

Información Importante

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

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

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

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

Protocolo de practica empresarial Camara de Comercio Hispano Colombiana

Sara Lucia Rojas Manosalva

Trabajo para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Director:

Diana Milena López García

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División Ciencias Económicas, Administrativas Y Contables

Facultad De Negocios Internacionales

2018

Dedicatoria

A Dios, que ha estado conmigo siempre.

A mis padres por sus palabras de apoyo y consejos sabios,

a mis profesores, por el conocimiento impartido

y mis familiares que han estado pendientes

de todo mi proceso profesional.

Tabla de Contenido

Glosario	7
Introducción	10
1. Justificación.....	11
2. Marco normativo	12
3. Información General de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana	12
3.1 Razón Social de la empresa:.....	12
3.2 Objeto Social de la empresa	13
3.3 Información general.	13
4. Misión y Visión de la empresa	16
4.1 Misión de la empresa.....	16
4.2 Visión de la empresa	17
4.3 Organigrama de la empresa.....	17
4.5 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	17
5. Objetivos de la Práctica.....	20
5.1 Objetivo general	20
5.2 Objetivos específicos.....	21
6. Cargo y Funciones.....	21
6.1 Cargo a desempeñar	21
6.2 Funciones asignadas y Descripción de actividades realizadas.....	21
6.3 Mapa de procesos	23
7. Marco jurídico	23
8. Aportes a la empresa y de la empresa	24
9. Conclusiones	25
Referencias bibliográficas	26
Apéndice.....	27
Apéndice A. Carta de Contacto Inicial.....	27
Apéndice B. Carta de Confirmación de Reunión.....	28
Apéndice C. Registro Fotográfico.....	29
Apéndice D. Certificación de Competencia Laboral	31

Apéndice E. Certificación Práctica Empresarial	32
--	----

Lista De Figuras

<i>Figura 1:</i> Certificado de Cámara de Comercio	14
<i>Figura 2:</i> Oficina principal de la Cámara de comercio hispano colombiana.....	15
<i>Figura 3:</i> Entrada principal de la cámara de comercio hispano colombiana	15
<i>Figura 4:</i> Mapa - Ubicación de la Cámara de comercio hispano colombiana	16
<i>Figura 5:</i> Organigrama de la empresa.....	17
<i>Figura 6:</i> Mapa de procesos	23

Glosario

-Cámara de Comercio: Organización formada por empresarios o dueños de pequeños, medianos o grandes comercios los cuales tienen el fin de elevar la productividad, calidad y competitividad de sus negocios.

-Empresario: Persona individual o colectiva, la cual logra trazarse objetivos, y toma decisiones para mantener el control de la empresa.

-ShowRoom: Sala de exposición o, abreviadamente, exposición a un espacio en el que el vendedor o fabricantes exponen sus novedades a los compradores.

-Misión Comercial: Viaje comercial o de negocios que realizan las personas naturales o empresas a otros países donde el objetivo principal es buscar o introducir nuevos productos dentro o fuera de la región o país.

-Misión Comercial Inversa: Las misiones comerciales inversas son expediciones colectivas de empresarios de países extranjeros que quieren conocer de primera mano, mediante entrevistas o la presencia en eventos feriales, si se pueden hacer negocios en España.

-CRM: Customer Relationship Management, Sistemas informáticos de apoyo a la gestión de las relaciones con los clientes, a la venta y al marketing.

-Networking: práctica común en el mundo empresarial y emprendedor, con el que puedes construir una red de contactos que te ayuden a generar oportunidades tanto de negocio como laborales.

Resumen

Título: Informe Final De Prácticas

El presente informe tiene como propósito principal dar a conocer el trabajo realizado durante la práctica profesional en la Cámara de Comercio Hispano Colombiana, específicamente en el área de Negocios Internacionales, como asesora de comercio exterior. Asimismo, resaltar las características más importantes de la cámara, incluyendo su organigrama, portafolio de servicios e información general.

Además, se incluye el resultado, producto de la experiencia de la estudiante en el cumplimiento de sus funciones; como las recomendaciones dadas a la empresa y la habilidad adquirida dentro del término de la práctica empresarial en la realización y gestión de agendas comerciales, estudios de mercado, análisis de sectores y la participación en los grupos de formación prestados por la Cámara de Comercio Hispano Colombiana como parte del desarrollo de la vida profesional de sus empleados.

Palabras Claves: Práctica Profesional, Experiencia, Cámara de Comercio Hispano Colombiana, Agendas Comerciales, Análisis de Sectores y Estudios de Mercado.

Abstract

Title: Final Report of Practices

This report has as main purpose to present the work carried out during practice at the Chamber of Commerce Hispanic Colombian, specifically in the area of international business, as a trade Advisor. Also highlight the most important features of the camera, including its organization chart, portfolio of services and general information.

Also includes the result, product of the experience of the student in the performance of their duties; the recommendations given to the company and the ability to acquire within the term of the business practice in the conduct and management of commercial agendas, market research, analysis of sectors and participation in the groups of training provided by the Chamber of Commerce Hispanic Colombia as part of the development of the professional life of its employees.

Key words: Professional practice, experience, Chamber of Commerce Hispanic Colombian commercial Agendas, sectors and market research analysis.

