su producto tendrá alguna diferenciación y/o valor agregado, en caso de ser su respuesta NO por favor omita esta pregunta				
3.2. Identificación de los requisitos de ingreso y aceptación en el mercado local					
3.2.1	¿Tiene conocimiento de los requisitos legales y de aduana exigidos para el ingreso adecuado del producto al territorio aduanero nacional? (tratamiento arancelario, requisitos en el país de origen, impuestos de entrada, acuerdos comerciales, documentos, Vo. Bo)				
3.2.2	¿Tiene conocimiento de los requisitos comerciales exigidos por el mercado local? (certificaciones de calidad, normas técnicas, autorizaciones y licencias previas, códigos de conducta, cuotas, impacto ambiental, normas de etiquetado )				
3.3. Gestión de la DFI de su producto					

CRITERIOS		SI	NO	GESTIONANDO	COMENTARIOS
3.3.1	¿Conoce la gestión logística requerida por su producto? (naturaleza de la carga, empaque, embalaje etc.)				
3.3.2	¿Tiene definida la modalidad de transporte para la importación? (marítimo, aéreo, terrestre, fluvial, férreo otro)				
3.3.3	¿Conoce la logística internacional del medio de transporte que requiere su importación (puertos, aeropuertos, trayectos, escalas, rutas, fletes, tarifas, seguros etc.)?				
3.3.4	¿Ha tenido usted algún contacto con agente de carga internacional, operador logístico o agente de aduana?				
3.3.5	¿Tiene conocimiento de los medios de pago utilizados en operaciones internacionales?				
3.4. Tramitología/documentación					
3.4.1	¿Usted como importador tiene clara la responsabilidad de las partes de acuerdo a las condiciones de los incoterms?				
3.4.2	¿Su empresa cuenta con el RUT como importador ante la DIAN?				
3.4.3	¿Su empresa se constituye como C.I? Si su respuesta es SI, cuenta usted con la resolución de aprobación vigente otorgada por la DIAN				
3.4.4	¿Cuenta usted con certificado de origen del producto a importar? (Si aplica)				
3.4.5	¿Cuenta con los vistos buenos y demás				

CRITERIOS		SI	NO	GESTIONANDO	COMENTARIOS
	documentos de carácter obligatorio que requiere su importación?				
<b>4. HERRAMIENTAS COMERCIALES DE POSICIONAMIENTO</b>					
<b>4.1. Estrategias Comerciales</b>					
4.1.1	¿Su empresa cuenta con una imagen posicionada que la identifique en el mercado?				
4.1.2	¿Cuenta con medios publicitarios que proporcionen a su empresa reconocimiento?				¿Cuál?
4.1.3	¿Cuenta con un área o departamento en su empresa orientado a la gestión de los procesos de importación?				
4.1.4	¿Ha participado en misiones, ferias y eventos comerciales locales, nacionales o internacionales?				¿Cuáles?
4.1.5	¿Su empresa cuenta con personal capacitado que hable inglés fluido?				
<b>4.2. Experiencia o antecedentes en importación</b>					
4.2.1	¿Ha recibido alguna muestra sin valor comercial?				
4.2.2	¿Ha lleva a cabo alguna forma de importación?				¿Cuál?

Anexo B. Convenio gestionado por el área de Comercio Internacional de la CCV en trámite de firma. Cámara de Comercio de Villavicencio-Alpha Logistics Ltda.

CONVENIO COMERCIAL SUSCRITO ENTRE  
LA CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO Y ALPHA LOGISTICS  
LTDA.

