

INFORME FINAL OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN COLOMBIA



CRISTIAN CAMILO FANDIÑO GARCIA



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2020

INFORME FINAL OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN COLOMBIA

CRISTIAN CAMILO FANDIÑO GARCIA

Trabajo entregado para optar nota de informe Fina del Prácticas Empresariales

Tutor

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Magister en Educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2020

Autoridades Académicas

P. José GABRIEL MESA ANGULO, O.P

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P

Rector Sede Villavicencio

F. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Notas de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Director Trabajo de Grado

JULIO ANDRES RAMÍREZ MORALES

Jurado

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Jurado

Villavicencio, enero de 2020

Contenido

	Pág.
Glosario.....	9
Glossary	11
Resumen	13
Summary.....	14
Introducción.....	15
Justificación	17
1. Promperu	18
1.1. Misión y Visión	19
1.1.1. Misión.....	19
1.1.2. Visión.....	19
1.2. Organigrama	20
2. Objetivos.....	22
2.1. Objetivo general	22
2.2. Objetivos Específicos	22
3. Funciones.....	23
4. Aportes y logros.....	24
4.1. Bitácora.....	24
4.2. Atención de requerimientos de empresas Peruanas.....	25
4.2.1. Agenda de potenciales a una empresa peruana	26
4.2.2. Informe de la industria la empresa San Martin.....	26
4.2.3. Procedimiento de creación de empresa en Perú, así como la guía para hacer negocios	27
4.2.4. Información del mercado.....	27
4.2.5. Informe de Mercado Para ingresar al mercado colombiano.....	28
4.3. Elaboración de Informes.....	29
4.3.1. Ficha de mercado de puertas	29
4.3.2. Ficha de mercado de Goma de tara y Tara en polvo	30

4.3.3.	Ficha de mercado de alcohol en gel.....	31
4.3.4.	Misiones.....	32
4.3.5.	COLOMBIATEX.....	32
4.3.6.	Rueda Virtual de Negocios de Acabados para la construcción	33
4.3.7.	IX Encuentro Empresarial Andino.	34
4.4.	Agendas y Citas	35
4.4.1.	Rueda Virtual Colombia - Proveedores para Supermercados Olímpica	35
4.4.2.	Agenda Individual - Ares Group	36
4.4.3.	Agenda Individual – Platería Roció.....	36
4.4.4.	Rueda de Agronegocios, pesca y proveeduría.....	36
4.4.5.	Perú travel mart	37
	Conclusiones.....	39
	Recomendaciones	40
	Referencias bibliográficas	41
	Anexos	42

Lista de Ilustraciones

	Pág.
Ilustración 1. Organigrama, por Cristian Fandiño, 2020	21
Ilustración 2. Listado Potenciales Puertas Ares, Adaptado de Promperu-Colombia.....	26
Ilustración 3. Listado de Potenciales Muebles Alidas, Adaptado de Promperu - Colombia.....	28
Ilustración 4. Oficina Comercial del Perú en Colombia, Adaptado de Promperu - Colombia.....	29
Ilustración 5. Oficina comercial del Perú en Colombia, Adaptado de Promperu - Colombia.....	30
Ilustración 6. Oficina del Perú en Colombia, Adaptado de Promperu - Colombia	31
Ilustración 7. Resultados Colombiatex –Promperu, Adaptado de Promperú – Colombia.....	33
Ilustración 8. Invitacion Promperu, Adaptado de Promperu - Colombia	34
Ilustración 9. Encuentro Empresarial Andino, Adaptado de la Plataforma del Encuentro empresarial Andino.....	35
Ilustración 10 Reuniones realizadas, Adaptado de Promperú - Colombia	38
Ilustración 11 Representación de ficha técnica de Negociación, Adaptado de Promperu – Colombia	42
Ilustración 12 Flujo Grama de respuesta Agenda, Adaptado de Promperu – Colombia	44
Ilustración 13 Formulario Desayuno Empresarial, Adaptado de Procolombia – Perú	45

Lista de tablas

	Pág.
Tabla 1. Requerimiento San Martín.....	27
Tabla 2 Avance de Citas	37

Glosario

Macrorrueda: Es una herramienta de que comparten las comisiones de promoción que pone a disposición de empresarios de la región con el fin de que consigan sacar sus productos al mercado nacional y hacer nuevas alianzas que les permitan seguir adelante con sus exportaciones (Procolombia, s.f.).

Informes de gestión: Es un documento que incluye las actividades de coordinación, gestión, administración y dirección que se han efectuado durante un período de tiempo en una empresa. Aunque depende del tipo de actividades que refleje, lo más habitual es que se realice trimestral, semestral o anualmente (OBS Bussines School, s.f.).

La consejera económica: interviene en la actividad diaria de la compañía desempeñando tareas de alta dirección adicional está cargo de una o varias oficinas fuera del Perú

Levantamiento de datos: Es un proceso mediante el cual el analista recopila datos e información de la situación actual de un sistema, con el propósito de identificar problemas y oportunidades de mejora.

Seguimientos: Acción y efecto de seguir o seguirse, para este caso es el seguimiento a actividades y empresas.

Ficha técnica de mercado: Es el documento donde consta la metodología y el proceso que se ha seguido para realizar un estudio social o de mercado.

Ptm: Siglas de Perú Travel Mart Peru Travel Mart es un evento estrictamente profesional que se realiza anualmente en nuestro país desde 1987 (Peru Travel Mart, 2021).

Ip: Siglas de Industria Perú que es la principal plataforma de la oferta exportable industrial peruana, donde compradores internacionales y exportadores peruanos tienen la oportunidad de generar negocios. (Industria Peru, 2020)

Bbdd: Siglas base de datos, un conjunto de información perteneciente a un mismo contexto.

Agenda de negocios: La agenda de negocios consiste en realizar citas con posibles clientes o distribuidores de su producto o servicio.

Directorio de potenciales: Consiste en una lista de empresas que cumplen con los requerimientos que el vendedor está buscando en el mercado en él puede encontrar el nombre comercial una descripción de la empresa y la pag web de la empresa.

Perú service summit: Es el evento especializado que reúne a lo mejor de la oferta de contenidos y soluciones empresariales del sector de servicios, convirtiéndola en la principal plataforma de negocios para el comercio en la región Latinoamericana.

Glossary

Business round: It is a tool that they share the promotional commissions that it makes available to entrepreneurs in the region in order to get their products to the domestic market and make new alliances that allow them to move forward with their exports (Procolombia, s.f.).

Management informs: It is a document that includes coordination, management, administration and management activities that have been carried out over a period of time in a company. Although it depends on the type of activities it reflects, it is most commonly carried out quarterly, biannually or annually (OBS Bussines School, s.f.).

The Economic Counsellor: intervenes in the day-to-day activity of the company performing additional senior management tasks is carried out by one or more offices outside Perú.

Data Lifting: It is a process by which the analyst collects data and information about the current situation of a system, with the purpose of identifying problems and opportunities for improvement.

Business follow-ups: Action and effect of following or following, for this case is the follow-up to activities and companies.

Market data sheet: It is the document that consists of the methodology and the process that has been followed to carry out a social or market study.

Ptm: Acronyms de Perú Travel Mart.

Ip: Acronyms de Industria Perú

Bbdd: Acronym database, a set of information belonging to the same context.

Business agenda: The business agenda consists of making appointments with potential customers or distributors of your product or service.

Potential Directory: It consists of a list of companies that meet the requirements that the seller is looking for in the market in it can find the trade name a description of the company and the website of the company.

Perú service summit: It is the specialized event that brings together the best of the offer of content and business solutions in the service sector, making it the main business platform for commerce in the Latin American region.

Resumen

La oficina comercial del Perú, se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá, capital de Colombia; y está liderada por la Consejera Económica Soledad Campos de Parry. Esta se encuentra adscrita a la comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo (Promperu) donde su sede principal se localiza en Lima, Perú. A su vez, está adscrita al Ministerio de Comercio y Turismo (Mincetur) y tiene como propósito principal promocionar la oferta exportable del Perú, e incentivar el intercambio comercial entre Colombia y Perú.

