



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

Plan de Mejora Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena

**Propuesta de diseño de un SIG para la Cámara de Comercio e Industria Colombo
Chilena**

Valentina León Román

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá DC 2024

Plan de Mejora Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena

**Propuesta de diseño de un SIG para la Cámara de Comercio e Industria Colombo
Chilena**

Valentina León Román

Tutor:

Fabio Bastidas

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá DC 2024

Resumen

Este plan de mejora consiste en proponer un diseño de sistema integrado de gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, con el cual se pueda realizar un mayor control de la información, gestión administrativa y sus responsables, en procura de una mejora continua de sus procesos en cada una de sus áreas funcionales, que ayuden a minimizar el impacto de deserciones de sus afiliados, puesto que se hace necesario para su consolidación como cámara y para mejorar la calidad de sus servicios ofrecidos e incrementar a nuevos; que le permitan generar una mayor oportunidad de demostrar a sus futuros prospectos cuáles son sus productos y servicios, pero sobre todo, como venderlos, como una manera de fortalecer el área comercial de la entidad, a fin de generar sostenibilidad y crecimiento a futuro. El objetivo es mejorar la gestión del conocimiento y reorganización de sus procesos y procedimiento bajo el amparo de las Normas Técnicas de Colombia ISO 9000:2015; 9001:2015; 14001:2015 y el Modelo Integrado de Planeación y Gestión, lo que permitirá una mejora continua de su ciclo PHVA.

Palabras claves: SIG, Ciclo PHVA, Gestión del conocimiento y Mejora continua.

Agradecimiento

En primer lugar, doy gracias a Dios y a mi madre por ser los pilares de mi vida, ya que gracias a ellos soy una persona íntegra y con valores hoy en día; ellos me han motivado para convertirme en la profesional que es capaz de perseguir sus sueños y a nunca rendirse ante los obstáculos que se le presente3n.

Por otra parte, quiero agradecer a los docentes de la Universidad Santo Tomas, quienes estuvieron en todo mi proceso académico y de formación, quienes me ayudaron a ampliar mis conocimientos a nivel intelectual.

Por último, a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena por permitirme conocer que la virtud de ser paciente es importante en todo ámbito laboral, además de ayudarme a descubrir nuevas habilidades y capacidades a nivel profesional.

Introducción

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, es una organización gremial, localizada en la ciudad de Bogotá. Su objetivo primordial es la promoción empresarial para establecer nuevas relaciones comerciales entre entidades públicas y privadas entre los dos países, a través de la coordinación y agendamiento de encuentros virtuales para dar a conocer productos y servicios a fin de cerrar negociaciones importantes para las partes.

Este plan de mejora busca proponer el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la CCICC, que sirva como Modelo para la gestión y planeación de sus procesos de calidad, fundamentado en la Norma Técnica Colombiana ISO 9001:2015.

Inicialmente se comenzó por el área comercial de la CCICC, donde básicamente se brinda la información necesaria sobre indicadores económicos, importaciones y exportaciones con sus estadísticas, conocimiento de negocios, oportunidades y ofertas comerciales, y orientación general para comenzar con un proceso binacional.

Seguido se revisará la documentación de la CCICC, lo espera sirva de diagnóstico referencial y se propondrán algunas estrategias de implementación.

Se aclara que dicho plan de mejora solo llega hasta la proposición de un diseño, no en la ejecución de este.

Tabla de Contenidos

1. La Empresa	9
1.1. Aspectos Generales.....	9
1.1.1. Misión, Visión y Valores.....	9
1.1.2. Ubicación Geográfica.....	10
1.1.3. Estructura Organizativa.....	11
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.....	12
1.1.4.1. Análisis DOFA.....	14
2. Planteamiento del Plan de Mejora respecto a las prácticas profesionales	17
2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	18
2.2. Partiendo del planteamiento central, (2.1) Indique la importancia limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.....	27
2.2.1. Importancia:.....	28
2.2.2. Limitaciones:.....	28
2.2.3. Alcances:.....	30
2.3. Objetivo General del informe de prácticas profesionales que le permitan dar respuesta oportuna y/o recomendaciones a la problemática identificada (1.1.4.2.3 y 1.1.4.2.4) solo un objetivo.....	31
2.3.1. Específicos, (por lo menos tres).....	32
3. Contenido Plan de Mejora	32
3.1. Propuesta de Mejora.....	38
3.1.1. Identificar los requerimientos necesarios para el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.	41

3.1.2.	Recopilar información documental para el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.	42
3.1.3.	Determinar estrategias para la realización del diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.	43
3.2.	Conclusiones. El estudiante plantea las diferentes dificultades y oportunidades que encontró en el desarrollo de su práctica, esto con el fin de hacer una retroalimentación a la empresa correspondiente.	44
3.3.	Bibliografía.	45
3.4.	Anexos.	¡Error! Marcador no definido.
4.	Seguimiento Práctica Profesional	48
4.1.	Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales (realizar un resumen).	49
4.1.1.	Cumplimiento de objetivos trazados por mes (ciclo 1 al ciclo 4 debe presentar, fecha, actividades desarrolladas, logros y dificultades enfrentadas).	50
4.1.1.1.	Ciclo 1.	50
4.1.1.2.	Ciclo 2.	51
4.1.1.3.	Ciclo 3.	53
4.1.1.4.	Ciclo 4.	54

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Ubicación Geográfica CCIICC	11
Ilustración 2. Organigrama (Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, 2024).	12
Ilustración 3. Pantallazo donde se muestra la página oficial de la CCICC caducada. ..	23
Ilustración 4. Verificación de correos plataforma Orusdata.	33
Ilustración 5. Verificación de Correo plataforma Apollo.	34
Ilustración 6. Verificación de Correo plataforma Google.	34
Ilustración 7. Verificación de Correo plataforma Hunter.	35
Ilustración 8. Correo Informe de Gestión y Plan de trabajo de afiliado retomado.	35
Ilustración 9. Seguimiento a solicitudes de teleconferencia.	36
Ilustración 10. Correo con Respuesta de prospectos comerciales negada.	36
Ilustración 11. Correos Seguimiento a solicitudes de teleconferencia.	37
Ilustración 12. Correo Seguimiento retoma de contacto.	37
Ilustración 13. Correo Solicitud de reagendamiento de reunión.	38
Ilustración 14. Principios de la calidad	39
Ilustración 15. Esquema del ciclo de mejora continua PHVA.	40
Ilustración 16. Mapa de Procesos CCICC. Construcción propia.	43

1. La Empresa

1.1. Aspectos Generales.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena es una entidad gremial que fomenta, promueve y fortalece las relaciones comerciales y la inversión entre empresas chilenas y colombianas (Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, 2024).

