

Información Importante

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

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

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

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

**Informe de Práctica Empresarial en Cámara de Comercio
Hispano Colombiana**

Jessica Juliette López Acuña

**Informe de práctica profesional presentado como requisito
para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales**

Tutor:

Hazleth Caycedo Suárez

Magister en Administración de Operaciones

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2017

Contenido

	Pág.
Introducción.....	8
1. Justificación.....	9
2. Objetivo General.....	10
2.1 Objetivo Específico.....	10
3. Perfil de la Empresa.....	11
3.1 Razón Social Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	11
3.2 Objeto social de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	11
3.3 Misión de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	13
3.4 Visión de Cámara de Comercio Hispano Colombiana	13
3.5 Organigrama de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	14
3.6 Portafolio y/o productos de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	14
3.6.1 Gestión proyectos especiales.....	15
3.6.2 Oficina de representación.....	15
3.6.3 Asesoría en comercio exterior.....	15
3.6.4 Misiones comerciales.....	15
3.6.5 Ferias internacionales.....	15
3.6.6 Organización eventos y logística.....	16
3.6.7 Servicios comercio exterior.....	16
3.6.8 Servicios legales.....	16
3.6.9 Servicios complementarios.....	17

	Pág.
4. Cargo y Funciones.....	17
4.1 Cargo a Desempeñar.....	17
4.2 Funciones Asignadas.....	17
4.3 Descripción de las funciones	18
5. Marco Jurídico.....	20
6. Aportes.....	22
7. Conclusiones.....	23
Referencias Bibliográficas.....	24
Apéndices.....	25

Lista de figuras	Pág.
Figura 1. Logo Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	12
Figura 2. Organigrama de Cámara de Comercio Hispano Colombiana.....	14
Figura 3. Mapa de procesos.....	18

Lista de apéndices	Pág.
Apéndice A. Solicitud de reunión.....	24
Apéndice B. Confirmación de Reunión.....	25
Apéndice C. Valoración Agenda Apéndice.....	26
Apéndice D. Página – Web Para potencializar y asignar.....	28
Apéndice E. Página-Web Para potenciar importadores y exportadores.....	29
Apéndice F. Carta de recomendaciones y actividades realizadas.....	31
Apéndice G. Certificación Pasantía.....	33
Apéndice H. Convenio Vigente (Anexo 1.)	34

Glosario

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

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

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

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

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

Resumen

En el siguiente informe realizado como practicante en la Cámara de Comercio Hispano Colombiana en Bogotá, en el departamento de Comercio Exterior, el cual está conformado por Coordinación de ferias internacionales y servicios, Promoción internacional, Coordinación proyectos especiales, Asesoría comercio exterior y Técnico/a en comercio exterior.

En este archivo se darán a conocer más a fondo la información sobre la empresa, las funciones y objetivos de esta, además de logros cumplidos y conocimientos adquiridos durante el periodo de práctica empresarial.

Introducción

A pocos meses de culminar mi carrera profesional, agradezco a la Cámara de Comercio Hispano Colombiana por darme la oportunidad de estar con ellos durante estos meses, para consolidar la teoría y conocimientos adquiridos durante estos 5 años de mi carrera en la facultad de negocios internacionales, demostrando mis capacidades y lo que la universidad me ha enseñado en este tiempo, a su vez, agradezco a la universidad Santo Tomas de Bucaramanga, la cual fue mi profesora, enseñándome lo que hasta ahora se y la cual da como opción un gran convenio profesional con la Cámara de Comercio Hispano Colombiana, dando como oportunidad a los estudiantes de poder demostrar sus grandes capacidades, preparándolos para afrontar el mundo real laboral con lo que la Universidad y la empresa les ha enseñado.

En este informe presentaré la entidad en donde realicé mi práctica, a que se dedica y cuáles eran mis funciones a desempeñar y las expectativas que tuve a lo largo de estos meses, aprovechando así todos mis conocimientos para el progreso de mis labores dentro de la cámara y al mismo tiempo aprendiendo y fortificando día a día mis inquietudes en mi práctica empresarial para mi vida profesional, con el fin de poder cumplir todos mis logros y objetivos trazados durante estos meses en la práctica empresarial.

1. Justificación

La práctica empresarial forma parte de mi desarrollo como profesional en Negocios Internacionales. Es por esto que la elección de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana como práctica empresarial tiene como objetivo principal generar un intercambio de experiencias y conocimientos, para así, impulsar mi formación profesional como persona íntegra y comprometida en mi ambiente de trabajo.

Esta experiencia de la práctica empresarial es una gran contribución para mi desarrollo personal y profesional, ya que enriquece los conocimientos que obtuve a lo largo de mi carrera, así como familiarizarme con el mundo laboral que me aguarda. Como también me brinda un ejemplo claro del panorama en el mundo laboral y estar preparada para actuar de la manera más adecuada en las situaciones que se puedan presentar en el diario vivir, de esta forma poder generar y complementar habilidades la cuales ya eran parte de nuestro perfil profesional y que servirán para el trascurso de la vida como profesional.

2. Objetivo General

Fortalecer y perfeccionar los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional, para desplegar destrezas profesionales, eficientes y eficaces para el medio laboral.