CONVENIO SUSCRITO ENTRE LA CAMARA DE COMERCIO DE  
VILLAVICENCIO Y ALPHA LOGISTICS LTDA

Este acuerdo de Agencia entre ALPHA LOGISTICS LTDA persona jurídica con matrícula mercantil No 01163997 del 7 de Marzo de 2002 de la Cámara de Comercio de Bogotá, legalmente representado por JOSE MAURICIO CARRILLO GUZMAN, Identificado con Cedula de Ciudadanía numero 79.656.801 Expedida en la Ciudad de Bogotá y entre LA CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO persona jurídica, de Derecho Privado, de carácter gremial, sin ánimo de lucro, constituida legalmente mediante el Decreto 306 del 10 de Febrero de 1962, con domicilio principal en el municipio de Villavicencio, con NIT No 892.000.102-1,y quien en adelante se denominara LA CAMARA representada legalmente por su presidente ejecutivo JAIME ALBERTO RODRIGUEZARIAS, mayor de edad, domiciliado en Villavicencio, Identificado con la Cedula de ciudadanía 79.316.229 de Bogotá, hemos decidido celebrar el presente CONVENIO previas las siguientes consideraciones:

1. Que en virtud de lo establecido en el artículo 10 del decreto reglamentario 898 de 2002, las Cámaras de Comercio ejercerán las funciones señaladas en el Artículo 86 del código de comercio y en las demás normas legales reglamentarias, dentro de las cuales se encuentran

promover el desarrollo regional, vincularse y promover programas, actividades y obras a favor de los sectores productivos de las regiones en que les corresponda actuar. De igual forma las cámaras de comercio podrán participar en actividades que tiendan al fortalecimiento del sector empresarial.

2. ALPHA LOGISTICS LTDA. Es una organización creada como operador logístico compuesta por agentes y oficinas ubicadas en todo el mundo en el negocio de los servicios de logística a nivel mundial, incluyendo el envío aéreo y marítimo, la organización de transporte terrestre en el territorio nacional y extranjero, servicio de aduana de carga a través de oficina de agente de aduanas locales, la entrega de la carga, y otros servicios asociados generalmente con la cadena logística.

3. LA CAMARA es una organización privada de carácter gremial sin ánimo de lucro, que representa al sector empresarial y a la comunidad en general; además de reconocida idoneidad y experiencia para participar en la ejecución de este CONVENIO y en este sentido demuestra que, 3.1 tiene dentro de su misión trabajar con motivación y dinamismo, generando espacios de asociación y apoyando de manera integral a los empresarios para el cabal cumplimiento de nuestro compromiso con la región. 3.2 Dentro de sus valores corporativos hacen parte el compromiso, la responsabilidad, la honestidad, el respeto, el civismo y la lealtad.

4. La Empresa ALPHA LOGISTICS LTDA. Como Agente de Carga, tiene como fin brindar oportunidades a los empresarios de la región ofreciéndoles apoyo para acceder al mercado internacional con el objetivo de aumentar sus ingresos, mejorar el nivel de vida, incrementar la capacidad de producción, competitividad y calidad en sus productos, Además ALPHA LOGISTICS LTDA. desde su creación en Marzo del 2002 se ha caracterizado como una compañía altamente comprometida y seria con los clientes, basada valores de Fe,

Confianza, Identidad, Responsabilidad, Lealtad y Honestidad.

5. Que los aquí firmantes obran de acuerdo y dentro de sus precisas facultadas para celebrar este CONVENIO y por lo tanto para adquirir derechos y contraer obligaciones.

Hechas las anteriores consideraciones, las partes han convenido suscribir el presente CONVENIO el cual se registrará por las siguientes cláusulas:

PRIMERA.OBJETO: Establecer entre ALPHA LOGISTICS LTDA y LA CAMARA un convenio que permita: a) Facilitar a los matriculados la adquisición de los servicios de ALPHA LOGISTICS LTDA como operador logístico con el fin de lograr acceso a mercados externos y todos los demás servicios que ALPHA LOGISTICS LTDA., ofrece.

SEGUNDA. COMPROMISOS DE ALPHA LOGISTICS LTDA.: Además de las obligaciones legales se compromete especialmente a:

2.1 ALPHA LOGISTICS LTDA., brindará servicios como Operador Logístico, tareas tales como asesoría y acompañamiento y capacitaciones en materia de Logística del Comercio Exterior. Sin llegar a ser un servicio exclusivo sino manejado de acuerdo a cada caso.

