

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL

LUISA FERNANDA QUINTANA OSORIO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2016

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL

LUISA FERNANDA QUINTANA OSORIO

Informe final de práctica para optar el título de Prof: en Negocios Internacionales

Asesor

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR

Profesional en Negocios Internacionales

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2016

Autoridades Académicas

P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

P. ERICO JUAN MACCHI CÉSPEDES, O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICA GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR

Director Trabajo de Grado

EDISÓN ORLANDO GARZÓN CESPEDES

Jurado

Villavicencio, Febrero de 2016.

Dedicatoria

Dedico este gran logro primeramente a Dios por haberme permitido escalar otro peldaño en mi vida, llegar hasta este punto y haberme dado salud y bienestar para lograr alcanzar mis objetivos, además de su infinita bondad y amor, permitiéndome desarrollar como persona dentro de esta sociedad tan cambiante, con las virtudes y corrigiendo los defectos que tengo.

A mis Padres, quienes me han apoyado en todos mis sueños, siempre guiándome por el camino tan largo como lo es la vida académica, haberme educado y soportar mis errores. Gracias a sus consejos, por el amor que siempre me han brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad, paciencia y perseverancia, por enseñarnos a vivir una vida con respeto y humildad, por no dejarme vencer cuando las cosas se tornan difíciles, por darme una voz de aliento para tener siempre la frente en alto y demostrar de que estamos hechos.

A mis hermanos por apoyarme incondicionalmente, brindándome su sabiduría, experiencia y conocimiento, dándome una visión del mundo real, tanto profesional como personal y laboral. A mi novio quien es ese apoyo incondicional desde hace muchos años, al momento de desfallecer, siempre era una de las personas que me hacía seguir adelante; a mis tíos, primos y familia en general los cuales estuvieron pendientes de mí en este largo proceso académico dándome apoyo y fuerzas para salir adelante.

A los Docentes por brindarnos todo su amplio conocimiento académico y profesional, dedicarnos tiempo de sus vidas para así formar profesionales que sean capaces de enfrentar la monotonía y la dicha de la vida laboral y a mis compañeros que me acompañaron a superar cada uno de los obstáculos que se me presentaban en este proceso el cuál hoy se convierte en una vida profesional.

Tabla de contenido

	Pág.
GLOSARIO	9
RESUMEN.....	10
INTRODUCCIÓN	11
JUSTIFICACIÓN.....	12
1. OBJETIVOS	13
1.1. OBJETIVO GENERAL	13
1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA – CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO	14
2.1. RESEÑA HISTÓRICA	14
2.2. MISIÓN.....	15
2.3. VISIÓN	15
2.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO	17
3. ACTIVIDADES REALIZADAS DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN	19
3.1. EVIDENCIA DE LAS ACTIVIDADES COMO PROF. DE APOYO DE COIMPRO.	20
3.1.1 <i>Periodo del Informe: 9 de Junio al 9 de Julio.</i>	20
3.1.3 <i>Periodo del informe del 11 Agosto a 11 de Septiembre de 2015.</i>	21
3.1.4 <i>Periodo del informe del 12 de Septiembre a 12 de Octubre de 2015.</i>	23
3.1.5 <i>Periodo del informe del 13 de Octubre a 13 de Noviembre de 2015.</i>	27
3.1.6 <i>Periodo del informe del 14 de Noviembre a 4 de Diciembre de 2015.</i>	30
3.1.6.3 CONVENIO CÁMARA COLOMBO – ÁRABE	31
4 APORTES A LA EMPRESA Y A SU FORMACIÓN PROFESIONAL	32
4.1 APORTES A LA EMPRESA.	32
4.2 APORTES EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL	32
CONCLUSIONES.....	33
REFERENCIAS.....	34

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1. Organigrama CCV	17
Figura 2. Seminario ¿Cómo Importar en Colombia?	22
Figura 3. Visita Empresarial INNUBELLE	23
Figura 4. Condimentos Guisabor	25
Figura 5. Ostraumedical	25
Figura 6. Tecnicop GyG	26
Figura 7. Botes ASALCA	26
Figura 8. TECNOFRES	27
Figura 9. Semillero Empresarial	28
Figura 10. ExpoUSTA	29
Figura 11. Seminario – Taller: Logística	29
Figura 12. Foro Competitividad.....	31

Lista de anexos

Pág.

Anexo 1. Glosario	9
-------------------------	---

Glosario

IMPORTACIÓN: Introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.

IMPORTADOR: Persona natural o jurídica que realiza o solicita, personalmente o a través de terceros, el trámite de importación.

INCOTERM: Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales.

EXPORTACIÓN: Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior.

ARANCEL ADUANERO: Norma legal, contenida en el D. F. L. N° 2 de 1989, del Ministerio de Hacienda, que ordena sistemáticamente conforme al Sistema Internacional Armonizado de Denominación y Codificación, las mercancías con los respectivos tributos que les son aplicables en las destinaciones de importación o de exportación.

ARANCEL: Lista oficial de mercancías, en la cual aquellas mercancías están estructuradas en forma ordenada y aparecen los derechos arancelarios (ad-valorem y/o específico) frente a cada producto que puede ser objeto de una operación de carácter comercial. (Glosario de Términos Aduaneros de ALADI).