2.1. Objetivos Específicos

- Aplicar los conocimientos adquiridos con la realidad del entorno profesional.
- Desarrollar destrezas técnicas por medio de la adquisición de nuevos conocimientos persiguiendo métodos, procedimientos y procesos previamente determinados al cargo como asesora en comercio exterior.
- Solucionar problemas, tomar decisiones adecuadas y elaborar estrategias.

3. Perfil de la Empresa

3.1. Razón Social



Figura 1. Logo Cámara de Comercio Hispano Colombiana

Fuente: www.camacoes.com.co

3.2. Objetivo social de la Empresa

Auspiciar, velar y fomentar el mantenimiento y desarrollo de las relaciones comerciales, industriales, económicas y turísticas, entre Colombia y España. Procurar el intercambio técnico, científico, cultural, comercial y de relaciones entre socios. Promover congresos y ferias, y la participación en ellos de la industria y el comercio de productos y servicios de los países mencionados. Auspiciar reuniones sectoriales, asesorar, coordinar y servir de enlace a los participantes de las mismas y de vínculo permanente entre estos y las actividades y organismos nacionales e internacionales dedicados al respectivo sector. Recopilar, sistematizar y difundir en forma general, tanto en Colombia como en España, la información comercial, industrial, económica, turística y legal pertinente para los efectos señalados en el apartado. Será misión especial, recopilar y difundir usos y costumbres en materia comercial, industrial, económica y turística entre Colombia y España, y en orden a este punto, certificar, a instancia de parte, la existencia de tales usos y costumbres. Ayudar en su contenido a viajantes, comisionistas, representantes y agentes de comercio. Someter a las autoridades tanto de Colombia como de España, cuantos asuntos referentes al fomento de las relaciones comerciales, industriales,

económicas y turísticas estime oportunos. Auspiciar la protección de la propiedad industrial, comercial e intelectual. Expedir y traducir, en su caso, toda clase de certificaciones, especialmente e origen y tránsito, legalización de documentos referentes al comercio internacional, de acuerdo, siempre, con la normativa aplicables en cada momento al ejercicio de este tipo de actividades. Intervenir en auxilio, tanto de los socios como de aquellos que no lo sean, para cuantas gestiones pudieran resultare de interés, muy especialmente en materia de arbitraje, bien sea de derecho de equidad. En el supuesto de que este requerimiento de auxilio, fuera hecho por personas naturales o jurídicas no afiliadas a la C.C.H.C., los demandantes deberán solicitarnos por intermedio de los representantes diplomáticos y consulares en España acreditados en Colombia. Ser organismo consultor y auxiliar de las autoridades, tanto de Colombia como España. Sin embargo, y muy especialmente, tal carácter se dará con respecto a la misión diplomática española acreditada en Colombia así como de la administración pública y estado españoles. Asimismo, ejecutar los encargos que las referidas autoridades tuvieran a bien encomendable. En orden al fomento de relaciones comerciales, industriales, económicas y turísticas. Cualquier otro fin que la C.C.H.C. llegue a considerar de interés, siempre que no resulte lesivo respecto de su carácter (SIC).

Dirección: Calle 90 #18-16 Piso 5

Ciudad: Bogotá

Teléfono:(1) 7428800 EXT 118

Página Web: www.camacoes.com.co

Correo: Adriana.ayala@camacoes.com.co

Jefe Inmediato: Adriana Ayala Rojas

3.3. Misión Cámara de Comercio Hispano Colombiana

Actuar en el interés de nuestros socios, empresas colombianas, españolas y de la administración Española; promoviendo el comercio entre España y Colombia, prestando servicios oportunos de alta calidad, de manera profesional e integra y ayudando a crear espacios propicios para la generación de nuevos negocios que incrementan el volumen de intercambio comercial y de inversiones entre los dos países.

