

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO



ADRIANA LUCERO LEON GOMEZ



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2024

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO

ADRIANA LUCERO LEON GOMEZ

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

Mg. JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR

Magister en Business Administration

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2024

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Javier Humberto TRILLO CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

A mi hijo Thiago, el destello de mi vida y la serotonina de mi alma, mi compañerito de vida es la inspiración detrás de cada esfuerzo, de cada paso de mi ser, en el caos de la existencia, él es esa corriente de aire que me lleva al final de la luz, este trabajo de grado es un pequeño logro de todos los que nos esperan por cumplir, gracias por llenar mis días de amor y esperanza.

A mi familia, la fortaleza de mi corazón y el fósforo de mi dicha, gracias por el apoyo incondicional durante el transcurso de esta travesía, sin ustedes nada de esto habría sido posible, especialmente a mi papá, cada sacrificio que has hecho para asegurar mi educación, mi futuro, mi supervivencia, será finalmente recompensado porque te mereces todo lo bueno que tiene la vida.

A mí misma, porque a pesar de las adversidades de la vida, la mala racha, los problemas de salud mental, física y emocional, logré culminar mi carrera universitaria al no haber accedido al desembarco de los pensamientos intrusivos de aquella alma triste que divagaba en la inmensidad de un mundo en ruinas.

In memoriam

A Morita, mi fiel compañera gatuna, eres el brillito más radiante del cielo.

Agradecimientos

Primordialmente, le doy gracias a Dios, a mi familia y a mis amigos, sin su contribución no podría haber culminado esta etapa de mi vida.

Eternamente agradecida con la Universidad Santo Tomás por ser mi maestra en la academia, a sus docentes y a todas las personas que hacen parte de esta institución, particularmente, por todos los conocimientos transmitidos y adquiridos mediante su enfoque humanista y su formación integral.

Finalmente, agradezco a la Cámara de Comercio de Villavicencio, por permitirme realizar mis prácticas en tan maravilloso espacio, por la experiencia adquirida mediante las enseñanzas impartidas por sus profesionales, y darme la pertinencia de emplear mis habilidades y aprendizaje en el ambiente laboral. En especial agradezco a mi jefe Víctor Arango, el cual es una persona sumamente gentil, compresiva y a mi jefa María Camila Rojas, que a pesar de recién tomar el cargo como coordinadora demostró ser una persona con destrezas, optimista y responsable.

Contenido

	Pág.
Resumen	11
Abstract.....	12
Glosario.....	13
Introducción.....	14
1. Objetivos	15
1.1. Objetivo general.....	15
1.2. Objetivos específicos	15
2. Justificación.....	16
3. Perfil de la empresa	17
3.1. Razón social.....	17
3.2. NIT.....	17
3.3. Logo	17
3.4. Cámara de Comercio de Villavicencio	17
3.5. Misión	20
3.6. Visión.....	20
3.7. Política de Calidad	20
3.8. Valores empresariales	20
3.9. Organigrama	21
4. Cargos y funciones	23
4.1. Cargo.....	23
4.2. Funciones del cargo	23
4.2.1 Actividades generales	24
4.2.2 Actividades específicas.....	25
4.2.3 Cronograma.....	26
5. Diagnóstico de la empresa.....	28
5.1. Análisis DOFA.....	28
6. Plan de mejoras	29
7. Impactos y limitaciones.....	32

8.	Aportes	33
8.1.	Aportes del practicante a la empresa	33
8.2.	Aportes de la empresa al practicante	33
9.	Conclusiones	35
10.	Referencias.....	36
	Anexos	37

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1.....	26
Tabla 2.....	27
Tabla 3.....	29
Tabla 4.....	30

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1.	17
Figura 2.	18
Figura 3.	19
Figura 4.	19
Figura 5.	21
Figura 6.	22

Lista de Anexos

	Pág.
Anexo 1. Envío de las convocatorias de Procolombia a la oficina de Cooperación Internacional de la Gobernación del Meta.....	37
Anexo 2. Solicitud del estudio de mercado	37
Anexo 3. Estudio de mercado	37
Anexo 4. Consulta de los cuatro tipos de plantas	38
Anexo 5. Lista de datos (Telemercadeo)	38
Anexo 6. Encuesta de satisfacción.....	38
Anexo 7. Recopilación de datos de los asistentes.....	39
Anexo 8. Lista de datos de las empresas exportadoras dentro de la jurisdicción de la CCV en el 2023.....	39
Anexo 9. Presentación sobre el proceso de las exportaciones e importaciones en Colombia.....	40
Anexo 10. Presentación sobre las importaciones en el 2023.....	40
Anexo 11. Taller sobre ¿Cómo saber si tu empresa está lista para exportar?	40

Resumen

Mediante este escrito, se podrá constatar la aplicación del aprendizaje obtenido a lo largo de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás, en el ámbito laboral mediante la práctica empresarial realizada en la Cámara de Comercio de Villavicencio, bajo la Coordinación de Gestión Internacional, en la cual se realizaron distintas actividades administrativas y consultas relacionadas al comercio internacional. Se realizó un diagnóstico con relación a mis funciones y las de la coordinación, con el fin de crear un plan de mejoras para la entidad, el cual contribuya al mejoramiento de los procesos y tener un mayor alcance de la población que hace parte de la jurisdicción de la CCV.

Palabras Claves: Marketing digital, Exportaciones, Telemercadeo, Visibilidad.

Abstract

By this writing, it will be possible to verify the application of the learning obtained during the career of International Business of the University Santo Tomás - Villavicencio section in the labor field through the business practice carried out in the Chamber of Commerce of Villavicencio, under the Coordination of International Management, in which various administrative activities and consultations related to international trade were carried out. A diagnosis was made of my functions and those of coordination, to create an improvement plan for the entity, which will contribute to the improvement of the processes and have a greater reach of the population that is part of the jurisdiction of the CCV.

Key Words: Digital Marketing, Exports, Telemarketing, Visibility.

Glosario

- **Comercio internacional:** es el proceso mediante el cual se intercambian bienes y servicios entre diferentes naciones, abarcando tanto las importaciones como las exportaciones.
- **Coordinación de Gestión Internacional:** es un lugar donde se asesora a los comerciantes interesados en expandirse internacionalmente, mediante la noción fundamental del comercio exterior.
- **Estudio de mercado:** se refiere a la obtención de información y opiniones de los consumidores, incluyendo sus gustos y necesidades.
- **Jurisdicción:** se emplea para definir la región geográfica donde una autoridad ejerce sus atribuciones y competencias, así como las cuestiones que están bajo su competencia.
- **Procolombia:** es la institución responsable de fomentar el turismo, atraer el capital extranjero hacia Colombia, facilitar las exportaciones que no sean del sector minero-energético, y mejorar la figura internacional del territorio nacional.
- **Ruta exportadora:** es un modelo de gestión ideado para orientar a las empresas en cinco pasos específicos, ajustados a los requisitos, conocimientos y necesidades actuales necesarios para internacionalizarse mediante la exportación.
- **Telemercadeo:** es una estrategia de marketing que implica que un asesor, en nombre de una empresa, contacte a clientes por teléfono para proporcionar información sobre sus productos o servicios.
- **Visibilidad:** es la habilidad de una marca, negocio u otra entidad para ser descubierta, vista y reconocida por la mayor cantidad posible de usuarios, especialmente aquellos que pertenecen a su público objetivo.

Introducción

En este informe se documenta mi experiencia durante las prácticas en la Cámara de Comercio de Villavicencio bajo la Dirección de Competitividad y Proyectos Empresariales. Durante esta etapa, tuve la oportunidad de trabajar activamente en la Coordinación de Gestión Internacional, se detallan las actividades que realicé y participé, contribuyendo con diversas ideas, creando de material de apoyo, y realizando consultas claves para fomentar el comercio internacional y promover la internacionalización de las compañías en la jurisdicción de la Cámara de comercio de Villavicencio, con apoyo de Procolombia y otras entidades colaboradoras.