POSICIÓN ARANCELARIA: Código numérico de las mercaderías según el sistema de clasificación utilizado en la nomenclatura arancelaria para establecer la declaración de aduana. (Glosario de Términos Aduaneros ALADI).

COIMPRO: Es el programa creado por la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO con el propósito de fortalecer el sector empresarial, a través de espacios que generen expectativa al empresario a la hora de importar, además de localizar proveedores competitivos para el desarrollo de mejores productos y/o servicios con valor agregado que impulsen la innovación de la empresa.

Resumen

El día 9 de Junio de 2015 inicié labores en las instalaciones de la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, como Profesional de Apoyo, con una inducción en el área de Importaciones llamada COIMPRO o Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía, en donde se me explicó cada una de mis funciones específicas de cada área, así como los respectivos pasos, procesos y soluciones al momento de atender a los empresarios y público en general en cualquier inquietud para brindar la asesoría necesaria.

En el Marco de COIMPRO, éste es un Programa de la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, creado en 2011 con la necesidad creciente de los empresarios en comenzar a realizar procesos de comercio exterior más enfocado a las IMPORTACIONES teniendo como objetivo principal: direccionar, acompañar y asesorar a todos los empresarios del Departamento del Meta con el propósito de fortalecer el sector comercial como uno de los más importantes de la región para que extiendan sus ideas de negocios a nivel nacional e internacional, además de buscar proveedores competitivos para el desarrollo de mejores productos y/o servicios locales que impulsen la innovación de la empresa regional, de esta manera se logra mejorar la oferta importadora pero no de manera arraigada a que solo se realicen estos procesos sino que por el contrario se logre incentivar a los empresarios a que mejoren sus procesos internos y a largo o mediano plazo puedan exportar, crear una cultura exportadora en el Meta y generar empleo a través de la creación y ampliación de empresa dentro del Departamento, para aumentar su capacidad de producción y abastecer mercados.

Durante la gestión desarrollada en estos 6 meses en compañía con COIMPRO se realizaron 60 asesorías empresariales, en los sectores: agroindustrial, industrial, manufacturero, prendas de vestir, turismo y servicios.

Palabras Clave: Incoterms, Coimpro, Importaciones, Semillero Empresarial, Empresarios, Cámara de Comercio de Villavicencio

Introducción

A través de este informe se evidencia las labores realizadas dentro de la práctica empresarial desarrollada en la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, entidad privada que a lo largo de 53 años ha venido fortaleciendo el desarrollo de los comerciantes de la Región de la Orinoquia, enfocándose en la proyección internacional de la entidad y su proceso de mejoramiento cada día, contribuyendo al crecimiento de la productividad y competitividad regional.

A lo largo de estos seis (6) meses de prácticas empresariales, desarrollando las funciones de Profesional de Apoyo, pertinentes a COIMPRO, donde me fueron asignadas tareas tales como: direccionar, asesorar, apoyar y orientar a los empresarios en todos aquellos temas relacionados con comercio internacional, con el objetivo de fortalecer las áreas internas de cada una de las empresas a las que se realizó el debido seguimiento, implementando matrices de cuantificaciones de problemas y promediando los mismos y conocer de manera más acertada las dificultades que estas presentan, así mismo proyectar la región en una de las más importantes en materia comercial del país.

Fue de gran importancia haber contado con el conocimiento adecuado dado a través de la carrera universitaria, en donde la teoría recibida por los docentes fue esencial para aplicarla en las funciones impuestas dentro de la entidad, puesto que contribuyo para realizar cada labor a cabalidad, con seguridad y certeza de que los empresarios y personas que recibieron asesoría, solucionaran inquietudes y resolvieran dudas en cada uno de sus casos.

Justificación

Opté por escoger como opción de grado las prácticas empresariales ya que creo que son el complemento adecuado y la culminación de lo aprendido durante cinco años de carrera para experimentar la vida laboral en seis (6) meses, con un amplio conocimiento y creo que no me equivoqué al haber tomado esta decisión en una entidad como la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, pues aquí tuve la oportunidad de aprender, conocer y profundizar sobre todo lo relacionado con las etapas de los comerciantes en los diferentes Departamentos en los cuales tiene Jurisdicción, en cada uno de sus procesos de importación.

Por otro lado además de experimentar un ambiente laboral tuve la oportunidad de poder participar en los seminarios, charlas y programas creados para los empresarios y academia e instituciones del Departamento del Meta, por ende fui certificada en cada uno de ellos, logrando enriquecer mi crecimiento académico, lo que me ha hecho afianzar mi perfil profesional, importante para mi vida y desarrollo personal.

1. Objetivos

1.1. Objetivo General

Apoyar al Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía en su labor de direccionar, asesorar, apoyar y orientar a los empresarios de nuestra región en materia de Comercio Exterior, específicamente en procesos de Importación para el fortalecimiento de las áreas internas de cada empresa.

1.2. Objetivos específicos

- Recepcionar a los usuarios a través del formato destinado, identificando el tipo de usuario y sus necesidades específicas.
- Realizar informes de las Capacitaciones o evento desarrollados por COIMPRO.
- Asesorar a los empresarios en sus inquietudes y solucionarlas.
- Prestar apoyo a través de fuentes como herramientas informáticas para documentales y ampliación de conocimiento.
- Atender las consultas básicas y especializadas de usuarios ya sean naturales o jurídicos.
- Realizar estudios de mercado y factibilidad de las importaciones del Departamento del Meta.
- Brindar apoyo en otras áreas que el coordinador de COIMPRO consideren en cumplimiento de las obligaciones del convenio CCV- Universidad Santo Tomás.
- Llevar un registro de toda la información tanto ofimática como fotográficamente relacionada con los servicios que presta COIMPRO, en las herramientas y formatos desarrollados para tal fin.