Introducción

El presente trabajo tiene como finalidad dar a conocer lo aprendido y vivido durante la práctica realizada en la Cámara de Comercio Hispano Colombiana, entidad sin ánimo de lucro, líder en la promoción de actividades económicas y comerciales entre España y Colombia, posicionada como la mejor consultora en temas comerciales y de inversión entre los dos países está comprometida con la sostenibilidad y la Equidad Laboral, actúa como empresa socialmente y familiarmente responsable, contribuyendo éticamente al desarrollo de las regiones en donde opera, a través de la puesta en marcha de iniciativas que proporcionen valor agregado en beneficio de nuestros grupos de interés, dicho escenario ideal para la adquisición de nuevos conocimientos y el desarrollo de habilidades que permitirán a la estudiante desempeñarse de forma excelente en su carrera como profesional.

Experiencia enriquecedora, porque le permitió aplicar los conocimientos adquiridos en la clase durante su trayectoria universitaria y de igual forma adquirió conocimientos en asesoría en comercio exterior a los usuarios nuevos y afiliados a dicha entidad; con la finalidad de prestar un adecuado servicio al momento de: organizar, dirigir y respaldar agendas comerciales, ferias comerciales, showroom, networking y análisis de los diferentes sectores económicos en Colombia y España.

Por tanto, en el presente trabajo se especificarán las funciones de la estudiante, el perfil de la empresa, su portafolio de servicios, el trabajo realizado y los aportes realizados a la compañía por parte de la estudiante.

1. Justificación

La práctica empresarial es una de las etapas más importantes en la formación profesional porque es en esta, donde los estudiantes a través de la experiencia afianzan y desarrollan los conocimientos adquiridos en clase. Asimismo, al ser un ejercicio real, permite a la practicante obtener una visión más clara sobre el mundo empresarial cumpliendo funciones establecidas relacionadas con su área de conocimiento.

Conjuntamente, debido que Cámara de Comercio Hispano Colombiana, es una empresa líder en la promoción de actividades económicas y comerciales entre España y Colombia, posicionada como la mejor consultora en temas comerciales y de inversión entre los dos países está comprometida con la sostenibilidad y la equidad laboral es decir que la estudiante aprenderá de primera mano de los mejores, lo cual contribuirá muy positivamente a su perfil profesional y personal; porque es una empresa donde se aprecia y se experimenta ese entorno laboral con profundo sentido ético y moral, en la defensa de los derechos humanos; es por ello que Cámara de Comercio Hispano Colombiana busca generar oportunidades de mejora continua que garanticen un ambiente organizacional de equidad, confianza, solidaridad y un adecuado clima laboral. Igualmente es importante resaltar durante el tiempo de práctica se fortalece la habilidad creativa e innovadora en la solución de conflictos y adecuado trato para poder captar la atención del cliente y a su vez, este acepte el primer contacto con el empresario español o colombiano.

Esta experiencia de prácticas es una gran oportunidad para desarrollar habilidades de liderazgo, adaptabilidad, solución de conflictos, identificar y desarrollar oportunidades de negocio, responsabilidad, compromiso, persistencia y honestidad como futura profesional y egresada de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomas de Bucaramanga, desempeñándose con excelencia en la promoción de actividades internacionales con el fin de proveer soluciones optimas

a los empresarios de la región gracias a los conocimientos que obtendrá durante el periodo de prácticas universitarias en actividades económicas y comerciales entre España y Colombia.

2. Marco normativo

El marco normativo del presente proyecto es en general las normas, tratados y ministerios de asuntos exteriores y de cooperación; se trabaja asociadamente con embajada y consulado español y colombiano para los trámites de visa y permisos de entrada al país a la hora de crear empresa en el territorio nacional o internacional. Y asimismo con las cámara de comercio en España. A su vez, los estatutos de la Cámara de Comercio Hispano Colombia., conforme al derecho internacional y la OMC, hacen parte importante para la ejecución del proyecto. Específicamente el OHSAS 18001, ISO 9001 e ISO 14001, normatividad de la compañía y la ley 7 de 1991, normatividad de comercio exterior en Colombia.

Es importante mencionar que las leyes colombianas en cuanto a comercio exterior influyen directamente en las operaciones realizadas por la compañía, por lo que es vital que la practicante las conozca y las cumplan en el desarrollo de sus funciones dentro de la compañía.

3. Información General de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana

3.1 Razón Social de la empresa:

Cámara de comercio Hispano Colombiana

3.2 Objeto Social de la empresa

La Cámara de Comercio Hispano Colombiana como entidad sin ánimo de lucro líder en la promoción de actividades económicas y comerciales entre España y Colombia, posicionada como la mejor consultora en temas comerciales y de inversión entre los dos países está comprometida con la sostenibilidad y la equidad laboral, actúa como empresa socialmente y familiarmente responsable, contribuyendo éticamente al desarrollo de las regiones en donde opera, a través de la puesta en marcha de iniciativas que proporcionen valor agregado en beneficio de nuestros grupos de interés

3.3 Información general.

Dirección: Calle 90 No 18-16

Teléfono:(571) 7428800 **ext.** 102

Jefe Inmediato: Adriana Ayala Rojas.



**Cámara
de Comercio
de Bogotá**

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE NORTE

CODIGO DE VERIFICACION: 05050868447472

9 DE AGOSTO DE 2016 HORA 09:07:46

R050508684 PAGINA: 1 de 3

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRONICAMENTE Y CUENTA CON UN CODIGO DE VERIFICACION QUE LE PERMITE SER VALIDADO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA U OFICINA DE FORMA FACIL, RAPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO : CAMARA DE COMERCIO HISPANO COLOMBIANA

INSCRIPCION NO: S0007707 DEL 31 DE MARZO DE 1998

N.I.T. : 860020480-8

DOMICILIO : BOGOTA D.C.