Entre las múltiples actividades que se realizan con el fin de cumplir con cada uno de los objetivos organizacionales, se es posible enunciar las **macro ruedas**, las ferias y eventos multisectoriales, agendas de negocios, seminarios, reuniones empresariales, entre otros. Estas actividades, son realizadas, gestionadas y en algunas ocasiones, coorganizadas por los especialistas junior, en donde los practicantes tienen la tarea de apoyar, según corresponda el sector económico, adicional a las tareas básicas y requerimientos empresariales rutinarios.

En definitiva, el desarrollo de las actividades mencionadas dio como resultado un interés por parte de diferentes sectores del mercado colombiano, hacia la producción de la oferta exportable del Perú, en donde se pueden resaltar los textiles y los llamados superfoods. De igual manera y gracias a la relación existente dada en gran parte a las alianzas comerciales y a pertenecer a los mismos bloques comerciales adicional a su cercanía ya que se trata de países fronterizos entre Perú y Colombia, da lugar a que las regulaciones comerciales y aduaneras sean similares y flexibles, favoreciendo la inversión extranjera entre ambos países.

Summary

The following document presents the process and development of professional practices carried out in the period 2020-1 and 2020-2, in the commercial office of Peru in Colombia, or better known as PROMPER. The commercial office in Colombia PROMPER is a Specialized Technical Agency attached to the Ministry of Foreign Trade and Tourism, responsible for the promotion of Peru in the field of exports, tourism and image (Promperu, s.f.). PromPerú in Colombia has as its main objective, to promote the Peruvian exportable offer, through the opening and consolidation of the main markets, as well as the incentive of Colombian tourism to Peru and foreign investment. To achieve these objectives, Promperú guides and provides information on the Colombian market, as well as being used as a connection between potential consumers and foreign investors. (Promperu)

Among its main functions is to promote the opening and consolidation of export, tourism and investment markets, to carry out commercial intelligence and market exploration actions, to strengthen the participation of Peruvian products in international trade fairs, the organization of business wheels and business missions, both for the purchase and sale of products, export services, such as tourism, software or applications, helping to encourage investment. In addition, responding and solving the multiple consultations, by various companies and business guilds, belonging to the national and international private sector, concerning the areas of foreign trade, investment and tourism in the field of their competence (Promperu)

The decision to opt for professional internships as an undergraduate option was made, once all the academic pensum of the Faculty of International Business, which they took began in January 2020, as an aspirant to pass all filters by the Commercial Office of Peru in Colombia, being assigned as support in the manufacturing sector and complementing the management of events in which the Commercial Office can be involved both nationally and Regional.

Introducción

El siguiente documento, presenta el proceso y desarrollo de las prácticas profesionales realizadas en el periodo 2020-1 y 2020-2, en la oficina comercial de Perú en Colombia, mejor conocida como PROMPERÚ. Esta es un Organismo Técnico Especializado adscrito al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la cual se encarga de la promoción del Perú en materia de exportaciones, turismo e imagen (Promperu, s.f.). Promperú en Colombia tiene como principal objetivo, promover la oferta exportable peruana, a través de la apertura y la consolidación de los principales mercados, del mismo modo, incentivar el turismo desde Colombia hacia Perú y la inversión extranjera. Para lograr dichos objetivos, Promperú, orienta y provee información sobre el mercado colombiano, además de ser utilizado como conexión entre potenciales consumidores e inversionistas extranjeros. (Promperu)

Dentro de sus principales funciones se encuentran: impulsar la apertura y consolidación de mercados de exportación, turismo e inversión; realizar acciones de inteligencia comercial y de exploración de mercados; fortalecer la participación de productos peruanos en las ferias comerciales internacionales; organizar ruedas de negocios y misiones empresariales, tanto para compra y venta de productos y servicios para la exportación (turismo, softwares o aplicaciones), ayudando así al fomento de la inversión; responder y dar solución a las múltiples consultas, por parte de diversas empresas y gremios empresariales pertenecientes al sector privado nacional e internacional, siendo estos referentes para el comercio exterior, inversión y turismo (Promperu)

La decisión de optar por las prácticas profesionales como opción de grado, fue tomada una vez finalizado el pensum académico de la Facultad de Negocios Internacionales. Las prácticas fueron iniciadas en Enero de 2020, tras aprobar todos los filtros por parte de la Oficina

Comercial del Perú en Colombia, donde se fue asignado como apoyo al sector de manufacturas y complemento en el manejo de eventos, en los que la Oficina Comercial se pudiera ver involucrada tanto a nivel nacional como regional.

La decisión de optar por las Prácticas Profesionales, como opción de grado, fue tomada tras finalizar el pensum académico del programa de pregrado de Negocios Internacionales. Dichas

prácticas fueron iniciadas en el mes de Enero de 2020, tras aprobar y cumplir cada uno de los requisitos solicitados por la Oficina comercial de Perú en Colombia. Al ingresar a la empresa se fue asignado el cargo de Asistente comercial con el fin de dar apoyo al sector de las manufacturas y soporte para la organización y realización de eventos empresariales donde la Oficina Comercial tuviera presencia, ya fuera a nivel Nacional y/o regional

Justificación

En el momento de ocupar el cargo de Asistente para el sector de manufacturas diversas, servicios y turismo en la oficina comercial del Perú en Colombia, se pretendía servir como apoyo a las áreas mencionadas y a sus respectivos especialistas seniors. Entre las actividades a desarrollar, como macrorruedas, ferias, eventos multisectoriales, agendas de negociación, requerimientos comerciales, entre otras, se tiene como fin último el incentivar y promocionar el intercambio comercial de bienes y servicios, además del Perú como destino turístico.

De igual manera, la decisión de realizar las prácticas comerciales en la Oficina comercial del Perú en Colombia, vinculada a la Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo (Promperu), fue debido a la oportunidad de crecimiento académico y profesional, que poseía el practicante al pertenecer a esta organización.

De la misma forma al aplicar como negociador Internacional en el Cargo de Asistente de comercio internacional, fue el conocimiento avanzado de los conceptos además también de la capacidad de poder desarrollar actividades en los diferentes campos que maneja Promperú (Industria y manufacturas, agro negocio y servicios y turismo entre otros)

1. Promperu

PROMPERU es un organismo con personería jurídica de Derecho Público Interno adscrita al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú que tiene por objeto proponer, dirigir, evaluar y ejecutar las políticas y estrategias de promoción del turismo interno y del turismo receptivo, así como promover y difundir la imagen del Perú en materia de promoción turística, de conformidad con la política y objetivos sectoriales. Constituye una Unidad Ejecutora del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo con autonomía funcional, técnica y administrativa (promperu, 2005).

De conformidad con el decreto legislativo N° 833 y en concordancia con el decreto supremo N° 010- 93-PCM del 19 de febrero de 1993, norma de creación de la Comisión de la Promoción del Perú (Promperu), sus funciones son:

- a) Evaluar, proponer, conducir y ejecutar las políticas y estrategias destinadas a la promoción del turismo interno y del turismo receptivo.
- b) Proponer y difundir la política nacional sobre la imagen del Perú en relación con la promoción turística, cautelando su ejecución a nivel de Gobierno Central, Regional y Local.
- c) Coordinar con el Ministerio de Relaciones Exteriores y con las entidades del sector público y privado las acciones necesarias para el desarrollo de sus funciones.
- d) Coadyuvar a la obtención de recursos de cooperación técnica y financiera para la promoción del turismo y la difusión de la imagen del Perú, en relación con la promoción turística, los mismos que serán coordinados y canalizados de acuerdo a la normatividad vigente.
- e) Emitir opinión técnica en la formulación de políticas, estrategias, acciones y propuestas normativas que tengan incidencia determinante respecto a las materias o actividades del ámbito de su competencia.
- f) Brindar servicios de información dentro del ámbito de su competencia.
- g) Otras funciones que se le otorgue por ley.

1.1. Misión y Visión

A continuación se presenta la misión y visión las cuales fueron ajustadas en el año 2013, y a la actualidad se encuentra en vigencia. Estos pilares fueron redactados y creados en la sede central de Promperu, la cual se ubica en Lima, Perú, a partir de ahí, cada una de las sedes que se ubican fuera de Perú siguen la misión y visión como guía para llegar a una meta en común.