2. Presentación de la empresa – Cámara de comercio de Villavicencio

2.1. Reseña histórica

53 AÑOS CONSTRUYENDO REGIÓN

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

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

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

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

A raíz de la expedición del Decreto Ley 019 de 10 de Enero de 2012, las Cámaras de Comercio les han sido otorgadas nuevas funciones de registro, en virtud de lo dispuesto en el

artículo 166 del presente Decreto, las cuales empezaron a regir a partir del 1º de Marzo del 2012. Las nuevas funciones de Registro son:

1. Registro de Entidades de Economía Solidaria
2. Registro Nacional Público de las Personas Naturales y Jurídicas que ejerzan la actividad de vendedores de Juego de suerte y Azar
3. Registró Público de Veedurías Ciudadanas
4. Registro de Entidades Extranjeras de Derecho Privado Sin Ánimo de Lucro
5. Registro Nacional de Turismo.

(Cámara de Comercio de Villavicencio, 2015)

2.2. Misión

Somos una entidad gremial de derecho privado, comprometida con el desarrollo integral de la Orinoquia, promovemos la gestión empresarial, los mecanismos de solución de conflictos y la administración efectiva de los registros públicos; orientados hacia el mejoramiento continuo y la proyección de la entidad hacia el ámbito internacional.

(Cámara de Comercio de Villavicencio, 2015)

2.3. Visión

Ser una entidad modelo en prestación de servicios, comprometida con el desarrollo empresarial y regional, que responda con competitividad al entorno de la internacionalización. (Cámara de Comercio de Villavicencio, 2015)

2.4. 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.

2.4.1. Objetivos de Calidad

Los objetivos de calidad son:

- Satisfacer las necesidades y expectativas razonables de nuestros usuarios.
- Desarrollar una cultura de calidad que garantice la eficacia, eficiencia y efectividad de los procesos.
- Optimizar la prestación del servicio de Registros Públicos para satisfacer las necesidades del cliente, generando credibilidad en nuestros procesos.
- Generar mayor sentido de pertenencia de los afiliados hacia la Cámara de Comercio de Villavicencio.
- Adquirir, implementar y optimizar tecnologías que garanticen ventajas competitivas en la prestación de los servicios de nuestra organización.
- Propiciar espacios y ambientes que afiancen el sentido de pertenencia y permitan consolidar un equipo de trabajo competitivo y comprometido con el mejoramiento continuo.

2.5. Nuestros Valores

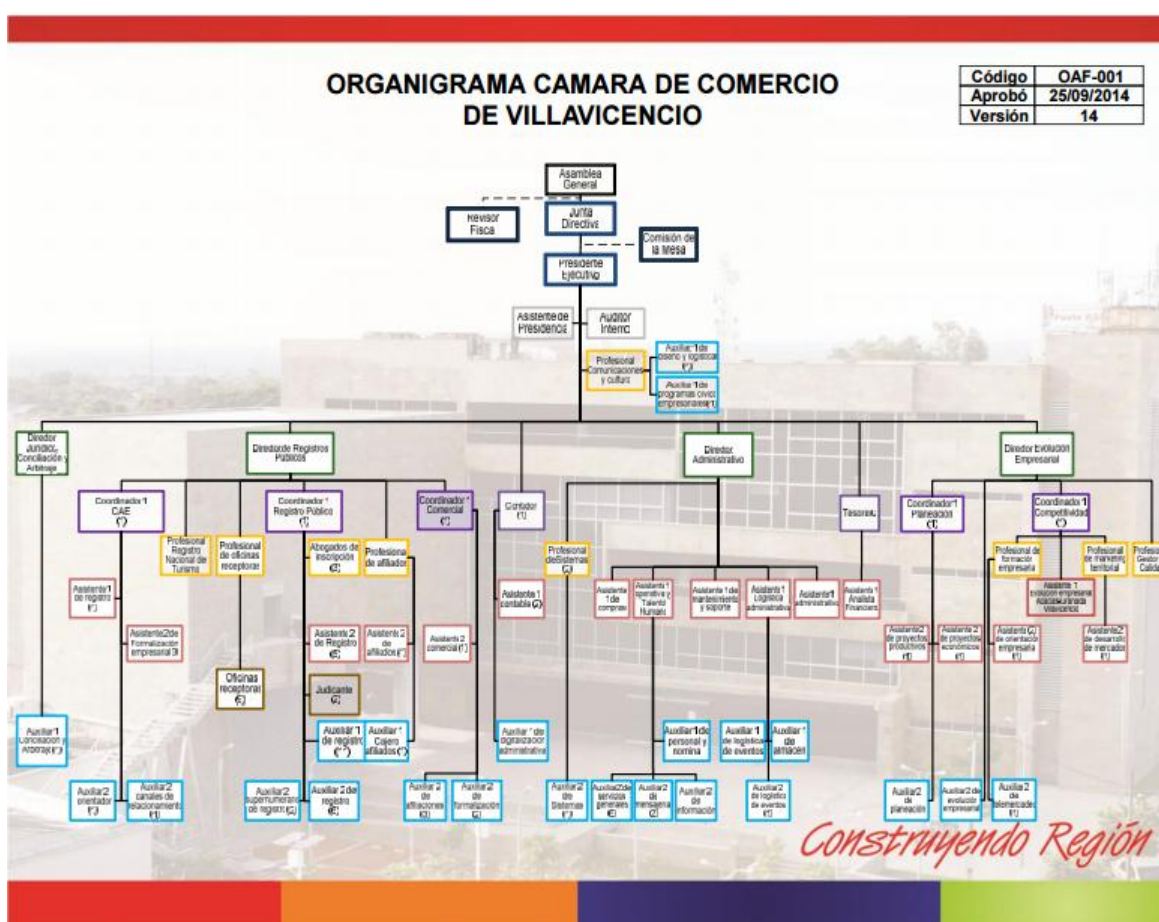
- Respeto
- Lealtad
- Solidaridad
- Transparencia
- Disciplina
- Compromiso