3.4. Visión Cámara de Comercio Hispano Colombiana

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

3.5. Organigrama de Cámara de Comercio Hispano Colombiana

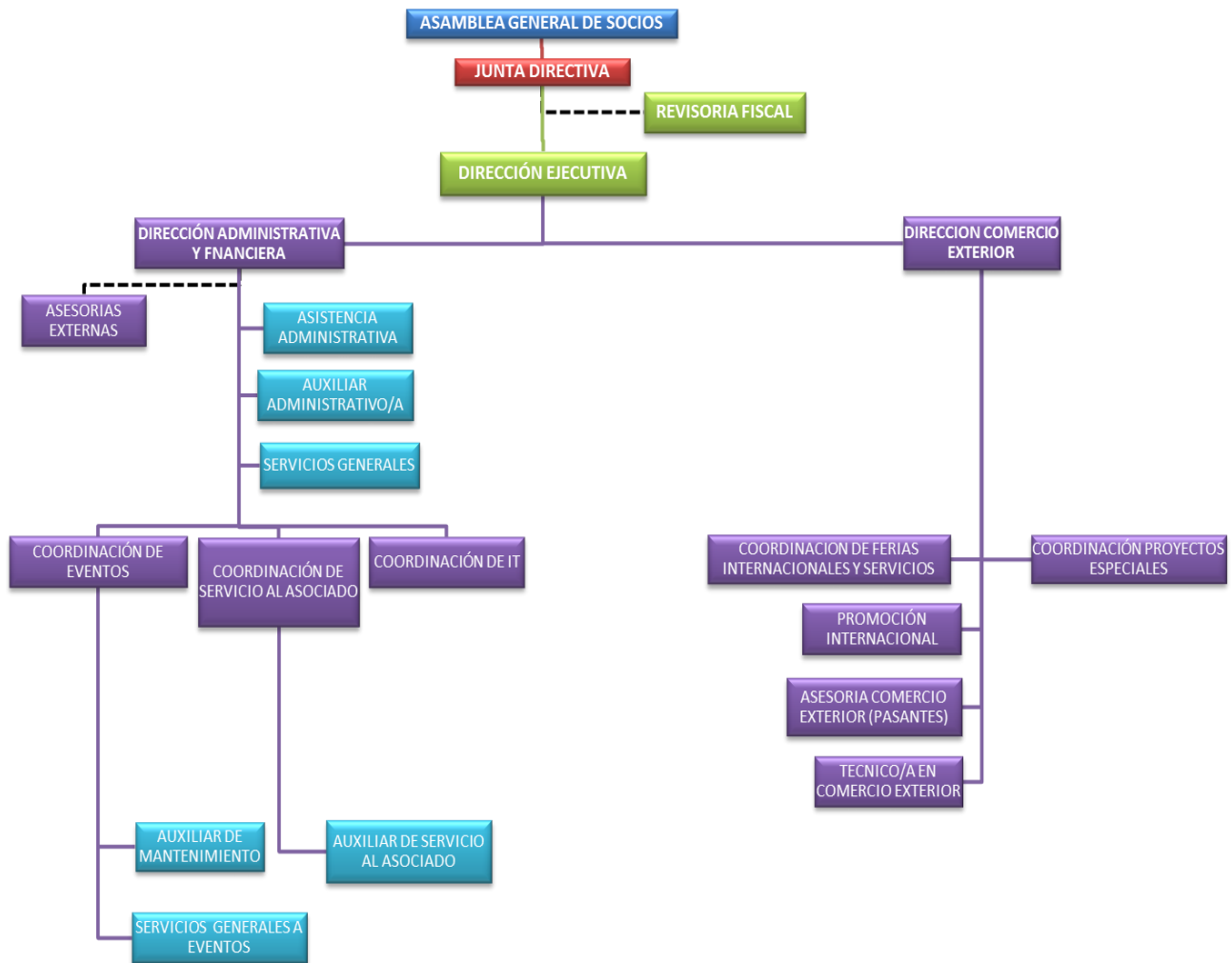


Figura 2. Organigrama

Fuente: Cámara de Comercio Hispano Colombiana

3.6. Portafolio de productos y/o Servicios de la Empresa

3.6.1 Gestión proyectos especiales

Planeación y desarrollo de los programas, identificación de proyectos publico/privados y gestión de actividades comerciales que involucren a la cámara y beneficien a empresarios colombianos y españoles, instituciones y administraciones en los diversos sectores económicos de Colombia.

3.6.2 Oficina de representación

Apoyo como consultores y oficina de representación a entidades de promoción exterior españolas.

Asturex, Aragón exterior, Info. Murcia, Cámara de Navarra, Cámara de Sevilla, Cámara de Madrid.

3.6.3 Asesoría en comercio exterior

Nuestro equipo de asesores expertos en comercio exterior le ofrece asesoramiento en estrategias, investigación de mercado, realización de bases de datos, seguimiento, concertación de entrevistas y búsqueda de clientes potenciales.

3.6.4 Misiones comerciales

Organizamos su visita de prospección comercial con agentes comerciales, distribuidores, importadores, representantes, clientes finales y socios en el mercado colombiano.

3.6.4 Ferias internacionales

Servicios de asistencia en ferias internacionales, organizamos y participamos con delegaciones en las principales ferias colombianas y españolas.

3.6.5 Organización eventos y logística

Planificamos su evento empresarial, desde la viabilidad hasta la ejecución del mismo, realizamos convocatoria, difusión publicitaria, telemarketing, seguimiento con contactos identificados previamente para conferencias, seminarios, eventos sectoriales, desayunos de trabajo, showroom, networking.

3.6.6 Servicios comercio exterior

1. Elaboración de informe ejecutivo
2. Prospección sectorial
3. Estudio de mercado
4. Confección de base de datos
5. Agenda comercial
6. Búsqueda de socios/distribuidores/importadores.

3.6.7 Servicios legales

1. Constitución de empresa
2. Trámite de visa empresarios españoles
3. Registro de marcas y patentes
4. Trámite ante el invima de registro sanitario
5. Registro único de proponentes RUP
6. Servicio contable a la medida

3.6.7 Servicios complementarios

1. Alquiler de oficinas, salones para eventos y servicio de catering

2. Oficina virtual
3. Domicilio de notificación
4. Seguro médico internacional
5. Relocation

4. Cargo y funciones

4.1. Cargo a desempeñar

Asesora Comercio Exterior

4.2. Funciones Asignadas

1. Soporte en la organización y coordinación de misiones comerciales directas e inversas en confección de agendas.
2. Resolución de consultas en comercio exterior.
3. Elaboración de estudios sectoriales e informes ejecutivos.
4. Alimentar el sistema de información empresarial CRM.
5. Alimentar el boletín de noticias.
6. Apoyo para diseñar, programar y organizar eventos con instituciones y personalidades con la dirección ejecutiva.