1.1.1. Misión

La misión de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, de la cual se ciñe la oficina comercial del Perú en Colombia describe la razón ser de Promperu y el objetivo principal por el que funciona. De igual forma, explica el método y los espacios que usara para que este objetivo se cumpla dando a entender que no solo tiene claro el objetivo, sino también cual es el proceso y el paso a paso, para que ese objetivo se logre.

La misión reza que desea: posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos mediante ferias o webinar y sus productos de exportación con valor agregado como es el caso de conferencias e invitaciones a reuniones, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país. (Promperu, 2018)

1.1.2. Visión

“Ser la agencia de promoción de las exportaciones y el turismo número uno en Latinoamérica. (En Resultados y en Reconocimiento)”

La visión de Promperu, comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo está enfocada en que durante su desarrollo y el cumplimiento de sus funciones, llegue a ser la numero uno en Latinoamérica. Esta visión marca la ruta para cada uno de los colaboradores de esta entidad, tanto para los trabajadores internos, las empresas aliadas, y cada uno de las entidades que trabajan en conjunto con Promperu, hacen que esta meta sea más cercana cada día.

Es así como para el año 2020 Promperu fue reconocida como la mejor agencia de promoción de turismo quedando como la segunda a nivel Latinoamérica y la 11 en a nivel mundial esto según el centro de comercio exterior que se encuentra vinculado a la OMC (Gop.pe, 2020).

1.2. Organigrama

Para este caso se decidió organizar la oficina comercial del Perú de forma jerárquica, siendo la Señora Soledad Campos de Parry la cabeza de la organización, ocupando el cargo de directora y Consejera Económica comercial, para las oficinas ubicadas en Bogotá-Colombia, Quito-Ecuador y La Paz-Bolivia; seguidamente se encuentra Yohana Garzón, quien ocupa el cargo de Especialista senior en comercio y lidera el desarrollo del seguimiento y respuestas a solicitudes de empresas peruanas sobre el mercado colombiano o del mercado peruano a empresas colombianas, adicional a esto también es la encargada de acompañar actividades de alta dirección, cuando la señora Soledad Campos no puede asistir; dentro del organigrama se encuentra Viviana Garzón, Especialista en agro negocios y turismo, es responsable de responder a solicitudes de empresas peruanas interesadas en exportar bienes o servicios del sector agrónomo a Colombia sumado a esto también es la encargada de dar respuesta a solicitudes respecto al sector servicios; en última instancia de dirección se encuentra el señor Jonathan Baquero, analista contable y administrativo, el cual maneja información administrativa contable y se encarga de realizar presupuestos para las macrorruedas y ferias.

El Organigrama que rige la Oficina comercial del Perú en Colombia es el de una oficina centralizada, es decir la toma de decisiones se concentra en la consejera económica en donde a pesar de tener un número reducido funcionarios es la encargada de organizar gestionar y llevar a cabo agendas de negociación y macrorruedas que a partir del segundo semestre del año 2020 se realizaron de forma virtual.

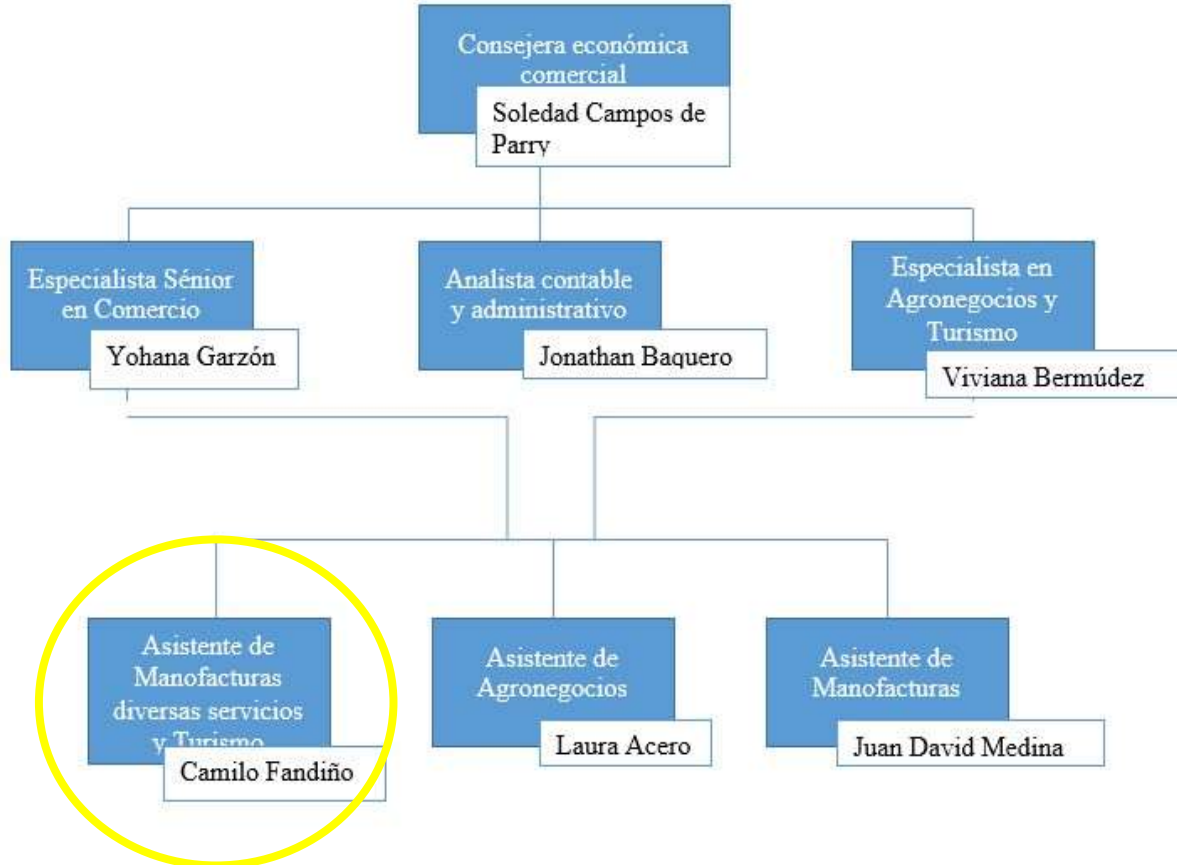


Ilustración 1. Organigrama, por Cristian Fandiño, 2020

Nota: El área resaltada de color Amarillo color amarillo corresponde a la posición que se ocupó durante la práctica profesional.

Por último, se encuentran los asistentes de los diversos sectores, en el cuál el que esta resaltado de color amarillo es él área y funciones que me correspondieron durante el periodo de prácticas empresariales detalladas en el presente documento, las cuáles es ser soporte de la especialista Sénior del sector manufacturero peruano, que basa su oferta principalmente en cuatro ramas como lo es el de envases y embalajes, autopartes, proveedores a la minería y materiales de construcción, además es complemento de las asistentes que completan el grupo de trabajo, razón por la que también se hablaran de forma ligera temas como Turismo, Agronegocios, Industria de la Vestimenta y Servicios.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Apoyar las diversas actividades del sector minero, manufacturas diversas, servicios y turismo, además en la realización de reportes y análisis de importaciones y exportaciones.

2.2. Objetivos Específicos

- Realizar búsqueda de información relacionadas con de ingresos de empresas, estados financieros, sectores económicos Colombia – Perú y análisis macroeconómicos.
- Consolidar bases de datos y clasificación de empresas según ventas y estados financieros.
- Ejecutar procesos de Matchmaking entre exportadores e importadores, adicionalmente, acompañar convocatorias para Macrorruedas y ferias.

3. Funciones

A continuación, se presenta las actividades que se desarrollaron durante el Periodo de práctica en el año 2020.