EL SUSCRITO SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EN EL EJERCICIO DE LA FACULTAD CONFERIDA POR LOS ARTICULOS 43 Y 144 DEL DECRETO NUMERO 2150 DE 1995

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA INSCRIPCION : 31 DE MARZO DE 2016

ULTIMO AÑO RENOVADO: 2016

CERTIFICA:

ACTIVIDAD ECONOMICA : 9499 ACTIVIDADES DE OTRAS ASOCIACIONES N.C.F..

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CALLE 90 NO 18 - 16

MUNICIPIO : BOGOTA D.C.

EMAIL DE NOTIFICACION JUDICIAL : claudia.bustos@camacoes.com.co

DIRECCION COMERCIAL : CALLE 90 NO 18 - 16

MUNICIPIO : BOGOTA D.C.

EMAIL : claudia.bustos@camacoes.com.co

TELEFONO : 7428800

FAX : 7428800

CERTIFICA:

INSCRIPCION: QUE POR CERTIFICACION NO. 0000682 DEL 21 DE ENERO DE 1998 OTORGADO(A) EN ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA, INSCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO EL 31 DE MARZO DE 1998 BAJO EL NUMERO 00012721 DEL LIBRO 1 DE LAS ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO, FUE INSCRITA LA ENTIDAD DENOMINADA CAMARA DE COMERCIO HISPANO COLOMBIANA.

CERTIFICA:

QUE DICHA ENTIDAD OBTUVO SU PERSONERIA JURIDICA NUMERO : 4434 EL 26 DE DICIEMBRE DE 1960, OTORGADA POR: MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO

CERTIFICA:

ENTIDAD QUE EJERCE LA FUNCION DE INSPECCION, VIGILANCIA Y CONTROL: ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA

CERTIFICA:

Validez de Documento

23 del

2016

Por

Plazos

Tiempo

REFORMAS:	DOCUMENTO NO.	FECHA	ORIGEN	FECHA	NO. INSC.
	0000091	2004/04/29	ASAMBLEA DE ASOCIADOS	2007/03/01	00113052

Figura 1: Certificado de Cámara de Comercio

Tomado de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.



Figura 2: Oficina principal de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana

Tomado de <http://190.85.74.51/tour360/instalaciones.html>



Figura 3: Entrada principal de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana

Tomado de <http://190.85.74.51/tour360/instalaciones.html>

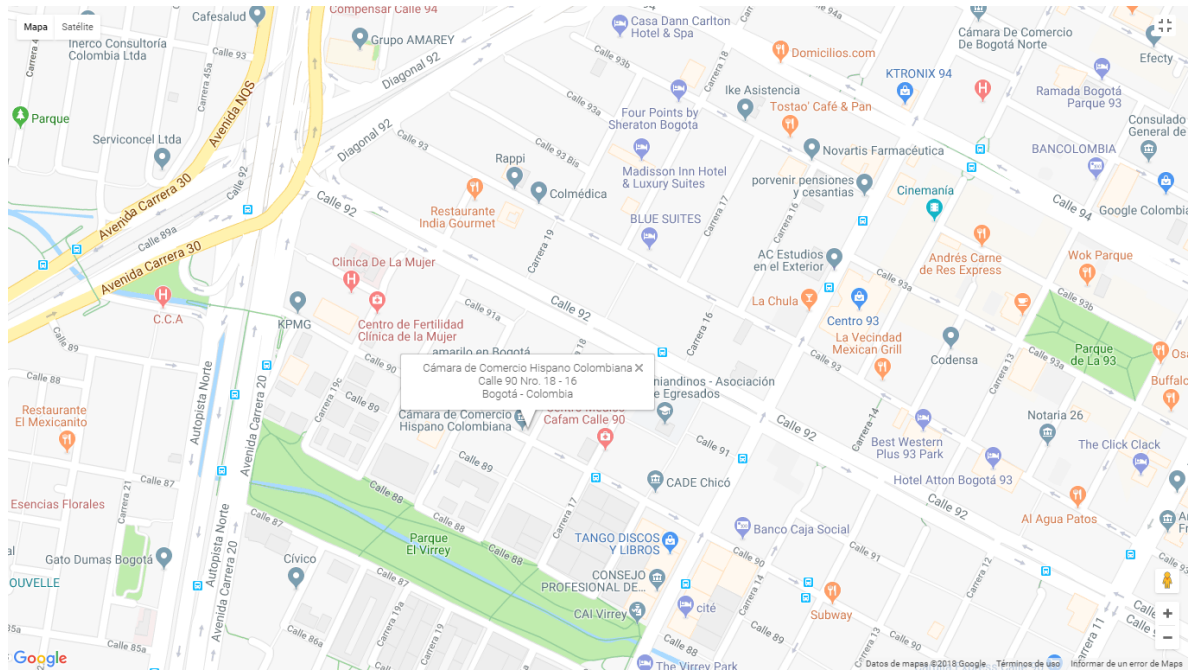


Figura 4: Mapa - Ubicación de la Cámara de comercio hispano colombiana

Tomado de Google Maps, 2018

4. Misión y Visión de la empresa

4.1 Misión de la empresa

Actuar en el interés de nuestros/as socios/as, empresas colombianas, españolas y de la Administración española, promoviendo el Comercio entre España y Colombia, prestando servicios oportunos de alta calidad, de manera profesional e íntegra y ayudando a crear espacios propicios para la generación de nuevos negocios que incrementen el volumen de intercambio comercial y de inversiones entre los países.