En la Coordinación de Gestión Internacional, se realizan diferentes eventos con el fin de consumir los logros establecidas mensualmente en el PAT, bajo unos parámetros, un presupuesto y enfocadas a fomentar el desarrollo empresarial y el comercio internacional. Durante mis prácticas empresariales colabore activamente en la organización de tres eventos, donde apoye en la promoción, difusión de inscripciones y telemercadeo, logrando cumplir las metas establecidas. A lo largo del documento se detallará el análisis completo de las actividades realizadas, las contribuciones aportadas y el plan de mejoras, derivado del desarrollo de las prácticas profesionales en el entorno empresarial. Se podrá evidenciar la aplicación del conocimiento y habilidades adquiridas durante la formación académica en la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomás – Seccional Villavicencio, y sus diferentes enfoques.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general

Aportar de manera efectiva y profesional al desarrollo y ejecución de las tareas de la Coordinación de Gestión Internacional como estudiante de Negocios Internacionales, mediante el manejo práctico del aprendizaje adquirido y la colaboración activa en eventos estratégicos que promuevan el desarrollo empresarial en materia de comercio exterior.

1.2. Objetivos específicos

- Elaborar material de apoyo dirigido a los empresarios y emprendedores que participan en las asesorías ofrecidas por la Coordinación de Gestión Internacional.
- Realizar estudios de mercado y análisis de datos para identificar los productos potencialmente exportables de las compañías pertenecientes a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio.
- Aumentar la visibilidad de la Coordinación de Gestión Internacional en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio.

2. Justificación

Las prácticas empresariales son un espacio idóneo para aplicar y evidenciar todo el aprendizaje adquirido durante la carrera universitaria, potenciar nuestras capacidades y desarrollar nuevas habilidades, ya que el ámbito laboral es un escenario real, que pone a prueba todo lo aprendido durante la etapa lectiva, abarcando distintas áreas de trabajo como logística, marketing, finanzas, entre otras. Este entorno, permite que el estudiante determine qué área es más oportuna para su desarrollo profesional, alineada según sus destrezas, además de conceder experiencia enriquecedora para su hoja de vida, puesto que pone en evidencia la capacidad de adaptarse y participar en el clima laboral de manera eficiente.

La Cámara de Comercio de Villavicencio es un medio ideal para realizar las prácticas empresariales, dado que es un espacio donde interactúan gran cantidad empresas de diferentes sectores, proveyendo así una visión asertiva sobre las dinámicas empresariales y tendencias del mercado. Igualmente se realizan una gran variedad de eventos como ferias empresariales, seminarios, talleres, conferencias, lo que proporciona experiencia en planeación, gestión de eventos, y visibilidad empresarial desde el marketing y la promoción. Asimismo, abarca diferentes áreas de trabajo como comercio exterior, desarrollo empresarial, relaciones gubernamentales, políticas, regulaciones, entre otras, lo cual me permitió aplicar mi formación académica en un entorno profesional.

3. Perfil de la empresa

3.1. Razón social

Cámara de Comercio de Villavicencio.

3.2. NIT

892.000.102-1.

3.3. Logo

Figura 1.

Logo de la Cámara de Comercio de Villavicencio



Nota: Tomado de la Cámara de Comercio de Villavicencio

3.4. Cámara de Comercio de Villavicencio

La Cámara de Comercio de Villavicencio es una organización gremial dedicada a fomentar el progreso económico y social de su región, ofreciendo una amplia gama de servicios destinados a empresarios y emprendedores. Su objetivo principal es fortalecer el tejido empresarial, facilitar la formalización de empresas, fomentar la competitividad, y representar los intereses de los empresarios ante diversas instancias públicas y privadas. (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a)

La jurisdicción de la Cámara de Comercio abarca cuatro departamentos los cuales son: Meta, Vichada, Guainía y Vaupés. Además, dispone de oficinas receptoras en: Villavicencio, Granada, Acacías, Puerto Carreño, Inírida, Cumaral, Puerto López, Mitú, San Martín y Puerto Gaitán.

Figura 2.

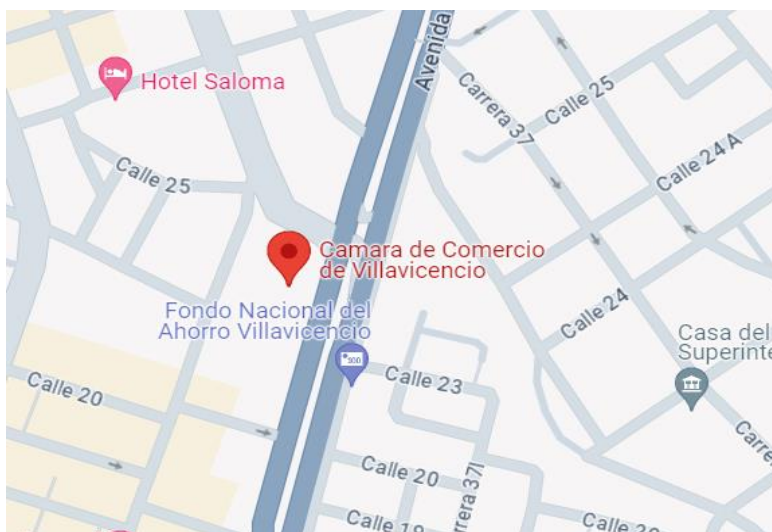
Mapa de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio



Nota: Tomado de la Cámara de Comercio de Villavicencio

Figura 3.

Ubicación geográfica del sitio de trabajo de la Cámara de Comercio de Villavicencio



Nota: Tomado de la Cámara de Comercio de Villavicencio

En esta figura se fija, la ubicación de la sede principal de la Cámara de Comercio de Villavicencio, situada en la Avenida 40 No. 24A - 71 Villavicencio, Meta – Colombia.

Figura 4.

Edificio



Nota: Tomado de la Cámara de Comercio de Villavicencio

3.5. Misión

“Entidad gremial de derecho privado que promueve el desarrollo empresarial, los métodos alternativos de solución de conflictos, registros públicos y proyectos productivos para el fortalecimiento, competitividad e integración de la región” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a).

3.6. Visión

“Posicionarnos al 2030 como la entidad gremial líder, que contribuya al desarrollo económico, empresarial, social y cultural de la región, a través de la innovación, la competitividad, la sostenibilidad y el emprendimiento” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a).

3.7. Política de Calidad

En la Cámara de Comercio nos comprometemos a cumplir las funciones de los registros públicos, desarrollo económico y social sustentable, con calidad y efectividad, buscando la satisfacción de nuestros clientes y contribuyendo al incremento de la productividad y competitividad regional, apoyados en un talento humano que trabaja en mantener la excelencia y el mejoramiento continuo. (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a).

3.8. Valores empresariales

Cooperación: “La entidad contribuirá al desarrollo económico de la región a través del fortalecimiento empresarial a los gremios y empresarios en cooperación con la academia y las entidades públicas y privadas del orden territorial nacional o internacional” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a).

Cumplimiento: “En la CCV apoyamos incondicionalmente toda iniciativa y progreso con sentido de cumplimiento hacia nuestros, clientes, proveedores, aliados estratégicos, colaboradores y sociedad en general” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a).