- Actualizar de la Matriz covid-19
- Actualizar el Reporte Noticias de Turismo
- Construir Fichas de Mercados para empresas Peruanas Interesadas en el Mercado
- Realizar las Agendas de Mercados de las empresas Peruanas
- Gestionar el Seguimiento de Empresas Peruanas
- Crear el Perfil de empresas Colombinas
- Realizar la Trascrición Eventos
- Resúmenes de Eventos
- Generar Informes de eventos
- Crear Informes de Gestión de sectores
- Gestionar Inteligencia de Mercado para empresas Peruanas
- Crear Ficha técnica de negociación
- Realizar el Levantamiento de datos de empresas Colombianas
- Generar Análisis sectoriales
- Crear Formularios de registro Eventos
- Asistencia a Macroruedas

4. Aportes y logros

En el inicio de las prácticas profesionales en Promperu - Colombia el objetivo principal consistió en adquirir todo el conocimiento disponible sobre el mercado peruano, así mismo conocer los principales sectores que movían el PIB del país, donde se identificó que eran:

Textiles, Superfoods, Turismo, Minería y Pesca. Sumado a esto conocer más a profundidad las sinergias comerciales de las relaciones Bilaterales de Colombia y el Perú.

Por otro lado, se buscó aplicar la mayor cantidad de conocimiento obtenido en el ámbito educativo superior en las prácticas profesionales y también conseguir el reconocimiento de los superiores, una vez comprendida el funcionamiento de la oficina se intentó concretar la mayor cantidad de citas posibles entre las partes (Empresas Peruanas-Empresas Colombianas) llegando a tener en un momento más de 7 agendas activas en las que se trabajó en simultáneo.

Se considera que de los logros Grandes que se llegó a conseguir en la Oficina Comercial fue el hecho de haber apoyado al sector turismo debido a que el pensum de Negocios Internacionales la Universidad Santo Tomás de Aquino no comparte un vínculo cercano con este sector, en más de una ocasión se ha visto en la tarea de informar y coordinar eventos o actividades del sector turístico, obteniendo así un conocimiento más amplio de las negociaciones y actividades que se encuentran estrechamente vinculadas con el turismo.

4.1. Bitácora

A continuación, se presentará y expondrá las principales actividades que se llegaron a ejecutar durante el año 2020 estas actividades se pueden agrupar en 7 grandes servicios que presta la Oficina comercial del Perú en Colombia las cuales son: Identificación de requerimiento, Elaboración de Informe, Perfil de inversionista, Seminarios, Eventos Rice, Misiones y por ultimo agendas y citas.

Para este caso se concentrará la atención en solo 4 actividades que fueron aquellas en las que se estuvo más involucrado durante el periodo de práctica, mencionadas a continuación

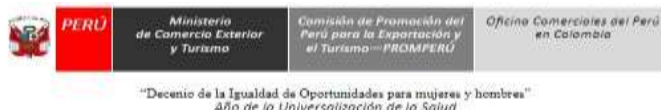
1. Atención de requerimientos de empresas Peruanas: estas actividades consistían como lo indica su nombre en dar respuesta a inquietudes de empresas Peruanas, podían llegar a ser de temas relacionados como legislaciones colombianas, información del mercado o inquietudes normativas empresariales, usualmente la oficina comercial responde a estas solicitudes en un plazo máximo de 5 días (una semana laboral) y las respuestas suelen ser remitidas a la empresa solicitante.
2. Elaboración de informes: esta actividad se realiza frecuentemente después de una reunión con la empresa Peruana, una vez conocido el producto con el que desea ingresar al mercado Colombiano. Otro elemento necesario para la creación de este informe es conocer las necesidades específicas, de la partes y del mercado. La elaboración de estos informes tiene un tiempo de presentación de aproximadamente 3 días.
3. Las Misiones: estas consisten en realizar acompañamientos en gestiones o realización de convocatorias para empresas Peruanas, el tiempo estimado de esta actividad varia en consideración a las contrapartes y los requerimientos específicos que sean solicitados por empresas Peruanas.
4. Agenda y citas: esta actividad es el resultado de varias actividades llevadas a cabo, entre las cuales está dar la respuesta a una solicitud de una empresa Peruana que se encuentra interesada en ingresar al mercado Colombiano, así mismo se tiene un conocimiento de antemano de sus productos con los que desea ingresar. Dichas reuniones se realizan entre una o varias empresas Colombianas y un grupo de empresas Peruanas de forma individual, de esta manera las empresas se conocen y pueden realizar un primer contacto.

4.2. Atención de requerimientos de empresas Peruanas

En la oficina comercial el Perú en Colombia se acompañó un total de 34 requerimientos de los cuales se logró dar respuesta a su mayoría, en este título se resaltara solo 5 que fueron los más impacto tuvieron:

4.2.1. Agenda de potenciales a una empresa peruana

Ares, esta empresa conocida por sus puertas en PVC de alta calidad, poseen un conjunto de características que las ha hecho ganadoras de diferentes certificados tanto en Perú como alrededor del mundo, el objetivo de esta solicitud consistió en la realización de la gestión de la agenda comercial para así dar como resultado la reuniones en donde se conocen las dos partes.



LISTADO DE CONTACTOS POTENCIALES Agenda de negocios 22 al 26 de abril de 2019

NOMBRE EMPRESA: – ARES

Fecha: 1

A continuación, presentamos el listado de **contactos potenciales** a partir de los cuales se elaborará su agenda de negocios. Por favor lea atentamente la información de cada empresa, revise la página web de cada contacto y escriba su retroalimentación sobre el interés que tenga de reunirse, no con cada uno de los contactos sugeridos. POR FAVOR TENGA EN CUENTA QUE LA AGENDA FINAL DEPENDERÁ TAMBIÉN DEL INTERÉS Y ACEPTACIÓN POR PARTE DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS.

No	EMPRESA COLOMBIANA	ACTIVIDAD	WEB	Comentario Empresa Peruana
1	ARQUITECTURA Y CONCRETO S.A.S	Empresa constructora con experiencia en la construcción de edificios, parques y hospitales. Con presencia en la costa caribe Antioquia y Cundinamarca principales departamentos del país.	https://arquitecturayconcreto.com/	
2	SODIMAC COLOMBIA S A	SODIMAC es una empresa que opera en el retail, donde ha alcanzado una posición que lidera en el mercado de las tiendas que se dedican al mejoramiento del hogar.	https://www.cccs.org.co/wp/perfil/admccolmba/	

Ilustración 2. Listado Potenciales Puertas Ares, Adaptado de Promperu-Colombia

En la Ilustración 2 se puede observar un listado preliminar de contactos potenciales en donde se muestran empresas que coinciden con las búsquedas de la empresa peruana, partiendo de la selección que realiza la empresa peruana, se inicia un levantamiento de datos ejemplificados en el título 4.7.5 Agendas.

4.2.2. Informe de la industria la empresa San Martin

San Martin, es una empresa peruana dedicada a la ejecución de proyectos mineros, construcción e infraestructura a nivel internacional, el objetivo para esta empresa, era el de informar los resultados de la búsqueda de proyectos que se estuvieran ejecutando en Colombia o que ya se hubieran ejecutado así mismo como los que se encontraran en etapas de estudio.