4.2 Visión de la empresa

Ser la institución líder en la promoción de actividades económicas y comerciales entre España y Colombia, posicionándola como la mejor consultora en temas comerciales y de inversión entre los dos países.

4.3 Organigrama de la empresa

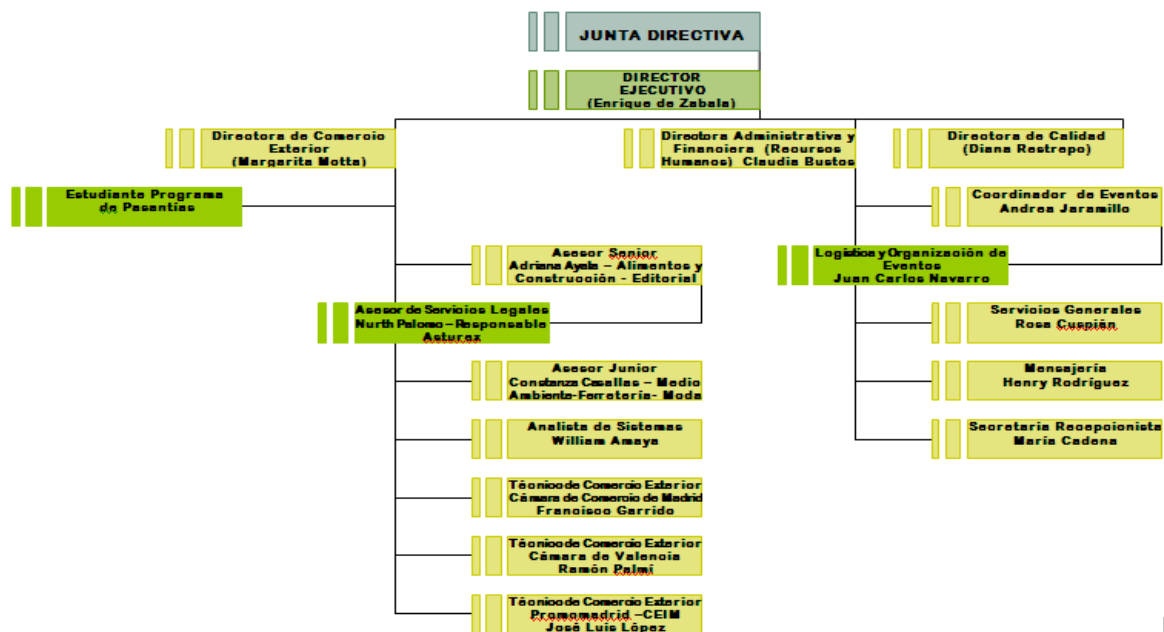


Figura 5: Organigrama de la empresa

Tomado de: cámara de comercio hispano colombiana

4.5 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

La empresa cuenta con los siguientes servicios:

Organización de misiones comerciales directas e inversas, se cuenta con un personal capacitado que se encarga de la elaboración de agendas comerciales, cumpliendo el objetivo y los parámetros estipulados del empresario Español con la empresa colombiana.

Participación en ferias Colombianas y Españolas, se organiza un listado de empresas que cumplan con el perfil de la feria y son invitadas a participar de ellas, según el objetivo de la empresa colombiana o española.

- Oficina de representación en Colombia, dentro de las instalaciones se cuenta con personal que se capacita para representar a las empresas españolas en Colombia y se pone a disposición correo institucional, un número de teléfono especial para la empresa que se posee la representación y un personal dispuesto a gestiona negociaciones y tramites en representación de la empresa. Apoyo como consultores y oficina de representación a entidades de promoción exterior españolas. Como en el caso puntual de: Asturex, Aragón exterior, Info. Murcia, Cámara de Navarra, Cámara de Sevilla, Cámara de Madrid.

- Constitución de empresa, se asesora a la persona con forme a las leyes establecidas en cada país para la apertura de su empresa, ya sea en España o en Colombia.

- Logística y difusión, por medio de nuestras redes sociales y la base de datos con la que se cuenta, se presta el servicio de difusión publicitaria y de logística para la elaboración de la campaña publicitaria.

- Showroom, contamos con salones especiales que se prestan para los empresarios colombianos o españoles que quieran poner en exposición sus productos y servicios y se delega una persona para que hable de ellos.
- Networking, se organiza con el fin de reunir y agrupar los diferentes tipos de empresarios colombianos y españoles con el resultado de tener ese primer contacto y de hablar de los objetivos de su empresa; para luego llevar a cabo una negociación si se cumple con esos objetivos.
- Registro de marcas y patentes, se diligencia la documentación pertinente para cada tipo de producto tanto en Colombia como en España de todos aquellos nuevos productos que quieran ser ingresados al país destino.
- Trámite ante el INVIMA de registros sanitarios, se realiza la documentación y el trámite necesario ante el invima de la empresa que requiera ingresar su producto al territorio nacional de destino.
- Registro único de proponentes – RUP, se presta el servicio de la inscripción al RUP en este caso español si un empresario Colombiano quiere formalizar su empresa en España., es decir un RUT en Colombia.
- Inteligencia de mercados, se encuentra con personal capacitado para el análisis, investigación y desarrollo de todo tipo de Inteligencia de Mercados; con el fin de asesorar adecuadamente a los futuros inversionistas.