2.2 ALPHA LOGISTICS LTDA., le dará a los matriculados interesados una asesoría de acuerdo a sus necesidades y si se concretara una operación de Importación y Exportación, ALPHA LOGISTICS LTDA informará a LA CAMARA sobre este hecho mediante correo electrónico.

2.3 Desarrollar y diseñar los materiales promocionales electrónicos necesarios para que los matriculados de LA CAMARA y sus empleados puedan conocer los servicios ofrecidos por ALPHA LOGISTICS LTDA.

2.4 Asumir los costos de promoción que ALPHA LOGISTICS LTDA., considere necesarios, tales como llamadas telefónica, envío de correos electrónicos, papelería.

2.5 Las partes suscribirían actas periódicas en las cuales se hará un seguimiento del cumplimiento de las obligaciones.

2.6 Disponer del personal necesario para responder las inquietudes por correo electrónico de los matriculados y los empleados de LA CÁMARA que se relacionen con objeto de este convenio. Las respuestas a las inquietudes o requerimientos de estos deberán darse en periodo no superior a (3) días hábiles, contados a partir del día siguiente a su recibo a través de un correo electrónico o una carta física enviada a la oficina de ALPHA LOGISTICS LTDA.

2.7 ALPHA LOGISTICS LTDA. se compromete a realizar mínimo un charla trimestral mediante visitas planeadas, organizadas y agendadas y como requisito de un número mínimo de asistencia de Diez (10) empresarios para la realización de Capacitaciones cuyos costos de desplazamiento y desarrollo se establecerán de acuerdo al cronograma de capacitaciones sobre temas relacionados con el comercio exterior, promocionando sus servicios como operador logístico para el aérea de comercio internacional de La Cámara de Comercio de Villavicencio (Proexport y Coimpro).

2.8 Ofrecer un precio preferencial de descuento mínimo del 3% de valor comercial, a las empresas referenciadas por la Cámara de Comercio de Villavicencio, que concreten operaciones de Comercio exterior realizadas por ALPHA LOGISTICS LTDA.



2.9 Aplicar las condiciones de este convenio no sólo a la primera operación de comercio exterior de las personas naturales o jurídicas referenciadas por LA CÁMARA, sino también a las operaciones futuras surgidas de este convenio.

2.10 Se deberán ofrecer ciertos beneficios a las personas naturales y jurídicas referenciadas por LA CÁMARA que realicen algún proceso con ALPHA LOGISTICS LTDA., y para gozar de estos deberán contar con previa autorización de LA CÁMARA.

TERCERA. COMPROMISOS DE LA CAMARA: Además de las obligaciones legales LA CAMARA se compromete especialmente a:

3.1 LA CAMARA conviene, que conforme a este CONVENIO acepta a ALPHA LOGISTICS LTDA., como el operador logístico con el cual tiene nombramiento, al igual que todos los demás miembros de ALPHA LOGISTICS LTDA., de este modo ALPHA LOGISTICS LTDA. se compromete a servir como agente de este tipo en el territorio y a ejercer todas las obligaciones, funciones y responsabilidades de manera adecuada eficiente y legal. LA CAMARA acepta presentar a ALPHA LOGISTICS LTDA como su aliado estratégico en todo lo relacionado como su operador logístico, asesor externo.

3.2 Dar a conocer y divulgar mediante canales de comunicación internos y externos, a todos los matriculados a la cámara, como a sus funcionarios, los beneficios y bondades del CONVENIO, respecto a los servicios brindados por ALPHA LOGISTICS LTDA.

3.3 LA CAMARA deberá emplear personal suficiente y adoptar los procedimientos mejor adecuados y practicados para permitir difundir a los empresarios que lleguen a sus instalaciones el conocimiento sobre el CONVENIO con ALPHA LOGISTICS LTDA.

3.4 Comunicar inmediatamente a ALPHA LOGISTICS LTDA., cualquier reclamo relativo a la calidad de los servicios prestados y/o descuentos no otorgados.