Transparencia: “Aporte a la verdad, transparencia y la justicia para satisfacer a nuestros empresarios, clientes, proveedores, colaboradores y sociedad en general” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a)

Lealtad: “Contenemos la virtud de la lealtad para potenciar en toda la institución el crecimiento y desarrollo en un ambiente de gratitud y compañerismo” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a)

Productividad: “La entidad trabaja con sinergia buscando lograr los resultados de las acciones que se deben llevar a cabo para conseguir los objetivos y metas institucionales con un buen clima laboral” (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a)

Compromiso: La CCV asume consciente mente las acciones con esfuerzo, dedicación y empeño, entregando lo mejor de sí en cada actividad desarrollada, para el mejoramiento de las condiciones de los empresarios y su calidad de vida, así como para el mejoramiento continuo de la institución, generando confianza de nuestras actividades hacia los entes de interés. (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020a)

3.9. Organigrama

Figura 5.
Organigrama de la Cámara de Comercio de Villavicencio



Nota: Tomado de la Cámara de Comercio de Villavicencio

Figura 6.
Organigrama de la Dirección de Competitividad y Proyectos Empresariales



Nota: Tomado de la Cámara de Comercio de Villavicencio

4. Cargos y funciones

4.1. Cargo

Practicante en la Coordinación de Gestión Internacional de la Cámara de Comercio de Villavicencio.

4.2. Funciones del cargo

Practicante asignada a la Dirección de Competitividad y Proyectos Empresariales, específicamente en la Coordinación de Gestión Internacional que mantiene vínculos con Procolombia. En esta área se realizan asesorías especializadas en comercio exterior con el objetivo de fomentar la ruta exportadora entre los empresarios de la región, con el apoyo de Procolombia. Estas asesorías están diseñadas para orientar a los empresarios sobre las oportunidades de internacionalización de sus productos. Además de las asesorías, se ofrecen seminarios tanto virtuales como presenciales como herramienta de formación en exportación, dirigidos a todos los empresarios interesados en ampliar sus conocimientos en procesos de calidad, planificación técnica, corporativa, financiera y logística, con el fin de beneficiar el mecanismo de internacionalización de sus compañías (Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV), 2020b).

Teniendo en cuenta la función principal de la Coordinación de Gestión Internacional, se efectuaron las siguientes funciones:

Telemercadeo, con el propósito de confirmar la asistencia a los eventos programados, recordar la fecha, lugar y hora, ya que se debe tener en cuenta la cantidad de recursos requeridos para realizar las diferentes actividades o buscar otro medio de divulgación por ausencia de asistentes, adicionalmente se realizan encuestas de satisfacción con ayuda de los Formularios de Google. Por otra parte, la difusión masiva de correos electrónicos de las convocatorias ofrecidas por Procolombia sobre temas de comercio exterior en colaboración con la oficina de Cooperación Internacional de la Gobernación del Meta, dicho enlace surgió mediante el contacto de una estudiante del programa de Negocios Internacionales, que está realizando sus prácticas en la Gobernación del Meta. Además, se recolectaron todos los datos básicos de los asistentes a los eventos y/o asesorías, los cuales fueron transferidos a un documento Excel estructurado por

ubicación, ya que los eventos generalmente se realizan por departamentos, posteriormente se les envía a los asistentes el material utilizado y/o las inscripciones a eventos programados de su interés.

Estudio de datos, se hizo un análisis de mercado sobre los productos que importan los principales socios de Colombia en América, según los acuerdos comerciales suscritos, los TLC y diferentes negociaciones vigentes, con el fin de determinar si en la jurisdicción de la CCV, existen empresarios que ofrecen esos bienes, este estudio se realizó con la ayuda de Legiscomex, el sitio web de Acuerdos TLC Colombia y otras bases de datos. También se realizó una consulta en varias fuentes verídicas de internet sobre cuatro tipos de plantas, las cuales son cacao, cacay, sachá hinchí y cannabis, se buscó información relevante, incluyendo la cantidad, el peso, ubicación, área de cultivo, empresas productoras, exportaciones y demás datos de interés. De igual modo, se creó un documento en Excel con una lista de datos de las empresas exportadoras que tiene como departamento de origen los de la jurisdicción de la CCV, se añadió información como las redes sociales, Cámara de Comercio, NIT, representante legal, tipo de mercancía exportada, precio, cantidades, correo electrónico y teléfono de contacto, con el objetivo de realizar un análisis de datos y mantener una comunicación efectiva con dichas empresas.

Finalmente, se elaboraron varias presentaciones en Canva enfocadas en el comercio exterior. Estas presentaciones detallaban, paso a paso, los procesos antes, durante y después de una exportación e importación, incluyendo la documentación necesaria y toda la información sobre los procedimientos a seguir, tipos de mercancías, permisos y otros datos útiles. Este material de apoyo está diseñado para ser compartido con empresarios y emprendedores que participan en las asesorías o eventos realizados desde la Coordinación de Gestión Internacional.

4.2.1 Actividades generales

- Revisar los indicadores económicos y realizar estudios de mercado.
- Asistencia y coordinación con las compañías exportadoras dentro de la jurisdicción CCV.
- Elaborar un informe mensual sobre las tareas realizadas a lo largo de la práctica.
- Creación de presentaciones relacionadas al comercio internacional como material didáctico para los empresarios.

4.2.2 Actividades específicas

- Asistencia en las tareas rutinarias de la Coordinación de Gestión Internacional de la CCV.
- Asistencia a las actividades realizadas por la Coordinación de Gestión Internacional.
- Asistencia en el envío masivo de correos electrónicos para informar sobre las convocatorias organizadas por la Coordinación de Gestión Internacional de CCV en colaboración con Procolombia.
- Apoyo para la realización de llamadas masivas confirmando la asistencia de los eventos planeados desde la Coordinación de Gestión Internacional.

Estas actividades fueron establecidas por Víctor Leonardo Arango Mur, en la Coordinación de Gestión Internacional para todos los practicantes bajo su supervisión durante el tiempo que estuvo activo como Coordinador del área en la Cámara de Comercio de Villavicencio.