Tabla 1. Requerimiento San Martin

#	Proyecto	Tipo de mina	Empresa	Ubicación(País/Provincia/Ciudad)	Plazo de contrato	Año de inicio	Tipo de contrato	Tipo de mineral/material	Estatus del proyecto	Producción Actual	Método de minado	Mesquinera empleada
1	Cerrojo zona norte	Cerro abierto	Cerrojo	Colombia / Guajira	se promueve hasta el 2024	1977	El Contrato de Asociación suscrito con Cerrojo (antes, marconi), usara que se formalizara mediante la firma del Contrato de Explotación Minera y Transferencia (CEMT) entre Cerrojo Zona Norte S.A. y Carsooil.	Carbon termico	Explotacion	10.000 toneladas	Tipo abierto mediante operacion mecanica de pala-camiones	Carrones, excavadoras hidraulicas, los diámetros rígidos, los cargadores, los motorizadores y los tractores.
2	Concejo cerrojo - Area Petita	Cerro abierto	Cerrojo	Colombia / Guajira	se promueve hasta el 2024	1977	La firma del Contrato de Explotación Minera y Transferencia (CEMT) entre Cerrojo Zona Norte S.A.	Carbon termico	Explotacion		Tipo abierto mediante operacion mecanica de pala-camiones	Carrones, excavadoras hidraulicas, los diámetros rígidos, los cargadores, los motorizadores y los tractores.
3	Carbones del Cerrojo - Area de la comunidad	Cerro abierto	Cerrojo	Colombia / Guajira	se promueve hasta el 2024	1977	Explotación Minera y Transferencia (CEMT) entre Cerrojo Zona Norte S.A. y Carsooil.	Carbon termico	Explotacion		Tipo abierto mediante operacion mecanica de pala-camiones	Carrones, excavadoras hidraulicas, los diámetros rígidos, los cargadores, los motorizadores y los tractores.
4	Carbones del Cerrojo - Area Original	Cerro abierto	Cerrojo	Colombia / Guajira	se promueve hasta el 2024	1977	Explotación Minera y Transferencia (CEMT) entre Cerrojo Zona Norte S.A. y Carsooil.	Carbon termico	Explotacion		Tipo abierto mediante operacion mecanica de pala-camiones	Carrones, excavadoras hidraulicas, los diámetros rígidos, los cargadores, los motorizadores y los tractores.
5	Duramond LTD - Area la suma	Cerro abierto	Duramond LTD	Colombia / Cesar	se promueve hasta el 2023	1987	CONTRATO adicional de explotacion y produccion area la suma. EsP y/o inventario no convencional de hidrocarburos	Carbon termico	Explotacion	10.000 toneladas	Tipo abierto mediante operacion mecanica de pala-camiones	Dragones, excavadoras y camiones.
6	Duramond LTD - Area el ascaroso	Cerro abierto	Duramond LTD	Colombia / Cesar	se promueve hasta el 2023	1987	Contrato de gran mineria para la explotacion explotacion carbonifera	Carbon termico	Explotacion		Tipo abierto mediante operacion mecanica de pala-camiones.	

Nota. Descripción de requerimiento, Adaptado de Promperu - Colombia

En la Tabla 3 se puede Observar los requerimientos que solicitaban la empresa peruana San Martin sobre los Proyectos que se desarrollaron y desarrollarían en Colombia.

4.2.3. Procedimiento de creación de empresa en Perú, así como la guía para hacer negocios

BODYHT, es una empresa colombiana cuyo objetivo social es la creación de equipos estéticos y médicos, esta empresa consulta a Promperu los pasos y los procesos para la creación de una empresa en Perú así mismo una guía para hacer negocios en el Perú.

4.2.4. Información del mercado

La Empresa muebles Alidas es de origen peruano, y como lo indica su nombre es una empresa dedicada a la comercialización y creación de muebles, esta empresa solicito a la oficina del Perú en Colombia la realización de la gestión comercial para la creación de una agenda comercial.



LISTADO DE CONTACTOS POTENCIALES
Agenda de negocios
17 al 19 de marzo de 2020

NOMBRE EMPRESA: MUEBLES ALIDA

Fecha: 5 de febrero 2020

A continuación, presentamos el listado de **contactos potenciales** a partir de los cuales se elaborará su agenda de negocios. Por favor lea atentamente la información de cada empresa, revise la página web de cada contacto y escriba su retroalimentación sobre el interés que tenga de reunirse o no con cada uno de los contactos sugeridos. POR FAVOR TENGA EN CUENTA QUE LA AGENDA FINAL DEPENDERÁ TAMBIÉN DEL INTERÉS Y ACEPTACIÓN POR PARTE DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS.

No	EMPRESA COLOMBIANA	ACTIVIDAD	WEB	Comentario Empresa Peruana
1	ARQUITECTURA Y CONCRETO S.A.S	Empresa constructora con experiencia en la construcción de edificios, parques y hospitales. Con presencia en la costa caribe Antioquia y Cundinamarca principales departamentos del país. Principal importador de puertas en Colombia.	https://arquitecturayconcreto.com/	
2	SODIMAC COLOMBIA S A	SODIMAC es una empresa que opera en el retail, donde ha alcanzado una posición que lidera en el mercado de las tiendas que se dedican al mejoramiento del hogar. Empresa líder en el desarrollo y proveeduría de soluciones a los proyectos de remodelación y construcción.	https://www.homecenter.com.co/	

Ilustración 3. Listado de Potenciales Muebles Alidas, Adaptado de Promperu - Colombia

En la Ilustración 3 se puede observar un listado preliminar de empresas potenciales que coinciden con la búsqueda de la empresa peruana, principalmente empresas Colombianas que la empresa peruana pudiese seleccionar, después de esto se empieza con un levantamiento de datos que se ejemplificara en el numeral 4.7.5 Agendas

4.2.5. Informe de Mercado Para ingresar al mercado colombiano

El grupo Q, es una empresa Colombia dedicada a la prestación servicios de arquitectura y que deseaba ingresar al mercado peruano, para esto refirió su pregunta a la Oficina comercial del Perú en Colombia, su inquietud consistía en si era necesario cambiar de nombre para poder ingresar al Mercado Peruano o si lo pueden realizar con el mismo nombre que posee en Colombia, para dar respuesta a esta Solicitud se crea un informe con datos legales que buscan dar respuesta a la solicitud de la empresa Colombiana.

4.3. Elaboración de Informes

En la oficina comercial el Perú en Colombia se realizó un total de 7 Informes que iban destinados a empresas peruanas como requerimientos administrativos de la propia oficina. De estos informes nos concentraremos en 3 que fueron los más relevantes:

4.3.1. Ficha de mercado de puertas

Este informe consistió en informar a las empresas peruanas Puertas Muebles Alidas y Puertas Ares de los requisitos de ingresos al país y de las condiciones de mercados y sus tendencias, los precios que los almacenes de grandes superficies están manejando, principales puntos de ingreso a Colombia ya bien sea por vía marítima o aérea, para que ellos tengan un conocimiento del mercado y la situación.




Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

Comisión de Promoción del Perú ante la Cooperación y el Turismo (Promperu)

Dirección de las Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior

ANEXO 5

OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN COLOMBIA

FICHA MERCADO PRODUCTO

PUERTAS

1. Nomenclatura arancelaria
4418.20.00.00

2. Denominación o nombre comercial en el país de destino
Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales.

3. Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)

Gravamen general	10%
Iva	19%
Gravámenes por acuerdos internacionales	Acuerdo de Cartagena Alianza Pacifico - Perú 0,0%
Régimen de comercio	Libre importación
Índice Alfabético Arancelario	Marcos de puertas de madera; Puertas de madera
Descripción Mínima	Producto: Ejemplo: leña, madera, carbón vegetal, desperdicios de madera, tableros de partículas de madera, marcos, puertas, cucharas.

Ilustración 4. Oficina Comercial del Perú en Colombia, Adaptado de Promperu - Colombia

En la Ilustración 4 se puede observar los requisitos de acceso al mercado colombiano, conjunto a la denominación o nombre comercial por el cual el producto entraría al mercado colombiano, que, para este caso es Puertas y sus marcos, contramarcos y umbrales y su respectiva nomenclatura arancelaria que para el caso de puertas es 4418.20.00.00.

4.3.2. Ficha de mercado de Goma de tara y Tara en polvo

La empresa Pebani es una empresa peruana que procesa plantas medicinales y suplementos Alimenticios, los cuales son tomados en su mayoría de la Amazonía y la sierra del Perú, para esta ocasión la empresa peruana solicito información del mercado de la Goma de tara o Tara en Polvo



ANEXO 5

OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN COLOMBIA FICHA MERCADO PRODUCTO GOMA DE TARA

1. Nomenclatura arancelaria
1302391000
2. Denominación o nombre comercial en el país de destino
Mucilagos y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados
3. Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)

Medidas	
Gravamen	10.0%
Iva	19%
Gravámenes por acuerdos internacionales	Comunidad andina Alianza Pacifico 0,0%
Régimen de comercio	Libre importación
Índice Alfabético Arancelario	Marcos de puertas de madera Puertas de madera
Descripciones de mercancías	Nombre Comercial (60 caracteres) Otras características(4000 caracteres)

Fuente: Elaborado por Promperu en Colombia, con base en información de DIAN – legisComex.

Ilustración 5. Oficina comercial del Perú en Colombia, Adaptado de Promperu - Colombia

En la Ilustración 5 se puede Observar los requisitos de acceso al mercado colombiano conjunto a la denominación o nombre comercial por el cual el producto entraría al mercado colombiano, que, para este caso es Mucílago y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados la nomenclatura arancelaria para el caso de la tara es de 1302391000.