Sus afiliados pueden acceder a diferentes tipos de afiliaciones dependiendo de la necesidad de cada organización, las cuales son:

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

1.1.1. Misión, Visión y Valores.

Misión.

Potencializamos el desarrollo social y económico de Colombia y Chile a través de una alianza empresarial innovadora de comercio e inversión.

Visión.

Queremos ser la Cámara binacional referente y admirada en la región, por agregar valor e impulsar la dinámica del mercado mediante la innovación.

Valores.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena basa todo su funcionamiento bajo los siguientes valores:

- Compromiso.
- Responsabilidad.
- Respeto.
- Superación.
- Gratitud. (Agudelo Yara, 2023).

1.1.2. Ubicación Geográfica.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena se encuentra ubicada en la Avenida Calle 100 No. 8A – 55, Torre C, Oficina 715, en la ciudad de Santafé de Bogotá, Colombia.

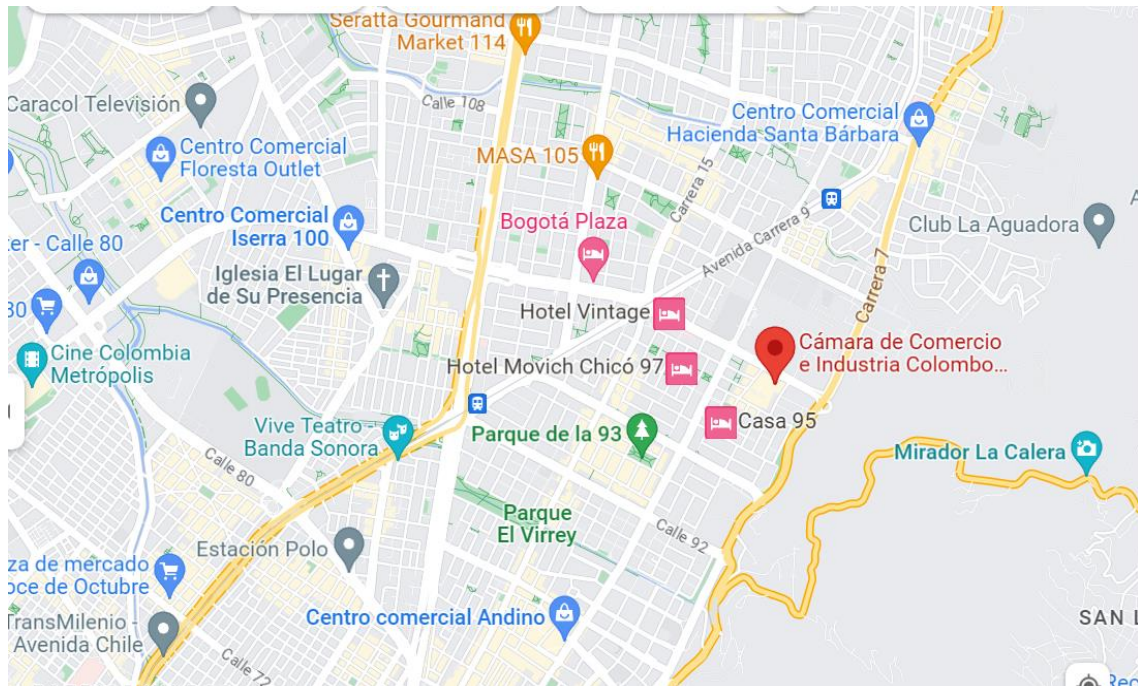


Ilustración 1. Ubicación Geográfica CCIICC

Fuente: Google Maps.

1.1.3. Estructura Organizativa.

Actualmente la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena cuenta con la siguiente estructura organizacional.

