

Propuesta de implementación de herramienta propia que brinde seguridad y soporte a la información manejada de la Cámara Colombo Chilena.

Presentado por:

María Paula Rodríguez Estupiñan

Trabajo presentado para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Dirigido por:

Andrés Fernando Ramírez Torres

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá DC,

2022

Agradecimientos

Agradezco en primer lugar a Dios por siempre guiar mis pasos y por brindarme la sabiduría necesaria para afrontar cada reto que tuve en mi camino por la vida universitaria.

A mis padres quienes fueron siempre la fuente de mi inspiración, los promotores de mis sueños, el pilar de mi vida y mi más grande orgullo, gracias por cada esfuerzo que hicieron por mí durante estos años, por siempre acompañarme en cada proceso, por su apoyo incondicional y sobre todo por el inmenso amor con el que han formado mi vida. También a mis hermanos que en el día a día con su presencia, respaldo y cariño me impulsan a salir adelante, además de saber que mis logros también son los suyos.

A los docentes quienes en su labor se comprometieron en brindar lo mejor de sus conocimientos para formar grandes profesionales, todos aportaron un granito de arena con su sabiduría, su respeto y sobre todo su profesionalismo. Gracias al profesor Andrés Fernando Ramírez, tutor de este trabajo, porque con base a su experiencia y sabiduría supo direccionar mis conocimientos en la elaboración del documento con gran disposición, paciencia y amabilidad.

A la Universidad Santo Tomás por abrirme las puertas de la institución, y haberme permitido formarme en ella, es un orgullo para mí llevar en alto el título de “Tomasina”.

Finalmente, gracias a mis compañeros, a mis amigos que ahora se convirtieron en mi familia, por sus aportes, su compañía en estos años, el gran trabajo en equipo que hicimos y que nos permitió culminar con éxito muchas de las materias cursadas. De ellos me llevo los mejores momentos que viví en mi carrera universitaria y que hicieron de esta etapa algo memorable.

Resumen

El siguiente trabajo presenta el desarrollo de la practica realizada en la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena frente a la implementación de soluciones para el respaldo de la información consignada en la herramienta “Drive” de cada pasante y la implementación de una solución con el fin de mejorar el tema de la comunicación entre la pasante, las coordinadoras y directoras del equipo comercial en representación de la Cámara Colombo Chilena y los afiliados a la misma.

A lo largo de la pasantía se evidenciaron dificultades frente la consigna de la información importante que manejan las pasantes del equipo comercial ya que esta se encuentra en el drive del correo institucional, es decir como esta información es manejada por varias personas existe la posibilidad de que alguno de los datos consignados en las bases o los documentos pueda extraviarse y no cuente con la seguridad necesaria para protegerla.

Por otra parte, también se encontró la falencia en la comunicación interna de las partes, esto debido a que para este proceso se usa la herramienta “WhatsApp” personal, tanto para la comunicación del equipo general como con los afiliados, dejando a consideración el tema de la privacidad.

Como apoyo a lo anteriormente mencionado y revisando el primer ítem en que se encontró debilidad se propone que la Cámara al ser una entidad prestigiosa y con amplia trayectoria implemente una herramienta de desarrollo propio para sus funcionarios con el fin de que esta posea un respaldo de seguridad para toda la información manejada tanto de los afiliados como de la Cámara misma; Para el segundo ítem se propone la implementación de la herramienta “WhatsApp Business” de un numero específico que manejará cada pasante que

llegue a relevar el cargo con el fin de que sea de uso exclusivo de temas laborales protegiendo la privacidad personal de todo el equipo.

Introducción

Actualmente la seguridad informática y la tecnificación de procesos es un tema de vital importancia para las diferentes empresas del mercado, es por esto por lo que la Cámara Colombo Chilena como entidad que brinda un servicio a terceros tiene como necesidad implementar una herramienta que le permita brindar seguridad y soporte a la información de sus afiliados y con ello también generar optimización y eficiencia en los procesos desarrollados por sus miembros.