La *Caesalpinia spinosa*, comúnmente conocida como "tara" es una leguminosa de porte arbóreo o arbustivo natural del Perú, Ecuador, Colombia y Chile (Lorenzo, 2011).

4.3.3. Ficha de mercado de alcohol en gel

Yobel, una empresa peruana con más de 50 años de experiencia, ofrece el servicio de Supply Chain Management para la optimización de las cadenas de suministro: planeación, abastecimiento, manufactura y logística, a través de sus unidades de negocio especializadas, esta empresa se encontraba interesada en lanzar una nueva línea de producto dedicada a la higiene apoyándose en la situación actual provocada por el Covid-19 (Yobel, 2020).

De toda las empresas con las que se ha encontrado en la Oficina de promoción del Perú en Colombia esta fue una de las empresas que más le ha aportado al sector de cuidado personal, debido a que esta ha dado ya inicio a su proceso de ingreso en el mercado colombiano con su producto y es la empresa que más se ha apalancado en Promperu como herramienta para su ingreso.

	
ANEXO 5 OFICINA COMERCIAL DEL PERÚ EN COLOMBIA FICHA MERCADO INTEGRADO Alcohol en Gel Y Alcohol en Gel Spray	
1. Nomenclatura arancelaria 3808.94.19.00	
2. Denominación o nombre comercial en el país de destino Los demás desinfectantes, presentados en formas o en envases para la venta al por menor o en artículos.	
3. Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	
Gravamen general	0%
Régimen	Libre importación
Registro sanitario y visto bueno	Inviene. Únicamente cuando sean para uso doméstico. Ministerio de Salud y Protección Social. Únicamente cuando se utilicen en el área de salud pública.
Autorización sanitaria de importación de muestra sin valor comercial para productos terminados de higiene doméstica, productos absorbentes de higiene personal, cosméticos, bebidas alcohólicas y alimentos	Requiere la obtención ante Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. Inviene, de la autorización sanitaria de importación de muestras sin valor comercial para productos terminados de higiene doméstica, productos absorbentes de higiene personal, cosméticos, bebidas alcohólicas y alimentos, que no cuenten con Registro Sanitario o Notificación Sanitaria Obligatoria. Se entenderán por muestras sin valor comercial los productos terminados de higiene doméstica, los absorbentes de higiene personal, cosméticos, alimentos y bebidas alcohólicas, cuyo empleo o propósito como muestra implique su destrucción por degustación, ensayos físico-químicos, análisis microbiológicos o estudios técnicos y de mercado, siempre que se presenten en condiciones y cantidad, peso, volumen u otras formas que demuestren inequívocamente su condición de muestras sin valor comercial, que no serán utilizadas para fines comerciales y que tales productos no cuenten con Registro Sanitario o Notificación Sanitaria Obligatoria, según sea el caso.

Ilustración 6. Oficina del Perú en Colombia, Adaptado de Promperu - Colombia

En la Ilustración 6 se puede observar los requisitos de acceso al mercado colombiano conjunto a la denominación o nombre comercial por el cual el producto entraría al mercado colombiano, que, para este caso es: Los demás desinfectantes, presentados en formas o en envases

para la venta al por menor o en artículos, incluso modificados y su nomenclatura arancelaria que sería 3808.94.19.00.

4.3.4. Misiones

En la oficina comercial del Perú en Colombia se dio acompañamiento y seguimiento a un total de 9 Misiones que producto de la pandemia del Covid-19 se realizaron durante el primer trimestre de forma presencial, durante el resto del año se trató de forma Virtual, de estas misiones se resaltarán 3 misiones que fueron las más importantes:

4.3.5. COLOMBIATEX

Durante este evento en la ciudad de Medellín fue desde el 22 de enero de hasta el 23 de enero del 2020, en esta actividad la oficina comercial de Perú, tenía como objetivo la realización de acompañamientos y gestiones comerciales con importadores colombianos para las 5 empresas peruanas, participantes sin stand.



INFORME N° xxx -2020-PROMPERÚ/DO- OBOG

A	: xxx
	Cargo
Asunto	: Perdida de participación en Colombiatex
Lugar y Fecha	: 23 – Enero – 2020

1. Relación comercial Colombia - Perú

Cifras anuales (Millones de dólares)					
	2016	2017	2018	% variación 2016-2017	% variación 2017-2018
Exportaciones textiles Perú a Colombia	58.02	57.37	59.47	-1.1	3.7

Fuente: www.infotrade.promperu.gob.pe

Cifras último periodo (Millones de dólares)			
	Enero - Octubre 2018	Enero - Octubre 2019	% variación 2018-2019
Exportaciones textiles Perú a Colombia	51.44	49.31	-4.1

Fuente: www.infotrade.promperu.gob.pe

Ilustración 7. Resultados Colombiatex –Promperu, Adaptado de Promperú – Colombia

4.3.6. Rueda Virtual de Negocios de Acabados para la construcción

Esta misión comercial fue realizada de forma virtual y tuvo lugar entre los días 18 de agosto del 2020 al 21 de agosto del 2020, la Oficina comercial del Perú tenía como objetivo la priorización de la participación de proveedores peruanos del sector de acabados para la construcción, maderas, productos ferreteros, línea eléctrica y materiales de construcción.



Ilustración 8. Invitación Promperu, Adaptado de Promperu - Colombia

Para esta macrorrueda se logró la participación de más de 20 empresas Peruanas y un total de 40 empresas extranjeras en ella.

4.3.7. IX Encuentro Empresarial Andino.

Esta misión fue realizada entre los días 23 de Septiembre al 28 de Septiembre, el evento fue realizado de forma virtual y la oficina comercial del Perú en Colombia tuvo como objetivo la realización de convocatorias a compradores, realización de agenda y acompañamiento para la realización de las citas.



Ilustración 9. Encuentro Empresarial Andino, Adaptado de la Plataforma del Encuentro empresarial Andino

4.4. Agendas y Citas

Durante el año 2020 se dio acompañamiento a un total de 20 actividades relacionadas con agendas, ferias y misiones conjuntas o individuales de las cuales solo abordaremos 5 de estas actividades, estas actividades son:

4.4.1. Rueda Virtual Colombia - Proveedores para Supermercados Olímpica

Debido a la fama que posee el Perú en la categoría de Superfood (Alimentos que poseen una alta densidad nutricional y benefician la salud humana) se realiza la gestión para el agendamiento de reuniones con empresas exportadoras del Perú.

En la rueda de Proveedores para Supermercados Olímpica, la Oficina comercial del Perú en Colombia participo como coorganizado ayudado de gestores de alimentos, esta rueda tuvo lugar entre los días 9 de junio y 16 de Junio del presente año el objetivo dentro de esta fue gestionar las agendas, presentaciones de empresas, apoyo al exportador y comprador además de realizar seguimiento de resultados de las citas.

En esta rueda hubo un total de 24 reuniones entre empresas peruanas y colombianas dentro de las empresas que destacan en esta rueda se encuentra Gandules INC SAC, Andes alimentos y Pacific freezing company SAC empresas que se caracterizan por tener una gran capacidad exportadora.

4.4.2. Agenda Individual - Ares Group

En esta rueda la Oficina comercial del Perú en Colombia participo organizador ya que realizo la gestión del evento, esta agenda tuvo lugar del 14 de junio al 17 de junio del presente año, el objetivo de Promperu con la creación de la agenda fue gestionarla, la presentación de empresas, y seguimiento de resultados de las citas.

En esta rueda hubo un total de 5 reuniones con empresas colombianas dentro de las empresas que más destacan se encuentran Madecentro, Contrucciones Kenmaju y Constructora Gracol.

4.4.3. Agenda Individual – Platería Roció

Esta agenda fue realizada durante los días 15, 16 y 17 de julio del 2020, en ella la Oficina comercial del Perú en Colombia participo como organizadora, ya que gestiono los contactos entre las dos empresas y gestión las reuniones para el encuentro de las ambas empresas, el objetivo de Promperu con la creación de la agenda fue el de gestionarla, la presentación de empresas, y seguimiento de resultados de las citas.