- Responsabilidad
- Honestidad
- Ética

(Cámara de Comercio de Villavicencio, 2015)

2.6. Estructura organizacional Cámara de Comercio de Villavicencio

Figura 1. Organigrama CCV



Fuente: Cámara de Comercio Villavicencio, 2015.

La CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVIENCIO, cuenta con una Junta de (12) Directivos, los cuales (4) son delegados del gobierno nacional y (8) elegidos por los comerciantes de la región mediante elecciones. Cada directivo cuenta con un suplente en caso de que el principal se ausente

al momento de alguna toma de decisiones. El presidente Ejecutivo y el presidente de la junta son elegidos por la misma junta directiva de la cámara de comercio de Villavicencio.

De esta manera mi labor en la entidad se ubica dentro del DIRECTOR DE EVOLUCIÓN EMPRESARIAL, seguido de COORDINADOR DE COMPETITIVIDAD, luego PROFESIONAL DE FORMACIÓN EMPRESARIAL y ASISTENTE DE FORMACION EMPRESARIAL, es aquí donde se encuentra COIMPRO, en el cuál se asigna el cargo de COORDINADOR PROGRAMA DE IMPORTACIONES – COIMPRO, finalmente mi área de trabajo Profesional de Apoyo o Practicante de COIMPRO.

3. Actividades realizadas dentro de la organización

Como Profesional de Apoyo de COIMPRO, el empresario obtiene información en temas relacionados con Comercio Exterior, Programas de Formación en Importaciones, Seminarios y todo el conocimiento necesario para aprovechar las oportunidades que los mercados internacionales pueden ofrecer a los productos y servicios de la región.

Entre lo que se destaca:

- ✓ Direccionamiento hacia servicios y herramientas al interior y otras entidades.
- ✓ Ofrecer asesoría básica y personalizada relacionada con las distintas etapas del proceso de importación.
- ✓ Divulgación de las diferentes herramientas de apoyo que ofrece COIMPRO para el desarrollo actividades de comercio exterior - Importaciones.
- ✓ Participar y realizar Seminarios teórico - prácticos especializados, talleres prácticos, charlas, , Programa de Formación importadora.
- ✓ Acompañamiento en la elaboración de estrategias internas que debe utilizar el empresario en su empresa para mejorar sus procesos a través de asesorías grupales y personalizadas (Semillero Empresarial)
- ✓ Ejecucion estadística de Matriz de Cuantificación de Problemas a personas que hacen parte del Semillero Empresarial.
- ✓ Elaborar mensualmente informes de actividades realizadas en la práctica empresarial.
- ✓ Realizar telemarketing y mailing para los eventos y misiones comerciales internacionales del Consultorio Regional de Importaciones (COIMPRO).
- ✓ Cualquier función que sea asignada para el funcionamiento del Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía (COIMPRO) y del Centro de Información PROCOLOMBIA.

3.1. Evidencia de las actividades como Prof. de Apoyo de COIMPRO.

Informes mensuales según actividades

3.1.1 Periodo del Informe: 9 de Junio al 9 de Julio.

3.1.1.1. Atención al público.

Durante este lapso de tiempo se atendieron 9 usuarios en el Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía quienes hicieron uso de los servicios de suministro de información en los siguientes temas de comercio exterior:

- ✓ Requisitos y Vistos buenos Importación de Papelería desde Venezuela
- ✓ Requisitos - Programa de formación Importadora
- ✓ Consulta MUISCA - Arancel
- ✓ Ruta Importadora
- ✓ Requisitos y consulta de Arancel para la Importación de insumos médicos
- ✓ Que significa los Programa de formación importadora
- ✓ Que son las Importaciones
- ✓ Requisitos para la Importación de Generadores de Hidrógeno para vehículos
- ✓ Perfiles logísticos por países
- ✓ Requisitos para Importación de Ropa por la modalidad viajeros desde Panamá
- ✓ Importaciones de nanotecnología, licencias y permisos

3.1.2 Periodo del Informe 10 Julio al 10 de Agosto de 2015.

3.1.2.1. Atención al público.

Durante este lapso de tiempo se registró en el sistema de control y visitas de COIMPRO 7 necesidades tanto en el sector académico como empresarial, teniendo como clasificación los siguientes temas de suministro en asesorías de comercio exterior:

- ✓ Programa de Formación Importadora
- ✓ Perfil Logístico de Estados Unidos
- ✓ Ruta Importadora
- ✓ Consulta arancelnet
- ✓ Cómo realizar procesos de importación para después poder exportar
- ✓ Perfil Logístico de Argentina
- ✓ Estadísticas Exportación piel de reptil
- ✓ Consulta SICEX, Importación de Maquinaria industrial
- ✓ Importación de laminas de aluminio para fabricación de botes
- ✓ Importación de Marroquinería desde Argentina
- ✓ Importación de repuestos para celulares desde China
- ✓ Importación maquinaria empaquetadora desde Estados Unidos

3.1.3 Periodo del informe del 11 Agosto a 11 de Septiembre de 2015.

3.1.3.1 Atención al Público.

Durante este lapso de tiempo se registró en el sistema de control y visitas de COIMPRO 6 necesidades del sector académico y empresarial, teniendo como clasificación los siguientes temas de suministro en asesorías de Comercio Exterior:

- ✓ Directorio de Empresas Importadoras del Departamento del Meta
- ✓ Ruta Importadora
- ✓ Directorio de Distribución Física
- ✓ Estudio de Factibilidad de Importación de Tecnología de China
- ✓ Importación de Aires acondicionados - Documentación
- ✓ Consulta SICEX - Importación y Exportación de Cacao
- ✓ Seminario de COIMPRO
- ✓ Información de cómo importar bajo las diversas modalidades

Dando continuidad al Programa de Formación Importadora realizada semestralmente por parte de la Cámara de Comercio se creó un espacio en el cual se invitó a Empresarios de la Región, teniendo como resultado:

3.1.3.2 Seminario ¿Cómo Importar en Colombia?.

El 20 de Agosto, el Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía, COIMPRO realizó el seminario denominado ¿Cómo Importar en Colombia? Con temas generales sobre Importaciones, desde ¿Qué es Importar? Hasta el momento de la Nacionalización de Mercancías, como resultado a este evento se obtuvo una participación de 28 empresarios, llevada a cabo en dos jornadas, una en la mañana y la otra en la tarde, para ambas jornadas se tuvo acompañamiento por parte de la coordinadora de COIMPRO, quien a su vez fue la ponente.

Figura 2. Seminario ¿Cómo Importar en Colombia?



Fuente: Tomada por el Autor.

Para la convocatoria de los Asistentes a este seminario, se comunicó realizando Telemercadeo, Mailing y con Publicidad Impresa, en donde se confirmaba asistencia y algunos otros solo asistían. En estos días hubo acompañamiento y apoyo durante el desarrollo y culminación del Programa de Formación Importadora por parte de la Coordinación de COIMPRO.

3.1.3.3 Visita Empresarial.

El día 1 de Septiembre, se llevó a cabo una visita a una empresaria de la Región que trabaja desde hace dos años importando productos para la reestructuración capilar y demás productos para el

cuidado del cabello y la piel. La empresa se llama INNUBELLE, quien es dirigida por la Empresaria Carolina Novoa – Profesional en Negocios Internacionales, Egresada de la Universidad Santo Tomás de Villavicencio, para lo cuál nos contó sus experiencias desde que inicio con el negocio hasta el día de hoy, y se le comentó lo que la Cámara de Comercio desde el área de Evolución Empresarial puede realizar para apoyarla y de alguna manera proyectar su Negocio a futuro a nivel Internacional.

Figura 3. Visita Empresarial INNUBELLE



Fuente: Tomada por el Autor.

3.1.4 Periodo del informe del 12 de Septiembre a 12 de Octubre de 2015.

3.1.4.1 Atención al Público.

Durante este lapso de tiempo se registró en el sistema de control y visitas de COIMPRO 12 necesidades del Sector Académico y Empresarial, teniendo como clasificación los siguientes temas de suministro en asesorías de Comercio Exterior:

- ✓ Importación de elementos para construcción de maquinaria eólica
- ✓ Solicitud de estudio de mercado
- ✓ Semillero Empresarial
- ✓ Incoterms
- ✓ Importación de Medicamentos Naturistas de Estados Unidos

- ✓ Proceso para Importar Desperdicios de Aluminio o Chatarra desde Ecuador
- ✓ Exportación de máquina para creación de pupitres escolares a México
- ✓ Servicios de Asesoría COIMPRO

3.1.4.2 Nueva Coordinadora – COIMPRO.

Desde el día 4 de Septiembre el Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía no contaba con Coordinadora puesto que la contratista no renovo el contrato, hasta el día 17 de Septiembre que llegó a asumir el cargo Nathaly Serrano González, quien es Profesional en Negocios Internacionales – Egresada de la Universidad Santo Tomás de Villavicencio, desde el primer día se establecieron algunas nuevas funciones que debia asumir para poder realizar mi labor en la entidad con la nueva coordinadora.

