

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autoriza a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Trabajo de práctica empresarial USTA-ACOPI

Leidy Lupita Santos

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

Director:

Edgar Gerardo Cuellar

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	16
1. Trabajo de práctica empresarial USTA-ACOPÍ	17
1.1 Justificación	17
1.2 Objetivos	18
1.2.1 Objetivo General.....	18
1.2.2 Objetivos Específicos	18
2. Perfil de la empresa.....	18
3. Cargo y funciones	20
3.1 Acompañamiento a los empresarios en jornada de socialización resolución 2674 INVIMA (Registro, Permiso y Notificación Sanitaria)	21
3.2 Acompañamiento en taller de ideas creativas para el sector de la moda infantil.	22
3.3 Programar la reunión con los empresarios que participarían en pasarelas FERIAEIMI20	23
3.4 Buscar tarifas y convenios (descuentos) para la FERIAEIMI20	24
3.5 Realizar telemarketing a expositores FERIAEIMI20 (EIMI Exposición Internacional de Moda Infantil).....	25
3.6 Convocatoria al primer y segundo comité de compradores FERIAEIMI20.....	26
3.7 Inscripción en el software de participantes feriaEIMI20.....	27
3.8 Participación en feria EIMI (Exposición de moda Infantil Internacional)	28
3.9 Creación de una cuenta en Canva (diseño gráfico simplificado al alcance de todos) ...	30

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

3.10	Elaboración de pieza publicitaria para convocatorias de capacitación convenio SENA	31
3.11	Crear bases de datos para ACOPI Regional Santander	33
3.12	Convocatoria al comité de expositores post feria EIMI20	34
3.13	Creación del Portafolio de productos y servicios de ACOPI Regional Santander	37
3.14	Filtrar y organizar las bases de datos de las pequeñas y medianas empresas de Bucaramanga y su área metropolitana	38
3.15	Convocatoria para capacitación en: certificados de Origen	40
3.16	Convocatoria para capacitación en: Logística para Mipymes	41
3.16	Convocatoria para capacitación en : empaques y embalajes	42
3.17	Convocatoria para capacitación en: Producción más limpia y gestión ambiental responsable	43
3.18	Convocatoria para capacitación en: planificación ambiental en Mipymes	45
3.19	Convocatoria capacitación en: Contratos y negocios Internacionales	47
3.20	Convocatoria para capacitación en: Lean Six sigma	48
3.21	Convocatoria para capacitación en: Desarrollo de Negocios al interior de las Mipymes	49
3.22	Convocatoria para capacitación en: Gerencia estratégica de Mipymes	51
3.23	Convocatoria para capacitación en: Gestión de Recursos de Cooperación Nacional e Internacional	53
3.24	Asistir al comité interno de ACOPI Regional Santander tema: Sector del entretenimiento en Santander	54
3.24.1	Clúster de entretenimiento	55
3.24.2	Actividades a tener en cuenta:	55
3.24.3	Justificación del Proyecto	56

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

3.24.4. Objetivo específico:.....	56
3.24.5. Objetivos específicos:	56
3.25 Asistencia a la capacitación en Contratos y negocios Internacionales.....	56
3.26 . Asistencia a la capacitación en Certificados de Origen.	57
3.27 Asistencia a la capacitación en Sistemas de empaques y embalajes para la exportación.....	58
3. 28. Participación en la semana del turismo en Bucaramanga.	59
3.29 Asistencia a subcomisión departamental de concertación de políticas laborales y salariales. (mes de septiembre).	60
3.30 Convocatoria al foro con los candidatos a la Alcaldía de Bucaramanga.	63
3.31 Asistencia a la reunión extraordinaria de la Subcomisión Departamental de Concertación de Políticas Laborales y Salariales.	64
3.32 Elaboración de recomendaciones como insumo para la elaboración del documento final del ministerio de trabajo .Pacto: formalización.	64
3.33 Asistencia a subcomisión departamental de concertación de políticas laborales y salariales. (Mes de Octubre).	65
3.34 convocatoria a la capacitación en NIA - normas internacionales de auditoría.	66
3.35 Asistencia a la firma del pacto por la prevención y erradicación de trabajo infantil.	68
3.36 Validación de datos de las empresas del sector de la moda infantil (calzado, Prendas, accesorios) de Bucaramanga y su área metropolitana.	69
4. Aportes del estudiante a la empresa.....	70
5. Conclusiones	92
Referencias bibliográficas.....	94
Apéndices.....	96

Lista de tablas

	pág.
Tabla 1 Empresas exportadoras producto: abrigos con capucha para bebés y niños.....	71
Tabla 2. Empresas importadoras de producto: abrigos con capucha para bebés y niños	72
Tabla 3 .Empresas exportadoras producto: abrigos para bebés y niños.	74
Tabla 4. Empresas importadoras producto: abrigos para bebés y niños	75
Tabla 5 Empresas exportadoras producto: camisetas de confección para bebés y niños.	78
Tabla 6. Empresas importadoras producto: camisetas de confección para bebés y niños.	80
Tabla 7. Empresas exportadoras producto: pantalones para bebés y niños.	81
Tabla 8 .Empresas importadoras producto: pantalones para bebés y niños.....	83
Tabla 9 .Empresas exportadoras producto: camisas y blusas para bebés y niños.....	86
Tabla 10. Empresas importadoras producto: camisas y blusas para bebés y niños.	88

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1.Estructura organigrama ACOPI Santander adap.....santader + url	20
Figura 2.Fotografía capacitación INVIMA	22
Figura 3.Fotografía taller creativo de moda infantil.	23
Figura 4.Fotografía entrega de prendas EIMI2015.....	24
Figura 6.Comité 1 de compradores. Figura 5.Comité 2 de compradores.....	27
Figura 7.Modelo escarapela EIMI2015.....	28
Figura 8.Participación Feria EIMI2015.....	30
Figura 9.Modelo cuenta canva, Manejo de piezas publicitarias.....	31
Figura 10.Pieza publicitaria Contaminación en la industria de alimentos.	33
Figura 11.Modelo bases de datos creadas.	34
Figura 12.Pieza comité de expositores EIMI20.....	36
Figura 13.Fotografía integrantes del Comité de Expositores.....	37
Figura 14. Muestra de base de datos clasificación CIIU.	39
Figura 15.Pieza publicitaria certificados de origen.	41
Figura 16.Pieza publicitaria Logística para Mipymes.	42
Figura 17.Pieza publicitaria empaques y embalajes para exportación.	43
Figura 18.Pieza publicitaria producción más limpia.	45
Figura 19.Pieza publicitaria planificación ambiental en Mipymes.	46
Figura 20.Pieza publicitaria negocios y contratos Internacionales.	48
Figura 21.Pieza publicitaria Lean Six Sigma.	49
Figura 22.Pieza negocios innovadores en Mipymes.....	51
Figura 23.Pieza gerencia estratégica de Mipymes.....	52
Figura 24.Pieza Cooperación Nacional e Internacional.....	54

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

Figura 25.Asistencia capacitación contratos Internacionales.	57
Figura 26.Participacion capacitación en empaques y embalajes.	59
Figura 27.Feria del dulce en Bucaramanga.	60
Figura 28. Orden del día Subcomisión de empleo.....	62
Figura 29.Participación en la subcomisión de empleo.	62
Figura 30.Pieza Publicitaria Foro Candidatos alcaldía.	63
Figura 31.Asistencia Reunión ministerio de trabajo.....	64
Figura 32.Asistencia Subcomisión de empleo mes de octubre.	66
Figura 33.Pieza capacitación en NIA.	68
Figura 34.Participación pacto erradicación del trabajo infantil.	69

Lista de apéndices**Pág.**

Apendices A. Tarifas EIMI20	96
Apéndices B. Documentos participación EIMI20	99
Apéndices C. Encuesta expositores EIMI20.....	107

Glosario

Branding: es un anglicismo empleado en mercadotecnia que hace referencia al proceso de hacer y construir una marca (en inglés, brand equity) mediante la administración estratégica del conjunto total de activos vinculados en forma directa o indirecta al nombre y/o símbolo (logotipo) que identifican a la marca influyendo en el valor de la marca, tanto para el cliente como para la empresa propietaria de la marca.(Puro marketing, 2016)

Certificado de origen: documento expedido y/o visado por las cámaras de comercio u otros organismos competentes del país exportador, que sirve para acreditar que la mercancía consignada es originaria de la nación mencionada en el mismo. Suele exigirse por motivos arancelarios, ya que hay países que tienen tarifas discriminatorias según el país de procedencia.(Comercio Exterior Reporta, 2016)

Clúster: “Un clúster es un grupo de empresas e instituciones de soporte concentradas en un territorio que compiten en un mismo negocio y que comparten características comunes y complementarias” (Michael E. Porter).(Food+i Cluster)

Código CIIU: Con el propósito de clasificar las actividades económicas de los empresarios del país de la manera más precisa, las cámaras de comercio del país, a partir del año 2000, se rigen por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas. El Código CIIU fue elaborado por la Organización de Naciones Unidas y la

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

revisión 4 es una adaptación para Colombia hecha y revisada por el DANE. (Recursos Ccb, 2016)

Contratos internacionales: son manifestaciones voluntarias de quienes lo suscriben con repercusiones jurídicas, se tratan de documentos que constituyen en una base legal que obliga a las partes que intervienen a cumplir con lo que se haya determinado previamente. (Incp, 2016)

Cooperación Internacional: es una herramienta de colaboración que apoya procesos de desarrollo mediante la transferencia de recursos técnicos y financieros entre diversos actores del sistema internacional (gobiernos, entes territoriales, organizaciones de la sociedad civil, ONG's. (Universidad del Rosario, 2016)

Embalaje: son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. (Gestiopolis, 2015)

Empaque: se define como cualquier material que encierra un artículo con o sin envase, con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor. (Gestiopolis, 2015)

Lean manufacturing: ('producción ajustada', 'manufactura esbelta', 'producción limpia' o 'producción sin desperdicios') es un modelo de gestión enfocado a la creación de flujo para poder entregar el máximo valor para los clientes, utilizando para ello los mínimos recursos necesarios: es decir *ajustados* (lean en inglés). (Evoluona Cl, s.f)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Lean Seis Sigma: es la combinación mejorada de dos metodologías científicas llamadas Lean y Six Sigma que, de forma separada, buscan la maximización de la productividad. Sin embargo, unidas bajo una misma metodología, no sólo se orientan a reducir costes, sino también a maximizar la eficiencia en los procesos y, por lo tanto, a que las empresas que la implementen sean más competitivas en sus respectivos mercados. (Sitel, 2015)

Marketing digital: es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el mundo online. (Marketing digital, 2016).

Metodología Scamper: se basa en la idea de que, para generar algo original o creativo, no se tiene porque crear necesariamente algo nuevo, sino que se puede lograr a partir de cambios o nuevas combinaciones de algo ya existente. (Educadictos, 2016)

Modelo Canvas: Un modelo de negocio describe la lógica de cómo una organización crea, entrega, y captura valor. Según el autor, un modelo de negocio consiste en nueve elementos: Clientes, Propuesta de valor, Canales de distribución, Relaciones con los clientes, Fuentes de ingresos, Recursos claves, Actividades clave, Alianzas Claves, Estructura de costes. (Emprender es posible, 2016)

Neuromarketing: es un campo que surge de la aplicación de las nociones básicas de las neurociencias en el campo del marketing para de este modo lograr información y conclusiones determinantes en lo que respecta a cómo los potenciales consumidores toman sus decisiones de consumo. (Definición Abc, 2016)

Publicidad online: consiste en la comunicación comercial digital destinada a un cliente o cliente potencial de un anunciante. Es la publicidad que se realiza en los medios interactivos:

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Internet, televisión interactiva y aparatos móviles, a través de formatos interactivos.

(V2ponline, 2016)

Resumen

Con la práctica empresarial la Universidad Santo Tomas busca fomentar la calidad de la educación de los estudiantes, por tal motivo este es un ejercicio en el cual el estudiante aplica el conocimiento adquirido en la academia al sector empresarial y de igual manera el estudiante está dispuesto a recibir instrucciones en la empresa y colocarlas en práctica en otros posteriores trabajos.

De igual manera se realizan aportes a la empresa en la cual se hace la pasantía en este caso se deja un directorio de importadores y exportadores para el sector de la moda textil (enfocándose en prendas de vestir para el segmento de mercado infantil) Se considera que es una aporte necesario, ya que le gremio actualmente no cuenta con esa información. En el informe de la práctica empresarial se describen las funciones realizadas por parte del estudiante en el periodo de duración de la misma.

Se destacan funciones como: la interacción con empresarios de diferentes sectores en actividades como: capacitaciones, conversatorios, foros en los cuales se conocen las experiencias de los empresarios lo que genera un valor agregado a la práctica empresarial.

Elaboración de informes internos en la compañía para conocer los avances que se han tenido en las actividades asignadas.

Palabras claves: importadores, exportadores, prendas de vestir infantiles, capacitaciones, empresarios, gremio.

Abstract

With business practice Santo Tomas University seeks to promote quality education for students, for that reason this is an exercise in which students apply the knowledge gained in academics and the business sector Likewise the student is willing to receive instructions in the company and place in practice in other later works.

Similarly contributions to the company where the internship in this case a directory of importers and exporters in the field of fashion textile (focusing on clothing for the segment of children's market) is left is you made is considered it is a necessary contribution, as it currently does not have that guild details. Rarely report business practice the functions performed by the student in the duration thereof are described.

As functions include: interaction with entrepreneurs from different sectors in activities such as talks in which the experiences of entrepreneurs generating added value to the business practice known trainings, forums.

Internal reporting in the company to the progress that has been taken of the assigned activities.

Keywords: importers, exporters, clothing infant clothing, training, business, profession.

Introducción

En el presente trabajo de práctica empresarial se reflejan las labores realizadas en ACOPI Regional Santander , las cuales han contribuido al desarrollo de las Mipymes en Bucaramanga y su área Metropolitana , puesto que se llevaron a cabo convocatorias para que los empresarios aprovecharan las capacitaciones gratuitas que brinda el gremio empresarial con otras instituciones públicas y privadas de apoyo.

En estas actividades desarrolladas durante la práctica empresarial se adquirió nuevo conocimiento en áreas de mercadeo y publicidad de igual manera la pasantía es un ejercicio enriquecedor para los practicantes puesto que es la aplicación de la teoría vista en la academia al sector real que en este caso es el gremio empresarial.

1. Trabajo de práctica empresarial USTA-ACOPÍ

1.1 Justificación

En esta práctica empresarial se pudo tener cercanía con los pequeños y medianos empresarios de la región haciendo énfasis en el sector textil de la moda infantil, ya que este es uno de los sectores en los cuales el gremio empresarial tiene mayor influencia. Se adquirieron experiencias valiosas como fue la participación en actividades feriales EIMI (Exposición Internacional de Moda Infantil) que se celebró en la ciudad de Bucaramanga, en la cual se pudo observar gran variedad de productos y accesorios para los más pequeños de la casa es decir los niños. Se contó con la participación de compradores Internacionales y Nacionales.

Se pudo observar temas de negociación(precios, descuentos, muestras, condiciones de envíos de mercancías) por parte de los asistentes a la feria, de igual manera todo el tema de portafolios de productos y servicios lo cual genera valor y conocimiento a la hora de llevar a cabo la creación y posicionamiento de una marca o empresa.

Se participó en comités, reuniones, capacitaciones con los empresarios lo cual hizo posible conocer el panorama real que atraviesan las empresas en la región. Con este ejercicio se pudieron generar ciertas ideas que fueron transmitidas a entidades como el ministerio de trabajo para fortalecer las líneas productivas en los diferentes sectores de Bucaramanga y su área Metropolitana.

Se manejó el tema publicitario y de comunicación lo cual permitió afianzar conocimientos en áreas de mercadeo como: publicidad, marketing digital, e-mail marketing y comercio electrónico.

En el área personal se recibieron aportes en cuanto a: responsabilidad en la asignación de roles y tareas, seguimiento en el trabajo, respeto, honestidad, confidencialidad en el manejo de la información y los procesos desarrollados de manera interna en el gremio empresarial.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Conocer el panorama de las pequeñas y medianas empresas en Santander haciendo énfasis en el sector textil infantil y buscar alternativas para el mejoramiento de las mismas.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Realizar investigaciones de mercado que sean útiles a los empresarios para posicionar sus productos en mercados locales y extranjeros.
- Apoyar a ACOPI en el registro y organización de participantes en Feria EIMI2015.
- Informar las actividades y capacitaciones que se realicen en ACOPI para los empresarios.
- Actualizar a los empresarios con las novedades y tendencias de la moda infantil en Latinoamérica.

2. Perfil de la empresa

Razón social de la empresa: Asociación Colombiana de Micros, Mediadas y Pequeñas Empresas ACOPI – Regional Santander. (Portafolio Institucional Acopi, 2015)

Objeto social de la empresa: Entidad Gremial sin ánimo de lucro con la necesidad de trabajar en pro del sector de las Mipyme (Micro, Pequeña y Mediana empresa) de la mano del sector público y privado. Buscando su auto sostenimiento.

Principios:

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

- ✓ Pasión por el fortalecimiento de la Mipyme
- ✓ Impulsar el progreso del gremio
- ✓ Los beneficios son para nuestros afiliados
- ✓ Espíritu asociativo

(Santander, Portafolio Institucional Acopi Regional Santander, 2015)

El propósito de ACOPI Santander es representar sus intereses ante las fuerzas vivas de la sociedad. (Sector público – Sector privado)

Dirección: cra 35 no. 54-37 Cabecera, Teléfono: 6432282 – 6850169, correo electrónico: director@acopiglobal.com, jefe inmediato en la empresa: José Roberto Álvarez

Historia: ACOPI nace en el año de 1952 como una respuesta a las necesidades financieras, tributarias, jurídicas y representación ante el Estado de un pequeño grupo de empresarios que en su momento se organizaron y consolidaron rápidamente una organización gremial que se ha mantenido a lo largo de más de 60 años y que además tiene en todo el país más de 10.000 afiliados que hoy gozan de los beneficios de su gestión. (Acopiglobal.com, 2015)

Misión de la empresa: Dinamizar la economía del país con el fortalecimiento eficiente de las Mipyme, a través de la articulación interinstitucional y el liderazgo gremial frente a las determinaciones gubernamentales y sectoriales, fomentando la solidaridad, con equilibrio y responsabilidad por nuestra transformación productiva y el logro de la competitividad. (Santander, Portafolio Institucional Acopi Regional Santander, 2015)

Visión de la empresa: ACOPI es representación, apoyo y acompañamiento para el empresario Mipyme. Por ello llegara a ser una agremiación reconocida política y socialmente en el año 2015 como la más influyente a nivel empresarial en Colombia, por trabajar en el desarrollo y la defensa de los empresarios de todos los sectores productivos, además de incentivar la creación y el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en el país.