Para Javier Areitio la seguridad ha pasado de usarse para guardar información del gobierno en cuestiones militares o diplomáticas a tener una aplicación en diferentes dimensiones, desde la información personal hasta el comercio, los negocios por internet e inclusive la computación ubicua, por ello se hace indispensable que las necesidades de seguridad potencial sean tenidas en cuenta y se determinen para todo tipo de aplicación. Así mismo uno de los objetivos generales de la seguridad es permitir que una organización cumpla con todos sus objetivos implementando sistemas que tengan cuidado especial con los riesgos relativos de las TIC de la compañía a sus socios comerciales o clientes. (Areitio Bertolín, 2008)

Teniendo en cuenta lo anterior, y partiendo de la idea que la falencia encontrada en el desarrollo de las funciones fue la falta de seguridad en la información de las empresas afiliadas y por consiguiente la carencia de eficiencia y optimización en los procedimientos, el presente trabajo está enfocado en realizar una propuesta que siendo implementada mejoraría uno de los procesos manejados tanto por las pasantes en cumplimiento de sus funciones como de la directora y coordinadora en función de la revisión de estos.

Finalmente, es importante destacar que en el documento se encontrará de forma detallada el desarrollo de la práctica profesional en el área comercial de la Cámara Colombo Chilena dando contexto a la propuesta del plan de mejora orientada a brindar soporte, seguridad, eficiencia y optimización a los procesos mediante una herramienta tecnológica en pro de la calidad de uno de sus servicios brindados a sus afiliados.

Tabla de Contenido

1. La Empresa	7
1.1. Razón Social de la Empresa	7
1.2. Objeto Social de la Empresa.....	7
1.3. Misión	7
1.4. Visión	7
1.5. Valores	7
1.6. Servicios Empresariales	8
1.7. Localización Geográfica	8
1.8. Organigrama	9
2. Cargo y Funciones por Desempeñar	9
2.1. Cargo: Profesional Comercial	9
2.2. Funciones Asignadas:.....	10
3. Análisis DOFA	10
3.1. Matriz DOFA.....	10
3.2. Estrategias FODA	11
3.2.1. Estrategias FO.....	11
3.2.2. Estrategias DO	12
3.2.3. Estrategias FA.....	13
3.2.4. Estrategias DA.....	13
4. Propuesta Plan de Mejora.....	14
4.1. Propuesta Central.....	14
4.2. Importancia, Limitaciones y Alcance	14
5. Objetivo General.....	17
5.1. Objetivos Específicos.....	17
6. Contenido Plan de Mejora.....	17
6.1. Propuesta del Plan de Mejora	17
7. Conclusiones.....	19
8. Referencias	21
9. Seguimiento de las Prácticas	22
9.1. Resumen de las prácticas profesionales	22

9.2. Objetivos trazados mes a mes.....	22
--	----

1. La Empresa

1.1. Razón Social de la Empresa

Nombre: Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena

NIT: 900.252.600

Dirección: Torre C, Ac. 100 #No. 8A – 55

1.2. Objeto Social de la Empresa

Somos una entidad gremial que fomenta, promueve y fortalece las relaciones comerciales y la inversión entre empresas chilenas y colombianas. “Recuperado de la página web de la Cámara Colombo Chilena”

1.3. Misión

Potencializamos el desarrollo social y económico de Colombia y Chile a través de una alianza empresarial innovadora de comercio e inversión. “Recuperado de la página web de la Cámara Colombo Chilena”

1.4. Visión

Queremos ser la Cámara binacional referente y admirada en la región, por agregar valor e impulsar la dinámica del mercado mediante la innovación. “Recuperado de la página web de la Cámara Colombo Chilena”