3.5 Abstenerse a realizar propagandas o promociones de servicios y/o beneficios que no hayan sido aprobados previamente por ALPHA LOGISTICS LTDA.

3.6 Cumplir con los tiempos establecidos para la ejecución de la divulgación y promoción de los servicios de ALPHA LOGISTICS LTDA., y el cumplimiento del cronograma aceptado por las partes.

3.7 Designar funcionarios de LA CAMARA para todo el apoyo logístico que se requiere en la promoción, divulgación y ejecución de este CONVENIO.

3.8 Informar en un periodo de no más de quince (15) días a partir de la entrada en vigencia del convenio, a todos los matriculados que tengan interés en la utilización de los servicios de ALPHA LOGISTICS LTDA.

3.9 Tomar las medidas correctivas inmediatas antes los inconvenientes que se presenten en ejecución del CONVENIO e informar a los funcionarios de ambas partes.

3.10 Abstenerse de ampliar, restringir, modificar o alterar en cualquier forma las condiciones del presente CONVENIO sin previo acuerdo de las partes.

3.11 Las demás que las partes de manera escrita con posterioridad a la suscripción del presente CONVENIO, busquen mejorar el servicio del plan ofrecido.

CUARTA. COMPENSACION: En consideración a los servicios a cargo de LA CAMARA queden plasmados en el presente convenio, ALPHA LOGISTICS LTDA. Acuerda reconocer un valor equivalente: Inicialmente doce por ciento (12%) sobre la utilidad que genere cada negocio realizado.

4.1 ALPHA LOGISTICS LTDA. Enviará a LA CAMARA copia de la factura del total de los ingresos, costos locales y todos los costos de transporte de la carga (marítima o aérea), de acuerdo a esta factura LA CAMARA emitirá la cuenta de cobro y/o Factura del porcentaje de utilidad que genere cada negocio a Alpha teniendo en cuenta todas las comisiones legales descuentos e incentivos.

QUINTA. DERECHOS DE ALPHA LOGISTICS:

5.1 ALPHA LOGISTICS LTDA. Podrá ubicar en los puntos que LA CAMARA designe y cuando esta lo determine, stands o publicidad alusiva al convenio, así como demás material publicitario debidamente acordado cuando sea necesario

5.2 Recibir información, opiniones y sugerencias del personal de la Cámara o de sus matriculados. Respecto al desarrollo del convenio con el objeto de establecer los correctivos,

ajustes, modificaciones mejoras o innovaciones que sean necesarias para fortalecer el convenio y aumentar el beneficio de las partes y el valor agregado dirigido al asociado. De manera recíproca, LA CAMARA recibirá información, opiniones y sugerencias para las mejoras necesarias del presente convenio.

**SEXTA. VIGENCIA:** El presente CONVENIO tendrá una duración de dos (2) años contados a partir del perfeccionamiento. En todo caso, este plazo podrá ser prorrogado por las partes expresamente previa suscripción de la correspondiente adición, lo cual deberá informarse a la parte por escrito con un mes de antelación al vencimiento del término de duración.

**SEPTIMA. TERMINACION DEL CONVENIO:** Además de las causales de la ley, cualquiera de las partes podrá dar por terminado el presente CONVENIO, en los siguientes eventos.

7.1 Por mutuo acuerdo

7.2 Disolución de cualquiera de las partes

7.3 Por orden judicial o de autoridad competente

7.4 Por incumplimiento de las partes de lo pactado en el presente CONVENIO.

7.5 Por decisión unilateral de cualquiera de las partes, comunicada a la otra parte por escrito sin que sea necesaria motivación alguna por lo menos treinta (30) días calendario de anticipación a la fecha determinación del CONVENIO. Dentro de los (treinta) días antes mencionados que se definen como aviso previo, las partes realizarán los correspondientes empalmes y entrega de relaciones, información y cierres de operaciones debidamente cuadradas a plena satisfacción de las mismas, de tal manera que con quince (15) días

calendarios de antelación a la fecha de terminación se cuente con los paz y salvos y finiquitos correspondientes entre las partes, de todas las operaciones que fueron realizadas en virtud de este convenio a la fecha de terminación.