2.1 Organigrama de la empresa

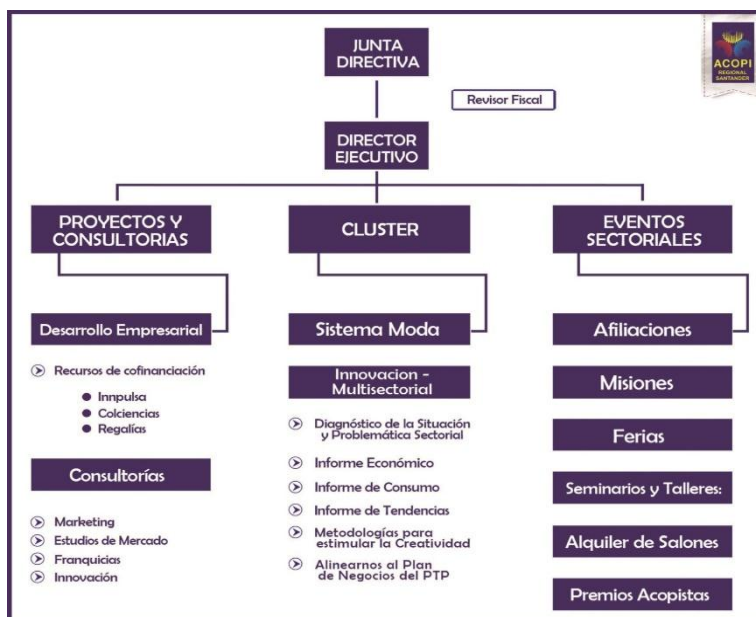


Figura 1. Estructura organigrama adaptado de Portafolio institucional Acopi Santander, 2015

3. Cargo y funciones

Asistencia en e-mail marketing e investigación del sector de la moda infantil.

Funciones asignadas

- ✓ Acompañamiento en eventos que promueven el desarrollo de pequeñas y medianas empresas en Santander. (Foros, capacitaciones, comités)
- ✓ Telemercadeo y envío de información correspondiente a eventos y actividades feriales.
- ✓ Manejo de agenda y correos institucionales.
- ✓ Buscar información de interés (noticias de actualidad) de macro sectores para proceder a realizar el envío a los empresarios en Santander.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

- ✓ Realizar las actas de los comités internos que se realicen en la empresa.
- ✓ Comunicar a los empresarios las novedades en sector textil y afines.
- ✓ Realizar registros en software de las personas participantes en las ferias.
- ✓ Realizar piezas publicitarias para la promoción y divulgación de eventos en los diferentes medios como: (redes sociales, correos, cartas impresas, invitaciones).
- ✓ Actualizar bases de datos ya existentes.
- ✓ Construir bases de datos nuevas de empresarios de Bucaramanga y su área metropolitana, realizado minería de datos.

A continuación se describen las funciones realizadas por parte del estudiante en periodo de práctica empresarial.

3.1 Acompañamiento a los empresarios en jornada de socialización resolución 2674 INVIMA (Registro, Permiso y Notificación Sanitaria)

En las Instalaciones de ACOPI Regional Santander se llevó a cabo una capacitación en la cual se tuvo la oportunidad de asistir y ser parte del equipo organizador de la misma. (Logística del evento, registro de asistentes, toma de fotografías) En esta capacitación se socializo la Resolución 2674 del INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos)

Con los temas de esta capacitación se pudo conocer las reglamentaciones específicas que deben conocer los empresarios que se dediquen a actividades como: fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación, comercialización de alimentos, materias primas e insumos.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

La importancia de la capacitación radicaba en que los empresarios pudieran conocer la normativa vigente y así evitar sanciones por parte de entidades como el INVIMA y el ministerio de salud.

El auditorio conto con la presencia de empresarios de Bucaramanga y su área metropolitana y el personal capacitador del INVIMA.

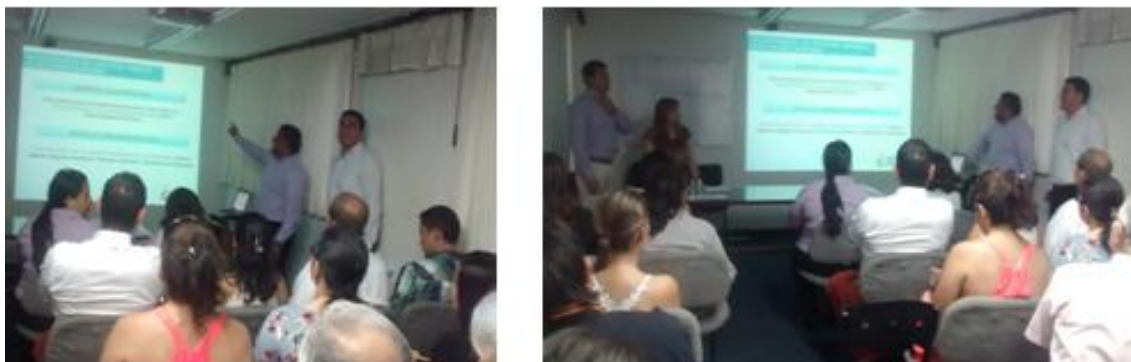


Figura 2. Fotografía capacitación INVIMA

3.2 Acompañamiento en taller de ideas creativas para el sector de la moda infantil.

En el parque la flora de Bucaramanga se realizó un taller didáctico con el talento humano de ACOPI Regional Santander y un grupo de 16 estudiantes de emprendimiento del SENA de Bucaramanga, con este taller se buscaba construir ideas para el sector de la moda infantil Latinoamericana.

Las metodologías empleadas fueron la entrega de fichas con dibujos abstractos, se conformaron grupos de 5 integrantes los cuales con las fichas debían generar las ideas y posteriormente plasmar la idea en una cartulina (para esto se utilizó marcadores, recortes, tijeras etc.)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Se tuvo la oportunidad de integrarse con los grupos y brindar las respectivas opiniones, (Algunos grupos tenían ideas que ya eran repetidas o ya existen en el mercado de la moda infantil, entonces se recomendaba seguir realizando lluvias de ideas para encontrar ideas innovadoras y que no fueran repetidas y de igual manera fueran cosas novedosas pero que en el mundo real se pudieran llevar a la práctica.

Fue un trabajo en equipo entre todos se logró construir ideas que posteriormente se presentaron a los empresarios de la moda infantil (ideas como: ropa infantil para niños en telas especiales que puedan camuflar el mugre, accesorios para peinados de niñas que funcionaran con dispositivos electrónicos, ropa para natación que según el pánico de los niños activara automáticamente un flotador, prendas especializadas para niños con cáncer).



Figura 3. Fotografía taller creativo de moda infantil.

3.3 Programar la reunión con los empresarios que participarían en pasarelas FERIAEIMI20

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Se realizó el contacto con los empresarios del sector de la moda infantil de Bucaramanga y su área metropolitana mediante llamadas y correos a las bases de datos que se tenían en ACOPI.

El objetivo fundamental de esta reunión era que los empresarios del sector de la moda infantil que iban a participar en FERIAEIMI20 con pasarelas de moda se pudieran reunir en las instalaciones de ACOPI con el productor de moda Abraham Mayorga, (Dueño de la agencia Ankara Models) para acordar los puntos claves de la escenografía de cada pasarela de moda, realizar ensayos, ajustes de prendas para no tener inconvenientes el día del evento.

Se contó con la participación de 1 empresario por cada pasarela y los mini modelos que participaron en ella (algunas pasarelas fueron de 6 looks, otras de 12 looks). Los looks hacen referencia al número de niños que desfilan por pasarela es decir 6 looks son 6 niños en escenario y 12 looks 12 niños por pasarela.



Figura 4. Fotografía entrega de prendas EIMI2015.

3.4 Buscar tarifas y convenios (descuentos) para la FERIAEIMI20

Se realizó el contacto mediante vía telefónica y correo electrónico con el área comercial y de promoción de empresas como:

Hotel prado 34 West, hotel Victoria Comfort, hotel Andino, hotel León Dorado, Hotel Bga Bucaramanga, hotel Palmera Real, hotel Antigua Belén, hotel San José Plaza, hotel 36

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

View, hotel Palonegro, hotel Buena Vista Express, aerolínea oficial y exclusiva feria EIMI 2015 Avianca, transporte terrestre (Copetran), maniqués infantiles, arreglo y decoración de stands proyectando soluciones, envíos (TCC, Servientrega) .

Con estas empresas se acordaron unas tarifas especiales para los participantes de la Feria EIMI 2015 a cambio de realizar promoción y publicidad en la página web, se buscaron tarifas de diferentes presupuestos para que los participantes tanto visitantes como expositores pudieran acogerse a lo que estuviera a su respectivo alcance.

Una vez obtenida la información Se organizaron las tarifas de hoteles, empresas de transporte terrestre, aéreo, decoración de stands luego se consolido un documento y se envió por correo electrónico a los expositores e invitados a feria EIMI2015. De igual manera se dejó en la página web www.feriaeimi.com. Para que las personas pudieran acceder en cualquier momento a la información.

(Ver Apéndice A .).

3.5 Realizar telemarketing a expositores FERIAEIMI20 (EIMI Exposición Internacional de Moda Infantil).

Con la base de datos suministrada por ACOPI Regional Santander de los empresarios locales (Bucaramanga y su área Metropolitana) Nacionales (Medellín, Cali, Barranquilla, Cúcuta, Bogotá) Internacionales (Perú como país invitado) que participarían como expositores para el año 2015 se realizaron llamadas posteriores al envío de correo electrónico confirmando que hubieran recibido la información de los documentos que se requerían para participar en FERIAEIMI20 (contrato de stand como expositor, carta de compromiso para participación en pasarelas y ficha técnica). De igual manera en la llamada se consultaba si existía alguna duda en los documentos para poder aclarar la informaron al empresario y facilitar el llenado de los documentos.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

Esto se realizó ya que era necesario tener la información completa para enviarla a los departamentos encargados como: producción de pasarelas y dejar el registro para enviar a entidades patrocinadoras (IMEBU, Alcaldía de Floridablanca).

Puesto que esta era la evidencia para que las entidades realizaran la posterior auditoria del evento y así efectuar los respectivos pagos adquiridos con ACOPI Regional Santander (por la organización del evento).

(Ver Apéndice B.).

3.6 Convocatoria al primer y segundo comité de compradores FERIAEIMI20

Se realizó la convocatoria a los empresarios locales (Bucaramanga y su área metropolitana) que participarían como expositores en feria EIMI20.

Esta convocatoria se hizo mediante correo electrónico, llamadas, envío y divulgación de piezas publicitarias en redes sociales, mailchimp. (Informando los detalles del comité lugar, hora, objetivo)

El primer comité de compradores se realizó 9 de junio de 2015 en un horario de 4 pm- 6 pm de la tarde en cámara de comercio de Bucaramanga (piso 3 salón Reynaldo Orduz), el segundo comité de compradores se llevó a cabo el día 30 de junio de 2015 en Cámara de Comercio de Bucaramanga salón Ernesto Suarez piso 2.

Con estos 2 comités se buscaba que los empresarios expositores conocieran los compradores que se tenían a la fecha, por misión Internacional y Nacional por parte de Procolombia y Cámara de Comercio de Bucaramanga, se buscaba que los empresarios conocieran el perfil de las empresas que participarían como compradores en feria EIMI20 con la finalidad de estar preparados para una eventual negociación durante el evento.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Esta actividad se llevó a cabo con la colaboración de entidades que promueven el desarrollo empresarial como (Procolombia, Cámara de Comercio de Bucaramanga, Propais), se contó con la participación de empresarios del sector de la confección infantil y calzado infantil.

Este evento se realizó con anterioridad a la FeriaEIMI20 para poder tener en cuenta las observaciones que realizaban los empresarios respecto a las empresas que asistirían como compradores.



Figura 5. Comité 1 de compradores.



Figura 6. Comité 2 de compradores.

3.7 Inscripción en el software de participantes feriaEIMI20

Se realizó la alimentación de un software creado por un equipo de 4 aprendices del SENA de tecnología de sistemas la información cargada en el sistema fue extraída de las bases de datos de Excel de ACOPI Regional Santander en las cuales estaba el contenido de los participantes en sus diferentes categorías como: invitados VIP, expositores, Compradores, Rueda de

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

prensa. Los campos de registro eran: documento de identidad, nombres, apellidos, empresa, correo electrónico, teléfono, ciudad.

El registro total de todos los actores del evento fue de 1.200 personas, Este software fue creado con el objetivo de una mejor organización del evento al momento del ingreso de los participantes con el registro de esta información se realizaba la posterior impresión de los stickers para las escarapelas que debían tener las personas al momento de ingresar al pabellón para el evento , ya que las personas que se encontraban encargadas de la logística de entrada no permitían el ingreso sin escarapela.



Figura 7. Modelo escarapela EIMI2015.

3.8 Participación en feria EIMI (Exposición de moda Infantil Internacional)

Antes del inicio de la feria se realizaron labores de telemarketing y e-mail marketing (con las bases de datos que suministró ACOPI Regional Santander, ya que es una feria que se realiza todos los años, entonces se hizo actualización de datos de las empresas correo, teléfono, persona de contacto) para proceder a enviar la invitación para participar como expositores, compradores e invitados.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Se tuvo la oportunidad de interactuar con los expositores que participaron en la feria EIMI20, para conocer las líneas de productos y servicios que mostraron los empresarios en esta exposición (línea infantil, bebe, línea calzado infantil niña y niño).

La feria se realizó en el pabellón de Cenfer en Bucaramanga, se contó con la presencia de expositores locales y nacionales, el país invitado como expositor en la parte Internacional fue Perú, con el cual se tuvo la participación de 4 empresas, se contó con invitados y compradores de distintos lugares del país, por misión de Procolombia y Cámara de Comercio asistieron 10 compradores Internacionales.

Respecto a la organización y logística del evento se participó alimentando las bases de datos en el software para proceder a realizar el envío de escarapelas a los participantes de la feria.

Se realizó apoyo al ingreso del pabellón en una mesa de registro a la cual pasaban las personas que no tuvieran la escarapela, para proceder a realizar la impresión de la misma y que pudieran ingresar al evento de manera inmediata. (El horario de ingreso al evento era de 9 am -8 pm).

Desde el día 3 de julio se estuvo respondiendo dudas e inquietudes a las personas que querían ingresar como visitantes a la feria, respecto a horarios, condiciones y precios de la misma. Se habilitó una aplicación en likeparrot con una cuenta institucional para que las personas pudieran interactuar y aclarar las dudas sobre el evento.



Figura 8. Participación Feria EIMI2015.

3.9 Creación de una cuenta en Canva (diseño gráfico simplificado al alcance de todos)

Se creó una cuenta en corporativa en Canva para ACOPI Regional Santander con esta herramienta se facilitó la elaboración de piezas para comunicar capacitaciones, talleres, ya que permite incorporar texto e imágenes, es una herramienta fácil de usar.

Se vio la necesidad de crear esta cuenta, para poder elaborar piezas publicitarias en cualquier momento y no generar dependencia del diseñador gráfico, ya que en ocasiones no se encontraba en la empresa y se necesitan las piezas de manera inmediata.

Las piezas que se elaboraban con esta herramienta se comunicaban a empresarios y afiliados a ACOPI Regional Santander, para mantenerlos informados de todas las actividades que desarrolla el gremio empresarial.

Se seleccionó esta herramienta ya que no se necesita tener nociones de diseño gráfico para su manejo y utilización, adicional a esto permite guardar las piezas y realizar modificaciones sobre ellas sin tener que borrar toda la información, se maneja en línea en internet se guardan

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

las imágenes posteriormente se descargan y se procede a realizar el envío por correo electrónico o redes sociales.

Es una herramienta que ayudaba a la promoción y divulgación de las actividades de la empresa.

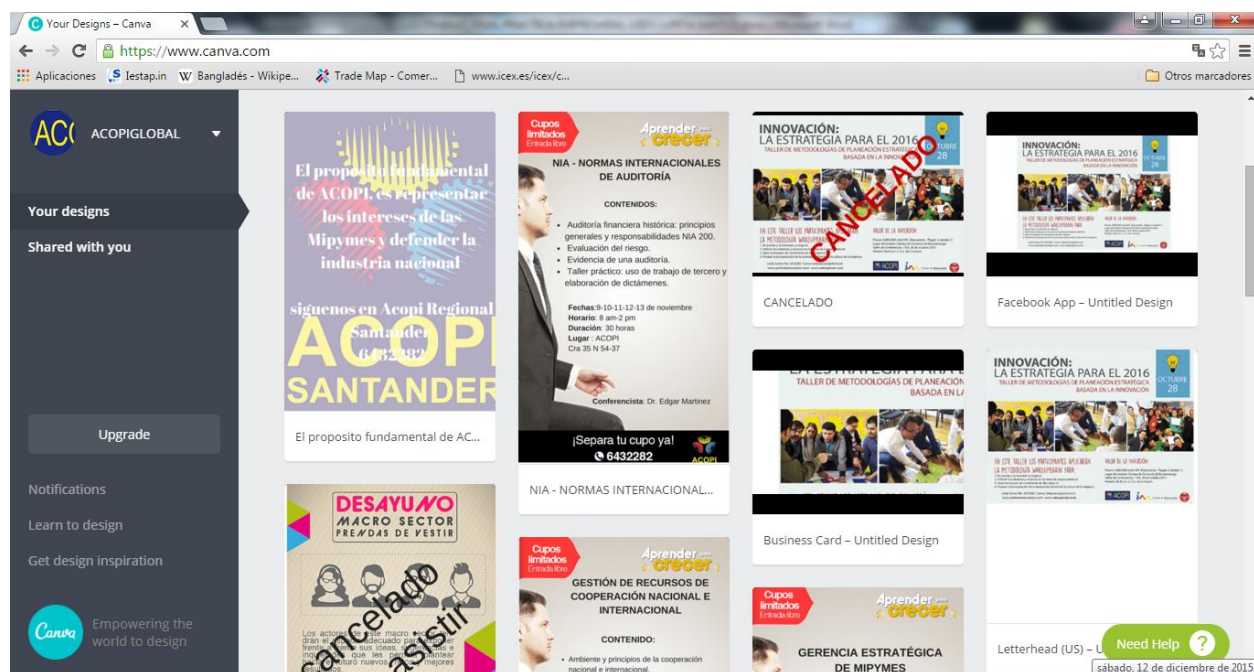


Figura 9. Modelo cuenta canva, Manejo de piezas publicitarias.

3.10 Elaboración de pieza publicitaria para convocatorias de capacitación convenio SENA

Tema: identificación y manejo de puntos de alto riesgo de contaminación en la industria de alimentos.

ACOPI Regional Santander celebó un Convenio con el SENA Regional Atlántico en el cual se acordó realizar 14 unidades de formación entre las cuales se encuentra la descrita anteriormente, eso se realiza con el fin de contribuir al desarrollo empresarial de la región.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Por tal motivo se elabora una pieza gráfica en la herramienta canva con la información de los contenidos del taller, la duración, el lugar, el teléfono de contacto y el conferencista.

Esta pieza se elaboró con el fin de difundir la información y que los empresarios pudieran aprovechar la capacitación ya que era gratuita, de igual manera programar las agendas en sus empresas y definir la persona que asistiría a la capacitación.

El objetivo específico de esta capacitación era:

Capacitar a los trabajadores de las empresas procesadoras y comercializadoras de alimentos para garantizar la inocuidad del producto que entregan a los consumidores.