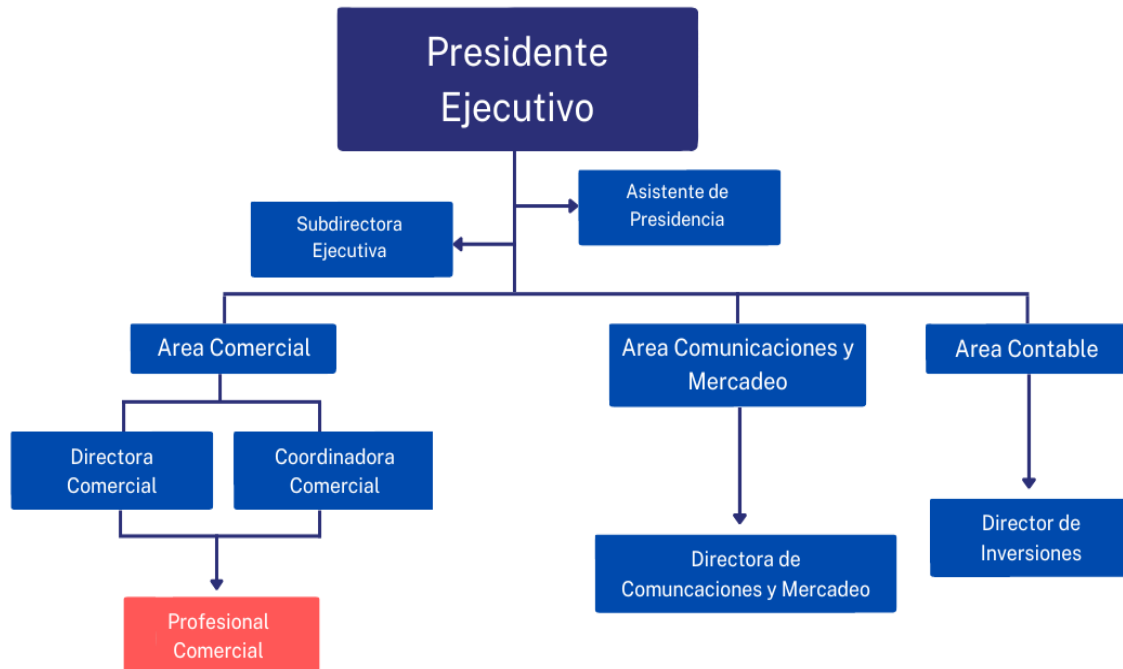


Ilustración 2. Organigrama (Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, 2024).

Fuente: Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena

1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Esta práctica profesional fue desarrollada en el Área Comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena y se cumplieron con las siguientes funciones:

- Brindar Soporte al área comercial en la Coordinación de agendas y reuniones en Chile y Colombia.
- Realizar investigaciones comerciales y/o económicas para la definición de servicios de bases de datos o agendas de negocios y en general información requeridas 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 (Cámara de Comercio e Industria Colombiana, 2024).

1.1.4.1. Análisis DOFA.

		Análisis Interno	
		1.1.4.1.1. Debilidades	1.1.4.1.2. Fortalezas
Análisis DOFA		1. Capacitación deficiente y Falta de personal. 2. Falta de seguimiento a practicantes. 3. No poseen un Sistema Integrado de Gestión para sus funciones, procesos, ni procedimientos. 4. No cuenta con herramientas ofimáticas propias y de almacenamiento.	1. Personal Cualificado. 2. Oferta de servicios empresariales con valor agregado. 3. Base de Datos amplia. 4. Facilita el acercamiento entre los dos países. 5. Reconocimiento como CCICC.
Análisis Externo	1.1.4.1.3. Oportunidades	Estrategias DO	Estrategias FO
	1. Beneficio programa Alianza Pacífico. 2. Oportunidades de nuevos segmentos en	D3;O5: Proponer alianza estratégica entre la academia y la CCICC para generar	F1;O5: Siendo coherente con la estrategia anterior, se podría ofrecer dentro

	<p>otros mercados internacionales.</p> <p>3. Genera crecimiento a sus afiliados.</p> <p>4. Acompañamiento e introducción de nuevos proveedores chilenos a Colombia.</p> <p>5. Manejo de Redes y alianzas estratégicas entre sus miembros.</p>	<p>convenios interinstitucionales que permitan la generación de Manuales de funciones, procesos y procedimientos, con sus respectivos flujogramas y dar cumplimiento al Ciclo PHVA Organizacional, a través de los distintos programas universitario que se vinculen.</p>	<p>de sus servicios, la implementación de marketing, comunicación digital y publicidad a través de estudiantes de trabajo social de las distintas carreras, como también de pasantes. Se podría vincular a estudiantes de posgrado que tendrían una mayor visión por su experiencia.</p>
Análisis Externo	1.1.4.1.4. Amenazas	Estrategias DA	Estrategias FA
	<p>1. No realizar procesos de retroalimentación de las pasantías.</p> <p>2. Incumplimiento de las metas a cumplir por parte de los practicantes.</p>	<p>D3;A2: Al tener implementado un Sistema Integrado de Gestión, existe la posibilidad de un mayor control de la información, como del manejo del personal y</p>	<p>F2;A3: Implementando las estrategias anteriormente descrita, se podría minimizar el impacto de las deserciones de empresas y la</p>

	<p>3. Desafiliación de empresas nacionales y extranjeras.</p> <p>4. Falta de capacidad tecnológica y manejo de marketing.</p> <p>5. Bajo presupuesto de funcionamiento.</p> <p>6. Perdida de información y algunas de ellas son obsoletas.</p>	<p>sus responsabilidades.</p> <p>Esto permitiría generar distintas guías y formatos que faciliten el trabajo y que continuamente puedan ser retroalimentados y corregidos para un mejor servicio.</p>	<p>incomodidad ocasionada a empresas prospectos, por la falta de objetividad de las empresas proponentes de portafolios y servicios, ayudándoles a implementar dentro de la estrategia comercial un plan de mercadeo internacional.</p>
--	--	---	---

Tabla 1. Análisis DOFA

Fuente: Elaboración Propia.

Para la construcción y análisis de la matriz DOFA, teniendo en cuenta que la práctica profesional fue realizada de manera remota, reconociendo que se presentaron algunas dificultades que impidieron tener una mayor y mejor percepción al interior de la organización, se optó por tener en cuenta otras prácticas e investigaciones realizadas por la misma universidad, como también por otras universidades, donde su contribución y aporte a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena concluyo con la presentación de un plan de mejora. Esto con el fin de tener una mayor objetividad a la hora de identificar y analizar sus factores, pero fundamentalmente para construir y establecer estrategias de mitigación de riesgos y maximización de sus resultados y apoyar la toma de decisiones gerenciales.

Por esta misma razón y como sustento al desarrollo de sus objetivos se tendrán en cuenta estas investigaciones realizadas para la presentación del plan de mejora.

2. Planteamiento del Plan de Mejora respecto a las prácticas profesionales

Desde el punto de vista comercial y de mercadeo internacional, considero la necesidad de plantear e implementar un acompañamiento y asesoría como un servicios más de la CCICC, donde preste a sus afiliados la posibilidad de ayudarles a acceder a redes sociales y demás medios actuales de comercialización de productos, bienes y servicios, que potencialicen su reconocimiento y posicionamiento en el mercado, a fin de generar credibilidad, esto a su vez, trabajando en las presentaciones de sus productos y adaptándolos a las necesidades de sus clientes en distintos países, siendo

acordes con los requerimiento legales establecidos, para que no se presenten barreras de entrada a estos.