1.5. Valores

- Respeto
- Honestidad
- Ética
- Liderazgo

- Compromiso
- Trabajo en Equipo

1.6. Servicios Empresariales

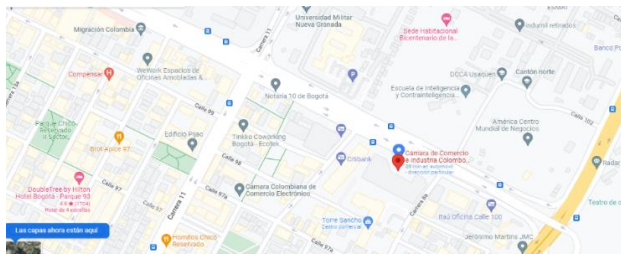
- Agendas de Reuniones
- Misiones Empresariales
- Servicio de Orusdata
- Servicio KAM
- Programa Soft Landing
- Producción de Eventos
- Estudios de Mercado
- Planes Comerciales
- Proyectos de Inversión

“La información expuesta anteriormente se obtuvo de la página web oficial de la Cámara Colombo Chilena en el apartado servicios empresariales”

1.7. Localización Geográfica

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, está ubicada en la ciudad de Bogotá, en el edificio EFECTY WORLD TRADE CENTER exactamente en la torre C, de la dirección Ac 100 No. 8A – 55.

Figura 1. Mapa Referente a la Localización Geográfica



(Google, s.f)

1.8. Organigrama

Figura 2. Organigrama de Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena



Nota: La imagen fue obtenida de “Presentación – Cámara Colombo Chilena Nuevos Profesionales”

2. Cargo y Funciones por Desempeñar

2.1. Cargo: Profesional Comercial

2.2. Funciones Asignadas:

- Brindar soporte al área comercial en la coordinación de agendas de reuniones en Chile y Colombia.
- Realizar investigaciones comerciales y/o económicas, para la definición de servicios de bases de datos o agendas de negocio, y en general información requerida para fines empresariales y de comercio.
- Brindar soporte al área comercial en la coordinación y organización de misiones comerciales y/o conferencias.
- Prospección e investigación de la economía y normatividad empresarial Chile – Colombia.

3. Análisis DOFA

3.1. Matriz DOFA

Debilidades

- La información de las empresas afiliadas es consignada en la herramienta Drive, dando como resultado una falta de seguridad para la misma.
- No existe un canal de comunicación especial entre miembros de la cámara y afiliados.
- No existe una herramienta en la cual se pueda revisar si las pasantes están haciendo sus tareas completas.

Oportunidades

- Reconocimiento en otros países sobre su labor comercial.
- Expansión.
- Crecimiento.

- La iniciativa de las empresas latinas al querer afiliarse a ella y obtener sus beneficios.

Fortalezas

- Capacidad de establecimiento de relaciones comerciales entre empresas chilenas y colombianas.
- Capacidad de relación entre empresas afiliadas.
- Ofrece una gama amplia de herramientas y servicios útiles para sus afiliados.
- Amplias bases de datos.
- Alta calidad al ofrecer y brindar los servicios a sus afiliados

Amenazas

- Cámaras de comercio e industria de alianzas con otros países.
- Otras entidades que puedan establecer las mismas relaciones con propósito comercial.
- Capacidad tecnológica de otras empresas.

3.2. Estrategias FODA

3.2.1. Estrategias FO

- Teniendo en cuenta la capacidad con la que cuenta para establecer lazos comerciales entre empresas chilenas y colombianas puede utilizar la confianza que ha aportado las empresas afiliadas para que estas contagien a sus socios, filiales, u otras empresas con las cuales trabajen para que estas sientan la necesidad de afiliarse a la Cámara y obtener sus beneficios dando como resultado una expansión entre el mercado y entre empresas de distintos campos.

- Realizar publicidad por diferentes canales y medios con el fin de que sea compartida la información sobre los servicios específicos ofrecidos por la Cámara y que así distintas empresas colombianas deseen afiliarse a la misma.
- Basados en la capacidad de relación que tienen las empresas afiliadas se puede realizar una negociación especial generando una alianza entre las mismas con el fin de que los precios ofrecidos normalmente sean menores para que ambas partes puedan adquirir sus servicios y aprovechar sus beneficios conjuntamente.
- Ampliar el portafolio de servicios de la Cámara teniendo en cuenta que tiene muchas empresas afiliadas que ofrecen diferentes servicios en distintas áreas que podrían complementar los servicios ya ofrecidos por la Cámara o mejorarlos en pro de ampliar su portafolio y por ende crear la necesidad en empresas latinas de adquirir alguno de sus servicios y afiliarse a la misma.
- Debido a su alta calidad al brindar sus servicios a los afiliados se debe continuar de la misma forma e implementar nuevas estrategias las cuales aporten a la mejora de la calidad para que se siga obteniendo gran reconocimiento a nivel nacional e internacional.