Las unidades temáticas de la capacitación fueron:

- **Unidad 1** - conceptos básicos y pasos preliminares para el control de la
 - ✓ Comprender el concepto de inocuidad alimentaria y los principios del sistema HACCP.
 - ✓ Desarrollar capacidades para dar los pasos previos a la implementación de un esquema HACCP en la empresa.
- **Unidad 2** - pasos para la ejecución de las medidas de control en grandes producciones de alimentos
 - ✓ Llevar a cabo los pasos reglamentarios para la identificación de peligros
 - ✓ Estar en capacidad de aplicar medidas para el control del riesgo de contaminación en los alimentos que se producen, transportan o comercializan.



Figura 10. Pieza publicitaria Contaminación en la industria de alimentos.

3.11 Crear bases de datos para ACOPI Regional Santander

Una vez terminadas las reuniones y comités que realiza ACOPI Regional Santander, se procedía a realizar la digitación en Excel de la información básica de las personas que participaban: nombre, teléfono, correo, persona de contacto, nombre de la empresa (esta información se tenía en físico y por tal motivo se pasaba en medio virtual).

La información se consolidaba para aumentar las bases de datos de la empresa y tener mayor facilidad a la hora de realizar envío de la información que le compete a los empresarios como lo son: invitaciones a capacitaciones, talleres, ferias y seminarios etc.

Esta información permitía contactar a los empresarios por medio correo electrónico o vía telefónica, las bases de datos se compartían con la asistente de ACOPI Regional Santander para que las tuviera a su disposición al momento de realizar envíos de propuestas comerciales a los empresarios.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

REGISTRO DE BENEFICIARIOS PROGRAMA DE FORMACIÓN CONTINUA ESPECIALIZADA - 2015																
EMPRESA ACOPI REGIONAL SANTANDER																
	TIPO IDENTIFICACIÓN DEL	NÚMERO IDENTIFICACIÓN DEL	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	NOMBRE	EMPRESA	NIVEL OCUPACIONAL	GÉNERO	ESTRATO SOCIO-ECONOMICO	FECHA DE NACIMIENTO	TELEFONO	E-MAIL	HOMBRE DEPARTAMENTO DE	HOMBRE MUNICIPIO DE	BARRIO / VEREDA	DIRECCION
6	00	13.189.731	CASTRO	SAVEDRA	ORLANDO	VESTIDOS PEGOTICOS	PROPIETARIO	MASCULINO	ESTRATO1	24/03/1965	3164721942	acastica2@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	SANFRANCISCO	CRA32N22-73
7	00	63.494.045	GOMEZ	PINTO	MARIA SMITH	VANESLY KIDS	PROPIETARIO	FEMENINO	ESTRATO2	06/06/1974	451 1771-3154437277	acastica2@latinmail.com	SANTANDER	FLORIDABLANCO	LA CUMBRE	CRA52N27-11
8	00	63.207.193	HERRERA	MARTINEZ	LITA	NO APLICA	DOCENTE	FEMENINO	ESTRATO4	05/05/1964	3185901994-6917700	litah@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	CABECERA	CRA32N22-07 APTO 102
9	00	37.340.879	RAMIREZ	DIANA		FASHION FAMILY	PROPIETARIA	FEMENINO	ESTRATO4	29/04/1919	3163822222	dianaramirez@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	LAGOS	CRA9-27-21 LAGOS 1
10	00	9191746194	PLATA	JIMENEZ	LAURA MARIA	GREEN PUPPETS	PROPIETARIA	FEMENINO	ESTRATO4	01/12/1993	3163246327	platajim@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	JARDIN	AVENIDA EL JARDIN CASA 11
11	00	91401.145	AMADO	URIBE	FELIX ADRIAN	KINSEY SHOES	PROPIETARIO	MASCULINO	ESTRATO2	28/10/1978	3163246327	felixuribe@latinmail.com	SANTANDER	FLORIDABLANCO	VILLABEL	CALLE 6 N 12-170
12	00	1.095.132.324	AMADO	DAZA	ADRIAN ISHARDO	KINSEY SHOES	EMPLEADO	MASCULINO	ESTRATO2	16/02/1994	316322395240079	felixuribe@latinmail.com	SANTANDER	FLORIDABLANCO	VILLABEL	CALLE 6 N 12-170
13	00	63.215.003	SUAREZ	MARIA ELIZABETH	ENTRACONFLOR	PROPIETARIO	FEMENINO	FEMENINO	ESTRATO3	24/12/1964	3214540149	suarezmaria@latinmail.com	SANTANDER	FLORIDABLANCO	CIUDAD VALENCIA	CALLE 20 N 12-42
14	00	1.095.109.431	AROHILA	DURAN	JHON	DURAN	PROPIETARIO	MASCULINO	ESTRATO5	02/02/1993	316-2134300	duarjohn@latinmail.com	SANTANDER	FLORIDABLANCO	CARRAVERAL	CRA31N35-93
15	00	91.489.630	QUEDA	JAVIER	FULLBABY	PROPIETARIO	MASCULINO	MASCULINO	ESTRATO4	22/10/1975	6954553	quedaj@latinmail.com	SANTANDER	FLORIDABLANCO	FORVENIR	CALLE 1042 N 74-99
16	00	91.587.371	PRIETO	OSCAR		CONFECIONES JULIS	PROPIETARIO	MASCULINO	ESTRATO4	12/03/1962	6340140 316341879	prietooscar@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	EL CENTRO	AV QUEBRADA SECAN 33-45 OF 201
17	00	37.187.331	FLOREZ	ROJAS	ALCIRA	ODOUTOS	PROPIETARIA	FEMENINO	ESTRATO4	17/10/1955	3162251930-4394246	florezal@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	SAN ALONSO	CRA31N19-26
18	00	63.202.423	GARIBES	ASTRID		OREACIONES GARIBES	PROPIETARIA	FEMENINO	ESTRATO3	22/04/1963	6781642 3163227730	garibesast@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	MONTERECONDO	CRA20N4-2
19	00	22.145.431	HIRANADA	LINA ISABEL	ZANA			FEMENINO			3172203590	hiraanada@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA		parque de la danza
20	00	23.192.119	MORENO	MORENO	HIRYAM	ADEREZO	PROPIETARIA	FEMENINO	ESTRATO3	02/10/1992	208726440-4407945	morenoh@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	BRISAS DEL HUTIS	CRA12N140 BUS 21
21	00	63.216.109	PARON	GELVEZ	DORA MARLENY	NO APLICA	DOCENTE	FEMENINO	ESTRATO5	09/12/1970	3164100235	parondora@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA	SANFRANCISCO	CALLE31N32-49
22	00		CALVETE	SUESCUN	AZUCENA	AMANKAYA	PROPIETARIA	FEMENINO			3163424772	calveteazucena@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA		
23	00		CASTRO	CAROLINA	CAROLINA CASTRO	PROPIETARIA	FEMENINO	FEMENINO			6446424	castrocarolina71@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA		
24	00		PARADES	LAURA	SANDE SOL	EMPLEADO	FEMENINO	FEMENINO			6431973 EXT 101-215358	pardeslaura@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA		
25	00		HOJICA	HERRERA	ANA	CALZADO FUEGO					3155921540	hojican@latinmail.com	SANTANDER	BUCARAMANGA		
26																
27																
28																
29																
30																
31																
32																
33																
34																
35																
36																
37																
38																
39																
40																
41																
42																
43																
44																
45																
46																
47																
48																
49																
50																
51																
52																
53																
54																
55																
56																
57																
58																
59																
60																
61																
62																
63																
64																
65																
66																
67																
68																
69																
70																
71																
72																
73																
74																
75																
76																
77																
78																
79																
80																
81																
82																
83																
84																
85																
86																
87																
88																
89																
90																
91																
92																
93																
94																
95																
96																
97																
98																
99																
100																

Figura 11. Modelo bases de datos creadas.

3.12 Convocatoria al comité de expositores post feria EIMI20

Una vez finalizada la feria EIMI2015 en su versión número 20 se realizó una convocatoria vía correo electrónico y vía telefónica a los empresarios que participaron como expositores en los sectores de la moda infantil (ropa y calzado) Bucaramanga y su área metropolitana los empresarios de las demás ciudades se les solicitó una carta con las recomendaciones y los puntos a favor que tuvieron en la feria.

El objetivo fundamental del comité era: conocer las expectativas vs los resultados de la feria en temas como: (contactos, ventas, capacitaciones) .En este tipo de comités se buscaba la retroalimentación de las actividades que se realizaron, conocer los puntos en contra y a favor.

Se contó con la presencia de empresarios de Bucaramanga y su área Metropolitana a continuación se describe algunos testimonios de empresarios que participaron como expositores:

- **Señor Orlando Castro –Vestidos Pegoticos (Propietario)**

Empresa con 44 años de trayectoria ubicada en la ciudad de Bucaramanga, reconocida en la moda infantil, brindo recomendaciones como: “No se puede dejar acabar el sector de la moda infantil en Santander y por ende en Bucaramanga, se debe fortalecer la industria textil y mirar la posibilidad de diversificar mercados, puesto que la crisis con Venezuela afecto a muchos empresarios y llevo a algunos incluso a la quiebra y cierre de sus empresas”.

Indicaba que el comercio mayorista ha disminuido, por tal motivo como empresa se están enfocando a la oferta Nacional a clientes de pueblos vecinos que los considera buenos en cuanto a políticas de compra y pagos.

De igual manera indicaba que a EIMI20 le faltó realizar la invitación con más tiempo, buscar contactos nuevos en compradores y expositores.

Pero resaltaba que para ellos como empresa “participar en Vitrina en la feria ya es ganancia, puesto que se dan a conocer sus productos y conocen también empresarios a los cuales se les pueden llegar a maquilar productos”.

- **Señor Alberto Sepúlveda –Proditexco (Propietario)**

Indicaba que el esquema que se presentó en EIMI20 fue un escenario interesante, lo denomina “escenario del futuro, ya que por primera vez se logró vincular a víctimas del conflicto armado por medio del DPS”.

En los aspectos a mejorar decía que su preocupación se encuentra en la división que existió en la feria ya que se realizó de manera independiente ASOINDUCALS y EIMI y antes estos eran eventos que se celebraban al tiempo esa separación hizo que los compradores por misión Internacional fueran pocos para cada evento .

Expresaba que el reto es: “A través de la dirección ejecutiva lograr nuevamente la consolidación de los 2 eventos”.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

- **Señor Juan Manuel Duran –Katari (Representante Legal)**

Empresa dedicada a la elaboración de vestidos de baño infantiles en la ciudad de Bucaramanga, en las recomendaciones indicaba:

“Que el evento se debe separar por gamas de producto alta-media-baja, se debe brindar capacitación empresarial antes de la feria en temas: Tributarios, Exportaciones, Órdenes de compra etc., ya que hay empresarios que no tienen el conocimiento necesario para entablar una posible negociación con un cliente internacional”.

De igual manera expresaba que la feria debía tener un pensamiento global: turismo, marroquinería, calzado y ropa infantil. Pabellón completo de prenatal, mayor acercamiento de alianza público-privada .Proponía realizar el evento en escenarios como: Panachi, Santísimo y Neomundo.

El argumento para hacer el evento en este tipo de escenarios radica en que “son atractivos tanto para el turismo Nacional como Internacional”.

En este comité se aplicó una encuesta para conocer la opinión de los expositores participantes en cuanto a pasarelas, compradores y conferencias brindadas en la feria.

(Ver apéndice C.).



Figura 12. Pieza comité de expositores EIMI20.



*Figura 13.*Fotografía integrantes del Comité de Expositores.

3.13 Creación del Portafolio de productos y servicios de ACOPI Regional Santander.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se realizó una reunión con el equipo de trabajo para definir el nuevo portafolio de productos y servicios de ACOPI.

Los temas que se tuvieron en cuenta para la creación de este portafolio fueron:

1. Programa de formación avanzada que contiene las 14 unidades formación brindadas por medio del Convenio Gratuito SENA-ACOPI.
2. Marketing y Publicidad avanzada para Pymes incluye (marketing digital, marketing personal, servicio al cliente, Neuromarketing, Branding).
3. Programa de beneficios (ofertas y descuentos para los microempresarios en productos y servicios de las empresas afiliadas a ACOPI.
4. Propio sitio web administrable y autoajustable (permite agregar texto, imágenes, se puede visualizar en PC, dispositivos móviles y tablets).

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Esta reunión se realizó con el fin de unificar los criterios en cuanto a la oferta de productos y servicios por parte de ACOPI Regional Santander, para que los empresarios se pudieran enterar de los beneficios que pueden obtener al afiliarse al gremio.

La selección de los productos y servicios se realizó teniendo en cuenta las necesidades básicas que tienen las Mipymes como por ejemplo: (creación de página web, acceder a capacitaciones, brindar asesoría en temas de marketing digital y marketing personal)

Este tipo de necesidades han sido manifestadas por parte de los empresarios en comités, reuniones y llamadas telefónicas. Este portafolio es brindado a las Mipymes de Bucaramanga y su área metropolitana, va dirigido a cualquier sector de la economía.

El portafolio de servicios es divulgado mediante página web, de igual manera en ocasiones la empresa realiza envío vía correo electrónico de la información del mismo.

3.14 Filtrar y organizar las bases de datos de las pequeñas y medianas empresas de Bucaramanga y su área metropolitana.

En ACOPI Regional Santander , se realizó una clasificación de pequeñas y medianas empresas de Bucaramanga y su área metropolitana , para esta clasificación se tuvo en cuenta el capital con el que se constituyeron dichas empresas .De igual manera la clasificación se hizo de acuerdo a los CIU que son los códigos de actividad económica .

Los sectores tenidos en cuenta para la clasificación fueron: financiero, construcción, energía, minería, agropecuario, inmobiliario, farmacéutico, servicios de ingeniería, alimentos, industrial, transporte, salud, comercio, eléctrico, educación, servicios varios, gas, telecomunicaciones, mantenimiento de vehículos, comercio al por menor de comidas y bebidas, juegos, seguridad , alquiler de maquinaria, comercio al por mayor de maquinaria, repostería , plástico , hotelero, metalmecánico , actividades profesionales, vidrio, producción

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

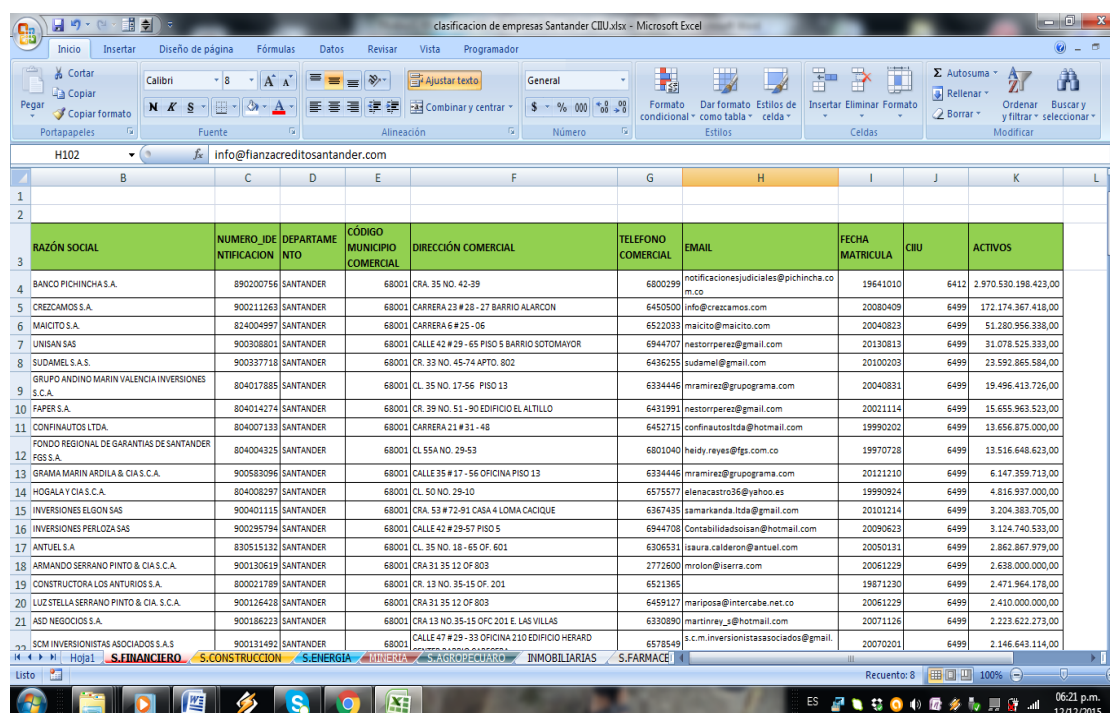
de caucho, comercio por mayor de combustible, calzado, bebidas, actividades de consultoría, actividades ambientales, actividades de diseño, químicos, odontológico, turismo.

Este filtro y organización de los datos se realizó con el fin de poder enfocar los comunicados (seminarios, talleres, capacitaciones etc.) de interés a empresas específicas de los diferentes sectores.

Esta clasificación permite que la información este organizada para ser utilizada en cualquier momento, agilizando el trabajo cuando se realizan convocatorias para las diferentes actividades ofrecidas en ACOPI Regional Santander.

La información y su respectiva clasificación fueron revisadas por el jefe inmediato en ACOPI Regional Santander quien aprobó que la base de datos estuviera bien y se podía proseguir a realizar envíos de información con los datos contenidos ahí.

La base de datos fue creada en un libro de Excel, se realizaron los filtros por CIIU y en cada hoja se dejó el nombre de cada actividad económica con un color diferente para poder diferenciar unas de otras.