2.1. Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Al proponer como estrategia el diseño de un Sistema Integrado de Gestión o Sistema de Gestión de la Calidad, que posibilite un mayor control de la información, manejo del personal y su responsabilidad. Como la creación de los Manuales de Funciones, Procesos, Procedimiento y Flujogramas, estos ayudaran a mejorar la realización de sus procesos institucionales (estratégicos, misionales, de apoyo y de evaluación), considerando que se podría empezar a realizar dicha propuesta en el área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.

Estos ayudaran a comprender el funcionamiento de la entidad y su contexto, manifestado en su liderazgo y compromiso con la planificación de sus planes de acción, entendiendo sus riesgos y oportunidades, con sus recursos e instrumentos, en busca de la generación de nuevos mercados para sus clientes (afiliados y prospectos), generando respaldo, resultados, mejoramiento continuo y valor agregado a sus intervenciones.

Debilidades:

Dentro de las principales debilidades detectadas se destacan:

Capacitación deficiente y Falta de personal.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena en la actualidad y durante mucho tiempo carece de personal suficiente para brindar una capacitación a sus practicantes, por esta misma razón, se detectan falencias con el proceso de especificación de sus funciones y que, al parecer, su estrategia para compensar esta ausencia de personal a su interior, la suplen con practicantes. En el caso particular de esta práctica profesional, quien impartió la capacitación no fue un miembro de la entidad, sino otro practicante, lo que demuestra la falta de responsabilidades al interior de su estructura organizacional.

Esta información se puede corroborar con otras investigaciones y prácticas realizadas en la misma entidad, donde se enuncia estas mismas situaciones, cómo es el caso de algunos planes de mejora realizados por la Universidad Santo Tomás por estudiantes del mismo programa:

Plan de mejora Estratégico Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Agudelo Yara, 2023) en la página 12, detectaron la falta y rotación del personal.

Igualmente, por estudiantes de otras universidades y programas:

Creación de una guía de funciones y unificación de formatos dentro del área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Leal Marin, 2022).

Fortalecimiento Comercial a empresas de la Alianza del Pacífico (Godoy Chávez, 2022) en la página 37 informa que existen pocos profesionales para el desarrollo de las actividades y otras falencias con las herramientas para el desarrollo de las tareas y rotación de cargos.

Diseño de un Sistema de Gestión de Calidad para el área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena basado en la NTC ISO 9001: 2015 (Osorio Niño & Faires, 2018) en las página 37, 38, 45 y 53 de este trabajo de grado modalidad práctica de años mucho atrás, hablan de la falta de personal y de la implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad, como de sus formatos, manuales de funciones, procesos y procedimientos.

Falta de seguimiento a practicantes.

En coherencia con el enunciado anterior, al no presentarse una buena capacitación y al no tener el suficiente personal para el seguimiento de sus actividades, no existe tampoco un control de su desarrollo, lo que conlleva a que muchas tareas se vean dilatadas e inconclusas, denotándose en la salida de muchos practicantes si haber terminado los procesos y procedimientos establecidos para el cumplimiento de sus funciones.

Creación de una guía de funciones y unificación de formatos dentro del área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Leal Marin, 2022) en la página 18 identifican la falta de una herramienta en la cual se pueda revisar si las pasantes están haciendo sus tareas completas. Así mismo, lo recalcaron en otro trabajo anteriormente mencionado donde destacan la no realización de evaluación y seguimiento de desempeño dentro de los riesgos para la CCICC (Osorio Niño & Faires, 2018).

Por otra parte, en otro informe titulado Fortalecimiento Comercial a Empresas de Chile y Colombia (Rincón López, 2020), en su página 38 informan acerca de dar una ordenes de parar la gestión de una base de datos de prospectos con la finalidad de ser revisadas por una funcionaria y que dicha actividad no se siguió, esto corrobora el no seguimiento a practicantes, como también la no apreciación y aprobación de los aportes realizado por los mismos, como un beneficio dentro del proceso de plan de mejora que se plantea.

No poseen un Sistema Integrado de Gestión para sus funciones, procesos, ni procedimientos.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena no cuenta con un sistema de integrado gestión, ni un sistema de gestión de calidad para recopilar su documentación, pero lo que también se ve es la inexistencia de retroalimentación de

las investigaciones y prácticas realizadas, entre estas propuestas está el Fortalecimiento Comercial a empresas de la Alianza del Pacífico que en su página 29 y 30 proponen un mapa de proceso, el cual no ha sido tenido en cuenta (Godoy Chávez, 2022).

Igualmente sucedió con el Diseño de un Sistema de Gestión de Calidad para el área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena basado en la NTC ISO 9001: 2015 (Osorio Niño & Faires, 2018), donde propusieron algunos formatos como la caracterización del proceso, la política y objetivos de calidad, manuales de calidad, funciones, procesos y procedimientos, que al igual que la anterior investigación, no ha tenido eco.

Sistema de gestión de información para el área comercial de la Cámara de Comercio Colombo Chilena (Reyes Pardo, 2019).

No cuenta con herramientas ofimáticas propias y de almacenamiento.

Existe la utilización de algunas herramientas que no son lo suficientemente útiles y productivas y que lo único que generan es inversión y pérdida de recursos por su adquisición, teniendo que buscar otras estrategias para verificar la información.

Casi particular y enunciado en el trabajo Propuesta de implementación de herramienta propia que brinde seguridad y soporte a la información manejada de la

Cámara Colombo Chilena (Rodríguez Estupiñan, 2022), en su página 10 donde informan la falta de estas herramientas y la falta de seguridad de la información, como se ha manifestado en esta investigación por la cantidad de personas que periódicamente entran y salen de dicho almacenamiento y que generan pérdida de datos.