3.2.2. Estrategias DO

- Diseñar una herramienta tecnológica que brinde seguridad a la información manejada por el equipo comercial de las empresas afiliadas con el resultado de un crecimiento exponencial de la entidad.
- Crear un programa el cual exponga los puntos básicos de privacidad que poseen los trabajadores / pasantes que llegan cada semestre con el fin de proteger

dichos derechos al tener relación laboral con tantas personas y mejorar la comunicación entre las partes.

- Implementar una herramienta que disminuya el tiempo de revisión de tareas asignadas a las pasantes y por medio de la cual se pueda llevar un control.

3.2.3. Estrategias FA

- Mantener la calidad al brindar el servicio a las empresas afiliadas para que así ellos se sientan a gusto y satisfechos con el servicio y no busquen otra opción.

- Cumplir con la promesa de valor predicada por la Cámara para que la relación entre ambas partes siempre sea fructífera y se renueve la afiliación cada periodo.

- Ampliar y mejorar las herramientas tecnológicas utilizadas para beneficio de los procesos de control y de seguridad con la información.

- Capacitar de forma continua al personal con el fin de generar mayor credibilidad y confianza en los prospectos y afiliados.

- Manejar de forma adecuada las diferentes bases de datos para tener mayor prospección con los contactos encontrados y elevar significativamente el numero de reuniones agendadas.

3.2.4. Estrategias DA

- Generar alianzas entre la Cámara y las empresas afiliadas que ofrecen servicios tecnológicos para mejorar las herramientas propias y poder brindar un servicio completo y eficiente.

- Implementar un canal de comunicación exclusivo entre miembros de la Cámara y afiliados.

➤ Reforzar la seguridad de la información manejada teniendo en cuenta bases de datos, fichas técnicas, informes de gestión, actuales y de periodos anteriores en caso de que sea requerida la información por algún miembro de la Cámara o por solicitud de la empresa afiliada.

4. Propuesta Plan de Mejora

4.1. Propuesta Central

¿Cuáles son las herramientas actualmente utilizadas para que las pasantes y el equipo en general consigne información importante para las empresas afiliadas tales como bases de datos, fichas técnicas e informes de gestión, con qué tipo de seguridad se cuenta?, y adicional ¿Cuál es el medio de comunicación actual entre el equipo y personas a cargo de las empresas afiliadas a la Cámara?

4.2. Importancia, Limitaciones y Alcance

Actualmente la Cámara Colombo Chilena cuenta con 4 equipos de trabajo, el área comercial, de comunicaciones, mercadeo y Orusdata, cada uno de ellos es conformado por su directora, coordinadora y por consiguiente los pasantes que durante cada semestre desarrollan las tareas delegadas para cada una. En el desarrollo de mi práctica en la entidad desempeñe el cargo de “Profesional Comercial” en el área anteriormente mencionada, aquí cada pasante tenía a su cargo alrededor de 5 a 7 empresas afiliadas a la Cámara en su mayoría Chilenas, dentro de la afiliación a la Cámara el principal servicio que se ofrece y que maneja el área comercial son las “Agendas de Reuniones” aquí las empresas dependiendo de quien sea el asignado al iniciar el periodo comentan los sectores en que tienen interés dependiendo del servicio que ofrezcan y de este modo el pasante ya tiene el aval de buscar un número determinado de empresas en su mayoría Colombianas con las cuales desean tener un