RAZÓN SOCIAL	NUMERO_IDE NOTIFICACION	DEPARTAMENTO	CÓDIGO MUNICIPIO COMERCIAL	DIRECCIÓN COMERCIAL	TELEFONO COMERCIAL	EMAIL	FECHA MATRICULA	CIIU	ACTIVOS
BANCO PICHINCHA S.A.	890200756	SANTANDER	68001	CRA. 35 NO. 42-39	6800239	notificacionesjudiciales@pichincha.co	19641010	6412	2.970.530.198.423,00
CREZCAMOS S.A.	900211263	SANTANDER	68001	CARRERA 23 # 28 - 27 BARRIO ALARCON	6450500	info@crezcamos.com	20080409	6499	172.174.367.418,00
MAICITO S.A.	824004997	SANTANDER	68001	CARRERA 6 # 25 - 06	6522033	maicito@maicito.com	20040823	6499	51.280.956.338,00
UNISAN SAS	900308801	SANTANDER	68001	CALLE 42 # 29 - 65 PISO 5 BARRIO SOTOMAYOR	6944707	nestorperrez@gmail.com	20130813	6499	31.078.525.333,00
SUDAMEL S.A.S.	900337718	SANTANDER	68001	CR. 33 NO. 45-74 APTD. 802	6436255	sudamel@gmail.com	20100203	6499	23.592.865.584,00
GRUPO ANDINO MARIN VALENCIA INVERSIONES S.C.A.	804017885	SANTANDER	68001	CL. 35 NO. 17-56 PISO 13	6334446	mramirez@grupograma.com	20040831	6499	19.496.413.726,00
FAPER S.A.	804014274	SANTANDER	68001	CR. 39 NO. 51 - 90 EDIFICIO EL ALTILLO	6431991	nestorperrez@gmail.com	20021114	6499	15.655.963.523,00
CONFINAUTOS LTDA.	804007133	SANTANDER	68001	CARRERA 21 # 31 - 48	6452715	confinautosda@hotmail.com	19990202	6499	13.656.875.000,00
FONDO REGIONAL DE GARANTIAS DE SANTANDER FGS S.A.	804004325	SANTANDER	68001	CL. 55A NO. 29-63	6801040	heidy.reyes@fgs.com.co	19970728	6499	13.516.648.623,00
GRAMA MARIN ARDILA & CIA S.C.A.	900583096	SANTANDER	68001	CALLE 35 # 17 - 56 OFICINA PISO 13	6334446	mramirez@grupograma.com	20121210	6499	6.147.359.713,00
HOGALAY CIA S.C.A.	804008297	SANTANDER	68001	CL. 50 NO. 29-10	6575577	elenacastro36@yahoo.es	19990924	6499	4.816.937.000,00
INVERSIONES ELGON SAS	900401115	SANTANDER	68001	CRA. 53 # 71-91 CASA 4 LOMA CACIQUE	6367435	samarkanda.fds@gmail.com	20101214	6499	3.204.383.705,00
INVERSIONES PERLOZA SAS	900295794	SANTANDER	68001	CALLE 42 # 29-57 PISO 5	6944708	Contabilidadsolisan@hotmail.com	20090623	6499	3.124.740.533,00
ANTUEL S.A.	830515132	SANTANDER	68001	CL. 35 NO. 18 - 65 OF. 601	6306531	isaura.calderon@antuel.com	20050131	6499	2.862.867.979,00
ARMANDO SERRANO PINTO & CIA S.C.A.	900130619	SANTANDER	68001	CRA 31 35 12 OF 803	2772600	mrolon@iserra.com	20061229	6499	2.638.000.000,00
CONSTRUCTORA LOS ANTURIOS S.A.	800021789	SANTANDER	68001	CR. 13 NO. 35-15 OF. 201	6521365		19871230	6499	2.471.964.178,00
LUZ STELLA SERRANO PINTO & CIA S.C.A.	900126428	SANTANDER	68001	CRA 31 35 12 OF 803	6459127	mariposa@intercabe.net.co	20061229	6499	2.410.000.000,00
ASD NEGOCIOS S.A.	900186223	SANTANDER	68001	CRA 13 NO. 35-15 OFC 201 E. LAS VILLAS	6330890	martinez_s@hotmail.com	20071126	6499	2.223.622.273,00
SCM INVERSIONISTAS ASOCIADOS S.A.S	900131492	SANTANDER	68001	CALLE 47 # 29 - 33 OFICINA 210 EDIFICIO HERARD	6578540	s.c.m.inversionistasasociados@gmail.com	20070201	6499	2.146.643.114,00

Figura 14. Muestra de base de datos clasificación CIIU.

3.15 Convocatoria para capacitación en: certificados de Origen

Se convocaron empresarios de Bucaramanga y su área metropolitana de los diferentes sectores de la economía para participar en la capacitación de certificados de origen ofrecida por ACOPI Regional Santander en convenio con el SENA Atlántico.

Esta capacitación se realizó con la finalidad que los empresarios pudieran mejorar las competencias de sus empleados, para ejecutar mejores procesos de producción y comercialización con miras a un mayor aprovechamiento de las oportunidades de negocios dentro y fuera del país.

Se detectó la necesidad de realizar esta capacitación, ya que gracias a los acuerdos comerciales las empresas se han motivado a exportar, pero para realizar dicho procedimiento deben conocer temas tan fundamentales como certificados de origen, este es un tema indispensable en el comercio Internacional.

Esta convocatoria se realizó con actividades de telemarketing, correos electrónicos, divulgación de la información a través de redes sociales.

Se elaboró una pieza publicitaria con la información básica de la capacitación: contenidos, horario, teléfono de contacto y se realizó seguimiento para que los empresarios pudieran participar de esta capacitación.



Figura 15. Pieza publicitaria certificados de origen.

3.16 Convocatoria para capacitación en: Logística para Mipymes

Se convocaron empresarios de Bucaramanga y el área metropolitana de los diferentes sectores de la economía para participar en la capacitación de logística para Mipymes.

La convocatoria se realizó vía telefónica, mail, se publicó la pieza publicitaria en redes sociales para una mayor divulgación. La pieza elaborada contenía información de: teléfono de contacto, contenidos del programa de capacitación, fechas y horarios.

Los temas de esta capacitación fueron: planificación logística de la demanda, gestión logística de compra, teorías organizativas aplicadas al departamento logístico y logística de productos.



Figura 16. Pieza publicitaria Logística para Mipymes.

3.16 Convocatoria para capacitación en : empaques y embalajes.

Se realizó convocatoria a los empresarios de los diferentes sectores de la economía de Bucaramanga y su área metropolitana para la inscripción y participación en la capacitación de empaques y embalajes para la exportación.

Esta convocatoria se realizó vía correo electrónico, teléfono, redes sociales mediante el envío de la pieza publicitaria con el contenido, horarios y fechas de la capacitación. En los correos se adjuntaba la planilla de inscripción para que cada empresa llenara la información de los participantes que asistirían.

Las unidades temáticas tenidas en cuenta para esta capacitación fueron:

- Normatividad internacional sobre empaques.

Conocimientos asociados:

- Conocer la normatividad internacional sobre empaques y sus contenidos básicos

Especificaciones del empaque, el embalaje y el transporte de productos.

Conocimientos asociados:

- Diferenciar los tipos de empaque, embalaje y transporte que se pueden emplear para la exportación.
- Determinar la incidencia de los términos de contratación y de negociación en la fijación de empaques, embalajes y medios de transporte a emplear.



Figura 17. Pieza publicitaria empaques y embalajes para exportación.

3.17 Convocatoria para capacitación en: Producción más limpia y gestión ambiental responsable.

Se realizó convocatoria a los empresarios de Bucaramanga y su área Metropolitana para participar en la capacitación de producción más limpia y gestión ambiental responsable ofrecida por ACOPI Regional Santander en Convenio con el SENA Regional Atlántico.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

El objetivo de esta capacitación fue: Fortalecer las capacidades de los empleados de Mipymes nacionales para maximizar la productividad de sus operaciones a través de la planificación y optimización de los consumos y la minimización de residuos contaminantes.

Los temas de la capacitación fueron:

Ambiente relacionado con la producción limpia en empresas de servicios, comerciales y manufactureras

Conocimientos asociados:

- Comprender los conceptos básicos y normatividad legal de la producción limpia en Colombia.

Medidas de producción limpia en el puesto de trabajo para empresas comerciales, manufactureras y de servicios

Conocimientos asociados:

- Dominar procedimientos para la optimización de los consumos de recursos naturales.
- Aplicar la normatividad vigente sobre la reducción, reutilización o disposición de residuos.

La convocatoria se realizó vía correo electrónico, email, publicaciones en redes sociales de la pieza publicitaria que se elaboró con los contenidos de la capacitación (horario, fechas, unidades temáticas).



Figura 18. Pieza publicitaria producción más limpia.

3.18 Convocatoria para capacitación en: planificación ambiental en Mipymes.

Se realizó convocatoria a los empresarios de Bucaramanga y su área metropolitana para participar en la capacitación: planificación ambiental en Mipymes brindada por ACOPI Regional Santander en Convenio con el SENA Regional Atlántico.

Los empresarios se convocaron con las bases de datos de ACOPI Regional Santander a través de correo electrónico, telemarketing, redes sociales publicando la pieza publicitaria con la información de la capacitación.

Los temas desarrollados en esta capacitación fueron:

- **Unidad 1:** competitividad empresarial y gestión ambiental corporativa.
 - ✓ Comprender la relación entre gestión ambiental responsable y la competitividad de las empresas.
 - ✓ Conocer las características de un modelo de gestión ambiental empresarial basado en proyecto.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

- **Unidad 2:** planeación estratégica ambiental corporativa
 - ✓ Aplicar metodologías para la elaboración de diagnósticos ágiles
 - ✓ Dominar los pasos para formular estrategias a partir del diagnóstico elaborado

- **Unidad 3:** sistema de indicadores ambientales estratégicos corporativos.
 - ✓ Calcular indicadores de desempeño ambiental estratégico

- **Unidad 4:** taller práctico de alineación estratégica
 - ✓ Comprender la metodología de alineación estratégica
 - ✓ Emplear herramientas digitales y gráficas para el control del desempeño ambiental de la empresa.

El objetivo de esta capacitación era: que los empresarios pudieran aplicar el conocimiento adquirido en materia ambiental incorporando sistemas estratégicos en planificación ambiental.



Figura 19. Pieza publicitaria planificación ambiental en Mipymes.

3.19 Convocatoria capacitación en: Contratos y negocios Internacionales.

Se realizó convocatoria a los empresarios de Bucaramanga y su área metropolitana para participar en la capacitación en: Contratos y Negocios Internacionales ofrecida de manera gratuita Convenio SENA-ACOPI Regional Santander. Se contactaron los empresarios vía correo electrónico, teléfono, publicaciones de la información en redes sociales.

Los temas tenidos en cuenta en esta capacitación fueron:

- **Unidad 1:** los contratos internacionales
 - ✓ Conocer el contenido básico de un contrato internacional
 - ✓ Comprender las obligaciones y derechos que se derivan del clausulado de un contrato internacional.
- **Unidad 2.** Creación de empresas en el exterior
 - ✓ Conocer qué países ofrecen las mejores condiciones para el establecimiento de negocios.
 - ✓ Conocer los pasos básicos para el montaje de una empresa en el exterior.
 - ✓ Comprender las ventajas y desventajas de instalar empresas en el exterior.

El objetivo de esta capacitación era: mejorar las competencias de los empleados para ejecutar mejores procesos de producción y comercialización con miras a un mayor aprovechamiento de las oportunidades de negocios dentro y fuera del país.

Conocer la normatividad en materia de contratos al momento de realizar un negocio Internacional, para reducir riesgos en caso de un incumplimiento, ya que el contrato respalda el negocio.



Figura 20. Pieza publicitaria negocios y contratos Internacionales.

3.20 Convocatoria para capacitación en: Lean Six sigma.

Se realizó convocatoria de los empresarios de todos los sectores de la economía de Bucaramanga y su área metropolitana vía correo electrónico, telemarketing y publicidad para invitarlos a participar en la capacitación Lean Six Sigma convenio SENA-ACOI. La inscripción y asistencia al curso fue gratuita gracias al convenio establecido.

El objetivo específico de esta capacitación era: mejorar las competencias de los empleados para ejecutar mejores procesos de producción y comercialización con miras a un mayor aprovechamiento de las oportunidades de negocios dentro y fuera del país.

Los contenidos fueron:

- **Unidad 1:** introducción
 - ✓ Comprender las bases teóricas del Lean Seis Sigma.
- **Unidad 2.** Conformación de equipos de trabajo alrededor del lean seis sigma.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

- ✓ Dominar técnicas para coordinación de equipos.
- **Unidad 3.** Lean manufacturing.
 - ✓ Dominar procesos de ordenación, alineación, optimización y estandarización de procesos.
- **Unidad 4.** Taller de solución de problemas.
 - ✓ Dominar la metodología para la solución de problemas basados en seis sigma.



Figura 21. Pieza publicitaria Lean Six Sigma.

3.21 Convocatoria para capacitación en: Desarrollo de Negocios al interior de las Mipymes.

Se realizó una convocatoria a los empresarios de los diferentes sectores de la economía de Bucaramanga y su área metropolitana para participar en la capacitación en desarrollo de

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

negocios al interior de las Mipymes, capacitación otorgada por ACOPI Regional Santander en convenio con el SENA Regional Atlántico.

La invitación a participar se hizo mediante correos electrónicos, seguimiento con llamadas, se hacía envío de la planilla para que las personas pudieran registrar la información de cada participantes y así poder saber con exactitud cuántos participantes habían confirmados para dicha capacitación.

El objetivo de la capacitación era: Incrementar la capacidad de los directivos, mandos medios y personal operativo de las Mipymes nacionales para gestionar conocimiento, innovar y dar la valoración correcta a los productos de su proceso innovador

Los temas de la capacitación fueron:

- **Unidad 1:** estrategia de innovación en el modelo de negocios.
 - ✓ Comprender las bases de la innovación en la empresa.
 - ✓ Conocer la estrategia para evitar que la innovación fracase

- **Unidad 2:** ideación y herramientas para la formulación de modelos y planes de negocio en empresas en marcha.
 - ✓ Aplicar herramientas para la gestión de la creatividad.
 - ✓ Ser capaz de realizar el tránsito idea-concepto-negocio a través de las metodologías Scamper y Canvas.

- **Unidad 3:** diseño de nuevos bienes y/o servicios.
 - ✓ Aplicar metodologías para la óptima incorporación de nuevos productos al portafolio de su empresa.
 - ✓ Ser capaz de medir y controlar el desempeño de la innovación.



Figura 22. Pieza negocios innovadores en Mipymes.

3.22 Convocatoria para capacitación en: Gerencia estratégica de Mipymes.

Se realizó convocatoria a los empresarios de Bucaramanga y su área Metropolitana para participar en la capacitación de gerencia estratégica para Mipymes ofrecida por ACOPI Regional Santander, en convenio con el SENA Regional Atlántico.

La convocatoria se hizo mediante correos electrónicos a las bases de datos de los empresarios de todos los sectores de la economía. De igual manera se realizaron llamadas y la pieza publicitaria se publicó en redes sociales para hacer masiva la invitación a los empresarios.

El objetivo de esta capacitación fue: mejorar las capacidades de gestión y gerencia de los mandos medios, directivos y personal asistencial de Mipymes Santandereanas.

Los temas de la capacitación fueron:

- **Unidad 1:** marketing estratégico para Mipymes.

- ✓ Emplear las técnicas de Marketing creativo.
- ✓ Dominar los procedimientos del Marketing de servicios
- **Unidad 2:** marketing digital para Mipymes.
 - ✓ Comprender y diferenciar los conceptos de Marketing digital y de publicidad Online.
 - ✓ Conocer las características de un ecosistema digital y la metodología para capturar clientes a través de ellos.
- **Unidad 3:** dirección estratégica de Mipymes
 - ✓ Conocer modelos de gerencia estratégica aplicables al sector Mipyme
 - ✓ Aplicar metodologías de comunicación y direccionamiento estratégico de Mipymes



Figura 23. Pieza gerencia estratégica de Mipymes.

3.23 Convocatoria para capacitación en: Gestión de Recursos de Cooperación Nacional e Internacional.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se realizó convocatoria para invitar a los empresarios de diferentes sectores de la economía a participar en la capacitación de Gestión de Recursos de Cooperación Nacional e Internacional. La convocatoria se hizo por medio de correos electrónicos y llamadas telefónicas también se publicó la pieza publicitaria en redes sociales para que los empresarios se pudieran inscribir. Se realizó envío de planilla con los dato para la inscripción de los participantes por cada empresa.

Los temas de esta capacitación fueron:

- **Unidad 1:** ambiente y principios de la cooperación nacional e internacional.
 - ✓ Comprender los principios de la cooperación nacional e internacional.
 - ✓ Conocer las principales instituciones y fondos de cooperación nacional e internacional, así como sus fines.
- **Unidad 2:** requisitos técnicos y gerenciales para el acceso a recursos de cooperación.
 - ✓ Conocer los documentos y requisitos técnicos que guían el acceso a los recursos de cooperación para el desarrollo.
 - ✓ Desarrollar habilidades de relacionamiento y gestión para facilitar el acceso a fondos de cooperación.
- **Unidad 3:** metodología de marco lógico para el acceso a recursos de cooperación
 - ✓ Ser capaz de diagnosticar de manera técnica la problemática y las relaciones causa efecto que comporta.
 - ✓ Definir objetivos y los resultados intermedios y actividades que permitirán su alcance.



Figura 24. Pieza Cooperación Nacional e Internacional.

3.24 Asistir al comité interno de ACOPI Regional Santander tema: Sector del entretenimiento en Santander.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se realizó una reunión con el equipo de trabajo para determinar factores claves del turismo en Santander.

Se aportaron ideas como: buscar los sectores que ayudan a jalonar el turismo en Santander, para saber qué proyectos se pueden realizar que le puedan aportar a los empresarios Santandereanos mayor crecimiento y visibilidad en sus empresas. De igual manera surgió la idea de crear un Clúster del sector del entretenimiento en Santander ya que los empresarios necesitan ser representados a nivel Nacional e Internacional.

Se creó el siguiente escrito como insumo base del sector:

3.24.1 Clúster de entretenimiento

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se realizó un comité en el cual se pudo determinar que el sector del entretenimiento en Santander no tiene un clúster que lo pueda llegar a representar según lo que han expresado algunos actores del sector del entretenimiento por tal motivo a continuación se describen algunos puntos que serán tenidos en cuenta para iniciar un plan de acción y así poder llegar a consolidar este clúster en Santander buscando fortalecer y representar a los empresario a nivel Nacional y porque no Internacional.

3.24.2. Actividades a tener en cuenta:

Revisar los CIIU en los cuales está implícito el sector del entretenimiento en Santander, verificar quienes son los actores involucrados del sector del entretenimiento en Santander, montar en la página web de Acopiglobal una estrategia en la cual se pueda dar a conocer esta iniciativa del clúster del entretenimiento y los actores involucrados puedan interactuar. (Testimoniales de actores del sector).

Realizar un primer encuentro con representantes y actores involucrados en el sector del entretenimiento en el cual ACOPI presentara un panorama del sector del entretenimiento (cifras e indicadores del sector) para que los actores conozcan cómo está el sector y que se puede llegar a lograr en el mismo, de igual manera este ejercicio permitirá plantear objetivos claros y específicos para dicho clúster.

3.24.3. Justificación del Proyecto

Se logró identificar que en Santander era necesario contar con un clúster para el sector del entretenimiento , ya que este es un sector no tradicional que le puede llegar a aportar mucho a la región a nivel de empleo , pero necesita ser conocido y respaldado.

3.24.4. Objetivo específico:

Crear el clúster del entretenimiento en Santander.

3.24.5. Objetivos específicos:

Desarrollar el análisis del sector del entretenimiento en Santander.

Definir prioridades y actividades a desarrollar en el sector (ACOPI y actores involucrados).

3.25 Asistencia a la capacitación en Contratos y negocios Internacionales.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se llevó a cabo la capacitación en contratos y negocios internacionales en la cual se tuvo la oportunidad de participar y recordar y aprender nuevos conceptos en cuanto a los elementos que deben contener los contratos internacionales y las pautas que se deben tener en cuenta para la creación de empresas Colombianas en el exterior.

Se recordaron los términos de Negociación internacional los Incoterms 2010 en ellos radica la importancia de las responsabilidades en cada eslabón de la negociación que tiene tanto el comprador como el vendedor.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Fue un ejercicio enriquecedor ya que es propio de la carrera de Negocios Internacionales y se tuvo la oportunidad de escuchar el testimonio de los empresarios que han tenido inconvenientes al realizar envíos de mercancías y no ampararlas con un contrato, ya que el riesgo de no recibir pago de las mercancías es alto.

Se recibió una cartilla con un resumen de la capacitación y se tomaron apuntes de los elementos claves indicados en la capacitación.



*Figura 25.*Asistencia capacitación contratos Internacionales.

3.26. Asistencia a la capacitación en Certificados de Origen.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se tuvo la oportunidad de participar en la capacitación ofrecida por ACOPI en Convenio con el SENA Regional Atlántico.