3.1.4.3 Visitas Empresariales

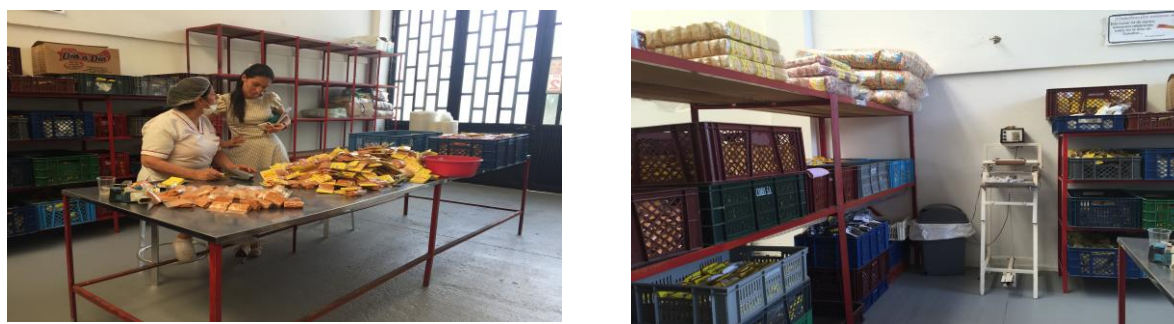
El día 25 de Septiembre se empezó a realizar visitas a algunos empresarios para ir formando el Semillero Empresarial; posteriormente los días 2 y 6 de Octubre se realizaron cuatro (4) visitas a empresarios de diferentes Sectores Económicos, a todos se les aplico una matriz de cuantificación de problemas a nivel general en sus empresas, para lo cuál se tienen en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Organizacional
- ✓ Producción
- ✓ Financiero
- ✓ Producto
- ✓ Mercadeo
- ✓ Competitividad

3.1.4.3.1 *Condimentos Guisabor.*

Esta visita se realizó en las instalaciones de la Empresa de la Señora Irma Vega denominada CONDIMENTOS GUISABOR, la cuál le compra la materia prima que requiere para la transformación y posterior distribución a nivel regional de sus productos a empresas importadoras en Bogotá.

Figura 4. Condimentos Guisabor

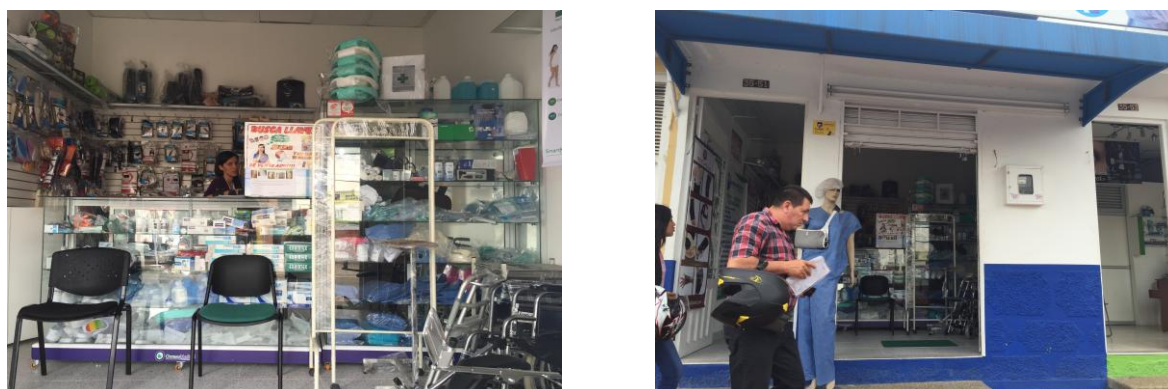


Fuente: Tomado por el Autor

3.1.4.3.2 *Ostraumedical.*

La visita se realizó en el local comercial de el Empresario y Afiliado a la Cámara de Comercio Hugo Celada quien es el propietario de esta empresa que lleva gran transcendencia en la Ciudad de Villavicencio, proveedor de insumos médicos para el Hospital Regional del Meta y algunas Clínicas de la Ciudad.

Figura 5. Ostraumedical



Fuente: Tomado por el Autor

3.1.4.3.2 *Tecnicop GyG*

Esta visita se realizó en el lugar de trabajo de la propietaria de este negocio Luz Ángela González quien se encarga de realizar Compra y Venta de Fotocopiadoras e insumos, y quien está interesada en realizar procesos de importación de dichos productos de manera personal y no por intermediarios.

Figura 6. *Tecnicop GyG*



Fuente: Tomado por el Autor

3.1.4.3.3 *Botes ASALCA.*

El día 2 de Octubre se realizó la visita a la empresa de fabricación de Botes en Aluminio con diseños propios del Señor Juan Carlos Prieto, quien se encarga de realizar estructuras de botes para su comercialización, quien no es muy reconocido en la ciudad a diferencia de los municipios aledaños, este señor tiene la capacidad de realizar cualquier tipo de bote e incluso maquinaria, es un hombre de éxito y con ganas de salir adelante y que sus productos sean reconocidos en la ciudad.

Figura 7. *Botes ASALCA*



Fuente: Tomado por el Autor

3.1.4.3.3 Tecnofres.

El día 6 de Octubre el Señor Carlos Devia propietario de Tecnofres, empresa dedicada a la fabricación de casi todo tipo de maquinaria sobre planos, quien se esta empezando a internacionalizar puesto que desde diversos países le han solicitado cierta maquinaria, pero le tiene desconfianza a exportar sus productos y por desconocimiento de todo lo que necesita para que sus productos lleguen al exterior, es por ello que desde ese momento se empezó a hacer un seguimiento de sus procesos y ayudarlo de diversas maneras para que se logre su objetivo.