acercamiento el siguiente paso es realizar una búsqueda por la plataforma Orusdata en búsqueda del contacto idóneo para tener la reunión, cuando se tenga esta información es consignada en un documento llamado “Bases de Datos” en donde se encontrará toda la información de empresas prospectos, el nombre y correo electrónico del contacto entre otros datos adicionales, posteriormente se envía un correo previamente diseñado que tiene como nombre “Correo de Solicitud” en donde se explica al prospecto la intención del mensaje, una breve explicación de los servicios de la empresa afiliada y se propone una coordinación para poder llevar a cabo las teleconferencias entre ambas partes. En caso tal de que el prospecto nos brindase una pronta respuesta se procede a confirmar la reunión con el equipo afiliado por medio de la herramienta “WhatsApp (Personal)” y cuando ya sea confirmada por ambas partes, la información de la reunión se plasma en los tres documentos que se manejan, base de datos, informe de gestión y la ficha técnica de la empresa afiliada que reposa en la herramienta drive de cada correo institucional de la pasante encargada, finalmente cuando llega el día que se coordinó la reunión se realiza por medio de plataformas tales como “Google Meet” o en su defecto y según el gusto del afiliado por “Microsoft Teams”, en el desarrollo de la teleconferencia las empresas se conocen, nuestra empresa afiliada expone su portafolio de servicios buscando cerrar una negociación con el prospecto. De esta forma se lleva a cabo el proceso de agenda de reuniones para cada empresa, cabe resaltar que el número de reuniones depende del tipo de afiliación, por lo general son 6 semestrales, sin embargo, hay opción de 8 o 10 reuniones en el semestre, otro punto a exponer es que dependiendo de la complejidad de la empresa es asignada hasta para tres pasantes.

Adicionalmente el medio de comunicación que actualmente se maneja entre el equipo comercial de la Cámara internamente y los afiliados es el WhatsApp personal de cada

pasante que es renombrada semestralmente, por medio de esta herramienta y por grupos ya creados anteriormente es donde se envía la información respecto a las reuniones y pendientes que se tengan sobre las mismas empresas.

Ahora bien, la importancia de contar con diferentes herramientas de seguridad para la información es vital para la Cámara ya que estos datos que se manejan internamente son fundamentales para llevar a cabo un óptimo trabajo para el cumplimiento de la promesa de valor para las empresas afiliadas por parte de los practicantes, además de brindar un gran soporte de las tareas tanto para los practicantes como para las coordinadoras del área.

En cuanto a las limitaciones lo principal es que al proponer la creación de una herramienta propia de la Cámara que brinde seguridad a la información y como tal a las funciones que desempeñan los practicantes en calidad de fortalecer el servicio que se brinda es que ya está establecido un método por el cual se maneja dicha información que es mediante un drive del correo institucional de cada pasante y que tanto la coordinadora como la directora semanalmente o máximo cada quince días deben dedicar un día completo a la revisión de las tareas asignadas a cada integrante del equipo comercial para verificar el cumplimiento de las agendas de cada empresa asignada, lo cual hace que este proceso sea algo tedioso, lento y no tan eficiente, sin embargo al poner en conocimiento esta propuesta de mejora a la coordinadora comercial se manifestó que sería ideal para mejorar el funcionamiento interno de los equipos de la Cámara, así que considero un depósito de confianza en la experiencia por el camino como pasante.

Finalmente respecto al alcance que proporcionaría la herramienta tecnológica el principal sería la seguridad como anteriormente fue mencionado a la información tratada por el equipo comercial de la Cámara y por supuesto sería una nueva fortaleza que tendría la

entidad para dar mucha más confianza y credibilidad a futuras empresas que deseen afiliarse y adquirir sus servicios gracias a que contarían con un mejor soporte informático que mejoraría y haría más eficientes muchos de los procesos que se llevan a cabo.

5. Objetivo General

Garantizar la seguridad a la información que es tratada por las pasantes del equipo comercial de las empresas afiliadas a las Cámara haciendo eficientes los diferentes procesos que se llevan a cabo internamente.