En esta rueda participaron un total de 5 reuniones con empresas Colombianas dentro de las empresas más destaca se encuentra la ofrenda, funeraria San Vicente y campos de paz

4.4.4. Rueda de Agronegocios, pesca y proveeduría

La rueda de Agronegocios, Pesca y proveeduría, la oficina del Perú en Colombia (Promperu) participo como organizadora, esto significa que toda la responsabilidad cayó sobre Promperu y sus diversas oficinas al rededor del mundo, esta rueda tuvo lugar del 7 de septiembre

al 11 de septiembre del año 2020, el objetivo específico de Promperú Colombia fue la realización de seguimiento y convocatoria de exportadores.

En esta rueda se realizaron un total de 182 reuniones con empresas colombianas, debido a la gran cantidad de reuniones realizadas, se tomó la medida de repartirlas entre los practicantes, las empresas peruanas.

4.4.5. Perú travel mart

Perú Travel Mart es un evento que ofrece la oportunidad única de conocer el Perú y generar negocios en un ambiente estrictamente profesional, para los empresarios de los distintos mercados emisores de turistas prioritarios y profesionales de turismo, entre los cuales están representantes de Hoteles, Tour Operadores, Líneas Aéreas, Cruceros y Transporte Terrestre de Perú (PeruTravelMart, 2020).

Tabla 2 Avance de Citas

AVANCE DE CITAS DE NEGOCIO	NOVIEMBRE					EVENTO
	L.23	M.24	M25	J.26	V.27	
CITAS REALIZADAS	91	145	146	77	92	551
NO REALIZADAS	19	4	13	11	17	64
CITAS AGENDADAS	110	158	158	88	117	631
CITAS REALIZADAS ACUMULADAS	91	236	382	459	551	
% Cumplimiento de citas según agenda diaria	83%	92%	92%	88%	79%	
% Avance real acumulado (según citas realizadas del total semanal)	14%	37%	61%	73%	87%	

Nota. Relación de encuentros de negocios, Adaptado de Promperu - Colombia

En esta rueda, Promperu participó como coorganizador trabajando de forma conjunta con Canatur (Cámara Nacional de Turismo del Perú), esta rueda tuvo lugar del 23 de noviembre al 27 de noviembre del año 2020, el objetivo específico de Promperú Colombia fue la realización del seguimiento, convocatoria de Compradores y la realización del informe de la rueda.



Ilustración 10 Reuniones realizadas, Adaptado de Promperú - Colombia

En esta rueda se realizaron un total de 551 reuniones con empresas Colombianas, y se presentó una de las participaciones más grandes que Promperu Colombia hubiera visto cómo se puede observar en la gráfica No. 1.

Conclusiones

En el periodo de Prácticas Profesionales en Promperú – Colombia, es posible determinar que el Perú presenta una oferta exportable interesante para la región, y particularmente en los mercados colombianos de textiles y Superfoods (Quinoa, Chía, Espárragos y cítricos). Además, debido al desarrollo industrial, entorno a la minería, se presenta un vasto conocimiento en tecnologías y maquinarias útiles para ser implementadas en la industria colombiana. Otro sector que también atrae la atención de inversionistas, compradores de la región y de todo el mundo es el sector del turismo, que años anteriores a la pandemia se encontraba representando más de un 10% del PIB del País.

La relación colombo peruana, ha gozado de estabilidad a través de los años, tanto económica como política, en gran medida esto se debe a que ambos países presentan regulaciones comerciales y aduaneras similares, así mismo se presenta el hecho de que los dos países pertenecen a un conjunto de alianzas y bloques económicos, estas características favorece la inversión en entre ambos países y la mejora de su Doing Business.

Durante las prácticas profesional en la oficina Comercial del Perú en Colombia se realizó un total de 35 informes, los cuales se encontraban dirigidos a responder inquietudes legales, económicas o de mercados. Así mismo, se asistió y ayudo a la coordinación de 9 misiones comerciales de empresas peruanas en el mercado colombiano, se elaboraron más de 7 informes de mercado, y se asistió, organizó, dio seguimiento y gestiono más de 20 actividades.

Tras el proceso de desarrollo de las 4 actividades ya antes mencionadas, (Atención de requerimientos de empresas, Elaboración de informes, Misiones, Agenda y citas) en las que se desempeñó, es posible afirmar que el objetivo general fue cumplido satisfactoriamente, dando respuesta a los objetivos específicos mediante la realización de las 4 actividades.

Recomendaciones

La oficina comercial de Promoción del Perú en Colombia recibe anualmente más de 50 requerimientos, estos requerimientos son atendidas por 6 personas que a su vez debe de realizar seguimientos de empresas, asistir a reuniones y realizar levantamiento de contactos; adicional a esto coorganizar u organizar macrorruedas. Producto de esta falta de personal, los objetivos y metas no se alcancen en su mayoría, durante el primer semestre del año las actividades relacionadas con macrorruedas y eventos son pocas lo que permite un mayor cumplimiento de metas, pero para el segundo semestre estas actividades aumentan notablemente, debido a esto sería prudente que para el segundo semestre cada año se adicione un practicante más, al tener 4 practicantes en la oficina este practicante rotaría por todos los sectores que posee Promperu en Colombia y así agilizaría las tareas.

Adicional a la situación de falta de personal explicada en el previamente, también se evidencio una rotación muy alta de personal, lo que da como resultado un escape de capital intelectual elevado, algo que no debería ocurrir, ya que debido a esta rotación es necesario detener algunas actividades para capacitar al nuevo capital humano, lo que genera una pérdida del ritmo del trabajo, que perjudica a la oficina, adicional a eso genera cargas de trabajo sobre otros especialistas.

Referencias bibliográficas

- Gobierno del Perú. (24 de Agosto de 2020). *Gop.pe. Plataforma Digital Unica del Mercado Peruana*. <https://www.gob.pe/>
- Pérez, A. (2015.). *Pasos para elaborar un informe de gestión en tu empresa*. <https://www.obsbusiness.school/blog/pasos-para-elaborar-un-informe-de-gestion-en-tu-empresa>
- PeruTravelMart. (2020). *Información turística del Perú*. <https://www.perutravelmart.com.pe/es>
- Procolombia. (s.f.). *Procolombia Exportacion Turismo Inversion Marca Pais*. <https://procolombia.co/flowerfair/macrorruedas#:~:text=Las%20Macroruedas%20son%20un%20instrumento,seguir%20adelante%20con%20sus%20exportaciones>.
- Prom.Perú. (2020). PROMPERÚ se ubica como la mejor agencia de promoción de América del Sur. <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/295324-promperu-se-ubica-como-la-mejor-agencia-de-promocion-de-america-del-sur>
- PromPerú. (12 de Mayo de 2005). *Catalogo*. www.promperu.gob.pe/catalogo/Attach/5807.pdf
- PromPerú. (s.f.). *Comercio del Perú en Colombia*. <http://www.embajadadelperu.org.co/Oficina%20Comercial%20del%20Per%C3%BA%20en%20Colombia.pdf>
- PromPerú.(2018). *Información Institucional de Promperú*. www.promperu.gob.pe/ppinstitucional.aspx
- Sánchez de Lorenzo-Caceres, J. (2011). *Caesalpinia Spinosa*. <https://www.arbolesornamentales.es/Caesalpinia%20spinosa.pdf>
- Yobel. (2020). *Supply Chain managment*. <https://www.yobelscm.biz/>

Anexos

De los aportes más considerables que se consiguió brindar a la oficina comercial del Perú en Colombia se encuentra la creación de la Ficha Técnica de Negociación, El flujo Grama de Operaciones y los Formularios para la inscripción de empresa a diferentes eventos realizando o actividades

Anexo 1. Ficha técnica de Negociación

La Ficha técnica de Negociación fue creada con el objetivo de detallar las necesidades y conocer el cómo se comporta el empresario peruano durante la reunión de negocios, de esta permitan a la empresa y la persona generar correcciones más adelante para próximas negociaciones.