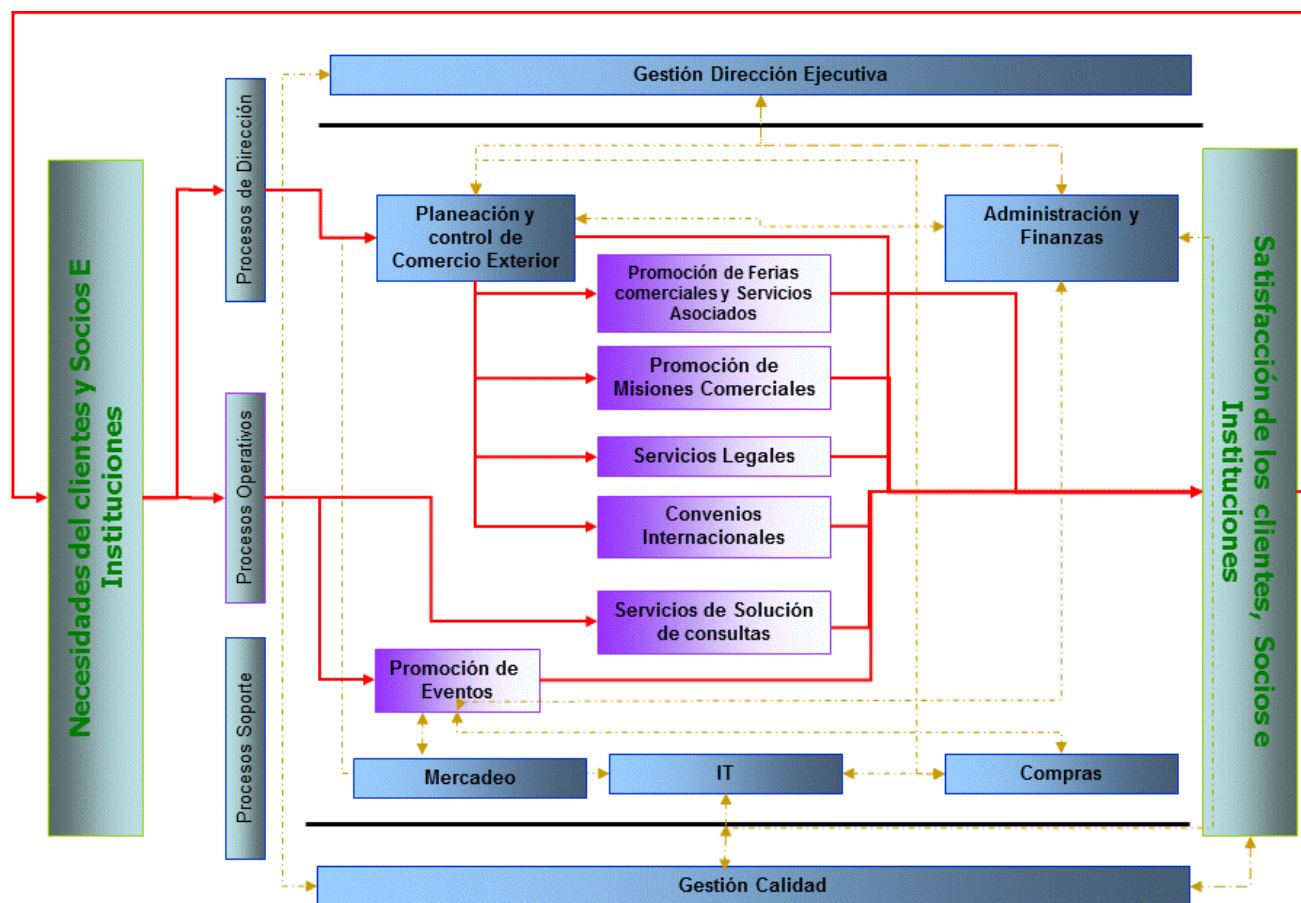


Figura 3. Mapa de Procesos

Fuente: Cámara de Comercio Hispano Colombiana

4.3 Descripción de las funciones realizadas

1. Apoyar a la cámara en la organización y coordinación de mediante entrevistas personales (con importadores, distribuidores, etc. locales) en Colombia con empresas calificadas previamente por el empresario español donde encuentra posibilidades de éxito, capacidad de penetración y competitividad que tendría su empresa en su proceso de internacionalización. Como también encontrar potenciales importadores o socios en España para los empresarios

colombianos, organizado para este una búsqueda de oportunidades de negocio.