4.2.3 Cronograma

Tabla 1.
Cronograma de actividades en la Coordinación de Gestión Internacional

Estándar	N° Criterio	Nombre de la actividad	Descripción	Plazo de implementación												Medio de verificación	Definir necesidad de técnica
				Marzo			Abril					Mayo					
				S1	S2	S3	S1	S2	S3	S4	S5	S1	S2	S3	S4		
Difusión masiva de correos electrónicos en conjunto con la oficina de Cooperación Internacional de la Gobernación del Meta.	Incrementar el 20% de personas inscritas a los eventos programados por la CGI y Procolombia, respecto al evento anterior.	Envío masivo de correos electrónicos.	Difundir masivamente las convocatorias de los eventos organizados por la Coordinación de Gestión Internacional junto a Procolombia en los distintos departamentos de la jurisdicción de la CCV, y enviar el material visual utilizado en los diferentes espacios.													Correo electrónico.	Uso del correo electrónico para la difusión masiva de los eventos, con el fin de obtener un mayor alcance de individuos o entidades legales que muestren interés en las actividades sobre temas de exportación e importación que imparte Procolombia con apoyo de la CGI.
Realización de llamadas masivas a las personas inscritas en los eventos programados desde la CGI.	Registrar y confirmar el 90% de la asistencia al evento en base a los datos de las empresas inscritas, mediante el enlace del Formulario de Google.	Telemercadeo.	Calcular y registrar cuantas personas asistirán a la actividad programada por medio de llamas masivas, confirmando su asistencia, el lugar, el horario y la fecha.													Documento Excel.	Uso de llamadas telefónicas para confirmar la asistencia al evento programado, además de considerar los recursos requeridos para realizar la tarea y la posible ampliación de la convocatoria por ausencia de participantes.
Recopilación de los datos básicos de los asistentes a los eventos y/o asesorías de la Coordinación de Gestión Internacional.	Traspasar el 100% de los datos recopilados a un Excel para el envío de material requerido por los asistentes a los eventos y/o asesorías.	Recopilación de datos básicos.	Transcribir los datos de las hojas de asistencia a un documento de Excel y generar una lista con la información básica para facilitar el envío posterior de correos masivos con el material de apoyo solicitado.													Documento Excel.	Uso de Excel para generar una lista de datos con la información de los asistentes a asesorías y/o actividades, facilitando el envío de nuevas convocatorias o material de ayuda, según lo determine el Coordinador.
Desarrollo de una lista de información esencial de las compañías exportadoras de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio.	Consultar información esencial del año 2023 sobre las empresas exportadoras cuyo departamento de origen pertenece a la jurisdicción de la CCV.	Consulta sobre las compañías exportadoras de la jurisdicción de la CCV.	Indagar por medio de Legiscomex, el RUES y demás bases de datos, información sobre las empresas exportadoras, tipo de mercancía, el valor, país de destino, redes digitales, información básica de contacto, Cámara de Comercio, NIT, representante legal y demás datos.													Documento Excel.	Uso de distintas bases de datos en internet para la recopilación de datos, con el fin de crear un documento Excel con la información esencial para el posterior análisis de datos por parte del Coordinador y comunicarse asertivamente con los empresarios exportadores de la región.
Desarrollo de un análisis de mercado y valoración de los productos que importan los principales socios de Colombia, según los acuerdos comerciales suscritos, los TLC y las diferentes negociaciones vigentes.	Realizar un estudio de mercado y analizar si los empresarios de la jurisdicción de la CCV fabrican, producen y/o comercializan los principales productos importados en el 2023 por los socios comerciales desde Colombia.	Estudio de mercado.	Desarrollar un estudio de mercado con la ayuda de Legiscomex y el sitio web de los Acuerdos TLC Colombia, analizando los principales productos importados a nivel nacional y los bienes importados desde la jurisdicción de la CCV por países de América.													Documento PDF.	Uso de dos bases de datos en internet, con el propósito de realizar un estudio de mercado, crear un plan de desarrollo por parte del Coordinador e impulsar las exportaciones de los bienes destacados en la jurisdicción de la CCV.

Tabla 2.
Continuación

Consulta sobre el cultivo de cacao, cacay, cannabis y sacha hinchí en la Jurisdicción de la CCV.	Determinar la presencia y cultivo de cuatro especies de plantas específicas en la jurisdicción de la CCV durante los últimos 5 años.	Consulta sobre el cultivo de cuatro tipos de plantas en la jurisdicción de la CCV.	Realizar una consulta destinada a la recopilación de cuatro diferentes especies de plantas, su producción (cantidad y peso), área de cultivo, ubicación, empresas productoras, exportaciones y demás datos de interés.													Documento PDF.	Estudio de diferentes fuentes de internet, realizada con el objetivo de compartir dicha información con un empresario interesado en la exportación de dichos cultivos, el cual solicito por medio de una asesoría presencial.
Elaboración de presentaciones digitales sobre el proceso de exportaciones e importaciones como insumo de la Coordinación de Gestión Internacional.	Detallar detenidamente todo el procedimiento, documentación e información a 2024, teniendo en cuenta el antes, durante y después de una exportación e importación.	Presentación sobre el proceso de las exportaciones e importaciones.	Crear una presentación con la información necesaria y comprensible sobre comercio exterior como material de apoyo para los empresarios que asisten a las asesorías.													Presentación en Canva.	Uso de Canva para la creación de una presentación estética y didáctica, de fácil entendimiento para compartirla con las personas que requieran o soliciten dicha presentación en la oficina de la Coordinación de Gestión Internacional.

5. Diagnóstico de la empresa

5.1. Análisis DOFA

Debilidades:

1. Falta de información y actualización de la página estratégica de la entidad respecto a los eventos, asesorías que se llevan a cabo en la Coordinación de Gestión Internacional y enlace de Procolombia.

2. Ausencia de contacto directo con la Coordinación de Gestión Internacional de manera digital.

Oportunidades:

1. Aumento de la visibilidad de la coordinación mediante el sitio web y demás plataformas digitales de la Cámara de Comercio de Villavicencio.

2. Encuentros virtuales para el asesoramiento de empresarios o emprendedores situados en los diferentes departamentos de la jurisdicción de la CCV.

3. Facilitación de información de proveedores de servicios legales, contables, aduaneros y logísticos a los individuos o entidades legales que lo requieran mediante el acompañamiento de las asesorías.

4. Implementación de un canal de contacto permanente (correo electrónico) para facilitar la comunicación y la programación de asesorías virtuales.

Fortalezas:

1. Compromiso con la realización de eventos en las distintas sedes de la jurisdicción de la CCV.

2. Enlace con Procolombia y la variedad de seminarios relacionados con el comercio internacional.

3. Asesoría y colaboración de contactos, enlaces y conocimientos con los empresarios del sector.

Amenazas:

1. Pérdida de la retribución a las exportaciones de los departamentos de la jurisdicción por la baja visibilidad digital y ausencia de asesorías.

6. Plan de mejoras

Tabla 3.
Plan de mejoras Cámara de Comercio de Villavicencio

PLAN DE MEJORAS CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO.					
Estándar	N° Criterio	Acciones inmediatas		Medio de verificación	Definir necesidad de técnica
		Nombre de la actividad propuesta	Descripción Acciones de mejora		
Creación de un banco de datos de los empresarios, emprendedores o personas que son parte de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio.	Crear un documento con la información básica de los asistentes de los seminarios, convocatorias, asesorías e inscripciones de los diferentes talleres realizados durante los últimos 2 años.	Elaboración de una base de datos, destinada a la difusión de los eventos organizados desde la Coordinación de Gestión Internacional.	Diseñar una lista de datos, con el fin de enviar correos masivos, llamadas telefónicas como medio de divulgación de las tareas programadas o realizadas por la Coordinación de Gestión Internacional a todos los individuos o entidades legales de la jurisdicción de la CCV.	Base de datos.	Uso de Excel para el diseño de un banco de datos con la información esencial de individuos o entidades legales, como medio de contacto para las actividades programadas y/o realizadas de la Coordinación de Gestión Internacional.
Mayor visibilidad de la Coordinación de Gestión Internacional en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio desde de sus plataformas de medios sociales (Instagram, Facebook)	Dar a conocer los servicios ofrecidos por la coordinación de Gestión Internacional, el servicio de asesorías, acompañamiento y la existencia de esta, para lograr un 50% de mayor alcance por medio de las redes sociales en un rango de 2 semanas.	Visualización de la CGI por medio de las redes sociales de la CCV.	Crear las publicaciones requeridas en cada red social, donde se dé a conocer a que se dedica la CGI, la ubicación, el contacto y demás datos esenciales para atraer la atención del público objetivo.	Facebook e Instagram.	Captar la atención de individuos o entidades legales de la jurisdicción para que accedan a los beneficios que ofrece la CGI y logran a largo plazo un incremento de las exportaciones en la región, gracias al conocimiento y la asesoría impartida.
Establecimiento de un contacto seguro para la programación de asesorías virtuales y/o presenciales de la CGI, para todos los departamentos de la jurisdicción de la CCV.	Establecer un enlace por medio del correo electrónico para el agendamiento de citas y acceso al material de apoyo, el cual se publique a través de sus plataformas digitales y el sitio web en un rango de 1 mes.	Fijación de una línea de contacto de la CGI, destinado a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio.	Determinar un correo electrónico como medio de contacto para el agendamiento de citas a través del Calendario de Google, llevando a cabo las asesorías virtuales mediante Meet y las presenciales en la oficina, además de compartir material de apoyo con la ayuda de un Drive.	Correo electrónico.	Divulgación del contacto (correo electrónico) establecido por medio de sus plataformas de medios sociales y el sitio web, con el fin de establecer un enlace entre los individuos y/o entidades legales de la jurisdicción. Además, subir al drive toda la información de apoyo.
Actualización de los datos del sitio web, conforme a las convocatorias realizadas por la Coordinación de Gestión Internacional y/o Procolombia.	Publicar y actualizar cada semana, la información de las convocatorias realizadas en los diferentes departamentos de la jurisdicción de la CCV.	Publicación constante de las convocatorias en la página web de la Cámara de Comercio de Villavicencio.	Solicitar apoyo al departamento de sistemas para la actualización periódica de la información sobre los eventos programadas por la Coordinación de Gestión Internacional en el sitio web de la CCV.	Página web.	Coordinación con los encargados de la página web para la publicación de los eventos programados con sus respectivos enlaces de inscripción, de manera continua en la sección correspondiente.
Desarrollo de un directorio integral de proveedores de servicios legales, contables, aduaneros y logísticos, destinado a facilitar la colaboración y consulta durante las sesiones de asesoría.	Establecer y mantener una comunicación continua, accesible y regularmente actualizada cada 3 meses con los proveedores.	Creación del directorio de proveedores de servicios para la Coordinación de Gestión Internacional.	Evaluar contactos confiables y eficientes, a través de Procolombia para establecer un recurso de apoyo para empresarios, satisfaciendo sus necesidades durante las asesorías.	Directorio de proveedores.	Uso de Excel para la creación de un directorio con información básica de contacto para la adquisición de servicios necesarios para futuros exportadores dentro jurisdicción de la Cámara de Comercio de Villavicencio.