Ficha Técnica de Negociación (12/06/2020)	
Nombre de la empresa (Comprador)	Nombre de la empresa (Vendedor)
Nombre del Comprador	Nombre del Vendedor
Hora de inicio de la Negociación	Hora de cierre de la Negociación
Presentación de la empresa (Vendedor)	
Productos ofrecidos por el comprador	
Certificados de los productos	
Países Donde se han exportado los productos	
Preguntas del Comprador o intervenciones	
Observaciones	

Ilustración 11 Representación de ficha técnica de Negociación, Adaptado de Promperu – Colombia

Como se puede ver en la Ilustración 10 la ficha consta de 12 espacios en blanco que son posibles separar en dos partes, la primera presenta el nombre de las empresas seguido del nombre de las personas que participan, adicional a esto se debe de poner la hora de inicio de la reunión y

la hora de la conclusión, esta parte es importante ya que así se conoce si la empresa ingresa a la sala a tiempo.

Se transcribe la presentación que el vendedor hace de su empresa después, se procede a poner los productos que este ofrece a su contraparte, que tienden a ser sus productos estrella en algunas ocasiones. Las empresas peruanas debido a su variado portafolio preguntan al comprador en que producto están interesados, así delimitan la búsqueda del comprador, se continua con los certificado que la empresa presenta o los que están a cercanos a conseguir, se ha notado también que las empresas que presentan certificados a sus contrapartes llaman la atención del comprador, estas empresas que poseen certificados manejan unos precios un poco más elevados que las otras empresas oferentes.

Una de las preguntas más frecuentes de los compradores es “a que país se ha dirigido sus exportaciones” y una vez que la presentación de la empresa exportadora ha dado conclusión, el comprador realiza un conjunto de preguntas, entre las más comunes que realizan las empresas colombianas son: “¿ha exportado alguna vez a Colombia? o ¿qué empresas maneja acá en Colombia?”

Una vez terminada la reunión se ponen las observaciones en forma de conclusión, según lo que el apoyo a la reunión hubiese visto, si el vendedor estuvo asustado o se vio ansioso, si pregunto por cantidades, también se ponen fallas técnicas ocurridas, eso no significa que solo se apuntes comentarios negativos de la reunión, sino también apreciaciones para el comprador, como lo es abordar al comprador de forma pasiva y relajada, una presentación de diapositivas o videos, así mismo la armonización de la reunión con una conversación sobre generalidades para generar una conexión empática, también es posible la apreciación por un vasto conocimiento de los temas abordados o una buena apariencia.

Anexo 2 Flujo Grama de Operaciones

Esta fue una de las primeras tareas encomendadas por Oficina comercial, el flujo Grama de Operaciones busca visibilidad y darle algo tangible al proceso de respuesta que se tiene en la oficina hacia las, múltiple empresa, ya bien se colombiana o peruana, que busca la creación de una agenda de negocios o solo posee una consulta.

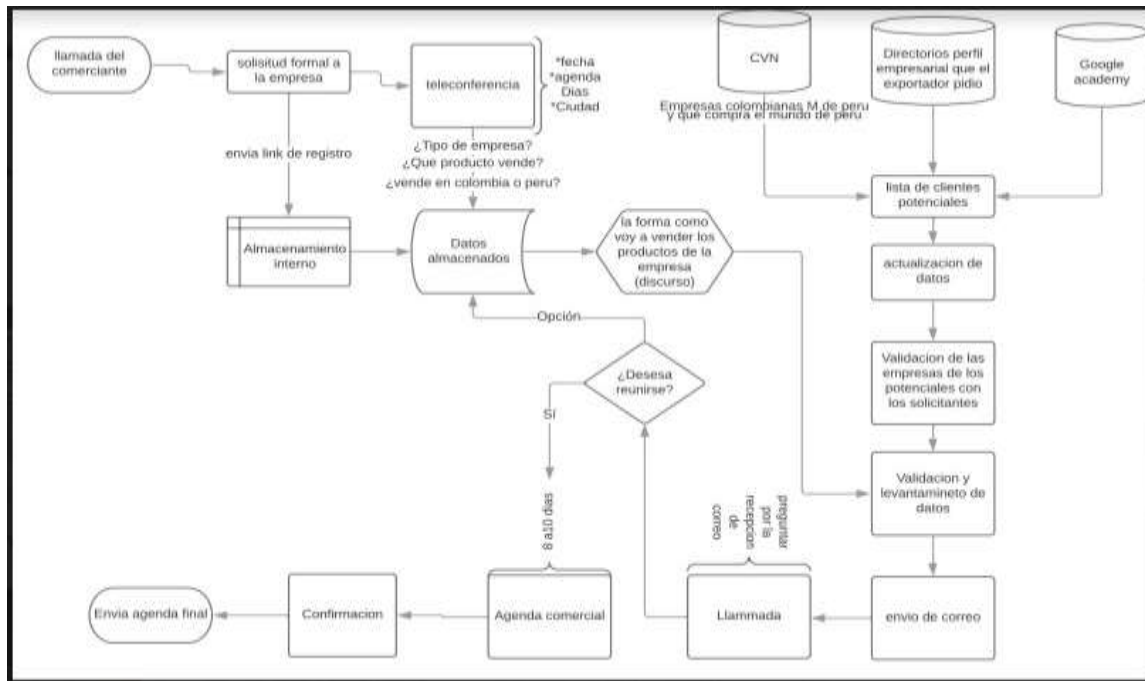


Ilustración 12 Flujo Grama de respuesta Agenda, Adaptado de Promperu – Colombia

La Solicitud de Agendamiento puede dar inicio con la llamada del Comerciante Peruano o con una solicitud formal recibida a través del correo electrónico, una vez recibido el correo se procede a recolectar los datos básicos de la persona que lo solicita mientras se contacta con el solicitante para programar una reunión en la que se conozca a profundidad el requerimiento o el producto que la empresa peruana ofrece, una vez se tiene claro el producto que se ofrecerá se crea un speech que permita ofrecer el producto a las futuras empresas con las que se solicitara la reunión, esto en el caso de que el requerimiento tenga como objetivo una agenda comercial, simultáneamente se trabaja en las bases de datos que posee Promperu para crear una lista de contactos potenciales o se realiza la búsqueda de la información que fue solicitada por la empresa peruana o colombiana, la cual se le enviara a la empresa peruana, es necesario aclarar que para el

caso de un requerimiento legal o económico del mercado peruano se generara un informe y para la agenda comercial se creara una lista de potenciales, para el caos de la agenda se esperara la respuesta de la empresa peruana en donde se notifica a promperu las empresas con las que desea tener una reunión, una vez se tenga la validación se dará inicio a la llamadas que tiene como propósito generar un primer contacto entre las empresas peruanas, las empresas que no desean participar en la reunión con la empresa peruana solicitante son almacenados para ser convocados más adelante en reunión o eventos del sector.

Anexo 3. Formularios de Eventos

En aras de la actualización de bases de datos y debido a la facilidad del manejo de Google Forms, se ha encomendó en diferentes ocasiones y con diferentes Objetivos la creación de estos y así filtrar un gran número de empresas interesada en la participación de eventos o agendas de Negocio.



The image shows a screenshot of a Google Form. At the top, there is a logo for 'prom perú' with a red swoosh. Below the logo, a red bar indicates 'Sección 1 de 2'. The main title of the form is 'Desayuno Empresarial "Oportunidades de inversión y comercio. Perú - Colombia"'. The text of the form describes the purpose of the event: to provide a space for dialogue between Peruvian and Colombian business leaders. It mentions the presence of the Peruvian Ambassador, the President of PROMPERÚ, and representatives from the National Chamber of Tourism (CANATUR). The event is directed at company presidents, managers, and directors, scheduled for February 27, 2020, at Club El Nogal. At the bottom, there is a field for 'Dirección de correo electrónico *' and a note that the form collects email addresses, with a link to 'Cambiar la configuración'.

Ilustración 13 Formulario Desayuno Empresarial, Adaptado de Procolombia – Perú

Para el Evento de Desayuno empresarial en el Club el Nogal se contó con una participación de más de 109 empresas adicional a la asistencia del embajador del Perú en Colombia en conjunto con la consejera económica del Perú en Colombia la señora Soledad Campos de Parry y el presidente de Canatur el señor Carlos Canales.