Figura 8. TECNOFRES



Fuente: Tomado por el Autor

3.1.5 Periodo del informe del 13 de Octubre a 13 de Noviembre de 2015.

3.1.5.1 Atención al Público.

Durante este lapso de tiempo se registró en el sistema de control y visitas de COIMPRO 10 necesidades del Sector Académico y Empresarial, teniendo como clasificación los siguientes temas de suministro en asesorías de Comercio Exterior:

- ✓ Importación de Electrodomésticos – Trámites, Documentación
- ✓ Solicitud de Matriz de Cuantificación de Problemas
- ✓ Semillero Empresarial
- ✓ ExpoUSTA 2015
- ✓ Solicitud de Estudio de Factibilidad y Mercadeo

- ✓ Servicios de Asesoría COIMPRO

3.1.5.2 Semillero Empresarial.

El día 21 de Octubre se realizo la primera etapa del Semillero Empresarial en la cual se logró crear sinergias entre empresarios los cuales tenían un espacio o intervención para presentar su portafolio de servicios, y estos siguen en contacto puesto que en cierta medida cada uno tiene algo que ofrecer a los demás; este día se trataron temas como:

- ✓ Qué es el Semillero
- ✓ Qué es y que servicios ofrece COIMPRO
- ✓ Matriz de cuantificación de problemas a cada uno de los empresarios
- ✓ Estudio de Mercado
- ✓ Estudio Técnico e Ingeniería
- ✓ Estudio Administrativo y Financiero – BANCOLDEX
- ✓ Gestión Importadora

Figura 9. Semillero Empresarial



Fuente: Tomado por el Autor

Para la convocatoria de los empresarios al semillero se tuvo en cuenta a los que se les realizo la visita empresarial y demás personas que día a día llegaban a la oficina por alguna asesoría para sus empresas.

3.1.5.3 ExpoUSTA

El día Jueves 22 de Octubre llegamos a las instalaciones del Centro Comercial Único donde se estaba realizando como es costumbre la ExpoUSTA en la cuál se presentan proyectos de las diferentes facultades que tiene la Universidad, y también es un espacio para que las personas del común valoren lo que los estudiantes hacen como proyectos para presentar dicho día.

Figura 10. ExpoUSTA



Fuente: Tomado por el Autor

3.1.5.4 Seminario – Taller: Logística, el éxito en los Negocios Internacionales.

Para este evento realizado el día 3 de Noviembre, se contó con la participación de una InHouse de DHL, persona encargada de realizar los procesos de transacción de mercancías a IntexZona, en Bogotá; en las horas de la tarde estuvo el Gerente y el Director de Operaciones de Alliance Solutions Group, que trabaja como Operador Logístico en Bogotá, y que cuenta con Oficinas en Medellín y Cartagena, y quienes planean constituir una en la Ciudad de Villavicencio, ya que ven la necesidad de conceptualizar dicha empresa en esta tierra que tiene mucho por ofrecer.

Figura 11. Seminario – Taller: Logística



Fuente: Tomado por el Autor

Para este evento se realizó la invitación a través del Mailing, Telemercadeo e Invitaciones Formales directamente en las distintas Instituciones Académicas, a las empresas y personas interesadas de la base de datos conceptualizada por COIMPRO, además se invitó al Seminario, con un costo para afiliados de la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO o los que asistieron cumplidamente al semillero empresarial y otro para los particulares. Allí se estuvo presente realizando apoyo a la Coordinadora Regional de COIMPRO.

3.1.6 Periodo del informe del 14 de Noviembre a 4 de Diciembre de 2015.

3.1.6.1 Atención al Público.

Durante este lapso de tiempo se registró en el sistema de control y visitas de COIMPRO 16 necesidades del Sector Académico y Empresarial, teniendo como clasificación los siguientes temas de suministro en asesorías de Comercio Exterior:

- ✓ Importación de Luces LED para Motocicletas y Vehículos
- ✓ Foro de Competitividad Regional e Innovación
- ✓ Convenio Cámara Colombo – Árabe
- ✓ Gestión Convenio Cámara Colombo - China
- ✓ Asesoría en Documentación de Importación
- ✓ Servicios de Asesoría COIMPRO

3.1.6.2 Foro de Competitividad.

Este Foro denominado La Competitividad el reto en el Departamento del Meta, hacia la internacionalización, se buscó la participación de empresarios, academia, sociedad civil y la institucionalidad, en la presentación de las iniciativas que acoge la Comisión Regional de Competitividad e Innovación del Meta, direccionando a la mejora en los índices que miden la competitividad en los Departamentos.

En este foro se tratan pilares que miden la competitividad de las Regiones y las iniciativas de cada uno de los sectores priorizados del Departamento del Meta “Turismo, Agroindustria, Mineroenergética, Ciencia, Tecnología e Innovación, Conectividad, Desarrollo de Capital Humano, e internacionalización; escenario propicio para que los actores regionales puedan incluir sus visiones y esfuerzos, en cabeza de las autoridades municipales y departamentales a fin de lograr solidificar nuestro sistema competitivo regional de forma armónica e integral.