2. Resolver consultas específicas de comercio internacional en distintos ámbitos.
3. Recopilación de información de un sector específico con el fin de tener una visión global del mismo que facilite la toma de decisiones para la mejora de suposición competitiva.
4. Realización de estudios de mercado con el fin de darle una idea al empresario sobre la viabilidad comercial de una actividad económica específica.
5. Mantener el sistema de información empresarial CRM actualizado con nuevos contactos.
6. Subir semanalmente noticias que puedan ser de interés para los empresarios españoles y colombianos en la página oficial de la cámara de comercio.
7. Apoyo para diseñar, programar y organizar eventos con instituciones y personalidades con la dirección ejecutiva

5. Marco Jurídico

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

Obligaciones

- Cumplir con el horario establecido lunes a viernes de 8.00 am a 12:30 p.m. y de 1:30 p.m. a 5.30 pm, los dos primeros meses, después de cumplido este periodo, el día viernes de 8.00 am a 1.00 pm, según planeación y ejecución de la labor semanal.
- Los permisos médicos serán solicitados a dirección administrativa por medio de carta, para control de ausentismo y dirección administrativa informará al jefe inmediato del permiso.
- Los permisos personales deberán ser solicitados al jefe inmediato por escrito y visto bueno del mismo, posteriormente deberán ser entregados a dirección administrativa para control de ausentismo. Cuando estos son excedidos deben ser reemplazados en la jornada de los días viernes.
- Dar uso moderado al teléfono tanto del fijo como del celular (no exceder de 5 minutos)
- Mantener aseado el puesto de trabajo, la biblioteca y los documentos digitales del servidor, respetar los métodos de archivo planificados por la CCHC.
- Respetar el puesto de trabajo de los demás (no hagamos lo que no nos gustan que nos hagan).
- Asumir actitudes de respeto, tolerancia y amabilidad con todos sus compañeros de trabajo, especialmente con los nuevos, ya que somos iguales y merecemos respeto y consideración; aun cuando hay jerarquías a respetar.
- Sonreír con sinceridad y tranquilidad para ello se debe tener en buen estado los dientes y un aliento fresco. La sonrisa es la forma más fácil y segura de establecer empatía con las personas y es la mejor expresión de su cara.

- Saludar y hablar en un tono normal y de manera cordial y respetuosa, no tutear a los Empresarios, Tratar siempre de “Usted”, incluir siempre en su vocabulario: por favor y gracias. Buenos días, buenas tardes etc.
- Mostar siempre entusiasmo en la labor que desempeña
- La identificación del carnet cuando aplique, debe estar visible.
- El equipo humano que trabaja en la Cámara Hispano Colombiana debe proyectar una imagen feliz, de profesionalidad, moderna, flexible, práctica, humana y atractiva.
- Dar un uso adecuado y responsable a los recursos designados y entregados a Usted por la CCHC.
- Dar buen uso a la Internet, a páginas como Facebook, Msm, y otros.
- En el área de la Cocina, Los microondas deben permanecer limpios y dejar en perfecta limpieza los comedores y lavaplatos. Limpiar sus elementos.

6. Aportes

Este programa de práctica profesional fue mi primer acercamiento real con un trabajo profesional en el ámbito de comercio exterior, por lo cual resulta positivo que se dé libertad a los alumnos de buscar un medio acorde al área de su interés para desarrollarse profesionalmente dentro de la carrera de negocios internacionales.

- Generé nuevos contactos para la Cámara de Comercio Hispano Colombiana, Con objeto de promover las relaciones comerciales y de inversión entre Colombia y España.
- Apoyo continuo en la organización y realización de agendas comerciales directas e inversas.
- Elaboración de un estudio sectorial de TICs en Colombia, que contribuirá para futuras misiones comerciales o agendas a empresarios Españoles interesados en invertir en este sector.
- Realización de un estudio de mercado estudio de mercado productos de mar congelados en Colombia para una empresa española llamada CABOMAR, a raíz de esto decidió venir a Colombia el año próximo con el fin de generar futuras relaciones con empresas de este sector.

Conclusiones

- En el periodo de prácticas profesionales logré demostrar y desarrollar conocimientos adquiridos durante la carrera en negocios internacionales, como también fortalecí y adquirí nuevos conocimientos en comercio exterior.
- Las prácticas realizadas en la cámara de comercio Hispano Colombiana permiten tener un enriquecimiento personal obteniendo una nueva visión de otro país y de la cultura de España. Así mismo para la organización es importante tener un profesional que traiga nuevas ideas y conocimientos que puedan ser implementadas logrando el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- Relacionarme con profesionales de alto nivel influye positivamente en mi desempeño en el área laboral. Gracias al trabajo realizado en la CAMARA DE COMERCIO HISPANO COLOMBIANA, se logró llevar a cabo la identificación de los procesos que hacen parte de una empresa.
- Se realizó con satisfacción la documentación de los procesos que hacen parte de las actividades que desarrolla la cámara, prestando servicios de comercio exterior.

Referencias bibliográficas

Cámara de Comercio Hispano Colombiana. *Misión y visión de la Cámara de Comercio Hispano Colombiana*. Consultado el día 20 de septiembre de 2016. De la World Wide Web: <http://www.camacoes.com.co/index.php/la-camara>

De Bogotá, C. C. H. C. (2016). *Organigrama Cámara de comercio Hispano Colombiana*. Creación de empresa.