**PARRAGRAFO PRIMERO:** En caso de terminación de este convenio ALPHA LOGISTICS LTDA. Continuará administrando y atendiendo a los matriculados vigentes que hayan contratado algunos de los servicios objeto del presente CONVENIO, hasta que por decisión voluntaria de cada uno de los empresarios sean cancelados dichos servicios de manera unilateral.

**PARRAGRAFO SEGUNDO:** ALPHA LOGISTICS LTDA, se obliga a seguir realizando el pago acordado por la utilidad del convenio a la Cámara de Comercio de Villavicencio por todas las operaciones que se sigan realizando con nuestros empresarios y comerciantes que ingresaron como clientes suyos en vigencia del presente convenio y aun después de ser liquidado por un periodo de extensión de un (1) año.

**OCTAVA. CONDICIONES:** Los servicios prestados, serán al 100% de propiedad de ALPHA LOGISTICS LTDA.

**NOVENA. CONFIDENCIALIDAD, INFORMACION CONFIDENCIAL Y PRIVILEGIADA:**

Es confidencial y privilegiada la información de los negocios que las partes en este acuerdo reciben o a la que tienen acceso para la ejecución de sus obligaciones bajo el mismo.

Incluidas pero no limitadas a las siguientes:

9.1 La información que LA CAMARA entrega a ALPHA LOGISTICS LTDA., y viceversa.

9.2 La información relacionada con el diseño, cobertura, funcionamiento o nota técnica de los servicios, al igual que la información actuarial, financiera o de mercadeo que se utilice en el desarrollo del presente acuerdo.

9.3 Toda la información que sea susceptible de ser suministrada por las partes, filosofía y objetivos de mercado al igual que sus estrategias, ventajas y desventajas frente a la competencia, resultados financieros en general, cualquier información relacionada con cualquiera de las partes o sus filiales estudios y desarrollos de mercadeo, secretos comerciales o asuntos de negocio, información o material que las partes consideren como confidencial y que sea como su propiedad.

De este convenio o de la entrega de información confidencial, no puede derivarse otorgamiento o transferencia sin limitación, de patente, derechos de autor, marcas registradas, licencias u otro derecho de propiedad intelectual, excepto el derecho de utilizar otra información de conformidad con los términos del presente convenio. La titularidad de la información confidencial continuara siendo de la parte reveladora de la misma. La obligación de la parte receptora con respecto a la información confidencial empezara a partir de la recepción o conocimiento de la misma,

Terminando este acuerdo se mantendrá la obligación de guardar reserva durante dos (2) años de toda la información que respecto a cualquiera de la otra parte, que una parte haya podido conocer en virtud del presente CONVENIO.

**DECIMA: OBLIGACIONES ESPECIALES DE LAS PARTES EN RELACION CON LA INFORMACION CONFIDENCIAL:** Las partes se abstendrán de divulgar cualquier información de carácter confidencial que conozcan o intercambien con ocasión del presente convenio. Por lo tanto cumplirán las siguientes obligaciones:

10.1 Garantizar a los empleados que intervengan en la ejecución del presente convenio respeten la obligación del secreto y confidencialidad sobre cualquier información conocida con ocasión de su ejecución.

10.2 Utilizar la información suministrada exclusivamente para los fines propios del convenio.

10.3 Mantener en reserva toda la información verbal, escrita o presentada por medios electrónicos que conozca con ocasión de las negociaciones que se lleven a cabo entre las partes.

10.4 Proteger esta información absteniéndose de revelarla, divulgarla o exhibirla.

10.5 Respetar la propiedad industrial, intelectual y cualquier otro tipo de derecho que las partes tienen sobre la información privada que es accedida.