Figura 12. Foro Competitividad



Fuente: Tomado por el Autor

3.1.6.3 Convenio Cámara Colombo – Árabe

El mismo 27 de Noviembre contamos con la participación de la Presidente de la Cámara Colombo – Árabe, con quien teníamos contacto desde meses anteriores con la intención de la Firma del Acuerdo Marco de Cooperación Económica, Comercial y de Servicios suscrito entre la Cámara de Comercio de Villavicencio y la Cámara de Comercio Colombo – Árabe, el cual tiene como finalidad establecer bases generales para una cooperación bilateral, a través de un canal de comunicación que fomente el desarrollo empresarial mediante la globalización de mercados abriendo caminos a nuevas posibilidades de negocios que beneficien los sectores público y privado entre Colombia, específicamente la Jurisdicción de la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO y los Países Árabes.

4 Aportes a la empresa y a su formación profesional

4.1 Aportes a la Empresa.

Con relación a los seis (6) meses de experiencia laboral como Profesional de Apoyo de COIMPRO, se pudo determinar la necesidad de fortalecer dentro del área de Mercadeo a través del Telemercadeo, Mailing, para mejorar la divulgación de todas las actividades de interés para los empresarios, y las visitas a los empresarios <y las del seminllero empresarial> puesto que en ciertos momentos estos son temerosos y no se atreven a abrir las puertas de sus empresas para conocer el funcionamiento interno y determinar las falencias que tengan para poder mejorar.

4.2 Aportes en la Formación Profesional

Es muy importante la relación entre empresarios y el Consultorio de Importaciones Regional de la Orinoquía - COIMPRO, pues ellos a través de sus empresas, productos y/o servicios, nos hacen conocer las etapas y procesos por los que deben pasar y afrontar, así mismo sus productos y/o servicios, esto haciendo parte del comercio real y tangible y se crea un enlace de cooperación entre ellos y el asesor; como Profesional de Apoyo, conocí de primera mano grandes historias y personas de gran calidad humana que aportaron su granito de arena para incrementar mi conocimiento, día a día se aprendían cosas nuevas, con aras al mejoramiento tanto personal como profesional y por otro lado de los conferencistas fue mucho lo que aprendí, ya que algunos tienen una amplia trayectoria y aportaron su tiempo y conocimiento tanto fuera como dentro de los eventos; cabe resaltar que al ser partícipe de estos seminarios fui certificada y esto además de enriquecer mi conocimiento es enriquecedor para mi hoja de vida.

El respeto y la capacidad de estar dispuestos a escuchar las sugerencias que fortalecen la confianza y el trabajo en equipo, ya que se expresan las ideas y se genera una sinergia para la solución de problemas y retos, dándome autonomía en el momento de tomar afrontar dificultades y tomar decisiones.

Conclusiones

En este momento de haber culminado esta maravillosa etapa para obtener el título de profesional, es en dónde tengo toda la convicción y la seguridad de afirmar que de la teoría a la práctica hay una gran brecha, pues a lo largo de estos cinco años nuestros docentes nos enseñaron todo los conceptos, temáticas y teorías destacadas en las ramas de la economía, administración, mercadeo, logística, entre otros.

En cuanto a lo práctico fue poco a nivel laboral pero mucho a nivel profesional, aunque tengo la certeza que todo ese aprendizaje lo aplique en el momento de desarrollar habilidades en el ámbito laboral como profesional y humanitario e intenté poner esos conocimientos a la realidad y descubrir capacidades que no tenía conocimiento que podía realizar, y que me fueron de gran aporte para mi formación profesional.

Al realizar estos Programas de Formación, Eventos prácticos y Seminarios se ha evidenciado el crecimiento y desarrollo de los empresarios del Meta, así mismo el fuerte interés por participar en el Comercio Internacional.

Dentro de las actividades realizadas durante estos seis (6) meses se contó en cierta medida con la participación deseada dentro de los lineamientos propuestos por la CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, esto a causa de la falta de Cultura de Comercio Exterior en los empresarios del Departamento del Meta y demás Jurisdicciones, puesto que no hay una Formación Académica Integral y por ende no existe una motivación por entrar en el Mercado Internacional de manera directa.

.

Referencias

Camara de Comercio de Villavicencio, (2015), Quienes somos, Villavicencio, ParqueSoft Meta - Arawak, Obtenido de:
http://www.ccv.org.co/ccvnueva/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=49

Camara de Comercio de Villavicencio, (2015), Estructura Orgánica, Villavicencio, ParqueSoft Meta - Arawak, Obtenido de:
http://www.ccv.org.co/ccvnueva/index.php?option=com_content&view=article&id=12&Itemid=51

Camara de Comercio de Villavicencio, (2015), 53 Años Construyendo Región, Villavicencio, ParqueSoft Meta - Arawak, Obtenido de:
http://www.ccv.org.co/ccvnueva/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=30

Cámara de Comercio de Villavicencio, (2015), COIMPRO, Quiénes somos, Villavicencio, Obtenido de: Informe semillero Empresarial, Octubre 21 de 2015.

Colombia-Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, (2015), Gestión aduanera, Bogotá, DIAN, Obtenido de: http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/consulta_de_arancel.html

Chile-Portal de Comercio Exterior, (2015), Glosario, Santiago de Chile, Gobierno de Chile, Obtenido de: http://www.portalcomercioexterior.cl/glosario_terminos

Uruguay-Dirección Nacional de Aduanas, (2015), Glosario, Montevideo, Aduanas, Obtenido de: <http://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/227/8/innova.front/glosario.html>