Economía nivel universo. *Misión comercial directa e inversa*. Consultado el día 15 de Noviembre de 2016. De la World Wide Web: <https://economianivelusuario.com/2013/10/18/que-diferencias-hay-entre-una-mision-comercial-directa-y-una-inversa/>

Cámara de Comercio Hispano Colombiana. *Servicios Ofrecidos por la Cámara de Comercio Hispano Colombiana*. Información Consultado el día 20 de septiembre de 2016. De la World Wide Web: <http://www.camacoes.com.co/index.php/servicios>

Resultados de aprendizaje. *Cámara de Comercio*. Consultado el día 15 de Noviembre de 2016. De la World Wide Web: <http://afcontabilidad2016.blogspot.com.co/2016/02/camara-de-comercio.html>

Apéndices

Apéndice A. Solicitud de reunión



Bogotá, 28 de Noviembre de 2016

Señor:

David Luna

Ministro de tecnologías de la información y las comunicaciones

MinTic

Estimado:

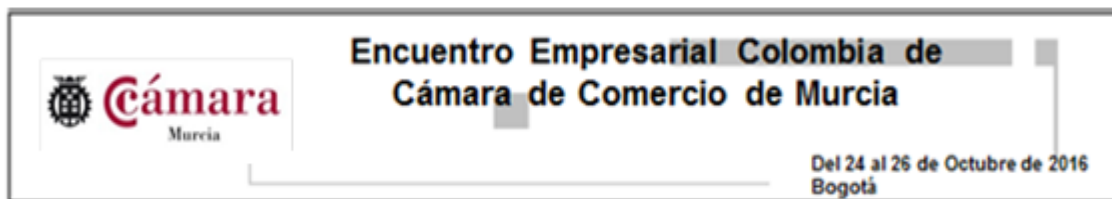
Con objeto de promover las relaciones comerciales y de inversión entre Colombia y España, la Cámara de Comercio Hispano – Colombiana; se encuentra apoyando a el GRUPO MAGTEL en su proceso de implantación en el mercado colombiano, organizando así una misión comercial los días **29 y 30 de Noviembre** en nuestro país donde busca establecer una filial permanente que desarrolle trabajos en las líneas de energía, telecomunicaciones y agua.

EL GRUPO MAGTEL (<http://www.magtel.es/>) es una compañía de base tecnológica que aplica las soluciones más innovadoras en el diseño, la construcción y el mantenimiento de proyectos e infraestructuras en los distintos sectores en los que opera. Desde su creación en 1990, Magtel apuesta por el desarrollo sostenible, la formación permanente de sus trabajadores y la constante innovación tecnológica, siempre desde una gestión caracterizada por la Responsabilidad Social Corporativa, la transparencia y el rigor.

Queremos proponerle una entrevista con el Sr. Rubén Hens y Manuel Fco. Garcia. En los próximos días Jessica López Acuña (jessica.lopez@camacoes.com.co) - Tel. [571\) 7428800 Ext.118](tel:5717428800), persona encargada de elaborar la agenda de esta empresa, se pondrá en contacto con usted para conocer su interés en contactar esta empresa, formalizar la hora de la entrevista y ofrecerle más detalles sobre este encuentro empresarial.

Agradeciendo su atención, aprovecho para enviarle un cordial saludo,

ENRIQUE DE ZABALA HARTWIG
Director Ejecutivo
Cámara de Comercio Hispano-Colombiana

Apéndice B. Confirmación de Reunión

RMC75.3

Versión 1

Bogotá D.C., Octubre 20 de 2016

Señor:
DAVID MARIÑO
Jefe de compras
ARFLINA

Estimado Señor:

Por medio de la presente me permito dirigirme a usted con el fin de agradecerle su interés en participar en la Misión Empresarial a Colombia con empresarios de la Cámara de Comercio de Murcia.

Según la conversación vía correo electrónico con la Dr. Adriana y reiterando su entrevista con el Sr. Arturo Blasco, de la empresa BODEGAS LA PURISIMA (www.bodegaslapurisima.com), tendrá lugar el día **miércoles 26 de Octubre del 2016 a las 9:00 am**, en las instalaciones de **ARFLINA**, ubicadas en la Carrera 21 # 166 – 84.

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

Agradezco su amable atención y colaboración.

JESSICA LÓPEZ ACUÑA
ASESORA DE COMERCIO EXTERIOR
CÁMARA DE COMERCIO HISPANO - COLOMBIANA



Apéndice C. Valoración Agenda



RMC75.2
Versión 6
Pág. 1 de 2

Agenda	AGENDA COMERCIAL INDIVIDUAL
Empresa	ASOCIACIÓN JUBILARES
Contacto	MIGUEL ANGEL MIRA
Responsable de Agenda	JESSICA LÓPEZ ACUÑA

Cordial saludo,

Esta es una herramienta clave que contribuye al mejoramiento continuo de los procesos, el fortalecimiento y competitividad en el mercado de la CCHC.

Le solicitamos tome de su tiempo unos minutos para responder las siguientes preguntas. Es importante que tenga en cuenta, que al no tener información de su percepción, se asume que la Misión se realizó bajo los estándares de satisfacción esperados por Usted y su Organización.