Tabla 4.*Presupuesto de Publicidad en Instagram y Facebook*

Presupuesto de Publicidad en Instagram y Facebook			
1. Costo por Publicación: Costo por cada post publicado: \$100.000 2. Número de Publicaciones: Total de posts publicados: 4 Posts por semana: 2 Presupuesto Total Costo Total por Publicación: \$100.000 Número Total de Publicaciones: 4 Costo Total de Publicidad: \$100.000 * 4 = \$400.000			
Concepto	Costo por Unidad	Cantidad	Costo Total
Publicidad en Instagram y Facebook (por post)	\$ 100.000	4	\$ 400.000
Total General			\$ 400.000
Periodo de Publicación: 2 semanas Posts por Semana: 2 El presupuesto total de \$400.000 se destinó a la publicación de 4 posts en Instagram y Facebook, con el objetivo de alcanzar un mayor rango de personas inscritas en los eventos programados por la CGI, Procolombia, y la asistencia a las asesorías. Cada post tuvo un costo de \$100.000, lo que permitió una inversión sostenida en publicidad digital durante un periodo de 2 semanas. Este enfoque de publicidad digital se espera que incremente significativamente la visibilidad y el alcance de los eventos, atrayendo a una audiencia más amplia y diversa.			

La aplicación de este plan de mejoras no solo optimiza los recursos y servicios disponibles para los empresarios, sino que también incrementa el alcance y la efectividad de las iniciativas de la CGI. Esto resultará en un desempeño más eficiente de la coordinación, proporcionando un apoyo más robusto a los comerciantes de la Cámara de Comercio de Villavicencio y favoreciendo su éxito en el mercado internacional.

La intención principal es lograr alcanzar un mayor radio de personas de los distintos municipios del territorio de la jurisdicción, porque la coordinación funciona mediante eventos, asesorías, talleres y demás, hay aproximadamente un total de 210 personas en la lista de datos de las cuales solo asisten un 50% a las actividades que se desarrollan durante diversas fechas, lo que no permite cumplir debidamente las metas establecidas en el PAT, por lo que se planteó este plan de mejoras para atraer la atención de más personas interesadas en el comercio exterior.

7. Impactos y limitaciones

El aumento de la participación empresarial se logró a través del telemercadeo y la difusión masiva de correos electrónicos, gracias al enlace que se estableció con la oficina de Cooperación Internacional de la Gobernación del Meta, lo cual permitió un incremento en la asistencia a los eventos realizados y los seminarios de Procolombia. La recopilación de los datos de las empresas exportadoras y de los asistentes a las asesorías favoreció la cooperación y establecimiento de relaciones empresariales, impulsando el desarrollo comercial y el fortalecimiento de una red de contactos. Además, mediante el estudio de datos se identificaron oportunidades alineadas con los artículos producidos en la jurisdicción de la CCV y su demanda de importación por los principales países socios de Colombia en América, este estudio incentivo a la creación de presentaciones didácticas que comparten información práctica sobre comercio exterior dirigidas a empresarios, con el fin de enriquecer sus conocimientos durante el proceso de exportación.

La comunicación con los empresarios de las zonas más remotas de la jurisdicción de la CCV es complicada por temas de señal, acceso a internet, desfamiliarización de las herramientas tecnológicas, cambio de contacto, entre otras, lo que dificulta la transmisión de información de los eventos o el acceso a las asesorías, sin embargo, se opta por utilizar diferentes canales como la voz a voz o el perifoneo. Por otro lado, la falta del almacenamiento de datos básicos de empresarios, emprendedores, no facilita la difusión masiva de los correos electrónicos o las invitaciones a ferias empresariales, lo que no permite llegar a un número mayor de personas, perdiendo así la posibilidad de acceder a estos escenarios. Por último, la Coordinación de Gestión Internacional no proporciona acceso a ninguna base de datos para realizar estudios de mercado, obtener información sobre las empresas exportadoras e importadoras dentro de la jurisdicción o acceder a contactos de servicios contables, aduaneros, logísticos, o legales.

8. Aportes

Mi práctica profesional se llevó a cabo en los primeros meses bajo la supervisión del Coordinador de la Coordinación de Gestión Internacional, y el último mes bajo la supervisión de la Coordinadora de la misma área, ya que hubo un cambio de personal. Se realizó un trabajo en conjunto con el fin de ejecutar los logros establecidos en el PAT, mediante la cooperación y la comunicación asertiva, se cumplió todo lo programado con éxito, además es importante destacar que la Dirección de Competitividad y Proyectos Empresariales cuenta con un excelente clima laboral, se apoyan mutuamente en la realización de actividades, se comparten información y contactos mutuamente, lo que contribuye a un excelente desarrollo de todos los eventos propuestos.

8.1. Aportes del practicante a la empresa

Mediante el apoyo a la Coordinación de Gestión Internacional, se desarrollaron distintos documentos, incluyendo un estudio de mercado, un banco de datos de las compañías exportadoras bajo la jurisdicción de la CCV del 2023, una presentación diseñada como material de apoyo para los empresarios y emprendedores, entre otras, como se mencionó anteriormente. Todos estos documentos fueron consultados con la intención de mejorar el desempeño de la Coordinación en un 60% beneficiando a las personas que reciben asesorías, impulsando el desarrollo empresarial y la iniciativa de exportación de las empresas. Además de contribuir con ideas a la planeación de los eventos de la CGI, su promoción, recopilación de datos de los asistentes, y obtener el contacto para vincular la oficina de Cooperación Internacional de la Gobernación de Meta con las convocatorias de Procolombia, para la difusión masiva de correos electrónicos.

8.2. Aportes de la empresa al practicante

La Cámara de Comercio de Villavicencio contribuyó a mi desarrollo como futura profesional, me brindó la oportunidad de adquirir experiencia de su talento humano lleno de conocimiento, habilidades y destrezas, me ofreció un espacio apto, real e instructivo, y me permitió

convivir y aprender de las vivencias, retos de los empresarios, emprendedores que visitan la oficina en busca de un asesoramiento por parte del Coordinador en materia de Comercio internacional.