- Contacto comerciales a medida, se apoya al empresario en la elaboración de una base de datos estratégica de posibles contactos comerciales, para abarcar su necesidad.
- Agendas comerciales, se presta este servicio con el objetivo de dar a conocer su producto y/o servicio prestado, con un contacto inicial frente a frente con las personas encargadas de la negociación. Se estipula unas fechas, horas y posibles lugares de encuentro.
- Seguro médico internacional, se ofrece variedad en este servicio a las personas que desean viajar de Colombia a España o viceversa; con la finalidad de brindarles el apoyo que necesiten en caso de algún tipo de emergencia durante su viaje, ya sea como plan turista o como plan de negocio.
- Alquiler de oficinas, actualmente la Cámara de Comercio Hispano Colombiana cuenta con el servicio de alquiler de 10 oficinas para empresarios que constituyen su empresa y por ser afiliados obtienen un descuento en el alquiler o arriendo de oficina.

5. Objetivos de la Práctica

5.1 Objetivo general

Fortalecer los conocimientos y habilidades adquiridas en la formación académica mediante la implementación práctica en entornos reales presentados en la entidad receptora, que además permitan al estudiante tener una aproximación mayor a las exigencias del mercado laboral.

5.2 Objetivos específicos

- Aplicar los conocimientos de mercadeo obtenidos teóricamente en el aula de clase y desarrollar nuevas capacidades en el entorno laboral.
- Desarrollar las funciones asignadas como asesora de comercio exterior como parte del aprendizaje y la experiencia.
- Optimizar el uso de herramientas ofimáticas que faciliten las actividades diarias y que permitan llegar a mejores resultados en menor tiempo, estando a la vanguardia de las demandas del mercado laboral.

6. Cargo y Funciones

6.1 Cargo a desempeñar

Asesora de Comercio Exterior

6.2 Funciones asignadas y Descripción de actividades realizadas

Funciones:

- **Alimentar el sistema de información empresarial CRM**, cargando las bases de datos derivadas de las consultas resueltas tanto por él, como por los Asesores de Comercio Exterior y el Director de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana; así como también la información derivada luego de la elaboración de una agenda comercial o durante la realización de una nota sectorial.
- **Alimentar el boletín de noticias Noticamara**, cada día se busca información sobre el sector que nos delegaban, en mi caso era el sector minero energético de Colombia y se entraba al sistema y se publicaban en los medios sociales, en la página principal de la Cámara de Comercio

Hispano Colombiana y se enviaba a los empresarios españoles por medio de las Cámaras de Comercio en España.

- **Realización de estudios de mercado** con el fin de darle una idea al empresario sobre la viabilidad comercial de una actividad económica específica.
- **Apoyar a la cámara en la coordinación y organización de las misiones comerciales directas**, actividad mediante reuniones presenciales de empresarios españoles en Colombia, en la cual enviamos una base de datos, donde ellos califican previamente las empresas que se adaptan al perfil que buscan y así realizar futuras alianzas comerciales con las empresas que encuentra la capacidad de penetración para su empresa en el proceso de internacionalización. Y por otro lado coordinar y organizar las misiones comerciales inversas de Colombia hacia España, con el fin de apoyar a los empresarios Colombianos a implantarse en el mercado y encontrar potenciales importadores o socios en España para los empresarios Colombianos.
- **Recopilación de información de un sector específico** con el fin de tener una visión global del mismo que facilite la toma de decisiones para la mejora de suposición competitiva y poder orientar al empresario en su apertura de mercado en Colombia o España.

Actividades:

- Presentar servicios que contribuyan a la ayuda de proyectos de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana.
- Soporte en la organización y coordinación de Misiones Comerciales Directas e Inversas en confección de agendas.
- Resolución de consultas de Comercio Exterior.
- Resolver consultas específicas de comercio internacional que llegan mediante la página web de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.