Se participó en la capacitación junto con empresarios de Bucaramanga y su área metropolitana de diferentes sectores de la economía. El ejercicio aportó a la vida profesional y personal ya que permitió conocer como es el manejo en el día a día en el campo de los negocios Internacionales, se realizó una simulación del llenado de la declaración juramentada de origen en el sistema informático de la DIAN Muisca.

Compartieron certificados de origen en físico, se tuvo la oportunidad de observar campo a campo del certificado de origen y el respectivo llenado.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Se considera que los certificados de origen son un tema fundamental para un profesional de negocios Internacionales para brindar al empresario la asesoría pertinente al momento de exportar un producto que se pueda acoger a normas de origen en “xy” país.

Se tomaron los respectivos apuntes de los temas que se deben tener en cuenta a la hora de la elaboración de un certificado de origen y se recibió la cartilla del curso por parte del SENA Regional Atlántico.

3.27 Asistencia a la capacitación en Sistemas de empaques y embalajes para la exportación.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se llevó a cabo la capacitación en empaques y embalajes se tuvo la oportunidad de asistir a la capacitación junto con los empresarios de diferentes sectores de la economía de Bucaramanga y su área metropolitana.

En esta capacitación se realizaron recomendaciones a empresarios de empresas como Hormiguita, Mauricio Galvis, Bongowear acerca de sus empaques, se realizó un debate con los empaques de cada empresa y las recomendaciones con la teoría vista de cómo deberían ser esos empaques para ser más llamativos. Recomendaciones en cuanto (color, diseño, presentación, forma etc.)

Se conocieron los empaques y embalajes que están a la vanguardia Internacional en estos momentos como conclusión se puede decir que las empresas deben romper paradigmas y salir de los esquemas convencionales e invertir más en la creación de empaques y embalajes auténticos, lo que hará que sus productos tengan mayor acogida a la hora de la venta, ya que el ser humano es bastante visual y los sentidos juegan un papel importante en temas de mercadeo.

Muchas veces el empresario no quiere invertir en empaques por que le producto se hace más costoso pero finalmente el que paga el producto es el consumidor final.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Se tomaron apuntes de los sitios de búsqueda en cuanto a la regulación de empaques y embalajes. De igual forma al momento de exportar se debe mirar muy bien la reglamentación de cada país, ya que en algunos países está prohibido por ejemplo: la madera y el icopor. Se recibió el material de la capacitación que fue una cartilla ofrecida por el SENA Regional Atlántico.

A manera de recomendación es fundamental tener claro la normatividad en empaques y embalajes para no perder tiempo y dinero a la hora de exportar.



Figura 26. Participación capacitación en empaques y embalajes.

3. 28. Participación en la semana del turismo en Bucaramanga.

En el marco de la feria Bonita de la ciudad de Bucaramanga se celebra la semana del turismo en la cual se participó como gremio ACOPI Regional Santander con un stand en el centro comercial la quinta de Bucaramanga.

En este stand se brindaba información acerca de los servicios que ofrece ACOPI Regional Santander como lo son: las capacitaciones, talleres, acompañamiento empresarial, representación, afiliaciones etc.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

Se realizaron visitas por los diferentes stands que estaban en el centro comercial del sector de los dulces y postres, dando a conocer lo que es ACOPI y lo que pueden encontrar en el gremio, ya que algunos empresarios desconocen las actividades que se realizan en ACOPI.

Se contó con la presencia de microempresarios como: dulcería doña Mireya, pecaditos ponqués, panela las delicias etc.



Figura 27. Feria del dulce en Bucaramanga.

3.29 Asistencia a subcomisión departamental de concertación de políticas laborales y salariales. (mes de septiembre).

El ministerio de trabajo convoca a entidades como cámara de comercio de Bucaramanga, ACOPI, FENALCO, (Federación Nacional de comerciantes), SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje), ANDI (Asociación Nacional de Industriales), DPS (Departamento de la prosperidad social), sindicato de trabajadores de Santander, DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), IMEBU (Instituto Municipal de Empleo y Fomento Empresarial), Cajasan, Comfenalco. Ya que son entidades que brindan acompañamiento empresarial y que están en contacto con las necesidades de las empresas y por consiguiente del sector laboral, en ocasiones a este tipo de gremios y Asociaciones llegan quejas e inconformidades por parte de los trabajadores en los diferentes sectores de la economía.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Se tuvo la oportunidad de participar Para brindar información acerca de los sectores en los cuales ACOPI Regional Santander brinda apoyo y acompañamiento a los empresarios y establecer la problemática que se ha identificado respecto a políticas laborales y salariales en estos sectores.

La Subcomisión departamental de concertación de políticas laborales y salariales de la mano con el ministerio de trabajo en Bucaramanga está realizando un informe de Santander el cual se presentara a la alcaldía y gobernación para realizar proyectos que promuevan el trabajo digno y justo en la región. Puesto que se han identificado problemáticas en cuanto al trabajo en menores de edad, la explotación y el aprovechamiento de población vulnerable como (niños especiales, personas en condición de discapacidad, madres cabeza de familia)

El ministerio está buscando mitigar este impacto negativo en la región para brindar condiciones dignas y justas a la hora de realizar un trabajo.

Esta reunión se llevó a cabo en las instalaciones del SENA de Bucaramanga y se contó con la participación de representantes de cada entidad y se realizó un taller en el cual se expusieron diversos puntos de vista que podían ayudar a disminuir la problemática en políticas laborales a la que se ha visto enfrentada el departamento de Santander.

Se conformaron mesas de trabajo en las cuales se realizó un debate para proceder a elaborar un documento insumo para la construcción del documento final elaborado por parte de la subcomisión departamental de concertación de políticas laborales y salariales.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

SUBCOMISION DEPARTAMENTAL DE CONCERTACION DE
POLITICAS LABORALES Y SALARIALES



MINTRABAJO

AGENDA VIERNES 25 DE SEPTIEMBRE DE 2015

REUNION EN EL SENA AGENCIA PÚBLICA DE EMPLEO

HORA 8:00 A.M.

ORDEN DEL DIA

1. VERIFICACION DE QUORUM
2. LECTURA Y APROBACION DEL ORDEN DEL DIA
3. LECTURA Y APROBACION DEL ACTA ANTERIOR
4. REVISION DE COMPROMISOS.
5. TALLER RECOMENDACIONES PARA LA PROMOCION DEL EMPLEO
6. PRESENTACION PROBLEMÁTICA DEL SECTOR TRABAJO
7. MESAS TEMATICAS: EMPLEO COMO SERVICIO PUBLICO, FORMALIZACION, CALIDAD DE TRABAJO Y EMPRESAS PRODUCTIVAS.
8. ANALISIS DE LA PROBLEMÁTICA, IDENTIFICACION INICIAL DE ESTRATEGIAS
9. CONCLUSIONES
10. OBSERVACIONES Y VARIOS



TODOS POR UN
NUEVO PAÍS
PAZ EQUIDAD EDUCACION

Calle 31 N° 13-71 Bucaramanga, Santander. Colombia
Teléfono: 6302984 Telefax: 6308376
www.mintrabajo.gov.co



Figura 28. Orden del día Subcomisión de empleo.



Figura 29. Participación en la subcomisión de empleo.

3.30 Convocatoria al foro con los candidatos a la Alcaldía de Bucaramanga.

Se realizó una convocatoria vía correo electrónico, llamadas y publicaciones en redes sociales a los empresarios de los diferentes sectores de Bucaramanga y su área metropolitana para participar en el foro al cual FENALCO estaba solicitando la participación.

El foro contaba con la presencia de los candidatos a la alcaldía de Bucaramanga para el año 2016 (Sergio Isnardo Muñoz, Jhan Carlos Alvernia, Rodolfo Hernández, Carlos Ibáñez Muñoz)

Esta actividad se hizo con la finalidad que los empresarios pudieran escuchar las propuestas de cada candidato y dar los puntos de vista para los sectores a los que pertenecen en cuanto a mejoras y planes de acción que se puedan implementar desde la alcaldía de Bucaramanga.

Era necesario que los diferentes sectores plantearan sus necesidades para que los candidatos las pudieran tener en cuenta y ejercer planes de acción para mejorarlas o contrarrestarlas.



Figura 30. Pieza Publicitaria Foro Candidatos alcaldía.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

3.31 Asistencia a la reunión extraordinaria de la Subcomisión Departamental de Concertación de Políticas Laborales y Salariales.

El ministerio de trabajo solicito la participación en una reunión que se llevaría a cabo en FENALCO Santander, por tal motivo se asistió junto con los representantes de los gremios y Asociaciones: DANE, DPS, IMEBU, SENA, Sindicato de trabajadores de Santander, Cámara de Comercio de Bucaramanga, ANDI.

El objetivo de esta reunión fue: realizar la segunda parte del taller de recomendaciones de política pública y los cinco pactos del Ministerio para los gobernantes electos.

Los pactos trabajados fueron: (empleo como servicio público, calidad del empleo y las empresas productivas y la formalización)

En la elaboración del documento se tuvieron en cuenta ítems como: Rol del ente territorial, Actividades de apoyo, Entidades de apoyo, posibles fuentes de financiación.

Esto se debía llenar junto con la estrategia planteada para cada pacto.



*Figura 31.*Asistencia Reunión ministerio de trabajo.

3.32 Elaboración de recomendaciones como insumo para la elaboración del documento final del ministerio de trabajo .Pacto: formalización.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se elaboró el aporte al pacto: formalización del empleo solicitado por parte del ministerio de trabajo. Se realizó el llenado

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

de la información en un formato en Word determinado que envió el ministerio de trabajo. Lo que ACOPI Regional Santander aporó como estrategias fue lo siguiente:

Encontrar un nuevo modelo laboral acorde a la visión de la población de empleados informales.

Impulsar la Asociatividad, mediante la creación de empresas o sociedades conformadas por miembros del sector informal.

Creación de espacios especializados por oficio (No solamente por cada subsector de la economía sino por actividad específica) ejemplo: población que trabaja: tejidos, aluminio, cartón, cuero.

Creación de Clústeres económicos con la población de la economía informal.

Esta información fue revisada y aprobada por el jefe inmediato de ACOPI Santander quien estuvo de acuerdo con las estrategias planteadas para promover la formalización del empleo en Santander. Por tal motivo se realizó el envío de la información a la persona encargada en el ministerio de trabajo de recopilar la información y elaborar el documento final.

La información de las estrategias se realizó de acuerdo con la problemáticas que han expresado los empresarios en reuniones y talleres en cuanto al empleo informal, ya que la causa fundamental es la falta de oportunidades de empleo en el marco legal por ese motivo las personas optan por ingresar a la informalidad.

3.33 Asistencia a subcomisión departamental de concertación de políticas laborales y salariales. (Mes de Octubre).

Por solicitud del ministerio de trabajo se participó en la Subcomisión Departamental de Concentración de políticas laborales y salariales llevada a cabo en las instalaciones del SENA de Bucaramanga, se contó con la participación de entidades como: IMEBU, SENA,

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

FENALCO , ANDI, Cajasan, Comfenalco , Grupo de investigación de la UIS , DPS, Sindicato de empleados de Santander.

El orden del día en dicha reunión fue:

Verificación de quórum, lectura y aprobación del orden del día, lectura y aprobación del acta anterior revisión de compromisos, informe avance 40.000 empleos, presentación estudio trabajo decente y competitividad e informe taller de recomendaciones política pública. Se revisó la información a la fecha en cuanto a los pactos trabajados anteriormente, se aclararon dudas y se acordó el envío del documento para realizar otros aportes o correcciones.



*Figura 32.*Asistencia Subcomisión de empleo mes de octubre.

3.34 convocatoria a la capacitación en NIA - normas internacionales de auditoría.

La convocatoria se realizó a los empresarios de todos los sectores de la economía de Bucaramanga y su área metropolitana para participar en la capacitación ofrecida por ACOPI Regional Santander en Convenio con el SENA Regional Atlántico.

Los empresarios se convocaron mediante correos electrónicos, llamadas, divulgación de la pieza publicitaria en redes sociales para un mayor alcance de información.

El objetivo de la capacitación era: mejorar las capacidades de gestión y gerencia de los mandos medios, directivos y personal asistencial de Mipymes Santandereanas.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Los contenidos de la capacitación fueron:

- **Unidad 1:** auditoría financiera histórica: principios generales y responsabilidades NIA 200.
 - ✓ Conocer la evolución de la auditoría financiera a través del tiempo.
 - ✓ Comprender los axiomas actuales de la auditoría.
 - ✓ Identificar uno a uno los pasos previos a la realización de la auditoría
- **Unidad 2:** evaluación del riesgo.
 - ✓ Aplicar sistemas de valoración de riesgo a la planificación de una auditoría.
 - ✓ Conocer la metodología para la mitigación del riesgo durante una auditoría.
- **Unidad 3.** Evidencia de una auditoría.
 - ✓ Comprender las características de las evidencias.
 - ✓ Aplicar procedimientos analíticos contemplados en la norma 520.
 - ✓ Conocer el procedimiento para elaborar declaraciones escritas.
- **Unidad 4:** taller práctico: uso de trabajo de tercero y elaboración de dictámenes.
 - ✓ Aplicar las normas relacionadas con el uso de trabajos de terceros como referencia del proceso de auditoría realizado.
 - ✓ Dominar el procedimiento para la elaboración de un dictamen de auditoría.

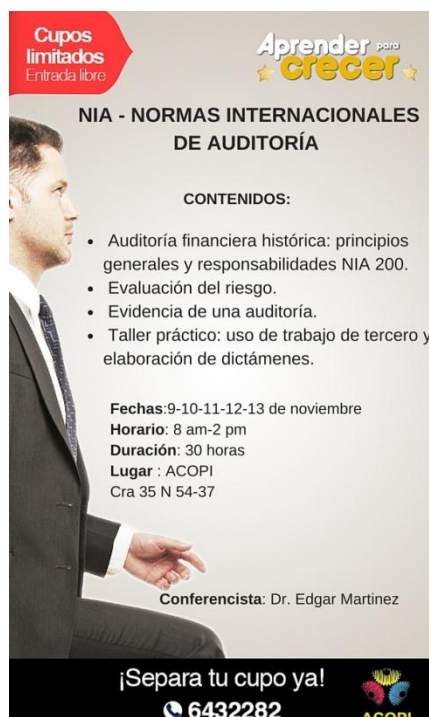


Figura 33. Pieza capacitación en NIA.

3.35 Asistencia a la firma del pacto por la prevención y erradicación de trabajo infantil.

En las instalaciones de la gobernación de Santander se llevó a cabo una reunión que tenía como objetivo la firma la firma del pacto por la prevención y erradicación del trabajo infantil en Santander.

Se contó con la presencia del gobernador de Santander y actores como: empresarios, funcionarios públicos (Gobernación, alcaldía de Bucaramanga, IMEBU, DPS, Bienestar familiar).

Se asistió en representación de ACOPI Regional Santander porque se había estado en todo el proceso como gremio empresarial colaborando en la elaboración de las ideas para erradicar el trabajo infantil.

Los compromisos que se acordaron en el pacto fueron:

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Garantizar los derechos y fomentar las buenas prácticas en el sector privado referentes a la no utilización de productos o servicios que tengan trazas de trabajo infantil lo que quiere decir que ACOPI debe contribuir al control como gremio para que las empresas no contraten población infantil

En el pacto se acordó el compromiso bajo la gravedad de juramento con todos los participantes al evento.

Se contó con el testimonio de algunos jóvenes que forman parte de organizaciones musicales, deportivas .Se les explico a los padres de familia la problemática que se gesta alrededor del trabajo infantil , ya que en ocasiones este se presta para otros delitos como la explotación sexual de los niños, tráfico de órganos etc.



Figura 34. Participación pacto erradicación del trabajo infantil.

3.36 Validación de datos de las empresas del sector de la moda infantil (calzado, Prendas, accesorios) de Bucaramanga y su área metropolitana.

En las instalaciones de ACOPI Regional Santander se llevó a cabo la validación de datos (teléfono, correo, dirección, correo electrónico, sector de moda infantil al que pertenece la empresa, nombre comercial de la empresa, representante legal, página web o Facebook).

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

Se distribuyó la información de la base de datos, se trabajó con 1500 datos para validar vía telefónica la información descrita anteriormente.

La validación de la información se realizó para tener toda la información actualizada para agilizar el trabajo a la hora de realizar envíos de información, ya que con esto se evita que los correos reboten y también permite saber si aún existe la empresa, si maneja la misma línea de producto, si las personas de contacto son las mismas.

La información se trabajó en una tabla de Excel en la cual se generó una casilla con la respuesta que daba el empresario para realizar una retroalimentación al final (en ocasiones no contestan, las líneas están ocupadas, no se encuentra la persona encargada de validar la información) en esos casos se vuelve a llamar.

Una vez validada toda la base de datos se realizaba la socialización de la información(llamadas efectivas, no contestadas , números inválidos) con el jefe inmediato de ACOPI Regional Santander , se consolidaron las bases de datos y se guardaron para ser utilizadas en envíos posteriores para convocatoria y participación en la revista EIMI21 año 2016.