9. Conclusiones

En resumen, el desarrollo de las practicas empresariales en la Cámara de Comercio de Villavicencio, como estudiante de Negocios Internacionales, contribuyeron firmemente al crecimiento personal y profesional, adquiriendo la experiencia necesaria en el ámbito laboral, fortaleciendo el trabajo en equipo, la comunicación asertiva, y las relaciones interpersonales. Además, la Coordinación de Gestión Internacional permite ejercer en diferentes áreas del conocimiento impartidas durante la formación lectiva como logística, marketing, relaciones públicas, legislación, entre otras.

La aplicación del plan de mejoras tiene el potencial de transformar la Coordinación de Gestión Internacional en un centro de apoyo más eficiente y efectivo para los empresarios. Al optimizar la colaboración con proveedores y aumentar la visibilidad de sus iniciativas, la CGI estará mejor posicionada para promover el éxito de los empresarios en el mercado internacional. Este esfuerzo conjunto no solo beneficiará a los empresarios a corto plazo, sino que también contribuirá al crecimiento empresarial sostenible del territorio a largo plazo.

Se logró crear archivos de Excel con listas de datos de individuos y entidades legales interesadas en las actividades, asesorías y diversos talleres que se imparten en la CCV, como se dio a conocer la existencia de la CGI mediante el uso de las plataformas digitales, esto beneficia a la comunidad y en especial a la coordinadora, ya que mensualmente se establecen unas tareas por medio del PAT, las cuales debe cumplir de acuerdo a la descripción de la meta y el presupuesto disponible para ese mes, además se deben tener en cuenta todo el territorio de la jurisdicción.

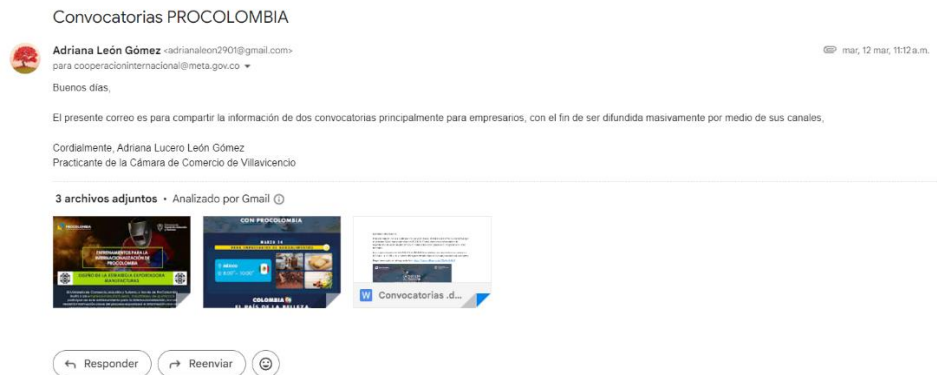
En fin, se le agradece a la Cámara de Comercio de Villavicencio por permitirme colaborar en sus metas de desarrollo, apoyando en los eventos y aportando ideas en la Coordinación de Gestión Internacional con objeto de fomentar el crecimiento empresarial y sostenible del territorio en materia de comercio exterior, por instruirme y relacionarme con emprendimientos, productos de exportación de la zona, y diversas actividades en materia educativa sobre temas comerciales, financieros, contables, tecnológicos y demás.

10. Referencias

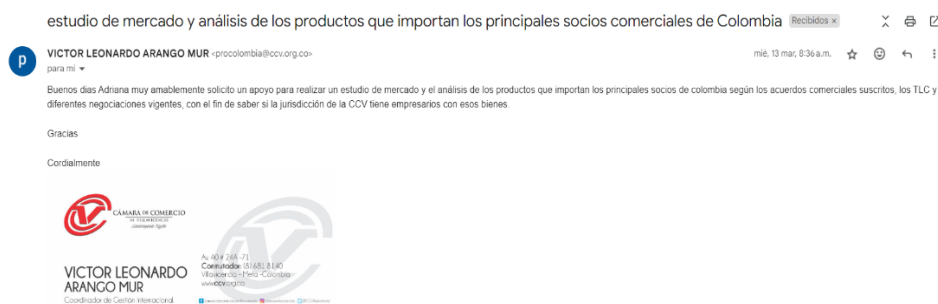
- Agexport. (2024). *Ruta del exportador*. export.com.gt: <https://www.export.com.gt/la-ruta-del-exportador>
- American Marketing Association. (2024). *Investigación de mercado*. ama.org: <https://www.ama.org/topics/market-research/>
- Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV). (2020a). Plataforma estratégica. *Misión, Visión, Política de calidad y Valores corporativos*. CCV. <https://www.ccv.org.co/es/quienes-somos-CPG355>
- Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV). (2020b). Coordinación de Gestión Internacional. *Asesoría en Comercio Exterior* . . <https://www.ccv.org.co/es/coord-de-gestion-internacional-PG95>
- Maciá, F. (2022). *Visibilidad*. .humanlevel.com: <https://www.humanlevel.com/diccionario-marketing-digital/visibilidad>
- Peiró, R. (2019). *Telemarketing*. Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/telemarketing.html>
- Presidencia de la República de Colombia. (27 de marzo de 1971). Decreto 410 de 1971. *Por el cual se expide el Código de Comercio*. Diario Oficial No.33.339. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>
- Procolombia. (2024). *¿Qué es Procolmbia?* procolombia.co: <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>
- Tribunal Administrativo del Quindío. (2024). *Jurisdicción*. <https://tribunaladministrativodelquindio.gov.co/jurisdiccion/>
- Universidad Francisco de Vitoria. (2024). *¿Qué es el comercio internacional?* ufv.es: <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-el-comercio-internacional/>
- Universidad Francisco de Vitoria. (2024). UFV. *¿Qué es el comercio internacional?*. <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-es-el-comercio-internacional/>

Anexos

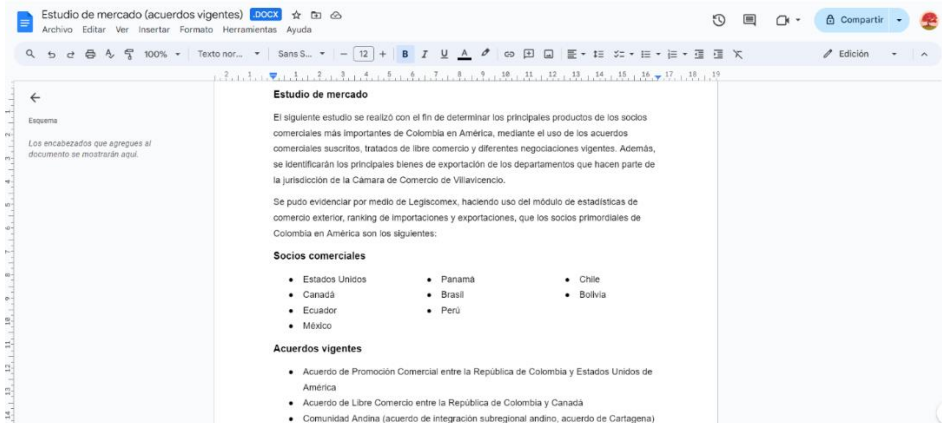
Anexo 1. Envío de las convocatorias de Procolombia a la oficina de Cooperación Internacional de la Gobernación del Meta



Anexo 2. Solicitud del estudio de mercado



Anexo 3. Estudio de mercado



Anexo 4. Consulta de los cuatro tipos de plantas

CANNABIS

En el departamento se encuentran licenciadas 52 empresas con uso psicoactivo y no psicoactivo, y fabricación de derivados (2021). Hay 26 pequeños y medianos productores inscritos ante el Ministerio de Justicia que se preparan para cultivar, con el fin de que los grandes empresarios compren mínimo el 10% de su producción, tal como lo establece la norma, se viene adelantando trabajos con los licenciatarios, los pequeños y medianos productores para fines medicinales en Villavicencio, Puerto López, Cumaral, Granada y Fuentedeoro.