6.3 Mapa de procesos

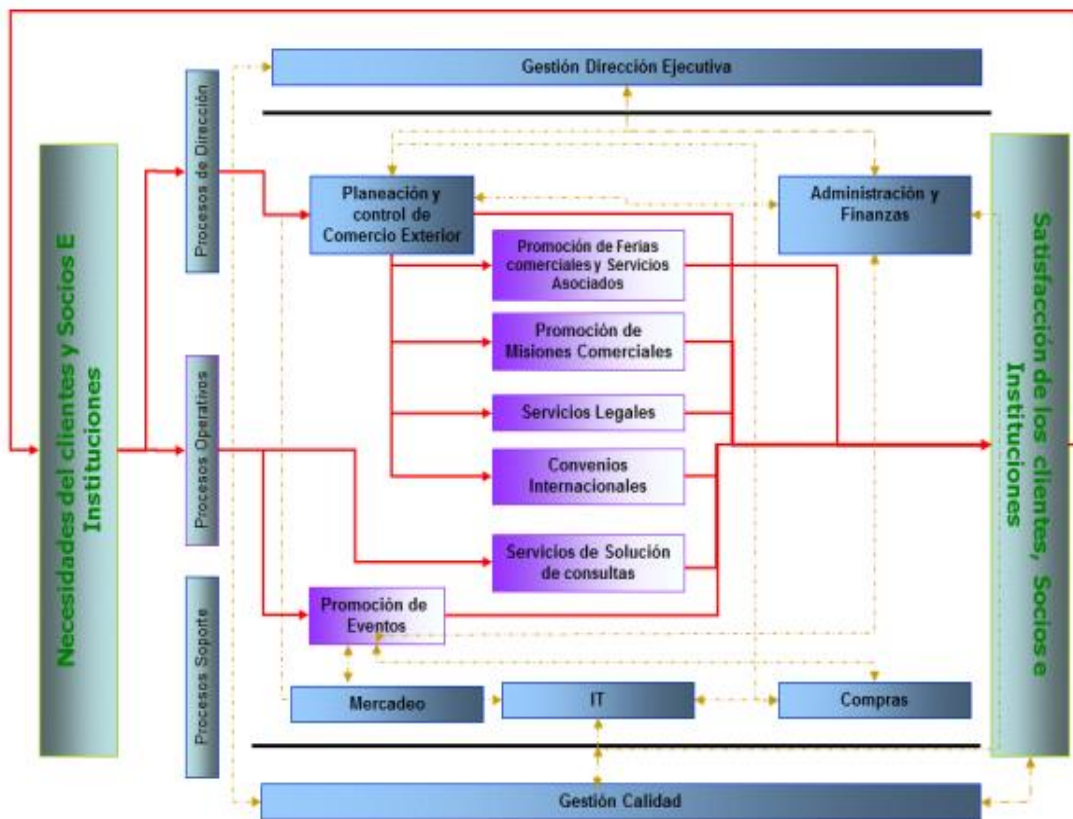


Figura 6: Mapa de procesos

Tomado de: Cámara de Comercio Hispano Colombiana

7. Marco jurídico

El marco jurídico en el cual se basaron las labores a realizar son las normas para el personal de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana.

Obligaciones:

- Cumplir con el horario establecido lunes a Jueves de 8.00 am a 12:30 p.m. y de 1:30 p.m. a 5.30 pm, y el día viernes de 8.00 am a 1.00 pm, según planeación y ejecución de la labor semanal.

- Los permisos médicos serán solicitados a dirección administrativa por medio de carta, para control de ausentismo.
- Respetar el puesto de trabajo de los demás.
- Asumir actitudes de respeto, tolerancia y amabilidad con todos sus compañeros de trabajo, especialmente con los nuevos, ya que somos iguales y merecemos respeto y consideración; aun cuando hay jerarquías a respetar.
- Mostar siempre entusiasmo en la labor que desempeña
- La identificación del carnet cuando aplique, debe estar visible.
- El equipo humano que trabaja en la Cámara Hispano Colombiana debe proyectar una imagen feliz, de profesionalidad, moderna, flexible, práctica, humana y atractiva.
- Dar un uso adecuado y responsable a los recursos designados y entregados a Usted por la Cámara de Comercio Hispano Colombiana.
- Dar buen uso a la Internet, a páginas como Facebook, Instagram, Twitter, y otros.
- En el área de la Cocina, Los microondas deben permanecer limpios y dejar en perfecta limpieza los comedores y lavaplatos. Limpiar sus elementos.

8. Aportes a la empresa y de la empresa

Para mí fue la mejor experiencia que haya podido tener con respecto a la toma de decisiones en el ámbito laboral, lo anterior debido que la Cámara de Comercio Hispano Colombiana siempre se preocupa por la responsabilidad, el respeto y la dedicación de sus asesores.

Durante mi práctica empresarial; Organice actividades para la gestión de difusión y promoción de actividades relacionadas a showroom y networking, presente soluciones reales con relación a las necesidades de los asociados, gestione el uso de herramientas de investigación empresarial que

provee estadísticas y estudios sobre industrias, producto, países y consumidores, como es el caso de Passport y Trade Map; Generé nuevos contactos y bases de datos para la Cámara de Comercio Hispano Colombiana, con objeto de promover las relaciones comerciales y de inversión entre Colombia y España; Generé la elaboración de estudios sectoriales tanto Agrícolas, Vinícola, Belleza, Salud y de Lácteos en Colombia, que contribuirá para futuras negociaciones internacionales entre empresarios españoles interesados en invertir en estos sector en Colombia.; y de igual forma contribuí a la realización de un estudio de mercado sobre la Realidad Virtual y Realidad Aumentada en Colombia para la empresa Colombiana llamada VISION-AR, a raíz de este estudio, la empresa decidió modificar y cambiar su página web e incentivar en nuevas oportunidad que el estudio arrojó con el fin de generar futuros clientes potenciales para este sector.

Aportes de la Empresa:

De igual forma, la empresa me aportó crecimiento profesional porque me permitió y abrió puertas para capacitarnos con el SENA en la Norma de Competencia Laboral 210601020-1, **“Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa”**. Establecí contactos en los diferentes sectores, tanto agrícolas, vinícola, belleza, salud, de lácteos, y almacenes de cadena nacionales e internacionales. De igual forma Reforcé mi capacidad de negociación y liderazgo. Pude analizar cómo trabaja una cámara de comercio binacional y que se necesita para la creación, ejecución y dirección de esta; con relación a lo establecido en Eurocamara y Fececa.

9. Conclusiones

Por medio de la práctica empresarial logre fortalecer cada uno de los conocimientos adquiridos en mercadeo y negociación internacional a lo largo de mi formación como profesional en negocios internacionales; asimismo el desarrollo de nuevas habilidades enriqueciendo mi conocimiento de la cultura española y ampliar la visión de las nuevas oportunidades de comercio tanto en Colombia

como en España. También pude analizar y comprender la importancia de pertenecer como afiliado de una Bicámara y cada una de las oportunidades que esto trae a la compañía.