5.1. Objetivos Específicos

- Analizar el proceso de cargue de información de las empresas afiliadas tales como fichas técnicas, informes de gestión y bases de datos
- Mejorar el proceso de revisión de labores por parte de la directora y coordinadora del área para hacer de este algo más rápido y eficiente
- Identificar el tipo de seguridad que brinda la herramienta drive para los archivos teniendo en cuenta que son manipulados por más de 2 personas
- Optimizar los procesos delegados para cada practicante
- Mejorar el servicio ofrecido a los socios afiliados

6. Contenido Plan de Mejora

6.1. Propuesta del Plan de Mejora

La propuesta del plan de mejora va orientada al problema que se encontró en la parte de consigna de la información en la herramienta Drive que al ser manipulada varias veces por más de dos personas no cuenta con la seguridad necesaria para brindarle un soporte a la misma durante la trayectoria de las pasantes del periodo actual como para las futuras que manejaran los mismos archivos, también será dirigida a mejorar y hacer más eficiente el

proceso de revisión de tareas por parte de la directora y coordinadora del área comercial ya que es un proceso que demanda mucho tiempo y muchas veces quedaba inconcluso.

Por lo anterior, teniendo en cuenta a la Cámara Colombo Chilena en calidad de una entidad prestigiosa y reconocida en el gremio se le propone el siguiente desarrollo con el fin de mejorar el servicio que se brinda actualmente a las empresas afiliadas:

- Trazar un plan de concientización a sus funcionarios el cual trate diferentes temas de seguridad de información entre ellos el buen uso de contraseñas, respeto a las políticas de seguridad y confidencialidad ya establecidas, instrucciones para el uso del correo electrónico, los pasos a seguir en caso de incidentes informáticos e indicar las medidas de seguridad con el envío de información sensible, esto haciendo énfasis en que la información todo el tiempo debe estar protegida y más cuando es tratada por 2 o más personas.

- Diseñar una herramienta informática propia por medio de la cual los miembros de cada equipo sin importar el área puedan trabajar, consignar y revisar la información con libertad y con la tranquilidad de que esta no se borrará en ningún nuevo periodo ni podrá ser manipulada por ninguna otra persona que no tenga acceso a la misma. O en su defecto tercerizar esta operación, actualmente existen muchas empresas y proveedores de integradores o de softwares que ofrecen el servicio de protección de información por medio de diferentes estrategias tecnológicas.

- Implementar un nuevo método por el cual la directora y la coordinadora del área puedan supervisar en un tiempo determinado que las pasantes están realizando completas las tareas dando cumplimiento a los objetivos establecidos periódica y semanalmente. Aquí también se podría aplicar estrategias de recursos

humanos que impulsen a las pasantes a aumentar su productividad y eficiencia en el cumplimiento de sus tareas.

- Establecer pautas organizacionales para evaluar el funcionamiento tanto de la nueva herramienta como de la estrategia de evaluación a las pasantes, por ejemplo, realizar encuestas mensuales o periódicas sobre los problemas que han ocurrido con la información, recolectar y analizar datos sobre incidentes ocurridos antes durante y después del uso para poder evaluar su rendimiento y eficacia.

- Medir los resultados de antes vs después de la implementación.

La propuesta que se presenta es en pro de mejorar la calidad del servicio ofrecido a las empresas afiliadas brindándoles seguridad en su información y por supuesto mejorando el proceso para los pasantes ya que podrán realizar sus tareas conjuntas sin el temor de que algún dato importante sea borrado por error por otra persona y también a manera de que se vea reflejado su trabajo en calidad del cumplimiento de sus funciones durante y después de su periodo laboral.

7. Conclusiones

- Durante mi paso por la Cámara desempeñando mi cargo como “Profesional Comercial” encontré una gran oportunidad de crecimiento tanto laboral como personal ya que me rodee de personas, cargos y empresas muy reconocidas en Colombia que nos abrieron sus puertas y se permitieron conocer los servicios que ofrecen las distintas empresas afiliadas, y que también en algunas ocasiones nos dieron a conocer un poco más de sus servicios internos, así que fue una gran experiencia trabajar de la mano con ellos.