[dm, R. (2021, 21 abril). Se fortalece la producción de Cannabis en el Meta | Periódico del Meta. Periódico del Meta. <https://periodicoelmeta.com/se-fortalece-la-produccion-de-cannabis-en-el-meta/>

En los municipios de Villavicencio, Fuentedeoro, San Juan de Arama y Guamal, Meta, el Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, adelanta visitas de inspección, vigilancia y control en predios productores de material de propagación vegetal asexual y sexual de Cannabis sp., con el objetivo de verificar el cumplimiento de la normatividad y la condición fitosanitaria.

Las visitas se realizaron en las empresas: Medicamentos de Cannabis S.A.S. **Medcann** S.A.S., Cannabis Marval S.A.S., **Cokannab** S.A.S., Medicinales y Salivas de Colombia S.A.S. y **Novacannabis** S.A.S, en donde los funcionarios del Instituto socializaron los requisitos establecidos para la expedición del registro como productor de semilla seleccionada.

ICA. (s. f.). Inspección y vigilancia en cultivos de cannabis del Meta | Portal Corporativo ICA. https://www.ica.gov.co/noticias/inspeccion-y-vigilancia-en-cultivos-de-cannabis-def--text=Medcann%20S.A.S.%2C%20Cannabis%20Marval%20S.A.S._corn%20product%20de%20semilla%20seleccionada

Anexo 5. Lista de datos (Telemercadeo)

INSCRITOS FUTUREXPO GUAINIA 2024

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
El titular	Nombres y Apellidos	Numero de Cédula	Correo electrónico	Ciudad	Departamento	Celular	Asistencia		
1	SANDRO GARCIA PIZARRO	7.707.707	sandro78garzon@gmail.com	inrida	Guainia	3108754780	SI		
2	Hugo Alonso Mateus Diaz	13.952.726	hugomateus1370@gmail.com	inrida	Guainia	3143752868	Turismo		
3	Héctor William Pérez	17.338.486	hwperex@esena.edu.co	inrida	Guainia	3124884306	SI		
4	EDUARDO NAVAS PEREZ	19.000.455	eduardonavasperex212@gmail.com	inrida	Guainia	3113329478	No contesto		
5	Alejandro Gonzalez Goerido	19.001.786	arim00714@gmail.com	inrida	Guainia	311 5442736	No contesto		
6	ARCANGEL AGARITO LUZARDO	19.001.955	arangelmavcure@gmail.com	inrida	Guainia	3209086788	No contexto		
7	LUIS ANTONIO RODRIGUEZ LOPEZ	19.001.975	luis2152010@gmail.com	INIRIDA	Guainia	3145314067	SI		
8	Hermes Fredi López Cabria	19.003.307	lopezcabria@gmail.com	inrida	Guainia	3142226236	No contesto		
9	José Eleonair Adriana Barragan	19.017.179	reglad179@gmail.com	inrida	Guainia	3144876114	No contexto		
10	GENEZIO ALDANA BARRAGAN	19.017.313	sandro78garzon@gmail.com	inrida	Guainia	3134460470	SI		
11	Donaldo Gamez Estupian	19.017.466	gamezonaldco@gmail.com	inrida	Guainia	3105590437	SI		
12	TIBERIO GONZALEZ	19.017.964	fgociar151275@gmail.com	inrida	Guainia	3124400073	No contexto		
13	Yulema urango lobo	26.794.781	yulemaurangelobo@gmail.com	inrida	Guainia	3178507444	No contexto		
14	Martha Elena Toledo Arenas	35.467.381	liviuguainia@gmail.com	inrida	Guainia	3103345060	No contexto		
15	Sandra milena Lozano López	40.411.580	SandraLozanoLopez11@gmail.com	inrida	Guainia	3224157763	SI		
16	Nancy Mendez Medina	40.776.043	nanyauramendez@gmail.com	inrida	Guainia	3204116262	No contexto		
17	Nancy Mendez Medina	40.776.043	nanyauramendez@gmail.com	inrida	Guainia	3204116262	No contexto		
18	Diana Muñoz Alaje	42.545.392	d.muñoz09@gmail.com	inrida	Guainia	3224361370	No contexto		
19	Diana Muñoz A	42.545.392	dmuñoz02@gmail.com	inrida	Guainia	3224361370	No contexto		
20	Diana Muñoz Alaje	42.545.392	d.muñoz09@gmail.com	inrida	Guainia	3224361370	No contexto		
21	Diana Muñoz A	42.545.392	d.muñoz09@gmail.com	inrida	Guainia	3224361370	No contexto		
22	Teresa Andrea Ariza roa	42.546.801	tarariza_d@gmail.com	inrida	Guainia	3214245352	No contexto		
23	IRMA RODRIGUEZ BAUTISTA	42.547.926	luis2152010@gmail.com	inrida	Guainia	3145314067	SI		
24	Evangelina carona Martinez	42.548.841	ecarona25@hotmail.com	inrida	Guainia	3118538770	SI		

Anexo 6. Encuesta de satisfacción

WORKSHOP MAMÁ MUJER E

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Marco temporal	Nombre completo	¿Asistió al evento?	En una escala de 1 a 5, ¿cómo le gustó el evento?	¿Qué es lo que más le gustó?	¿Cuál fue el con?	¿El evento le ay?	¿Qué crees que puede mejorar en el próximo evento?						
2	2024/06/05 10:1	Marya Rodriguez	SI	10	Las historias de Nada	Nelson Ricardo	SI	Horario (jornada continua sin división entre la mañana y la tarde), no se genera la misma disposición entre los as						
3	2024/06/05 10:1	Yessica Barbosa	SI	10	Historias de vida Oportunidad de	Juliana Durán	SI	Espacios relacionados a las muestras comerciales dentro de las conferencias						
4	2024/06/05 10:2	Maria Tovar	SI	10	La resiliencia, re Estación de café	Jennifer Vega	SI	Mayor convocatoria de asistentes						
5	2024/06/05 10:3	Carmen Montero	SI	10	Las experiencias Nada	Jennifer Vega	SI	Puntualidad						
6	2024/06/05 10:3	Laura Rojas	SI	10	Veriedad de em	Gelesmar rias e	Paula Galindo	SI	Nada					
7	2024/06/05 10:4	Nidia Romero	SI	10	Apoyo al empres	Nada	Paula Galindo	SI	Alimentación (refrigerio, almuerzo)					
8	2024/06/05 10:4	Sarah Maruland	SI	10	Conferencias (en Nada	Paula Galindo	SI	Nada						
9	2024/06/05 10:5	Esmeralda Gom	SI	7	Las emprended	Mayor apoyo en Nelson Ricardo	SI	Espacios						
10	2024/06/05 11:0	Sara Melo	SI	10	La oratoria	Extender el ever	Jhohana Moreno	SI	Mayor interacción con el público					
11	2024/06/05 11:0	Monica Franco	SI	10	Reconocimiento	Nada	Nelson Ricardo	SI	Charles educativas (adm. y manejo de los negocios)					
12	2024/06/05 11:1	Gabriela Rondor	SI	10	Intervencion de l	Mayor participac	Jhohana Moreno	SI	Puntualidad					
13	2024/06/05 11:1	Ledy Ladino	SI	8	La cordialidad	Mayor visibilidad	Juliana Durán	SI	Nada					
14	2024/06/05 11:2	Jennifer Vega	SI	10	La motivación d	Convocatoria an	Paula Galindo	SI	Espacios para las emprendedoras respecto a la publicidad previa al evento de sus productos o participación					
15	2024/06/05 11:2	Nayibe Cubides	SI	10	Todo	Que los funcio	Jennifer Vega	SI	Mayor invitación a los comerciantes de diferentes municipios (visibilidad)					
16	2024/06/05 11:3	Yenny Moreno	SI	10	Los ponentes	La puntualidad	Nelson Ricardo	SI	Los tiempos de las actividades					
17	2024/06/05 11:4	Martha Fellefeli	SI	9	Los temas a trat	Dar a conocer el	Nelson Ricardo	SI	Nada					
18	2024/06/05 11:5	Claudia Bonilla	SI	9	El lugar, los pon	Nuevos temas a	Jhohana Moreno	SI	Mejor manejo organizacional de la entrega de los premios					
19	2024/06/05 12:0	Maria Sanchez	SI	8	Los ponentes y l	Menor intervenc	Juliana Durán	SI	Orden de las conferencias (prioridad antes otras actividades)					
20	2024/06/05 12:0	Karen Piana	SI	10	El enfoque a no	Distintas jornadas	Paula Galindo	SI	Nada					
21	2024/06/05 12:1	Jhohana Urrea	SI	8	Mejora a la moti	Nada	Nelson Ricardo	SI	Nada					