En la actualidad se ha encontrado con que la página oficial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena se encuentra caducada, reflejo de su situación y riesgo que se demuestra y que se debe de intervenir, se anexa ilustración



Ilustración 3. Pantallazo donde se muestra la página oficial de la CCICC caducada.

Fuente: Elaboración propia.

Amenazas:

No realizar procesos de retroalimentación de las pasantías.

Como anteriormente se ha manifestado, existen una cierta cantidad de investigaciones e informes desarrollados con la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, pero que su realización, no se ha tenido en cuenta, lamentablemente imposibilitándose realizar retroalimentación o continuidad de dichos trabajos, para poder realizar estos planes de mejora.

Incumplimiento de las metas a cumplir por parte de los practicantes.

Son muchos los practicantes que entran y salen de este proceso de práctica con la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, dentro de los cuales existe la responsabilidad de impartir capacitación a sus compañeros nuevos, viéndose reflejado en sesgos de la información que fácilmente son replicado con datos incoherentes, incompletos y errados.

Desafiliación de empresas nacionales y extranjeras.

Por otra parte, y enunciado anteriormente, existe una falta de seguimiento a este proceso, por lo cual se ve la necesidad de que quien ingrese nuevo, deba retomar lo dejado por su antecesor, acarreando inconformismo por parte de sus afiliados y que estos soliciten la cancelación de sus servicios.

Falta de capacidad tecnológica y manejo de marketing.

Se ha visto reflejado en algunos afiliados el rompimiento o la cancelación de futuras alianzas, debido a la no preparación en la presentación de sus productos o servicios, por esta misma razón, se propondría implementar ese servicio para ellos, como una manera de llamar la atención de sus afiliados y nuevos clientes, pero no se realiza. Ejemplo de ellos:

Implementación de nuevas estrategias y mejoras para el área de Marketing de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Rodríguez Pérez, 2024).

DC4 Diseño y Comunicación (Bayona Molina & Salamanca Perdomo, 2015).

Estrategias para el posicionamiento de la marca Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena en Colombia (Mayorga Gaitán, Parrado Bohórquez, & Quiroga Páez, 2018).

Fortalecimiento en la gestión comercial de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Niño Delgadillo, Buitrago Lara, & Bonilla Garcés, 2020).

Plan de mejora para el fortalecimiento del portafolio y fidelización de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Bermúdez-Lambraño, 2020).

Plan estratégico de alianzas comerciales enfocadas el área Comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Barajas Borda, Carreno Estrella, & Dearco Cabezas, 2018).

Plan de mejora al área de mercadeo de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Quintero Gutiérrez & Salamanca Guerrero, 2020).

¿Cuáles son las barreras internacionales que tienen las empresas colombianas de servicios de Capacitación Personal para entrar al mercado Chileno? (Ramírez Plaza, 2020)

Bajo presupuesto de funcionamiento.

Se encontraron hallazgos donde se demuestra la falta de personal y la recurrencia de estudiantes de práctica para poder suplir dichos costos, viéndose reflejado en la pérdida de tiempo y de afiliados ante la imposibilidad de cumplir con los tiempos y el incumplimiento de las citas agendadas con anterioridad y la imagen deteriorada que refleja su gestión.

Perdida de información y algunas de ellas son obsoletas.

Como se ha mencionado anteriormente en otras debilidades y amenazas el hecho de tener tantos cambios y pasar tanta gente en un cargo, ha desencadenado en la pérdida de información y falta de depuración del esta para poder realizar agendamiento y cierre de citas, ejemplo de ellos en las investigaciones anteriores y en otras como la propuesta de Optimización en el tiempo de búsqueda de información para las gestiones comerciales de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena (Cañon Rubiano, 2020).

2.2. Partiendo del planteamiento central, (2.1) Indique la importancia limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales.

Vale la pena recalcar, que dicha práctica profesional, se realizó en el área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, desarrollando investigaciones de futuros prospectos económicos, con fines comerciales y con la disposición de brindarles un apoyo en la coordinación y organización de misiones empresariales. Este servicio incluye investigar, planificar y coordinar la agenda de reuniones con las empresas interesadas, así como acompañar virtualmente a sus representantes encargados de la logística y óptimo desarrollo de las actividades como la presentación del portafolio de servicios de cada empresa. Estas funciones fueron netamente administrativas, donde como practicantes seguimos un paso a paso para llevarlo a cabo, pero donde no hubo una exigencia en cuanto a poder demostrar sus conocimientos como estudiantes de Negocios Internacionales.

2.2.1. Importancia:

Con base en las debilidades y amenazas identificadas en el análisis DOFA, que incluyen:

Se reconoce la importancia de agilizar el proceso de formación de los profesionales debido al constante cambio de practicantes, la inconsistencia en los servicios prestados y el incumplimiento de los cronogramas. Esto determina la calidad de los servicios que la Cámara de Comercio e Industria Colombiano Chilena brinda a sus miembros, permitiendo adaptarse más rápidamente y realizar sus operaciones de manera más eficiente.

2.2.2. Limitaciones:

Como estudiante y practicante adscrito a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, se pudo detallar una serie de falencias, partiendo desde la capacitación, acompañamiento y cierre de reunión entre afiliados y prospectos comerciales.

Esto debido a que las funciones se limitaron a aspectos netamente administrativos, donde los practicantes no generan ningún tipo de aporte con relación a los conocimientos adquiridos dentro de su proceso de formación, sino que se limitaron a actividades mecánicas de cortar y pegar información de correos ya anteriormente establecidos por la cámara y afiliados a ella y solo cambiar el destinatario, nombre del

afiliado y del prospecto. Además, se trabajó con una plataforma Orusdata, a la cual todos los pasantes e incluso afiliados teníamos acceso para hacer la búsqueda de los prospectos; sin embargo al ser accesible todos podíamos editar la información y esto generaba limitaciones tanto en el tiempo como en la búsqueda diaria de prospectos comerciales, lo que conllevaba a tener que recurrir a otras plataformas con también límite de búsqueda como Hunter, Apollo y Snovio para verificar los correos y encontrar información de los prospectos, comunicarse vía WhatsApp, celular o telefónicamente para poder agendar cita con el afiliado.