4. Aportes del estudiante a la empresa.

El estudiante le deja un aporte a la empresa el cual es un directorio Internacional de prendas de vestir infantiles con información de empresas exportadoras e importadoras .Las categorías que se encuentran en el directorio son: abrigos con capuchas para bebés, abrigos bebés y niños, camisetas bebés y niños, pantalones para bebés y niños, camisas y blusas para bebés y niños, ropa interior para bebés y niños, ropa de dormir para bebés y niños, prendas de punto para bebés y niños.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Tabla 1 *Empresas exportadoras producto: abrigos con capucha para bebés y niños.*

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
"ASOCIATI A "UNIUNEA JUDETEAN A A COOPERATIEI MESTESUGARESTI" VALCEA ŠEŠIR dd	Rumania	Ramnicu-Valcea		40 250 732523	40 250 732523	ALEXANFRU TRIFU (Top Management)
ŽUTIKAdoo	Croacia	Betina				Marijana Tkalec (Sales)
3S Textile & Apparel Shijiazhuang Co. Ltd	China	Shijiazhuang, Hebei	http://www.apparels.com.cn			Angelina Jušic (Sales)
4C'Son Overseas	India	Chennai		91 44 25221313	91 44 25270244	Thiagarajan Raguvél (Owner / Proprietor)
A&S-ZADAR doo	Croacia	Zadar				Sandi Matešic (Sales)
A-Team Clothing	India	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuha Priya (Managing Director / Director)
A. B. C. Garments	India	Tirupur		91 421 2420272	91 421 2420783	R. Annadurai (Managing Director / Director)
A. G. V. doo	Croacia	Zagreb				Alfred Vucko (Sales)
A. R. Overseas	India	Chennai		91 44 24865738	91 44 24865738	Arun Prasad (Owner / Proprietor)
A.K.M. Exports	India	Salem	http://www.akmexports.bloombiz.com	91 427 4262040	91 427 2450013	Karthikeyan (Managing Director / Director)
Aarian Expo	India	Coimbatore	http://www.aarian.in	91 422 2411102	91 422 2411102	Mohamed M.Irfan
Aaron Fashions	India	Chennai		91 44 24919117	91 44 24919117	
Accordioan Exports	India	Tirupur		91 421 6533233	91 421 2213428	Anand (Partner)
ADOTEX doo	Croacia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)
Affairs Garments	India	Tirupur	http://www.affairsgarments.com	91 421 4331605	91 421 4331605	Sakthivel (Owner / Proprietor)
Agni Export	India	Tirupur		91 421 4242929	91 421 4242929	M. Ravi (Partner)
Ailin Trade Co. Ltd.	China	Minhang Qu		86 21 61992635		Lingling Pan (General Manager / Manager)
Aiyi Garment Co. Ltd.	China	Shanghai				Ran Tao (General Manager / Manager)
Ajay	India	Kolkata		91 33	91 33	Ajay Khemka (Owner /

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Apparels				24033786	24000665	Proprietor)
AK Enterprises	India	Pollachi		91 4259 232340	91 4259 232340	Devi Muthuswamy (Owner / Proprietor)
Akin Tekstil Konfeksiyon Gida Sanayi ve Ticaret Ltd. Sti.	Turquía	Bursa	http://www.pufidik.com.tr	90 224 364 3838	90 224 363 3811	Tugba Yanikoglu (Export Director)
AKR Textile (Knits & Woven Garment Exports)	India	Tirupur	http://www.akrtextiles.com	91 421 4333377	91 421 4334366	Logu (Managing Director / Director)

Tabla 2. *Empresas importadoras de producto: abrigos con capucha para bebés y niños*

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
ŠEŠIR d d	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
A&S-ZADAR doo	Croacia	Zadar				Sandi Matešic (Sales)
A-Team Clothing	India	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuha Priya (Managing Director / Director)
A. G. V. doo	Croacia	Zagreb				Alfred Vucko (Sales)
ADOTE X doo	Croacia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)
AKSENT doo	Croacia	Zagreb				Zdenka Križanic (Export)
Al-Arab for Import & Trading	Egipto	Nasr City, Cairo	http://www.alarab-group.com	20 2 24047587	20 2 24047587	Khaled Abd El-Aziz (Partner)
Alegra Moda doo	Croacia	Gornja Rijeka				
Alpine Creations Limited	Emiratos Árabes Unidos	Jebel Ali	http://www.alpinedubai.com	971 4 8816117	971 4 8816372	Lalu C Mehtani (Managing Director / Director)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

os

Altexime x SA	Bélgi ca	Nivell es	http://www.alteximex.com	32 67 64 57 11	32 67 55 37 97	Raphaël Hasson (Board Member)
AMADE US M.A.J. doo	Croa cia	Zagreb	http://www.amadeusjeans.com	385 1 6651 741	385 1 6651737	Ivan Jukic (Purchasing)
AMARIE DIZAJN doo	Croa cia	Zagreb		385 98 359 590		Anamarija Brkic Višnjic
Amartex Industries Ltd.	India	Gurga on	http://www.amartex.in	91 124 4750700	91 11 4750799	Arun Grover (Owner / Proprietor)
AMORO SO doo	Croa cia	Josipo vac	http://www.amoros.hr	385 31 126 992	385 31 126 992	Zorka Bilic (Export)
AMR RICOV doo	Croa cia	Zapreš ic		385 1 3358 127		Dario Ricov (IT)
Anckaert Confectie NV	Bélgi ca	Dessel gem	http://www.gymp.be	32 56 71 30 59	32 56 71 53 88	Pol Anckaert (Board Member)
ANDRE A DREAM TIME doo	Croa cia	Zagreb				Silva Miškulin (Sales)
ANGEL doo	Croa cia	Belica	http://www.angel.hr	385 40 845 066	385 40 845277	Ruža Đurkin (Finance)
ANKRE DA USLUGE doo	Croa cia	Zagreb		385 1 2991 556		Renata Beloševic (Sales)
ARANE A ART doo	Croa cia	Samob or				Ida Šintic (Sales)
ARTICU LOS TEXTIL ES, S.A. DE C.V.	Méxi co	Naucal pan de Juárez	http://www.arttex.com.mx	52 55 5576 6866	52 55 5576 6866	Jaime Saad Hop (Managing Director / Director)

Trademap, 2015

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Tabla 3 .Empresas exportadoras producto: abrigos para bebés y niños.

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
"ASOCIATIA "UNIUNEA JUDETEANA COOPERATIEI MESTESUGARESTI" VALCEA	Rumania	Ramnicu-Valcea		40 250 732523	40 250 732523	ALEXANDRU TRIFU (Top Management)
ŠEŠIR d.d.	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
3S Textile & Apparel Shijiazhuang Co. Ltd	China	Shijiazhuang, Hebei	http://www.apparels.com.cn	86 311 87766078	86 311 87774910	Song Tao (General Manager / Manager)
4C'Son Overseas	India	Chennai		91 44 25221313	91 44 25270244	Thiagarajan Raguvel (Owner / Proprietor)
5 Plus Andrzej Olender	Polonia	Olsztyn	http://www.5plus.pl	48 89 5238128	48 89 5238128	Andrzej Olender (Owner / Proprietor)
A&S-ZADAR doo	Croacia	Zadar				Sandi Matešić (Sales)
A-Team Clothing	India	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuga Priya (Managing Director / Director)
A. B. C. Garments	India	Tirupur		91 421 2420272	91 421 2420783	R. Annadurai (Managing Director / Director)
A. R. Overseas	India	Chennai		91 44 24865738	91 44 24865738	Arun Prasad (Owner / Proprietor)
A.K.M. Exports	India	Salem	http://www.akmexports.bloombiz.com	91 427 4262040	91 427 2450013	Karthikeyan (Managing Director / Director)
Aakriti	India	New	http://www.aakritie	91 11	91 11	Shobha Verma (Owner /

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

Exports		Delhi	xports.com	41832443	41832443	Proprietor)
Aarian Expo	India	Coimbatore	http://www.aarian.in	91 422 2411102	91 422 2411102	Mohamed M.Irfan
Aaron Fashions	India	Chennai		91 44 24919117	91 44 24919117	Bosco Morais (Owner / Proprietor)
Aarvee Creations	India	Noida	http://www.aarveecreations.com	91 98100 43962		Sanjay Kumar Jain
Abarna Exports	India	Tirupur		91 421 2486377		M. Rajgopalan (Managing Director / Director)
Abasic, S.L.	España	Barcelona	http://www.desigual.com	34 933 043 164	34 933 021 907	Daniel Victor Meyer (Top Management)
ABM International Ltd.	India	New Delhi		91 11 25927878	91 11 41426044	Virender Kumar Gandhi (Managing Director / Director)
Accordioan Exports	India	Tirupur		91 421 6533233	91 421 2213428	Anand (Partner)
Active Apparels	India	Tirupur		91 421 4326774	91 421 4326770	R.Rajendran (Owner / Proprietor)
Active Sportswear Int. A/S	Dinamarca	Brønderslev	http://www.activesportswear.dk	45 98 82 55 33	45 98 80 00 04	Peter Ulrik Voetmann Jensen (Managing Director / Director)
ACTS Corporation	Corea, República de	Seoul		82 2 2109 4333	82 2 869 2038	Yoo Byoung-Ok (President / Chairman)

Trademap, 2015

Tabla 4. Empresas importadoras producto: abrigos para bebés y niños

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
"ZILLI" MEN'S CLOTHING SHOP of	Armenia	Yerevan		374 (10) 202050		Samvel Vardanyan (Managing Director / Director)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

"ROMA
STYLE"
Limited
Liability
Compan
y

ŠEŠIR dd	Croac ia	Zagre b	http://www.sesir.h r	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
ŽUTIKA doo	Croac ia	Betina				Angelina Jušić (Sales)
A&S- ZADAR doo	Croac ia	Zadar				Sandi Matešić (Sales)
A-Team Clothing	India	Tirup ur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuha Priya (Managing Director / Director)
Abu Ghazale h Trading Co (ABCO)	Emir atos Árab es Unid os	Dubai		971 4 2268849,268 4104	971 4 2665756	Marwan M Abughazaleh (Managing Director / Director)
Active Sportsw ear Int. A/S	Dina marc a	Brønd erslev	http://www.active sportswear.dk	45 98 82 55 33	45 98 80 00 04	Peter Ulrik Voetmann Jensen (Managing Director / Director)
Adel Abdulla Trading Est	Emir atos Árab es Unid os	Dubai		971 4 2266331	971 4 2253219	Mohd Ali Abdul Bare (Managing Director / Director)
ADI Internati onal	Emir atos Árab es Unid os	Dubai	http://www.adintl. com	971 4 8815678	971 4 8818976	Azad Virji (Managing Director / Director)
Adolfo Domíng uez, S.A.	Espa ña	San Cipriá n de Viñas	http://www.adolfo dominguez.com	34 988 398 705	34 988 246 761	Adolfo Domínguez Fernández (Top Management)
ADOTE X doo	Croac ia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Akland Sportswe ar S.c.	Polonia	Kraków		48 12 4139968	48 12 4139968	Hanna Kornas (Owner / Proprietor)
AKSEN T doo	Croatia	Zagreb				Zdenka Križanic (Export)
Al Khwaja Overseas	Emiratos Árabes Unidos	Ajman		971 6 7439701	971 6 7439706	M.S. Khan (Managing Director / Director)
Al Madeena Garment s Industry WLL	Emiratos Árabes Unidos	Ajman		971 6 7447184	971 6 7442663	Abul Kalam (Managing Director / Director)
Al Salam Garment Factory LLC	Emiratos Árabes Unidos	Sharjah	http://www.alsalamgmt.com	971 6 5431972	971 6 5420557	Mumtaz Ahmed (Managing Director / Director)
Al-Arab for Import & Trading	Egipto	Nasr City, Cairo	http://www.alarab-group.com	20 2 24047587	20 2 24047587	Khaled Abd El-Aziz (Partner)
Alfredo José Ribeiro Fernandes & Filhos S.A.(Confecções Babex)	Portugal	SÃO TORCATO	http://www.abobri nha.pt	351 253559680	351 253559680	Maria Olga Fernandes (General Manager / Manager)
Alpine Creation s Limited	Emiratos Árabes Unidos	Jebel Ali	http://www.alpine dubai.com	971 4 8816117	971 4 8816372	Lalu C Mehtani (Managing Director / Director)
AMADE US M.A.J.	Croatia	Zagreb	http://www.amade usjeans.com	385 1 6651 741	385 1 6651737	Ivan Jukic (Purchasing)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

doo

AMARI Croac Zagre 385 98 359 Anamarija Brkic Višnjic
E ia b 590
DIZAJN
doo

Trademap, 2015

Tabla 5 Empresas exportadoras producto: camisetas de confección para bebés y niños.

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	teléfono	fax	ejecutivos
"HILLER, W., "OTTIMO" S.A.	Gre cia	Evosmo s		30 23107050 98	30 23107600 48	Werner Hiller (Export Manager)
"LEONTOP OULOS, G., "ELBA" S.A.	Gre cia	Thessal oniki		30 23103079 21	30 23103074 84	
"MEIMARI S.A. "QUALITY FASHION	Gre cia	Oraioka stro	http://www.meimari.gr	30 23106830 50	30 23106830 53	Basil Meimaris (General Manager / Manager)
"PAPAGER IDIS, D., & SONS "DOLPHIN " S.A.	Gre cia	Thessal oniki	http://www.dolphin-jeans.gr	30 23105334 48	30 23105271 05	Dimitrios Papageridis (General Manager / Manager)
"PAPAIOA NNOU, ST., "LAPIN HOUSE" S.A.	Gre cia	Perister i	http://www.lapinhouse.com	30 21057061 00	30 21057061 66	
"PASCHAL IDIS, A., "ARTEMIO S" S.A.	Gre cia	Thermi		30 23104642 01	30 23104622 54	Savvas Haralambidis (Export Manager)
"STRIVAS, D., EXPORT GARMENT S "	Gre cia	Kilkis		30 23410410 56	30 23410412 50	
"VITSIOS, D.,	Gre	Nea Filadelf	http://www.picco	30 21025259	30 21025242	Konstantoula Vitsiou (General

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

"PICCOLO MONDO" S.A.	cia	eia	lomondo.gr	51	33	Manager / Manager)
ŠEŠIR dd	Cro acia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
ŠKRINJARI C COMMERC E doo	Cro acia	Zagreb				Marijana Tkalec (Sales)
ŽUTIKA doo	Cro acia	Betina				Marijana Tkalec (Sales)
3S Textile & Apparel Shijiazhuang Co. Ltd.	Chi na	Shijiazhuang, Hebei	http://www.apparels.com.cn	86 311 87766078	86 311 87774910	Song Tao (General Manager / Manager)
4C'Son Overseas	Indi a	Chennai		91 44 25221313	91 44 25270244	Thiagarajan Raguvél (Owner / Proprietor)
7X International	Indi a	Ludhiana	http://www.7xinternational.in	91 161 5012393	91 161 5012393	R. P. Gupta (Owner / Proprietor)
A & A Fashion	Indi a	Tirupur	http://www.aanda fashions.in	91 421 2258884	91 421 2258884	E.V. Govindarajan (Partner)
A Cube Knits	Indi a	Tirupur		91 421 2424938	91 421 2424938	Balasundaram (Owner / Proprietor)
A Gee Wool Knitting Factory Limited	Hon g Kon g, Chi na	Kwun Tong, Kowloon		852 23420131 -3	852 23431772	Hoi-Lam Tam (Managing Director / Director)
A-Team Clothing	Indi a	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuha Priya (Managing Director / Director)
A. B. C. Garments	Indi a	Tirupur		91 421 2420272	91 421 2420783	R. Annadurai (Managing Director / Director)
A. D. Textile	Indi a	Karur	http://www.adtex tile.com	91 4324 225880	91 4324 225553	D. Senthil Kumar (CEO)
A. R. Overseas	Indi a	Chennai		91 44 24865738	91 44 24865738	Arun Prasad (Owner / Proprietor)
A.A.Garmen ts	Indi a	Chennai		91 44 23744590	91 44 23744585	Musharraf Asraf Ali (Managing Director / Director)

Trademap, 2015

Tabla 6. *Empresas importadoras producto: camisetas de confección para bebés y niños.*

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
ŠEŠIR dd	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
A-Team Clothing	India	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuha Priya (Managing Director / Director)
Abimithra Apparels	India	Tirupur		91 421 2230646	91 0421 2230598	Sabapathy (Partner)
Abu Ghazaleh Trading Co (ABCO)	Emiratos Árabes Unidos	Dubai		971 4 2268849,2684104	971 4 2665756	Marwan M Abughazaleh (Managing Director / Director)
Actividades Textiles, S.L.	España	Zaragoza	http://www.natureclub.es	34 976 465 770	34 976 465 771	Fernando Sainz Gomez (Top Management)
ADI International	Emiratos Árabes Unidos	Dubai	http://www.adintl.com	971 4 8815678	971 4 8818976	Azad Virji (Managing Director / Director)
ADOTE X doo	Croacia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)
AKSEN T doo	Croacia	Zagreb				Zdenka Križanic (Export)
Al Madeena Garments Industry WLL	Emiratos Árabes Unidos	Ajman		971 6 7447184	971 6 7442663	Abul Kalam (Managing Director / Director)
ALLEGRO S.A.	Grecia	Metamorfossi	http://www.allegro.com.gr	30 2102828003	30 2102817040	Simos Negrin (Export Manager)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

AMAD EUS M.A.J. doo	Croacia	Zagreb	http://www.amadeusjeans.com	385 1 6651 741	385 1 6651737	Ivan Jukic (Purchasing)
AMARIE DIZAJN doo	Croacia	Zagreb		385 98 359 590		Anamarija Brkic Višnjic
Amartex Industries Ltd.	India	Gurgaon	http://www.amartex.in	91 124 4750700	91 11 4750799	Arun Grover (Owner / Proprietor)
AMOROSO doo	Croacia	Josipovac	http://www.amoroso.hr	385 31 126 992	385 31 126992	Zorka Bilic (Export)
AMRICOV doo	Croacia	Zaprešić		385 1 3358 127		Dario Ricov (IT)
ANDREA DREAM TIME doo	Croacia	Zagreb				Silva Miškulin (Sales)
ANGEL doo	Croacia	Belica	http://www.angel.hr	385 40 845 066	385 40 845277	Ruža Đurkin (Finance)
ANKREDA USLUGE doo	Croacia	Zagreb		385 1 2991 556		Renata Beloševic (Sales)

Trademap, 2015

Tabla 7. Empresas exportadoras producto: pantalones para bebés y niños.

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
"ASOCIATIA "UNIUNEA JUDETEANA A COOPERATIEI	Rumania	Ramnicu-Valcea		40 250 732523	40 250 732523	ALEXANDRU TRIFU (Top Management)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOP

MESTESU
GARESTI"
VALCEA

"VITSIOS, D., "PICCOLO MONDO" S.A.	Grecia	Nea Filadelfeia	http://www.piccolomondo.gr	30 2102525951	30 2102524 233	Konstantoula Vitsiou (General Manager / Manager)
ŠEŠIR d d	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
ŠKRINJAR IC COMMERCE doo	Croacia	Zagreb				Marijana Tkalec (Sales)
1 IUNIE S.A.	Rumania	Timisoara				MARIA MARUSCA (HR)
3S Textile & Apparel Shijiazhuang Co. Ltd	China	Shijiazhuang, Hebei	http://www.apparels.com.cn	86 311 87766078	86 311 8777491 0	Song Tao (General Manager / Manager)
4C'Son Overseas	India	Chennai		91 44 25221313	91 44 2527024 4	Thiagarajan Raguvel (Owner / Proprietor)
5 Plus Andrzej Olender	Polonia	Olsztyn	http://www.5plus.pl	48 89 5238128	48 89 5238128	Andrzej Olender (Owner / Proprietor)
A. B. C. Garments	India	Tirupur		91 421 2420272	91 421 2420783	R. Annadurai (Managing Director / Director)
A. D. Textile	India	Karur	http://www.adtextile.com	91 4324 225880	91 4324 225553	D. Senthil Kumar (CEO)
A. R. Overseas	India	Chennai		91 44 24865738	91 44 2486573 8	Arun Prasad (Owner / Proprietor)
A.K.M. Exports	India	Salem	http://www.akmexports.bloombiz.com	91 427 4262040	91 427 2450013	Karthikeyan (Managing Director / Director)
A.S.P. Vishagan Textiles	India	Salem		91 427 4036065	91 427 2466051	Sampathkumar M. (Managing Director / Director)
A.V.T. Fabrics	India	Karur	http://www.avtfabrics.com	91 4324 241406	91 4324 241396	KR. Neelamegam (Owner / Proprietor)
Aabaa	India	Tirupur		91 421	91 421	Prabhu (Owner / Proprietor)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Links	r			2200573	4326670	
Aabru Fashion House	Bangladesh	Dhaka		88 01713174407		Shaheda Amir Poleen (Owner / Proprietor)
Aarian Expo	India	Coimbatore	http://www.aarian.in	91 422 2411102	91 422 2411102	Mohamed M.Irfan
ABC Exports Company	India	Chennai	http://www.kompas.com.in/abc-exports-company	91 44 22388820	91 44 22388830	L. Irudayaraj (Managing Director / Director)
Abu Dhabi Garment Factory	Emiratos Árabes Unidos	Abu Dhabi		971 2 5510303	971 2 5510772	Saeed Bin Jabr Al Suwaidi (President / Chairman)
Abu Ghazaleh Trading Co (ABCO)	Emiratos Árabes Unidos	Dubai		971 4 2268849,2684104	971 4 2665756	Marwan M Abughazaleh (Managing Director / Director)
Accordioan Exports	India	Tirupur		91 421 6533233	91 421 2213428	Anand (Partner)
Actividades Textiles, S.L.	España	Zaragoza	http://www.natureclub.es	34 976 465 770	34 976 465 771	Fernando Sainz Gomez (Top Management)

Trademap, 2015

Tabla 8 .Empresas importadoras producto: pantalones para bebés y niños.