- Respecto a los afiliados siempre fueron personas respetuosas, profesionales y muy amables en relación con nosotras las pasantes que estábamos a cargo de la gestión comercial de sus empresas, es decir también mantuvimos una relación estrecha y tuvimos el privilegio de conocer empresas chilenas que ofrecen servicios de todo tipo y que operan en el mercado colombiano.
- En cuanto a los servicios empresariales ofrecidos por la Cámara en general siempre son brindados con calidad y profesionalismo para mantener al afiliado a gusto y en pro de que muchas empresas más quieran adquirirlos.
- Frente a las dificultades considero que fueron pocas, realmente es un tema más de organización y por ello la idea de realizar este plan de mejora, vivimos en un mundo globalizado y que cada día la tecnología avanza a pasos agigantados, es decir actualmente existe mucha facilidad para desarrollar e implementar herramientas tecnológicas que brinden seguridad a la información de las empresas y eficiencia a los procesos que llevan a cabo.
- Finalmente considero esta etapa como una gran experiencia durante mi carrera universitaria y agradezco a la Cámara Colombo Chilena por su labor, por la oportunidad, las enseñanzas y por permitirme hacer parte de su equipo durante estos seis meses.

8. Referencias

- Areitio Bertolín, J. (2008). Seguridad de la Información. Redes, informática y sistemas de información (p. 2). España: Paraninfo. Recuperado de https://books.google.com.co/books?id=z2GcBD3deYC&printsec=frontcover&dq=seguridad+de+la+informaci%C3%B3n&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=seguridad%20de%20la%20informaci%C3%B3n&f=false
- Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena. (s.f.). *Quienes Somos*. Cámara Colombo Chilena. Recuperado de: <https://colombochilena.com/quienes-somos/>. [10 de agosto del 2022].
- Google. (s.f.). [Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena]. Recuperado el 10 de agosto del 2022 de <https://www.google.com/maps/place/C%C3%A1mara+de+Comercio+e+Industria+Colombo+Chilena/@4.680826,-74.0430882,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9ab424e85227:0x857cfcc55d84fe9a!8m2!3d4.6808207!4d-74.0408995?hl=es>

9. Seguimiento de las Prácticas

9.1. Resumen de las prácticas profesionales

Durante el desarrollo de la práctica profesional el principal objetivo siempre fue cumplir con la promesa de valor a las empresas afiliadas, esto implicaba realizar la gestión a 7 empresas a mi cargo (Aviomar, Mandomedio, InMotion, Touch, NewGO, Hidrolab y Tivit) estas empresas tenían un tipo de afiliación que podía variar entre ellas, algunas se les hacía gestión de 6 reuniones semestrales, otras de 8 y algunas de 10. Al ingresar a la empresa en el mes de enero del presente año respecto a la gestión en la mayoría de las empresas inicié trabajando el periodo de (noviembre 2021 – mayo 2022) y mi primera actividad delegada fue cumplir con las reuniones que ya estaban programadas para el mes de enero por la anterior pasante y claramente continuar con la gestión y culminarla antes de que venciera el mes del periodo trabajado. En el transcurso de los seis meses en que realice la gestión de todas mis empresas logré cumplir con la promesa de valor a 4 empresas de las 7 trabajadas (Aviomar, Mandomedio, Touch y Tivit) y como aspecto a tener en cuenta estas 4 empresas renovaron su afiliación para un nuevo periodo de trabajo. De igual manera cabe resaltar que las demás empresas tuvieron también su respectiva gestión logrando sacar un número significativo de reuniones en el periodo, pero con el infortunio de no lograr completar el plan.

9.2. Objetivos trazados mes a mes

En el siguiente cuadro se podrán observar los principales objetivos de los 4 ciclos cursados con sus debidas especificaciones entre ellas fechas, logros y dificultades, esto con el fin de brindar soporte a las actividades realizadas durante el desarrollo de la práctica

profesional en la Cámara Colombo Chilena desempeñando mi cargo como profesional comercial.

Tabla 1.