Valoración de la Misión Comercial

1.- Valore de 1 a 5 los siguientes aspectos, siendo 1 muy inferior y 5 muy superior:

La organización general de la Misión	1	2	3	4	5
El cumplimiento de los objetivos de la Misión	1	2	3	4	5
Las instalaciones de la Cámara Hispano-Colombiana	1	2	3	4	5
Auditorio					
Sala de Reuniones					
Áreas Comunes					
La atención profesional del Coordinador de Agenda	1	2	3	4	5
El servicio del Hotel	1	2	3	4	5
La Percepción del servicio al cliente por parte de los funcionarios de la CCHC	1	2	3	4	5

2.- ¿Realizó con anterioridad operaciones en este mercado?

SI		NO	
----	--	----	--

3.- ¿Qué aspectos le motivaron a escoger el mercado colombiano como destino de esta misión comercial?

4.- ¿Volvería en una próxima misión comercial?

SI		NO	
----	--	----	--





5.- Comentarios y observaciones que nos ayuden a mejorar el servicio

6. – Valore el perfil del contacto solicitado para la confección de la agenda y las posibles negociaciones, calificando de 1-5. Siendo 1 muy inferior el desempeño y 5 muy superior el desempeño. Esta Agenda fue diseñada bajo sus necesidades y con su seguimiento, déjenos saber si la gestión fue eficaz.

EMPRESA		Empresa requerida por el Empresario (x) y/o Calificación (1-5) Asignada por el Empresario en la base de datos enviada	Perfil del contacto según su requerimiento					Posibles expectativas comerciales				
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1	ASOCAJAS											
2	ASOBANCARIA											
3	ASCOOP											
4	FONDO NACIONAL DEL AHORRO											
5	MINISTERIO DE VIVIENDA											



Apéndice D. Página – Web Para potencializar y asignar

RUEES Registro Único Empresarial y Social
Cámaras de Comercio

Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Inicio Consultas Veedurías Servicios Virtuales Acceso privado

Certificado Electrónico

Solo requiere internet para adquirirlo e imprimirlo, ya que conserva su seguridad y validez jurídica.

Adquiéralo aquí

Realice aquí su consulta empresarial o social

Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Razón Social Nombre Razón Social Palabra Clave Número de Identificación Matrícula Mercantil RNT

Los resultados de la consulta por nombre siempre se mostrarán en orden alfabético, y retorna todos aquellos comerciantes cuya razón social o sigla inicie con las palabras ingresadas.

Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

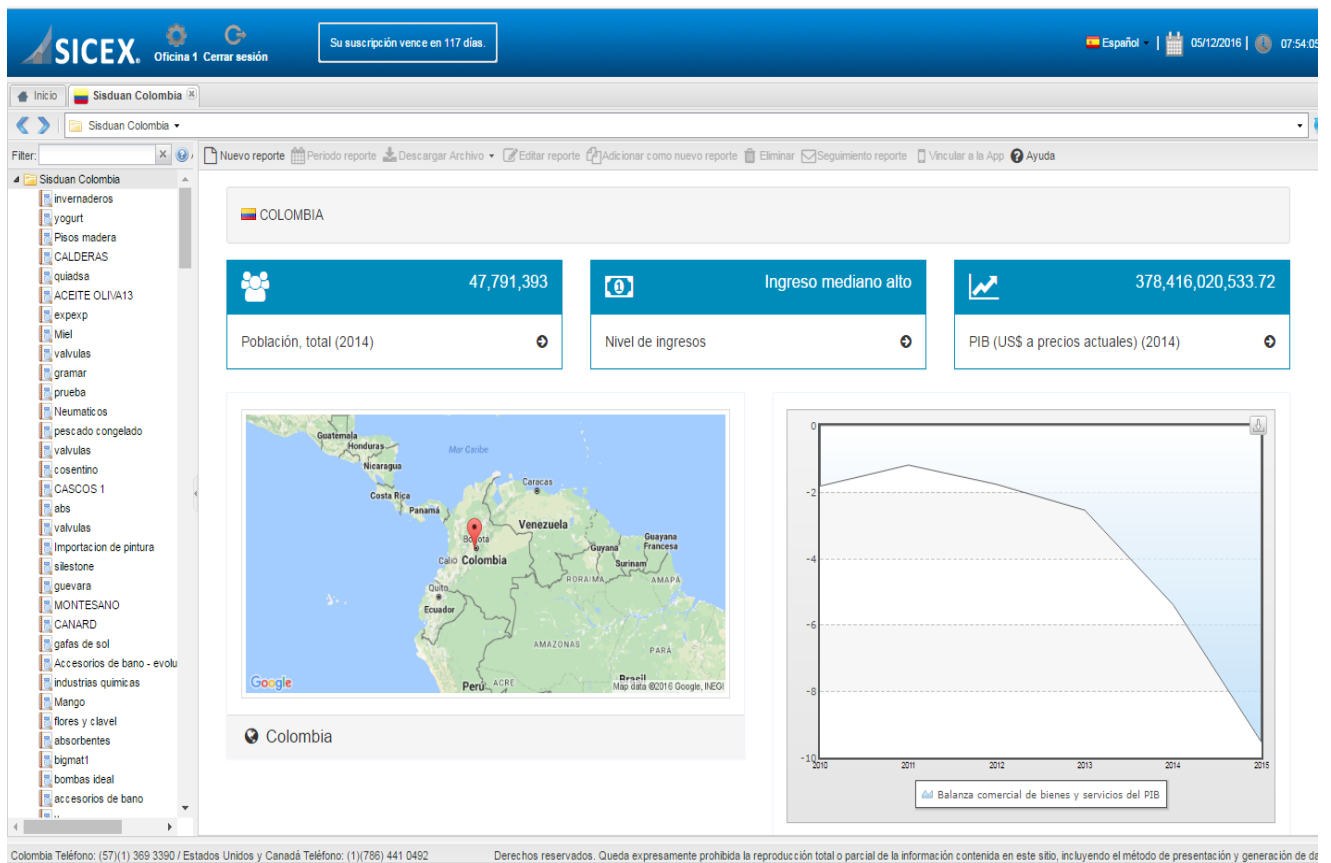
Razón social:

Consultar

COMPRA AQUÍ

CAE Centro de atención empresarial RNT Registro Nacional de Turismo Confecámaras Red de Cámaras de Comercio Reporte de Entidades del Estado - RUP Cámaras de Comercio Registro de Garantías Mobiliarias Registro Entidades Operadoras de Libranza

Apéndice E. Página-Web Para potenciar importadores y exportadores.



Apéndice F. Carta de recomendaciones y actividades realizadas

Bogotá, 12 de Diciembre de 2015

Señores:

Cámara de Comercio Hispano Colombiana

Bogotá

Respetados:

El motivo por el que me dirijo a ustedes es para agradecer por haberme dado la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales en la Cámara de Comercio Hispano Colombiana. Como estudiante de Negocios internacionales de la universidad Santo Tomas de Aquino Bucaramanga, ser parte del equipo de comercio exterior de la cámara ha permitido que conozca mejor la manera en que se realizan tareas en equipo y el día a día en el ámbito laboral.

El motivo de mi comunicación con ustedes y como requerimiento para mi informe final de las prácticas profesionales es dejar un informe de mis actividades realizadas para la Cámara de Comercio Hispano Colombiana y un plan de mejoramiento en base a mis observaciones y todo lo observado que puede mejorarse.

Actividades realizadas:

ACTIVIDAD	FECHA INGRESO	EMPRESA	SECTOR	SOLICITUD	FECHA DE ASIGNACIÓN	FECHA DE CIERRE
Misión Comercial	12/08/2016	BODEGAS LA PURISIMA	VINOS	Misión Comercial de Murcia Del 24 al 26 de Octubre	13/09/2016	26/10/2016
Estudio/Prospección de Mercado	12/08/2016	CABOMAR	ALIMENTOS	Primera fase proyecto FIAB	07/09/2016	14/09/2016

Estudio/Prospección de Mercado	13/08/2016	CHOVI	ALIMENTOS	Segunda fase proyecto FIAB	08/09/2016	04/11/2016
Agenda Individual	20/10/2016	JUBILARES	ADULTO MAYOR	Agenda individual 1 día	29/09/2016	19/10/2016
Agenda Individual	25/11/2016	MAGTEL	ENERGIA, AGUA Y TELECOMUNICACIONES	Agenda individual 2 días	15/11/2016	29/11/2016
Agenda Individual	05/12/2016	BIGMAT	CONSTRUCCION	Agenda individual 3 días CALI	01/11/2016	30/11/2016
Agenda Individual	05/12/2016	HOLZNETT	PISOS	Agenda individual 2 días	11/10/2016	24/10/2016
Búsqueda de Socio	07/12/2016	ABELAN - VIDEACART	Packaging	La empresa requiere la búsqueda de un socio comercial o distribuidor en Colombia de sus productos	17/09/2016	Abierto
Estudio/Prospección de Mercado	08/12/2016	CCHC	tics	Estudio sectorial TICS	02/12/2016	16/12/2016

Recomendaciones:

1. Seguir ofreciendo oportunidades de la realización de prácticas a los alumnos de las diferentes instituciones, por medio del proceso de pasantías.
2. Desarrollar aún más los canales de comunicación existentes dentro de la empresa, para así impedir inconvenientes y permitir una mejor fluidez de información.
3. Seguir manteniendo su apoyo a los pasantes, para que ellos brinden y aporten sus conocimientos adquiridos en la universidad, lo cual favorece a la empresa y al pasante.

Finalmente quiero agradecerles el tiempo y la oportunidad prestada para mi pasantía, que estoy segura me serán de gran utilidad, y me ayudará enormemente en mi futuro laboral.

Cordialmente,

Jessica López Acuña

Facultad Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás de Aquino

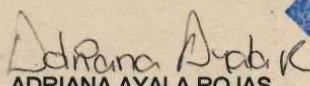
Apéndice G. Certificación Pasantía



CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO
COLOMBIANA



España
Colombia



ADRIANA AYALA ROJAS

Directora de Comercio Exterior



CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO
COLOMBIANA



ISO 9001: 2008
BUREAU VERITAS
Certification

Calle 90 No. 18 - 16 Piso 5
Ed. Cámara de Comercio Hispano - Colombiana
PBX: (1) 7428800
E-mail: contacto@camacoes.com.co
www.camacoes.com.co

Apéndice H. Convenio Vigente

Ver Anexo 1. Convenio vigente Cámara de comercio Hispano Colombiana