Por otra parte, logísticamente una vez acordada la reunión, se procedía a agendar el día y la hora de ese primer contacto, aclarando que hasta ese punto llegaba el acompañamiento de la CCICC, donde se estipulaba la cantidad de reuniones a desarrollar, para llegar a feliz término de la alianza comercial o transacción realizada de productos, bienes y servicios ofertados por el afiliado y el prospecto.

Otro de los aspectos encontrados en el desarrollo de la práctica, fueron las vulnerabilidades en cuanto al manejo de la información, puesto que se trabajaba en un drive, al cual todos los practicantes tenían acceso y que a su vez, no garantizaban la confidencialidad de la información y tampoco garantizaba salvaguardarla, puesto que cualquier persona podría llegar a modificarla y esta se podría perder, lo mismo que se contaba con mucha información obsoleta de afiliados, prospectos, celulares, teléfonos, correos y demás datos relevantes para realizar contacto, lo que dificulta ubicarlos y hacían más dispendioso el proceso.

Personalmente, detecté falta de seguimiento a las labores realizadas por practicantes, puesto que estos estaban por un periodo de tiempo limitado, lo cual no permitía que estos terminaran muchos de agendamientos de estas citas, situación que podría incomodar a los afiliados al no ver resultados y por eso mismo tomar decisiones de no continuar en la CCICC.

Una vez plasmado este entorno, considero que, dentro de la gestión administrativa y comercial, la entidad debería de propender por contar con Manuales de Funciones, Proceso, Procedimiento y Flujogramas, lo mismo de un Sistema Integrado de Gestión o Sistema de Gestión de la Calidad, que les permita llevar un mayor control de todas y cada una de sus actividades misionales dentro del Ciclo PHVA, que permita establecer unas pautas y unos formatos para el desarrollo de cada una de sus actividades y que permitan realizar un proceso de seguimiento para detectar falencias, para proceder a plantear alternativas de solución y retroalimentar el proceso, para que verdaderamente se vea una mejora continua.

2.2.3. Alcances:

El alcance de esta práctica profesional desarrollado en el área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena se limitó al relacionamiento públicas y a la investigación de empresas interesadas en firmar acuerdos y cerrar relaciones comerciales. Sin embargo, el implementar un proyecto de negociación interorganizacional y de concertación de una reunión inicial entre las partes se realiza

con la supervisión de la dirección o coordinación de esta área. No obstante, estuvo limitado por retrasos en las respuestas y confirmaciones de los afiliados y posibles representantes de la empresa para coordinar los horarios de las agendas de reuniones entre afiliados y prospectos comerciales.

En lo que respecta al alcance de las prácticas profesionales, se manifiesta en la experiencia de conseguir una primera oportunidad laboral y/o de acceder a mejores oportunidades laborales para avanzar al nivel profesional, aumentando así las posibilidades de crecimiento personal.

Considerando el papel desempeñado como practicante en el área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena CCICC y teniendo en cuenta los puntos mencionados anteriormente, se propone el diseño de un Sistema Integrado de Gestión o Sistema de Gestión de la Calidad es importante, ya que este permitiría realizar planes de mejora, sobre todo porque ayudaría a organizar la información para la gestión y la implementación de nuevos planes de mejora, que puedan ayudar a optimizar varios procesos. Allí mismo, se sugeriría la construcción de formato uniforme y acceso a sus miembros, para que entienda cómo funciona la organización, lo mismo que el desarrollo de guías para su desarrollo.

2.3. Objetivo General del informe de prácticas profesionales que le permitan dar respuesta oportuna y/o recomendaciones a la problemática identificada (1.1.4.2.3 y 1.1.4.2.4) solo un objetivo.

Proponer el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.

2.3.1. Específicos, (por lo menos tres).

- Identificar los requerimientos necesarios para el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.
- Recopilar información documental para el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.
- Determinar estrategias para la realización del diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.

3. Contenido Plan de Mejora

Cómo se ha venido destacando anteriormente, la práctica realizada en la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena tuvo su ejecución en el área comercial de esta, aclarando que lo desarrollando fue netamente operativo, por tal razón, no dio oportunidad a la estudiante de poder aportar sus conocimientos en las funciones y actividades propuestas.

Para su cumplimiento se desarrollaron distintas actividades como enviar correos electrónicos, mensajes de WhatsApp y la realización de llamadas telefónicas o a celular, a fin de coordinar y agendar una reunión virtual entre afiliados a la CCICC y los

prospectos de clientes nacionales, de acuerdo con el portafolio de productos y servicios ofertados por estos afiliados, para lograr dichas reuniones, hubo necesidad de realizar una investigación comercial y revisar en bases de datos de la entidad. Estos fueron algunas de las tareas a realizar para garantizar el cumplimiento de los objetivos misionales de las CCICC (Romero Sierra, 2023).

A continuación, se presentarán algunas evidencias de los correos enviado y las consultas realizadas a la plataforma Orusdata y otras para la verificación de correos.

Nombre	Cargo	Correo	Fecha Validación (correo) día/mes/año	Empresa	País	Teléfono	Actividad Económica	Acciones
Alan Ricardo	Chief Executive Officer	alan.ricardo@ecopetrol.com.co	16-06-2022	Ecopetrol	Colombia	+57 601 2345000	Artes plásticas y visuales	Ver más
Alberto Camargo Sanchez	Jefe de proyecto	asanchez@ecopetrol.com.co	16-06-2022	Ecopetrol	Colombia	+57 601 2345000	Artes plásticas y visuales	Ver más

Ilustración 4. Verificación de correos plataforma Orusdata.