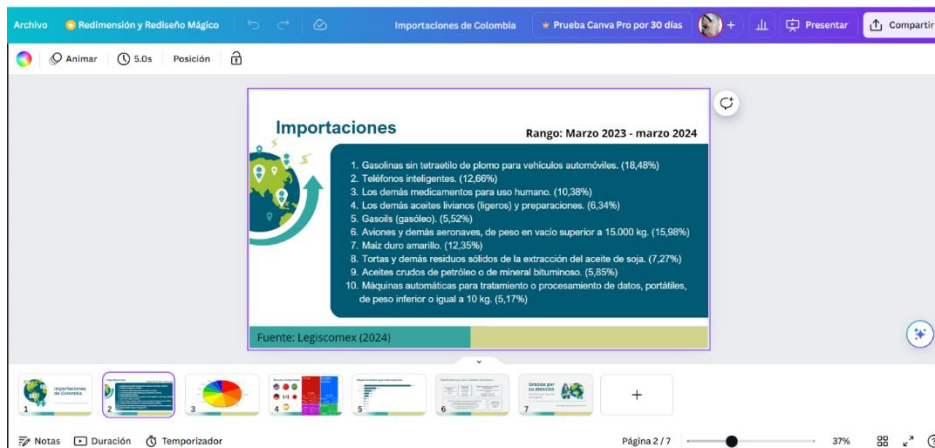
	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	
1															
2		¿Cuál es su natural Tipo de documento	Número de D	Nombre de la empresa	Nombres	Apellidos	Género	Correo electrónico	Número de te	Aistencia	Su empresa, e	Años de c	n Su empres	Breve des	
3	Persona Natural	NET	112137704	VIGAS RODRÍGUEZ	Ingrid heasley	Rodriguez solar	Femenino	Healabyrodriguez@gmail.com	3219560214	Turismo	5	Servicios	AGENCIA s		
4	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	40428863	HRIGAS DE LAS AVE	Rosy m.	Rodriguez solar	Femenino	rosyvelez202@gmail.com	1020592008	Turismo	3	Servicios	AGENCIA		
5	Persona Jurídica	NET	901597308-6	Travesia Avianeta S.A.S	Edison Vargas	Hombre	vargas cubarrun@gmail.com	3132658096	Turismo	10	Servicios	Somos uni			
6	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	1010131100	Viajando con yarle	Yarleydos Roa Pinto	Femenino	yroa.pinto@hotmail.co	3133575704	Turismo	1 año	Servicios	Mostrar sit			
7	Persona Jurídica	NET	901543269-9	Cachoe group sas	Juan Carlos	Ferreiro Rincon	Masculino	groupemprenariac@outlook.com	3125115377	Turismo	5	Servicios	Agencia de		
8	Persona Jurídica	Ceudula de ciudadanía	52223675	Innovative Development	Claudia Patricia Acosta Bello	Femenino	cicostabell@gmail.c	3106812600	Industria cultura	5	Bienes	Exportació			
9	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	86072344	ITCOLP	JIMMY ANDRES	GUAVITA ROJAS	MASCULINO	ITCOLP@HOTMAIL.COM	315381261	Sistema moda	5	Bienes	FABRICACI		
10	Persona Jurídica	NET	82205052	Quensera San sidrio	Wilfredo Fernando Silva pardo	Masculino	wilfredosilvafernandes@gmail.com	3207689729	Industrias 4.0	30 años	Bienes	Comercial			
11	Persona Jurídica	Ceudula de ciudadanía	86055100	agronetficonsejos sas-Jeyson Lopez	Masculino	agronetficonsejos@outlook.com	3123594545	Agropecuaria	14 años	Servicios	Es una em				
12	Persona Jurídica	NET	900367732-9	Dolaneros Construcciones Gira Ibañez	Agustin Aguirre	Femenino	Aguirredanielr@gmail.com	3046672328	Agropecuaria	15	Servicios	Construcción			
13	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	80972271	Bacata Tims	Felipe Eduardo Alvarado CLAUDIO MARCELA	Masculino	feligues@gmail.com	3012403388	Industria cultura	5	Servicios	Somos del			
14	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	11483425	Agromela	Wilson abate	Cristiano	Masculino	jaguelito10@hotmail.com	3162400223	Agropecuaria	2	Servicios	Pajpa de b		
15	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	40189917	FINCRETUR JR	Janeth Rojas	Fernandez	Femenino	janeth777@gmail.co	3167406187	Turismo	3 meses	Servicios	Envueltes		
16	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	80651295	Precisa Energy SAS	Celedonio Bonilla Arevalo	Masculino	echeburton@hotmail.co	3105553024	Metalmeccanica	2	Bienes	acero mi			
17	Persona Jurídica	NET	900383290	Corporacion social la For Mirtha Dolly Leon foz	Fernandez	dollyleon@boltonet.co	3102645253	Industria cultura	3 años	Bienes	Empres				
18	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	112844372	Panificadora Rosapiphan John Paredo	Masculino	papanaredo@rosapi.com	3151172737	Agropecuaria	30	Bienes	Elaboram				
19	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	112835700	Serperantium	Diego Alejandro Prieto Rodriguez	Masculino	diegoprieto10@gmail.com	3124231126	Industria cultura	3 años	Bienes	Tienda de			
20	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	112187307	FERRETERIA DESPE NORIEGA	VILLALOBOS	MASCULINO	noriegabvillalobos@gmail.com	3006342531	Industrias 4.0	4	Bienes	COMERC			
21	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	900368678	PROVENIO SAS	BENITO ORLANDO BETANCOURT	MASCULINO	proveniodocolemba@gmail.com	3133769698	Agropecuaria	1 año	Servicios	Alquiler			
22	Persona Natural	NET	901571506	CHALE MACINAPURA SULLA CORREA	FERNANDO	MASCULINO	chalemacinapura@gmail.com	3107699193	Sistema moda	2 años y m	Servicios	Disño d			
23	Persona Natural	Ceudula de ciudadanía	40189751	Polo's Accesorios	Erika Johanna Jaramillo Oliveros	Femenino	erikaholiveros@gmail.com	3164177505	Sistema moda	2 años y m	Servicios	Disño d			

[illegible]

Anexo 9. Presentación sobre el proceso de las exportaciones e importaciones en Colombia



Anexo 10. Presentación sobre las importaciones en el 2023



Anexo 11. Taller sobre ¿Cómo saber si tu empresa está lista para exportar?