Por otra parte, el desarrollo de relaciones con profesionales que cuentan con una alta trayectoria y experiencia en el campo de comercio exterior, considero en la formación la posibilidad de desarrollar mis prácticas en la Cámara de Comercio Hispano Colombiana fue una gratificante oportunidad de aprender, crecer como profesional y como persona, y los aportes realizados a la empresa fueron con la mayor dedicación.

Referencias bibliográficas

Cámara de Comercio Hispano Colombiana (2018) Misión y visión de la Cámara de Comercio

Hispano Colombiana. Consultado el día 20 de septiembre de 2016. De la World Wide

Web: <http://www.camacoes.com.co/index.php/la-camara>

Cámara de Comercio Hispano Colombiana. (2016). Organigrama Cámara de comercio Hispano

Colombiana. Creación de empresa. Economía nivel universo. Misión comercial directa

e inversa. Consultado el día 15 de Noviembre de 2017. De la World Wide Web:

<https://economianivelusuario.com/2013/10/18/que-diferencias-hay-entre-una-misioncomercial-directa-y-una-inversa/>

Cámara de Comercio Hispano Colombiana. Información Consultado el día 20 de septiembre

de 2017. De la World Wide Web: <http://www.camacoes.com.co/index.php/servicios>

Resultados de aprendizaje. Cámara de Comercio. Consultado el día 15 de Noviembre de 2017.

De la World Wide Web: <http://afcontabilidad2016.blogspot.com.co/2016/02/camara-de-comercio.html>

Apéndice

Apéndice A. Carta de Contacto Inicial



RMC3
VERSIÓN 2

Bogotá, Octubre 04 de 2017

Señora:
LINA QUINTERO
ASISTENTE COMERCIAL NACIONAL
COSMOAGRO

Estimada Señora: Lina

Con objeto de promover las relaciones comerciales y de inversión entre Colombia y España, la Cámara de Comercio Hispano – Colombiana; se encuentra apoyando al grupo de empresas **HUMIC** en su proceso de implantación en el mercado colombiano, organizando así una Agenda de Negocios para los días 23, 24 y 25 de Octubre de 2017 en la ciudad de Bogotá, dentro de la Misión Comercial realizada por la Cámara de Comercio de Sevilla en Colombia.

El Grupo de empresas **HUMIC** (www.humic.es) se dedica a la fabricación y comercialización de insumos agrícolas. La actividad fabril y comercial del negocio se inició en 1986, siendo unas de las empresas pioneras en España en el desarrollo de la extracción y comercialización de ácidos húmicos. Actualmente el grupo de empresas **HUMIC** está constituido por varias empresas dentro del sector de insumos agrícolas, fabricando tanto para marcas propias como para marcas de terceros fabricantes, tanto españoles como del exterior. La alta capacidad técnica, fruto de la experiencia y medios de los que dispone, le hacen ser empresas referentes en cuanto a la calidad de sus formulados en el sector español, desarrollando productos a medida para mercados especializados, y comercializadoras.

Queremos proponerle una entrevista con los señores **CARLOS ARBONA PRINI** y **ANTONIO PEREZ MARTIN**, quienes están interesados en visitarle, con el fin de conocer mejor el sector insumos agrícolas dentro del mercado colombiano y generar posibles vínculos comerciales.

En los próximos días la señora **SARA LUCÍA ROJAS MANOSALVA** (Tel. 7428800 Ext: 9020), persona encargada de elaborar la agenda de esta empresa, se pondrá en contacto con usted para conocer su interés en contactar esta empresa, formalizar la hora de la entrevista y ofrecerle más detalles sobre este encuentro empresarial.

Agradeciendo su atención, aprovecho para enviarle un cordial saludo,

SARA LUCÍA ROJAS MANOSALVA
ASESORA DE COMERCIO EXTERIOR
CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA

Apéndice B. Carta de Confirmación de Reunión.RMC3
Versión 2

Bogotá, Octubre 9 de 2017

Señor:

SERGIO ARIAS
ASESOR COMERCIAL CUNDINAMARCA**SAFER**

Estimado Señor. Sergio Arias:

Por medio de la presente me permito dirigirme a usted con el fin de agradecerle su interés en participar en la Agenda Comercial organizada por la Cámara de Comercio de Sevilla y la Cámara de Comercio Hispano-Colombiana.

Según nuestra conversación, su entrevista con el señor **Antonio Pérez Martín- Director de Exportaciones** y el señor **Carlos Arbona Prini** del Grupo de empresas **HUMIC (www.humic.es)** tendrá lugar el día **Lunes 23 de Octubre a las 2:00 p.m.**, en las instalaciones de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana, ubicada en la **Calle 90 Nro 18 – 16 Piso 5**. De la ciudad de Bogotá.

Si tiene alguna inquietud o requiere información adicional, no dude en comunicármelo.

Agradezco su amable atención y colaboración.

SARA LUCÍA ROJAS MANOSALVA
ASESORA DE COMERCIO EXTERIOR
CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-COLOMBIANA

Apéndice C. Registro Fotográfico



CATA DE VINOS

Vinos con D.O. RUEDA
cuestión de estilo
www.doranda.com

JUEVES 30-NOV 2017

Koldo Miranda

TE INVITAMOS A LA DEGUSTACIÓN DE VINOS Y GASTRONOMÍA IBÉRICA

3:30 - 5:00 P.M. 6:00 - 8:30 P.M.