Fuente: Plataforma Orusdata

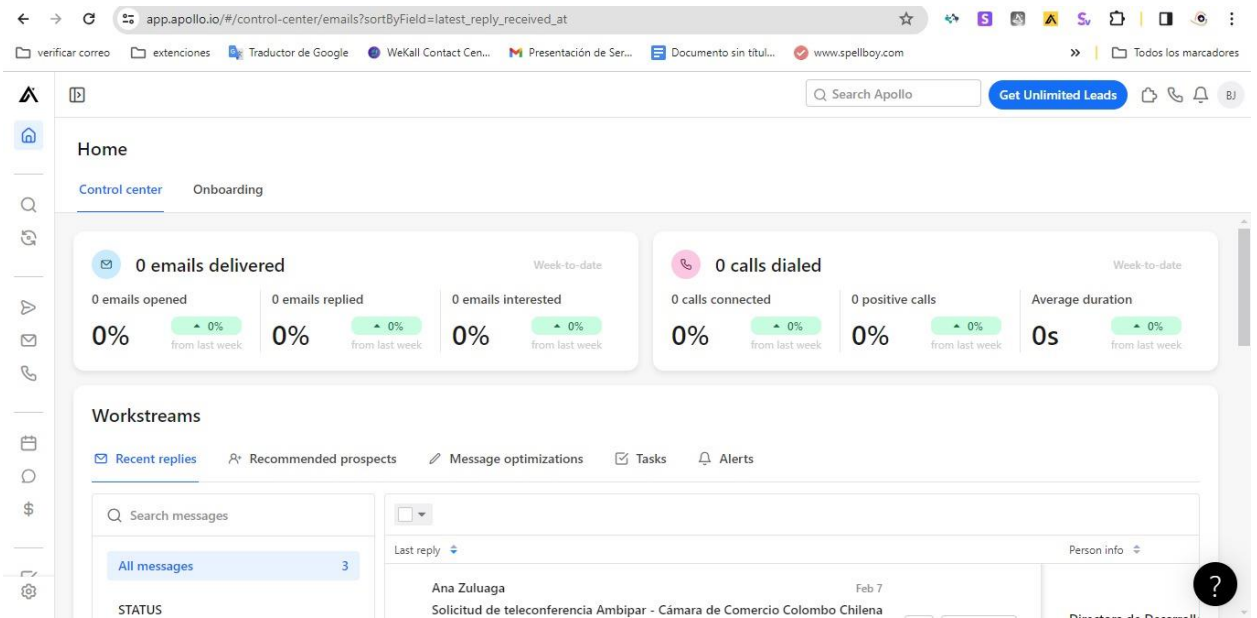


Ilustración 5. Verificación de Correo plataforma Apollo.

Fuente: Plataforma Apollo

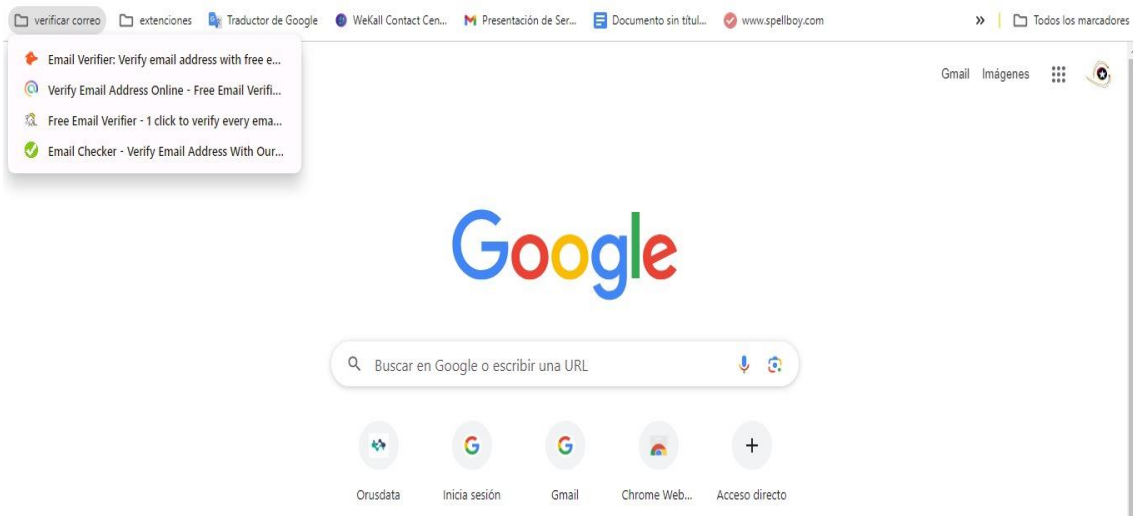


Ilustración 6. Verificación de Correo plataforma Google.