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
ŠEŠIR dd	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
A&S-ZADAR doo	Croacia	Zadar				Sandi Matešić (Sales)
A. G. V. doo	Croacia	Zagreb				Alfred Vucko (Sales)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Abu Dhabi Garment Factory	Emir atos Árab es	Abu Dhabi		971 2 5510303	971 2 5510772	Saeed Bin Jabr Al Suwaidi (President / Chairman)
Abu Ghazaleh Trading Co (ABCO)	Emir atos Árab es Unid os	Dubai		971 4 2268849,2684 104	971 4 2665756	Marwan M Abughazaleh (Managing Director / Director)
Actividades Textiles, S.L.	España	Zaragoza	http://www.natureclub.es	34 976 465 770	34 976 465 771	Fernando Sainz Gomez (Top Management)
ADOTE X doo	Croacia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)
AKSEN T doo	Croacia	Zagreb				Zdenka Križanic (Export)
Al Jabal Al Akhdar Trading Est	Emir atos Árab es Unid os	Dubai		971 4 2251564	971 4 2260313	Kishan Tejani (Managing Director / Director)
Al Madeena Garments Industry WLL	Emir atos Árab es Unid os	Ajman		971 6 7447184	971 6 7442663	Abul Kalam (Managing Director / Director)
Al Salam Garment Factory LLC	Emir atos Árab es Unid os	Sharjah	http://www.alsalamgmt.com	971 6 5431972	971 6 5420557	Mumtaz Ahmed (Managing Director / Director)
Alegra Moda doo	Croacia	Gornja Rijeka				
Alfredo José Ribeiro Fernandes &	Portugal	SÃO TORC ATO	http://www.abobra.inha.pt	351 253559680	351 2535596 89	Maria Olga Fernandes (General Manager / Manager)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Filhos
S.A.

Alpine Creation s Limited	Emir atos Árab es Unid os	Jebel Ali	http://www.alpine-dubai.com	971 4 8816117	971 4 8816372	Lalu C Mehtani (Managing Director / Director)
AMAD EUS M.A.J. doo	Croa cia	Zagre b	http://www.amad-eusjeans.com	385 1 6651 741	385 1 6651737	Ivan Jukic (Purchasing)
AMARI E DIZAJN	Croa cia	Zagre b		385 98 359 590		Anamarija Brkic Višnjic
Amartex Industrie s Ltd.	India	Gurga on	http://www.amartex.in	91 124 4750700	91 11 4750799	Arun Grover (Owner / Proprietor)
AMAZI NG FASHI ON S.R.L.	Rum ania	Bucur esti				ROXANA COJOCARU (Top Management)
AMOR OSO doo	Croa cia	Josipo vac	http://www.amor-oso.hr	385 31 126 992	385 31 126992	Zorka Bilic (Export)
AMR RICOV doo	Croa cia	Zapreš ic		385 1 3358 127		Dario Ricov (IT)
ANDRE A DREA MTIME doo	Croa cia	Zagre b				Silva Miškulin (Sales)
ANGEL doo	Croa cia	Belica	http://www.angel.hr	385 40 845 066	385 40 845277	Ruža Đurkin (Finance)
ANKRE DA USLUG E doo	Croa cia	Zagre b		385 1 2991 556		Renata Beloševic (Sales)

Trademap, 2015

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Tabla 9 .Empresas exportadoras producto: camisas y blusas para bebés y niños.

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
"VITSIO S, D., "PICCOLO MONDO" S.A.	Grecia	Nea Filadelfeia	http://www.piccolomondo.gr	30 2102525951	30 2102524 233	Konstantoula Vitsiou (General Manager / Manager)
ŠEŠIR dd	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
3S Textile & Apparel Shijiazhuang Co. Ltd	China	Shijiazhuang, Hebei	http://www.apparels.com.cn	86 311 87766078	86 311 8777491 0	Song Tao (General Manager / Manager)
4C'Son Overseas	India	Chennai		91 44 25221313	91 44 2527024 4	Thiagarajan Raguvél (Owner / Proprietor)
A Cube Knits	India	Tirupur		91 421 2424938	91 421 2424938	Balasundaram (Owner / Proprietor)
A-Team Clothing	India	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuga Priya (Managing Director / Director)
A. B. C. Garments	India	Tirupur		91 421 2420272	91 421 2420783	R. Annadurai (Managing Director / Director)
A. R. Overseas	India	Chennai		91 44 24865738	91 44 2486573 8	Arun Prasad (Owner / Proprietor)
A.K.M. Exports	India	Salem	http://www.akmexports.bloombiz.com	91 427 4262040	91 427 2450013	Karthikeyan (Managing Director / Director)
Aabru Fashion House	Bangladesh	Dhaka		88 0171317440 7		Shaheda Amir Poleen (Owner / Proprietor)
Abasic, S.L.	España	Barcelona	http://www.desigual.com	34 933 043 164	34 933 021 907	Daniel Victor Meyer (Top Management)
ABC Exports Company	India	Chennai	http://www.kompass.in/abc-exports-company	91 44 22388820	91 44 2238882 0	L. Irudayaraj (Managing Director / Director)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

y						
Abiramii Fashions	India	Tirupur		91 421 2201232	91 421 2249027	S. P. Anbalagan (Managing Director / Director)
Abu Ghazaleh Trading Co (ABCO)	Emiratos Árabes Unidos	Dubai		971 4 2268849,268 4104	971 4 2665756	Marwan M Abughazaleh (Managing Director / Director)
Accordion Exports	India	Tirupur		91 421 6533233	91 421 2213428	Anand (Partner)
Activewear (Private) Limited	Sri Lanka	Mount Lavinia	http://www.activewear.lk	94 11 2724828	94 11 2734829	M A Amanullah (Managing Director / Director)
Actividades Textiles, S.L.	España	Zaragoza	http://www.natureclub.es	34 976 465 770	34 976 465 771	Fernando Sainz Gomez (Top Management)
ADI International	Emiratos Árabes Unidos	Dubai	http://www.adintl.com	971 4 8815678	971 4 8818976	Azad Virji (Managing Director / Director)
Adonin Przetwórstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe	Polonia	Lódź	http://www.adonin.pl	48 42 6374959	48 42 6374959	Stanislaw Wojciechowski (Owner / Proprietor)
ADOTE X doo	Croacia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)
Ailin Trade Co. Ltd.	China	Minhang Qu		86 21 61992635		Lingling Pan (General Manager / Manager)
Aiyi Garment Co. Ltd.	China	Shanghai				Ran Tao (General Manager / Manager)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

Ajay Apparels	India	Kolkata		91 33 24033786	91 33 24000665	Ajay Khemka (Owner / Proprietor)
Ajvick Exports Pvt Ltd	India	Mumbai	http://www.kompass.in/ajvick-exports	91 22 28571119	91 22 26323618	Ajay Hinduja (Owner / Proprietor)
AK Enterprises	India	Pollachi		91 4259 232340	91 4259 232340	Devi Muthuswamy (Owner / Proprietor)

Trademap, 2015

Tabla 10. Empresas importadoras producto: camisas y blusas para bebés y niños.

Nombre de la empresa	País	Ciudad	Sitio web	Teléfono	Fax	Ejecutivos
ŠEŠIR dd	Croacia	Zagreb	http://www.sesir.hr	385 1 4833 362	385 1 4831434	Verica Lukanic (Sales)
ŠKRINJARI C COMMERC E doo	Croacia	Zagreb				Marijana Tkalec (Sales)
ŽUTIKA doo	Croacia	Betina				Angelina Jušić (Sales)
A&S-ZADAR doo	Croacia	Zadar				Sandi Matešić (Sales)
A-Team Clothing	India	Tirupur		91 421 2211985	91 421 2211985	Shanmuha Priya (Managing Director / Director)
A. G. V. doo	Croacia	Zagreb				Alfred Vucko (Sales)
Abu Ghazaleh Trading Co (ABCO)	Emiratos Árabes Unidos	Dubai		971 4 2268849,26 84104	971 4 2665756	Marwan M Abughazaleh (Managing Director / Director)
Actividades Textiles, S.L.	España	Zaragoza	http://www.natureclub.es	34 976 465 770	34 976 465 771	Fernando Sainz Gomez (Top Management)
ADI International	Emiratos Árabes Unidos	Dubai	http://www.adintl.com	971 4 8815678	971 4 8818976	Azad Virji (Managing Director / Director)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

s
Ára
bes
Uni
dos

ADOTEX doo	Cro acia	Split		385 21 569 239		Halida Bulic (Export)
AKSENT doo	Cro acia	Zagreb				Zdenka Križanic (Export)
Al Jabal Al Akhdar Trading Est	Emi rato s Ára bes Uni dos	Dubai		971 4 2251564	971 4 2260313	Kishan Tejnani (Managing Director / Director)
Al Khwaja Overseas	Emi rato s Ára bes Uni dos	Ajman		971 6 7439701	971 6 7439706	M.S. Khan (Managing Director / Director)
Al Madeena Garments Industry WLL	Emi rato s Ára bes Uni dos	Ajman		971 6 7447184	971 6 7442663	Abul Kalam (Managing Director / Director)
Al Salam Garment Factory LLC	Emi rato s Ára bes Uni dos	Sharja h	http://www.alsalamgmt.com	971 6 5431972	971 6 5420557	Mumtaz Ahmed (Managing Director / Director)
ALDA BABY, Srl	Itali a	PISTO IA (PT)	http://www.aldaby.it	39 0573 532777	39 0573 531344	Costanzo Priami (Managing Director / Director)
Alfredo José Ribeiro Fernandes & Filhos S.A.(Confecç	Port ugal	SÃO TORC ATO	http://www.abobriha.pt	351 253559680	351 2535596 89	Maria Olga Fernandes (General Manager / Manager)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

ões Babex)

All Access Apparel, Inc.	Estados Unidos	Montebello	http://www.selfesteeemclothing.com	1 323 889-4300		Robert Laret
Alpine Creations Limited	Emiratos Árabes Unidos	Jebel Ali	http://www.alpine-dubai.com	971 4 8816117	971 4 8816372	Lalu C Mehtani (Managing Director / Director)
Alteximex SA	Bélgica	Nivelles	http://www.alteximex.com	32 67 64 57 11	32 67 55 37 97	
AMADEUS M.A.J. doo	Croacia	Zagreb	http://www.amadeusjeans.com	385 1 6651 741	385 1 6651737	Ivan Jukic (Purchasing)
Amartex Industries Ltd.	India	Gurgaon	http://www.amartex.in	91 124 4750700	91 11 4750799	Arun Grover (Owner / Proprietor)
AMOROSO doo	Croacia	Josipovac	http://www.amoroso.hr	385 31 126 992	385 31 126992	Zorka Bilic (Export)
Anckaert Confectie NV	Bélgica	Desselgem	http://www.gymp.be	32 56 71 30 59	32 56 71 53 88	Pol Anckaert (Board Member)
ANGEL doo	Croacia	Belica	http://www.angel.hr	385 40 845 066	385 40 845277	Ruža Đurkin (Finance)
ANVI AM Ltd	Letonia	Riga, Riga district	http://www.anvia.lv	371 67283194	371 67283194	Anna Melbarde
April Cornell Holdings Ltd.	Estados Unidos de América	Burlington	http://www.aprilcornell.com	1 802 879-1271	1 802 879-7229	April Cornell
Argus International, Inc.	Estados Unidos de América	Miami Lakes		1 305 888-4881	1 305 888-0041	Roberto B Bequillard (President / Chairman)

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOIPI

a						
Arzu, S.A.	España	Erando		34 944 470 166	34 944 761 242	Iñaki Zuloaga (Top Management)
ATELJE 130 doo	Croacia	Zagreb		385 1 2319 109		Ines Viktorija (Technical)
Auzmendi, S.A.	España	San Sebastián-Donostia	http://www.auzmeni.com	34 943 424 060	34 943 430 634	Santiago Auzmendi Aguirre (Top Management)
Avenue Apparels (Singapore) Pte Ltd	Singapur	Singapore	http://www.venueapparels.com	65 62982526	65 62981217	Vincent Tan (Managing Director / Director)
Avettex	Francia	MULHOUSE	http://www.avetteux.com	33 3 67 10 14 77		Alice Dhahbi (Top Management)
Baby Collection	Polonia	Raszyn		48 22 7202214	48 22 7204551	Justyna Kurek (Owner / Proprietor)
BABY CROSS, Srl	Italia	FORLÌ (FC)	http://www.babycross.it	39 0543 721023	39 0543 724797	Augusto Scarpa (President / Chairman)
Baby Shop L.L.C.	Emiratos Árabes Unidos	Dubai	http://www.babyshopstores.com	971 4 8095500	971 4 3381476	Vinod Talreja
Babybuds NZ Ltd	Nueva Zelanda	Kumeu	http://www.babybuds.co.nz	64 9 412 8255		Jennifer Hart (Partner)
BALI doo	Croacia	Donja Dubrava	http://www.bali-doo.com	385 40 688 511	385 40 688512	Snježana Bali (Export)
BARILAR doo	Croacia	Krapina		385 49 372 461	385 49 372 461	Dubravko Barilar (Technical)
BARRAM MANUFAC TURAS,S.A. DE C.V.	México	Guadalajara		52 33 3618 3422	52 33 3618 3422	Pedro Barragan Mendoza (Managing Director / Director)

Trademap, 2015

5. Conclusiones

Durante esta práctica empresarial se afianzaron y adquirieron nuevos conocimientos en mercadeo y publicidad, puesto que se aprendieron a manejar programas nuevos como canva (es un programa online de diseño que permite de manera sencilla diseñar online cualquier tipo de documento. Diseño gráfico para las masas) y mailchimp (es una herramienta de marketing muy valiosa para los blogs, páginas web y empresas permite mantener contacto con los clientes y visitantes de un sitio web, ofrece de forma totalmente gratis una cuenta de e-mail marketing en la que se tener hasta 2000 suscriptores y enviar hasta 12000 correos al mes).

Esta práctica empresarial permitió conocer la problemática que han vivido los empresarios de Santander en sectores como el calzado y la confección debido a los constantes cierres de la frontera con Venezuela y a los no pagos de mercancía lo cual ha llevado a algunos empresarios a la quiebra o cierre de sus empresas. Con esto se hace un llamado al empresario a estar preparado para ingresar los productos a otros países para tener mayor número de clientes y no depender de un solo socio comercial.

Se tuvo la oportunidad de participar en capacitaciones del área de negocios como lo fueron: contratos y negocios Internacionales, empaque y embalajes para la exportación y certificados de origen lo cual permite afianzar conocimientos y conocer nuevas fuentes para la búsqueda de normatividad en temas de materiales de empaques y embalajes , de igual manera en la elaboración de contratos ya que es un documento que en ocasiones el empresario no conoce y con el cual puede colocar condiciones para pagos y entrega de sus mercancías.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Se adquirió experiencia en temas como: convocatorias a eventos con ciertas pautas como elaboración de formularios para el registro de los asistentes y un posterior seguimiento vía mail y vía telefónica, participación en ferias con todo el desarrollo de mercadeo, publicidad y logística de la misma.

Se considera que a la empresa se le realizaron varios aportes como: directorio de empresas importadoras y exportadoras de ropa infantil y creación de bases de datos nuevas por parte del estudiante con datos de empresarios de sectores como: alimentos, salud y servicios diferentes a sector de confecciones y calzado lo cual permite que ACOPI como gremio empresarial pueda crear servicios para sectores diferentes al de las confecciones y así diversificar su alcance.

Referencias bibliográficas

Acopi Presidencia Nacional. (2013). *Portafolio institucional acopi regional santander*.<http://acopi.org.co/>

Acopi Santander. (s.f). *Quienes somos*. Retrieved Enero 2016, 2016, from <http://www.acopiglobal.com/quienes-somos>

Codigo CIIU. (2012). *Que es el codigo CIIU*.
http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/acerca_CIIU/01.html.

Comercio Exteriores Reporta. (2016). *Contenido*.<http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-C+p-751+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/certificado+de+origen.htm>

DefinicionABC, tu diccionario hecho fácil. (2016). *Definición de neuromarketing*.<http://www.definicionabc.com/negocios/neuromarketing.php>

Educadictos.com. (2014). *Herramientas educativas (i): Método scamper*.<http://www.educadictos.com/herramientas-creativas-i-metodo-scamper/>

Evoluciona Cl. (Lean Manufacturing). <http://www.evoluciona.cl/lean-manufacturing/>

Food+i Cluster. (s.f). *Que son los clusters*. Retrieved Enero 2016, 2016, from <http://clusterfoodmasi.es/cluster/que-son-los-clusters/>

Fundación Princesa de Girona FPdGI. (2010). *Home*.<http://emprenderesposible.org/modelo-canvas>.

Gestión Polis. (2016). *Embase, empaque y embalaje de productos*.<http://www.gestiopolis.com/envase-empaque-y-embalaje-de-productos/>

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Incp. (2016). *Que son los contratos*

internacionales.<http://www.incp.org.co/incp/document/que-son-los-contratos-internacionales/#more-31465>

Marketing Digital. (2015).¿*Qué es el marketing*

digital?<http://www.mdmarketingdigital.com/que-es-el-marketing-digital.php>

Puro Marketing. (2016). *Home*. <http://www.puromarketing.com/diccionario/876/branding>.