Cata dirigida D.O. RUEDA "Mucho por contar"
Presentado por:
David Durán Somelier Nivel 3 Wine & Spirit Education Trust y
Koldo Miranda - Chef Internacional
Salón Terraza Calatrava Piso 2

Cóctel - Tapas y Vinos recorrido de la ida y Vuelta
entre Gastronomía Ibérica y Criolla
David Durán Somelier Nivel 3 Wine & Spirit Education Trust y
Koldo Miranda - Chef Internacional
Salón Terraza Calatrava Piso 6

Inscripción e Informes:
PDX: 7428800 Ext. 112 conselleria.casas@camacoe.com.co
Lugar: Cámara de Comercio Hispano Colombiana calle 90 No. 18 - 18
*Exclusivo para profesionales relacionados con el sector del vino, mediante registro previo

WINE SPAIN

Invitación Desayuno Madrid 7 Estrellas

Madrid DESTINO 7 ESTRELLAS A 7 STAR DESTINATION

Presentación de Madrid como Destino de Compras
26 de octubre a las 08:00 am

WUOGOTAHOTEL
Great Room Foyer
Carrera 115-30, Bogotá Colombia
RSVP: diana.bolivar@camacoe.com.co
(57) 7428800 Ext.111

LA MEJOR TIENDA DEL MUNDO
THE BEST SHOP IN THE WORLD

Cámara de Comercio Hispano Colombiana



Cámara de Comercio Hispano Colombiana

Networking
MARTES, 26 DE SEPT.
7:30 am - 08:30 am

Encuentro empresarial con importantes empresas españolas de sectores: cerámica, embudo, cerámica, repostería, rodamientos de ruedas, iluminación, canalización, queso, tecnología en vitro, vinos, máquinas de coser, amortiguadores para automóviles, energía, minerales, petroquímica, entre otros.

Participantes:

LAPASION **ALFA** **Sanchez Alcaraz** **lointek** **SARLO GARREZI**

Eps Cameros **azabache** **Yoperon** **AL-KO**

SITECO **ORAZA** **TH TÉCNICAS HIDRÁULICAS**

TUPERSA **ER** **gosan**

PARA INFORMACIÓN:

Sandra Lozano: sandra.lozano@camacoe.com.co
Diana Bolívar: diana.bolivar@camacoe.com.co
Constanza C. Cordero: constanza.cordero@camacoe.com.co
(57) 7428800 ext. 9901

Apéndice D. Certificación de Competencia Laboral



El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

*En Cumplimiento del Decreto 933 de 2003
otorga*

Certificado de Competencia Laboral a

SARA LUCIA ROJAS MANOSALVA

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1.098.718.138

Quien demostró su Competencia Laboral en la

Norma

NIVEL AVANZADO - Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa.

Código: 210601020

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en BOGOTÁ D.C., A los veinticuatro (24) días del mes de Octubre de dos mil diecisiete (2017)

183851 - 24/10/2017
No Y FECHA REGISTRO

VIGENCIA
24 de Octubre de 2020

Firmado Digitalmente por
JORGE ALBERTO BETANCOURT RODRIGUEZ
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
Autenticidad del Documento
Bogotá - Colombia
JORGE ALBERTO BETANCOURT RODRIGUEZ
SUBDIRECTOR CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS
REGIONAL DISTRITO CAPITAL

La autenticidad de este documento puede ser verificada en el registro electrónico que se encuentra en la página web <http://certificados.sena.edu.co>, bajo el número

Apéndice E. Certificación Práctica Empresarial



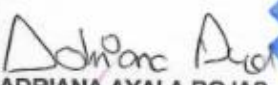
A QUIEN CORRESPONDA:

Hago constar que la Srta. SARA LUCIA ROJAS MONASALVA identificada con CC 1.098.718.138 estuvo vinculada con la Cámara de Comercio Hispano-Colombiana desde el 08 de Agosto del 2017 hasta el 08 de Febrero de 2018, desempeñándose como Asesora de Comercio Exterior, durante este periodo la Srta. Sara colaboró de forma incondicional y eficiente con la institución, cumpliendo oportunamente con las tareas que le fueron asignadas.

Dentro de las actividades desarrolladas por Sara para nuestra institución se destacan las siguientes: Servicio y apoyo especializados de asistencia técnica a las empresas españolas, en el desarrollo de encuentros empresariales, elaboración de agendas de trabajo, notas sectoriales, apoyo en la logística y organización de Ferias Internacionales, Show Room y demás servicios encaminados a un eficiente proceso de internacionalización.

Durante el tiempo que he tenido la oportunidad de trabajar con la Srta. Sara siempre se caracterizó por su gran desempeño, honestidad y cumplimiento en las labores que le han sido asignadas. Resalto especialmente el compromiso de la Srta. Sara con su trabajo, su enorme sentido de la responsabilidad, su vocación al servicio y su trato cordial.

Dada en Bogotá, a los veinte seis (26) días del mes de Marzo de Dos Mil dieciocho (2018), a solicitud del interesado.



ADRIANA AYALA ROJAS

Directora de Comercio Exterior



Calle 90 N. 18 - 16 Piso 5
Ed. Cámara de Comercio Hispano Colombiana
PBX: (57 1) 7428800