UNDECIMA: NATURALEZA DEL CONVENIO E INDEPENDENCIA: El presente CONVENIO se regirá por las normas del derecho privado aplicables en la legislación colombiana. Las partes tendrán plena autonomía administrativa, técnica, laboral y jurídica sobre sus recursos humanos, tecnológicos y materiales, pero igualmente trabajaran en conjunto y mutuo acuerdo para que desarrolle el presente convenio. Todo el personal que de manera directa o indirecta dependa de LA CAMARA cuyos servicios sean utilizados en el desarrollo del presente convenio, no tiene ni tendrán relación contractual ni laboral con ALPHA LOGISTICS LTDA.

Además LA CAMARA, no posee para efectos del presente convenio, responsabilidad alguna en cuanto a todo personal que de manera directa o indirectamente dependa de ALPHA LOGISTICS LTDA.

**DUODECIMA. MODIFICACIONES:** Cualquier modificación al presente convenio deberá constar por escrito, suscrito por el representante legal de las partes, el cual se anexara al presente contrato y hará parte integral del mismo. No tendrán valides las modificaciones verbales al mismo.

**DECIMA TERCERA. INTEGRIDAD DEL CONVENIO:** Este documento representa la totalidad de lo acordado entre las partes y reemplaza todos los acuerdos verbales o aun los escritos que se hayan efectuado respecto del objeto de este convenio.

**DECIMA CUARTA.CESION DEL CONVENIO:** Ninguna de las partes podrá ceder en todo o en parte el presente convenio salvo autorización precisa, expresa y escrita de la otra.

**DECIMA QUINTA DE RESPONSABILIDAD:** Queda claro para las partes que cualquier reclamación laboral y/o de cualquier índole que se origine con ocasión del desarrollo del objeto de este convenio, exime a LA CAMARA de cualquier responsabilidad principal, solidaria y subsidiaria.

**DECIMA SEXTA. RESOLUCION DE CONFLICTOS:** La interpretación y ejecución del presente contrato se regirá por las leyes de la Republica de Colombia. De común acuerdo las partes aceptan que para cualquier divergencia o discrepancia que se presente durante la



ejecución del presente convenio, dispondrán de un término de cuarenta y cinco (45) días calendario, contados a partir de la fecha de reclamo, para solucionar sus diferencias acudiendo a la negociación directa. Surtido este término sin llegar a un arreglo directo, se convocara un procedimiento de amigable composición, el cual se sujetara a lo establecido en la normatividad vigente. En el evento de no obtenerse solución por la vía anterior, las diferencias estarán sometidas a decisión de un tribunal de arbitramento.

DECIMA SEPTIMA .-COBERTURA DE RIESGOS FRENTE A POSIBLES FRAUDES O INFIDELIDADES: Las partes convienen con relación a la mitigación del riesgo de fraude e infidelidades que eventualmente pueda presentarse en el desarrollo de las actividades descritas en el presente convenio, que es responsabilidad de cada compañía adoptar y aplicar las políticas que para el efecto han sido aprobadas en materia de contratación de personal, penalización de comportamientos, segregación de funciones así como mantener la definición clara de roles y responsabilidades para los cargos involucrados en el proceso operativo que desarrolla los términos de este convenio.

DECIMA OCTAVA. PERFECCIONAMIENTO: El presente convenio se perfeccionara con las firmas de las partes.

DECIMA NOVENA. DOMICILIO: Para todos los efectos legales las partes acuerdan como domicilio de este convenio la ciudad de Villavicencio departamento del Meta.

En concordancia de lo anterior se suscribe por las partes a los ( ) días del mes \_\_\_ del año 2012.

JAIME ALBERTO RODRIGUEZ ARIAS JOSE MAURICIO CARRILLO GUZMAN

Representante Legal

Representante legal

Cámara de Comercio de Villavicencio

Alpha Logistics Ltda.

Reviso: JORGE A. ARANGO Aprobó: CARLOS A. COLLAZOS

Director Evolución Empresarial

Asesor Jurídico

Cámara de Comercio de Villavicencio

Cámara de Comercio de Villavicencio