Sitel. (2016). *Lean six sigma*. <http://www.sitel.com/es/lean-six-sigma-3/>

Trade Map (ITC). (s.f.). *Importaciones y*

exportaciones.<http://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3||||6111|||6|1|1|2|3|1|1|1|1>

Universidad del Rosario. (2016).¿*Qué es cooperación*

internacional?<http://www.urosario.edu.co/Internacionalizacion/Oportunidades-Cooperacion-Internacional/Que-es/>

V2p. (2012). *Definición de publicidad online*.[http://www.v2p-](http://www.v2p-online.es/2011/10/15/definicion-publicidad-online)

[online.es/2011/10/15/definicion-publicidad-online](http://www.v2p-online.es/2011/10/15/definicion-publicidad-online)

Apéndices

Apéndice A. Tarifas EIMI20



www.feriaeimi.com

HOTEL PRADO 34 WEST

ERIKA MA. BALLESTEROS LEON
Gerente
HOTEL PRADO 34 WEST
Calle 34 No. 32-80 Tl: (57) 6350088
Bucaramanga, Santander, Colombia
www.hotelprado34west.com



Nuestras tarifas son:

1 PAX (C. Doble)	\$ 109.500
2 PAX (C. Doble)	\$ 135.000
3 PAX (C. Doble + C. Sencilla)	\$ 170.500
4 PAX (C. Doble + 2 C. Sencilla)	\$ 197.000

TARIFA INCLUYE:

- ✓ DESAYUNO TIPO AMERICANO
- ✓ IMPUESTOS
- ✓ SEGURO HOTELERO
- ✓ CAJA FUERTE
- ✓ SERVICIO MEDICO 24 HR.
- ✓ PARQUEADERO
- ✓ INTERNET WIFI

SERVICIOS ADICIONALES

- ✓ LAVANDERIA
- ✓ ROOM SERVICE
- ✓ LLAMADAS CELULAR Y NACIONALES
- ✓ MINI BAR



www.feriaeimi.com

HOTEL VICTORIA COMFORT

PEDRO PARRA GELVEZ
DPTO. COMERCIAL
Carrera 20 Numero 36-68 Bucaramanga.
Tel: 6426633-6991621-3187117792
<http://www.hotelvictoriacomfort.com>
hotelvictoriacomfort@hotmail.com



NUESTRAS TARIFAS INCLUYEN

- ✓ PARQUEADERO
- ✓ INTERNET WIFI

SERVICIOS ADICIONALES

- ✓ DESAYUNO TIPO AMERICANO
- ✓ LAVANDERIA
- ✓ ROOM SERVICE
- ✓ LLAMADAS CELULAR Y NACIONALES
- ✓ MINI BAR

NUESTRAS TARIFAS
HABITACION

SENCILLA (C. DOBLE) 1 PAX	\$ 45.000
DOBLE (C. DOBLE) 2 PAX	\$ 60.000
TWIN (C. DOBLE + C. SENC.) 2 PAX	\$ 70.000
TRIPLE (C. DOBLE + C. SENC.) 3 PAX	\$ 90.000
CUADRUPLE (C. DOBLE+2 C. SENC) 4PAX	\$ 105.000



PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI


www.feriaeimi.com


HOTEL ANDINO

LAURA PATRICIA ARIAS
DEPARTAMENTO COMERCIAL
CEL: 3182432576
Reservas@hotelandino.com.co -
Calle 34 # 18 - 44
Telf.: (57-7) 630 33 19 + 680 23 00
www.HotelAndino.com.co



Habitación	Simple	Doble	Triple	Cuadruple
Ejecutiva con Ventilador	\$ 45.000	\$60.000	\$90.000	\$120.000
Ejecutiva con Aire Acondicionado	\$ 60.000	\$70.000	\$105.000	\$140.000
Suite	\$ 90.000	\$ 110.000		

TARIFAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS EN EL HOTEL

DESAYUNO \$ 8.000

ALMUERZOS \$ 9.000

CENAS \$ 9.000

SERVICIOS INCLUIDOS

Seguro hotelero
Internet Wi-Fi
Centro De Negocios
Asistencia Médica

Impuestos hoteleros
Parquadero
Llamadas locales ilimitadas
Room Service

SERVICIOS OPCIONALES

- ✓ Restaurante
- ✓ Lavandería
- ✓ Paquetes turísticos por Santander
- ✓ Traslados al Aeropuerto

POLÍTICAS DE INGRESO

- ✓ Check in 3:00pm
- ✓ Check out 3:00pm


www.feriaeimi.com

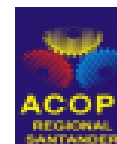

HOTEL BGA BUCARAMANGA

JHON OVALLE
GERENTE COMERCIAL
comercial@hotelesbga.com
Cra36 N 48 -76
PBX: (7) 6978491 +6978492
www.hotelesbga.com



TIPO DE HABITACION
Habitación Estándar Individual
Habitación Estándar Doble
Habitación Superior Individual
Habitación Superior Doble
Habitación Triple

VALOR NOCHE
\$145.000
\$175.000
\$190.000
\$215.000
\$245.000


www.feriaeimi.com


AEROLINEA OFICIAL Y EXCLUSIVA FERIA EIMI 2015 AVIANCA



CÓDIGO DE CONVENIO

BGA	EXPOSICION INTERNACIONAL DE MODA INFANTIL - EIMI-	08/07/2015	17/07/2015	GN249	BGA
-----	---	------------	------------	-------	-----

Los beneficios aquí ofrecidos están sujetos a los Términos y Condiciones del Producto Congresos, disponibles para consulta en <http://www.avianca.com/es/Documents/nuevos-terminos-y-condiciones-congresos.pdf>, los cuales forman parte integral de este documento.

Las aerolíneas miembros del Grupo TACA hasta esta fecha incluyen sin limitaciones: TACA International Airlines, S.A., Aviateca, S.A., Nicaragüense de Aviación, S.A., Líneas Aéreas Costarricenses, S.A., Trans American Airlines, S.A., Transportes Aéreos Inter, S.A., Isla de Inversiones, S.A. de C.V., y Servicios Aéreos Nacionales, S.A.

REGION (Origen)	CIUDADES POR REGION DE ORIGEN	DESTINO	
		Bucaramanga	
		Clase Económica	Clase Ejecutiva
Centro América Premium (CAM PREMIUM)	San Salvador, Guatemala, Tegucigalpa, San Pedro de Sula, Managua y San José	15%	15%
Panamá (PA)	Ciudad de Panamá	20%	20%
México (MX)	Ciudad de México, Cancún	15%	20%
Norte de Sur América (NSAM)	Guayaquil, Quito, Lima, Cuzco, Trujillo, Juliaca, Tarapoto, Arequipa, Chiclayo, Piura y Puerto Maldonado	10%	15%
Sur de Suramérica 1 (SSAM 1)	Buenos Aires, Santiago de Chile, Montevideo, Asunción, Santa Cruz de la Sierra y La Paz	10%	10%
Sur de Suramérica 2 (SSAM 2)	Sao Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre y Brasilia	10%	5%
(CAR)	La Habana, Santo Domingo, Aruba, Curazao y Punta Cana, San Juan de Puerto Rico	15%	15%
Norte América (NAM)	San Francisco, Los Angeles, Houston, Dallas, Toronto, Chicago, Orlando, Washington, New York, Miami y Fort Lauderdale	10%	15%


www.feriaeimi.com


MANIQUES INFANTILES

Abelardo Montes
Cel: 315 374 3620

Gladys Estrada
Cel: 315 214 2492

Calle 44° No 31° - 07
Tel: (57+7) 6464568
maniquesinfantiles@hotmail.com
www.maniquesinfantiles.com



PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

Apéndices B. Documentos participación EIMI20



FORMATO CONTRATO DE PARTICIPACIÓN		
EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE MODA INFANTIL EMI VERSIÓN 20		
CONTRATO	No	FT-GC-05-001



Entre los suscritos _____ mayor de edad, identificado con CC No. _____ expedida en _____ con domicilio en BUCARAMANGA actuando en nombre y representación legal _____ NIT No _____, de acuerdo al certificado de existencia y representación legal documento que se anexa y se incorpora al contrato, con domicilio en la ciudad de BUCARAMANGA _____ país COLOMBIA teléfono _____ que en adelante se denominará el EXPOSITOR EN PASARELA y **JOSÉ ROBERTO ÁLVAREZ RUEDA** mayor de edad identificada con **CC. No. 79.480.345** expedida en **Bogotá**, con domicilio en la ciudad de Bucaramanga, actuando en nombre y representación legal de la **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, ACOPI Regional Santander**, de acuerdo al certificado de existencia y representación legal, que para los efectos de presente documento se denominará el ORGANIZADOR, acuerdan celebrar un contrato de carácter comercial que se regirá por las cláusulas que en él se enuncian y en lo no previsto, por el código del comercio Cap.III Oferta o Propuesta y Cap. IV Contratos. **PRIMERA-** OBJETO: El EXPOSITOR toma los servicios de Arrendamiento de Área y se compromete a participar y cumplir con el Reglamento de Participación, y el ORGANIZADOR a prestar todos los servicios especificados en el "Reglamento de Participación" para la **EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE MODA INFANTIL EIMI 20 EDICIÓN**, a celebrarse en el Centro de Ferias y Exposiciones de Bucaramanga – CENFER, los días 8 y 9 de julio de 2015. El citado reglamento forma parte de este contrato por lo tanto el expositor declara conocer todas sus cláusulas. **SEGUNDA:** El ORGANIZADOR aplicará toda su experiencia y capacidad técnica y administrativa para la correcta y eficiente ejecución del objeto del contrato. **TERCERA:** El ORGANIZADOR no podrá bajo ningún título, ceder el presente contrato, salvo autorización expresa o por escrito del EXPOSITOR. **CUARTA:** El Organizador obsequia a EL EXPOSITOR por ser de oferta exportable un Stand No _____ de 2x2m² en el pabellón de Exposiciones, la suma de \$0. **QUINTA:** a) Si el EXPOSITOR decide cancelar su participación en la Exposición Internacional de Moda Infantil, sin previo aviso de quince (15) días hábiles, será multado con seis (6) SMMLV, cancelará este monto al ORGANIZADOR, por perjuicio al evento. **SEXTA:** Son obligaciones especiales del ORGANIZADOR 1) coordinar los tiempos y la logística necesaria para la organización, montaje y desmontaje de la Exposición Internacional de Moda Infantil; 2) realizar por su cuenta y riesgo todos los contratos necesarios para la ejecución de este contrato. **SÉPTIMA:** Son obligaciones del EXPOSITOR 1) confirmar y aprobar oportunamente su participación a el ORGANIZADOR; 2) suministrar oportunamente al ORGANIZADOR la información requerida y en general lo necesario para todo lo relacionado con la logística de la Exposición Internacional de Moda Infantil; 3) Estar a paz y salvo por los derechos de participación como requisito para ingresar al montaje. 4) realizar por su cuenta y riesgo todos los contratos (laborales o no) que necesitare para la exhibición de su producto. **OCTAVA:** El EXPOSITOR asumirá por su cuenta y riesgo las obligaciones que se deriven del uso de nombres y demás distintivos comerciales dentro de la muestra ferial, y manifiesta su conocimiento y acatamiento a todas las normas legales Colombianas y tratados internacionales suscritos por Colombia en esta materia. A demás declara que los productos expuestos en su stand son producidos y/o comercializados por la entidad que representa. **NOVENA:** Las partes contratantes actuarán por su propia cuenta con absoluta autonomía sin que medie subordinación laboral alguna. **DÉCIMA:** Los riesgos de daño o pérdida del stand y de los elementos en él expuestos, sean de su propiedad o de terceros correrán por cuenta y riesgo del EXPOSITOR exclusivamente, por lo cual se obliga a asegurar dichos bienes desde el montaje del stand hasta su desmontaje. En consecuencia, los expositores renuncian a toda acción para obtener indemnización o reembolso por cualquier pérdida o daño del stand y los bienes expuestos, de parte del ORGANIZADOR, del Centro de Ferias y Exposiciones de Bucaramanga-CENFER, de las Entidades privadas o de gobierno que auspicien o colaboren con la Exposición Internacional de Moda Infantil, y de los participantes, representantes, dirigentes, directores o administradores de las personas jurídicas u organismos señalados; salvo en los casos en que exista culpa grave o dolo debidamente probados. **DÉCIMA PRIMERA:** Este contrato se formaliza con la firma de las partes. **DÉCIMA SEGUNDA:** Los siguientes documentos acompañan y hacen parte del contrato 1) el certificado de existencia y representación legal de los contratantes, expedidos por la Cámara de Comercio, vigente a 60 días; 2) copia de las cédulas de ciudadanía del expositor en este caso representante legal, 3) copia del formato de reserva, 4) copia de la propuesta comercial 5) el plano con la ubicación del stand del expositor. **DÉCIMA TERCERA:** Este contrato podrá darse por terminado

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

en cualquier momento por acuerdo mutuo de las partes o por el incumplimiento de alguna de sus cláusulas por una de las partes. **DÉCIMA CUARTA:** Toda controversia o diferencia relativa a este contrato, su ejecución o liquidación, será resuelta por un tribunal arbitral designado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga. **DÉCIMO QUINTA:** Relación Laboral, puesto que EL EXPOSITOR tiene completa autonomía sobre la labor realizada, este contrato no es de carácter laboral, por lo tanto no genera prestaciones sociales a su favor y en consecuencia los salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones del personal que ocupe son de cargo exclusivo DEL EXPOSITOR, por lo anterior la responsabilidad laboral, por accidentes, seguros, aportes y prestaciones laborales del personal que realiza el trabajo es exclusiva DEL EXPOSITOR, quedando EL ORGANIZADOR exento de toda responsabilidad por estos conceptos. **DÉCIMO SEXTA:** Seguridad Social, De acuerdo con las normas existentes en la legislación sobre seguridad social vigente en el país, EL EXPOSITOR asume la obligación de mantener afiliadas a la persona o personas que asigne para el cumplimiento de las actividades contratadas y que tuvieren derecho a ello, al régimen de seguridad social en salud, pensiones y riesgos profesionales y deberá acreditar el cumplimiento de esta obligación. **DÉCIMO SÉPTIMA:** Mérito Ejecutivo, El presente contrato por contener una obligación clara, expresa y exigible, presta mérito ejecutivo de acuerdo al artículo 488 del Código de Procedimiento Civil, y en caso de incumplimiento EL EXPOSITOR a cualquier constitución en mora.

Representante Legal (Expositor)

(firma Cedula y sello)

CC No. expedida en

JOSÉ ROBERTO ÁLVAREZ RUEDA

C.C: 79.480.345 de Bogotá

Director Ejecutivo

FICHA TECNICA / PASARELA EIMI2015

DIRIGIDA A: DISEÑADORES O GERENTES DE MARC



INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA:

Tiempo duración máxima de pasarela: 12 minutos

Empresa:

Contacto:

Nombre de contacto

Ciudad:

NIT:

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Teléfonos:**Dirección:****Marca:**

INFORMACIÓN GENERAL DE LA COLECCIÓN:

Nombre: (De la colección)**Universo:**

(Vestido de baño, Jeans ware, casual, lencería etc.)

FORMATO DE PASARELA

Qué tipo de formato se trabajara.

Formato de pasarela *☒ Pronta moda☐ Comercial

Concepto de la Marca:

Crear Historia:

Colección

Carta de Color:**Carta de Materiales:**

Insumos

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ**Siluetas:**

(Forma de la prenda)

Tendencia Mundial: Referente:

(Colocar un Modelo a seguir)

Identidad de Marca:**Como se diferencia la marca a las demás**

Su Filosofía / Valores etc.

INFORMACIÓN ESPECÍFICA DE MODELOS

Dirigida a: Agencia de modelo contratada “Prueba de vestuario” o “Fitting”

Numero de Modelos:**Edades:****Tallajes:****Especificaciones de los modelos:****Fotografía****INFORMACIÓN PRODUCCIÓN DE LA PASARELA**

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

Dirigida a: El estilista

Accesorios del look:

Sandalias, blancas, zapatos negros niño

Maquillaje:**N° look:****Musicalización:****Descripción Elementos de Escenografía:**

Silla, ventana

Tiempo Video: (Segundos)**Coreografía:****ORGANIZACIÓN BACKSTAGE - CAMERINOS**

Dirigida a: Productor de la pasarela

No. de Fotografías:**No. de Referencias:**

Personal de apoyo Backstage:

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Solo dos personas por empresa favor especificar datos

Diseñador:

Productor de la Marca:

LOGÍSTICA PRENDAS:

Entrega de prendas

Numero de Prendas:

LOGÍSTICA DE LA PASARELA:

Datos exactos de la pasarela

Escenas:

Duración:

Sugerencias:

Condiciones del Mercado

Conocer los Datos del target de la marca

Posicionamiento Producto

- ☐ ☐ Bajo
- ☐ ☐ Medio
- ☐ ☐ Alto

Para que Mercado está enfocado?

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

Cuáles son los hábitos de consumo de su Mercado Objetivo?

Never submit passwords through Google Forms.

CARTA DE COMPROMISO

EN LA EXPOSICION INTERNACIONAL DE MODA INFANTIL EIMI EN SU VIGESIMA VERSION

La Pasarela Latinoamericana de la Paz

Yo, _____ mayor de edad, identificado(a) con C.C.Nro. _____ expedida en _____ actuando en nombre y representación legal y propietario de la marca _____ NIT No _____, de acuerdo al certificado de existencia y representación legal documento que se anexa y se incorpora a la carta de compromiso, con domicilio en la ciudad de Bucaramanga _____ país _____ teléfono _____. Participó con Pasarela:

Pasarela Pronta Moda: 6 looks _____

Pasarela de Moda: 40 Looks _____

Me presento a ustedes para hacer de su conocimiento los siguientes compromisos de participación con Pasarela en la Feria EIMI 2015:

1.- Con éste comunicado, de manera voluntaria y aceptando las condiciones de participación en la Exposición Internacional De Moda Infantil EIMI 2015, cedo los derechos de participación a la pasarela a favor de la organización **ACOPÍ Santander**.

2.-. Asumo el compromiso de cumplir con los requisitos expuestos en la participación de la Pasarela Latinoamericana de la Paz.

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPÍ

3.- Si decide cancelar su participación en las pasarelas, sin previo aviso de quince (15) días hábiles, será multado con seis (6) SMMLV.

4.- Esta Carta de Compromiso: Mérito Ejecutivo, el presente compromiso por contener una obligación clara, expresa y exigible, presta mérito ejecutivo de acuerdo al artículo 488 del Código de Procedimiento Civil.

Atentamente,

Representante Legal

JOSE ROBERTO ALVAREZ RUEDA

Director ejecutivo

Fecha: _____

Nota: En hoja membretada, sello y firma digital.

Requerimiento:

- Logo en formato PNG de la marca o empresa Dimensiones: 1000 x 1000 pixeles
- Propuesta de video duración máxima 30 segundos
- Propuesta de música
- Diligenciar la ficha técnica

FECHA DE ENTREGA DE LAS PRENDAS:

Fecha: Martes 30 de Junio de 2015

Hora: a partir de las 8:00 am

Lugar: ACOPI Cra. 35 # 54-37, Cabecera del Llano, Bucaramanga – Santander

Todo el vestuario debe entregarse con porta vestido

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOPI

Se realizara un inventario por marca

FITING:

Fecha: Miércoles 1 y Jueves 2 de Julio de 2015

Hora: a partir de las 1:00 pm

Lugar: ACOPI Cra. 35 # 54-37, Cabecera del Llano, Bucaramanga – Santander

Apéndices C. Encuesta expositores EIMI20



Empresa *

Persona de contacto *

Teléfono *

Ciudad *

1. ¿El evento cumplió sus expectativas? *

- ☐ Negocios
- ☐ Contactos

2. ¿Participó usted de las conferencias? *

- ☒ Si
- ☐ No

PRÁCTICA EMPRESARIAL USTA-ACOI

3. ¿Cómo califica el contenido de las conferencias? *

- ☐ Bueno
- ☐ Regular
- ☐ Malo

4. ¿Recibió visita de compradores? *

- ☐ Si
- ☐ No

¿Cuántos nacionales? *

Coloque aquí el número de compradores nacionales que visitaron su stand

¿Cuántos Internacionales? *

Coloque aquí el número de compradores Internacionales que visitaron su stand

5. Pasarelas EIMI

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Según su
criterio
¿cómo
califica las
pasarelas
presentadas
en EIMI
del 1 al 10?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

6. ¿En qué aspectos podría mejorar EIMI para su próxima versión? *