Objetivos alcanzados y nivel de dificultad en los 4 ciclos cursados.

Ciclo	Fecha	Actividad	Logro	Dificultad
1	03/01/2022 - 07/01/2022	Capacitación	Adquisición de los conocimientos necesarios para llevar a cabo mis funciones	Fue bastante información que tuvimos que absorber en poco tiempo.
	11/01/2022 - 14/01/2022	Cumplimiento de reuniones a empresas afiliadas ya programadas anteriormente	Experiencia para futuras reuniones	Al ser de mis primeras reuniones con grandes empresas, no contaba con la practica suficiente.
	17/01/2022 - 25/01/2022	Capacitaciones y relación con afiliados sobre sus empresas	Conocimiento profundo sobre los servicios de cada empresa	Gran cantidad de información sobre el portafolio y lo requerido por cada empresa para mi gestión.
2	01/02/2022 - 11/02/2022	Envío de correos de solicitud y seguimientos para cada empresa	Destreza en búsqueda de contactos y envío de correos	En la búsqueda de los contactos para cada empresa al principio fue complicado el uso de la herramienta Orusdata
	17/02/2022 - 24/02/2022	Primera Coordinación Comercial, revisión de empresas y reportes Novaip	Organización de información en las herramientas de trabajo	Explicar cada ítem y archivo de revisión para cada empresa teniendo en cuenta que las carpetas aun no estaban ordenadas. Por parte de Novaip realizar más llamadas de las que se solicitaron
	25/02/2022 - 04/03/2022	Primeras reuniones de empresas afiliadas	Inicio de las agendas comerciales de algunas empresas gestionadas de mi parte	Falta de experiencia sobre el speech que debíamos manejar en cada reunión o los datos que debíamos tomar para el informe

	15/03/2022 - 31/03/2022	Cumplimiento de la promesa de valor para la empresa Aviomar	Completar el plan de trabajo durante el periodo establecido (octubre 2021 - marzo 2022)	Encontrar el cargo idóneo para cada solicitud
3	16/04/2022 - 19/04/2022	Revisión de gestión In Motion - Tivit	Decisión de implementar cartas José Palma en vez de correo de solicitud	Empresas con servicios complicados y con un nicho de mercado limitado lo cual frenaba su gestión
	18/05/2022 - 19/05/2022	Revisión final de empresas área comercial	Brindar un reporte completo sobre la gestión realizada mes a mes sobre las empresas	Alta demanda de tiempo al realizar la revisión ya que éramos alrededor de 10 pasantes
	23/05/2022 - 26/05/2022	Cumplimiento de la promesa de valor para la empresa Mandomedio	Se completo el plan de trabajo para el periodo (diciembre 2021 - mayo 2022)	Cumplir con el esquema de 3 reuniones especificas por cada línea de trabajo
4	30/05/2022 - 02/06/2022	Cumplimiento de la promesa de valor para la empresa Tivit	Se da por finalizado el plan de trabajo en el periodo (abril 2021 - septiembre 2021)	Teniendo en cuenta que esta empresa tenía un plan de 10 reuniones fue difícil completar el plan en el tiempo establecido y la comunicación con el afiliado no era tan optima, además de buscar empresas de sectores complejos.
	15/06/2022 - 28/06/2022	Cumplimiento de la promesa de valor para la empresa Touch	Se dio por culminado el plan de trabajo para el periodo (noviembre 2021 - abril 2022) sacando 7 de 6 reuniones	Cumplir con la cantidad de reuniones prometidas ya que sacamos 8 para ese periodo.
	23/06/2022 - 30/06/2022	Organización de carpetas por empresa en la herramienta Drive	Organización de los documentos necesarios para cada empresa en la carpeta correspondiente	Coincidir todos los archivos con fechas puntuales y especificas
	01/07/2022 - 07/07/2022	Capacitación a nuevos pasantes y entrega del cargo	Culminación de funciones asignadas en los meses de practicas	Entregar y explicar puntualmente los ítems y pendientes de cada empresa a las personas nuevas

Nota: Elaboración Propia