Fuente: Plataforma de Búsqueda de Google

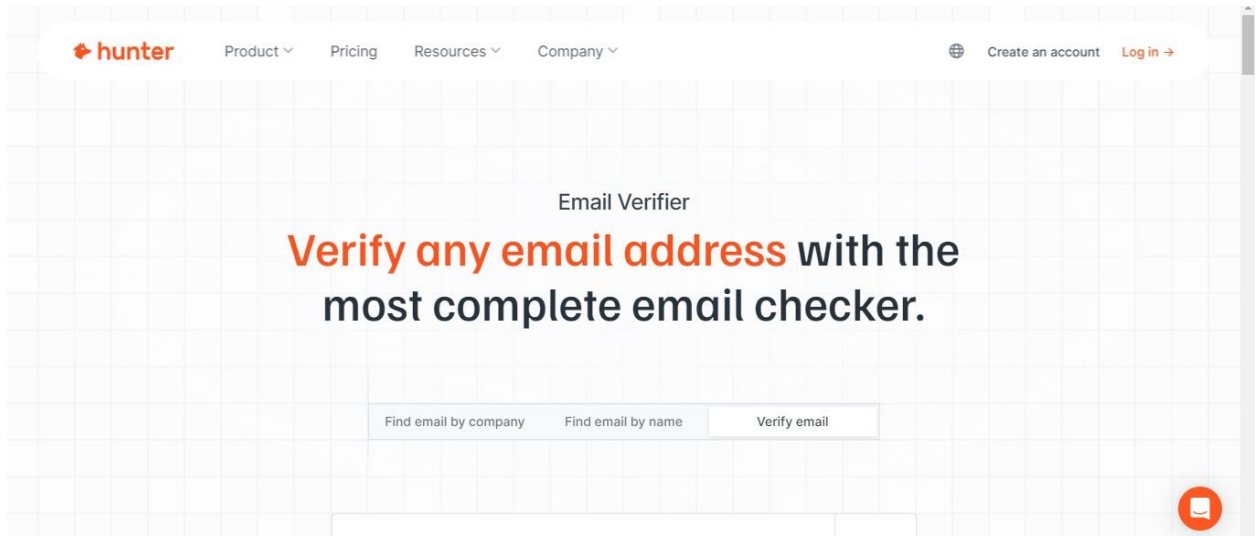


Ilustración 7. Verificación de Correo plataforma Hunter.

Fuente: Plataforma Hunter

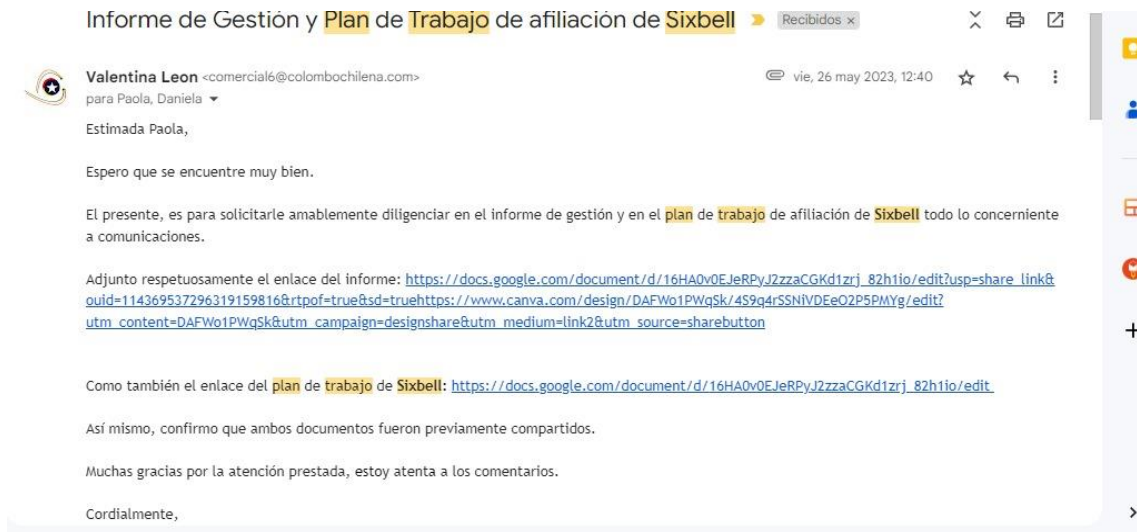


Ilustración 8. Correo Informe de Gestión y Plan de trabajo de afiliado retomado.

Fuente: Plataforma de Correo CCICC.



Ilustración 9. Seguimiento a solicitudes de teleconferencia.

Fuente: Plataforma de Correo CCICC.



Ilustración 10. Correo con Respuesta de prospectos comerciales negada.

Fuente: Plataforma de Correo CCICC.

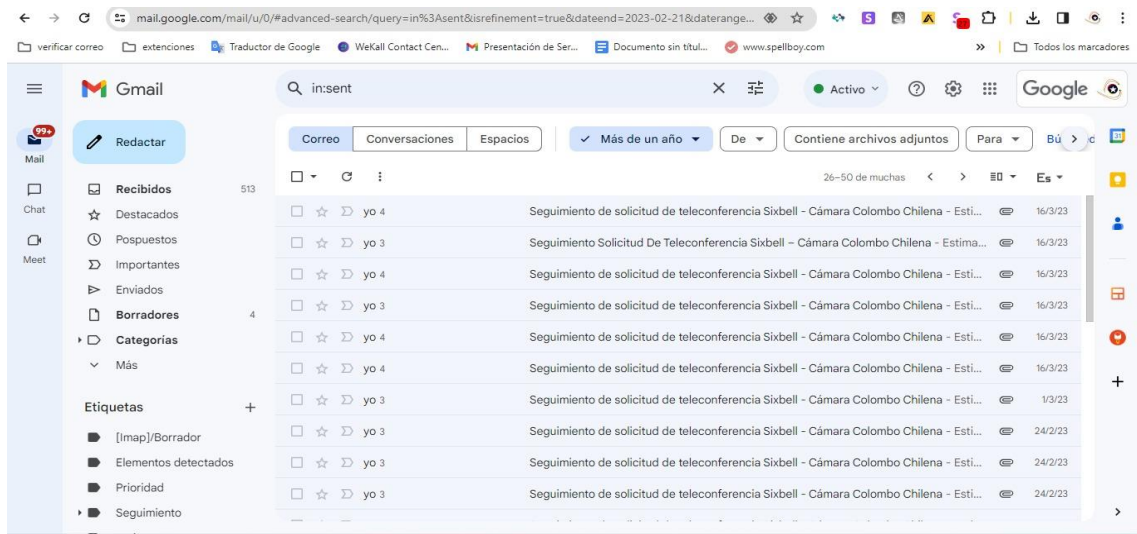


Ilustración 11. Correos Seguimiento a solicitudes de teleconferencia.

Fuente: Plataforma de Correo Personal Gmail.

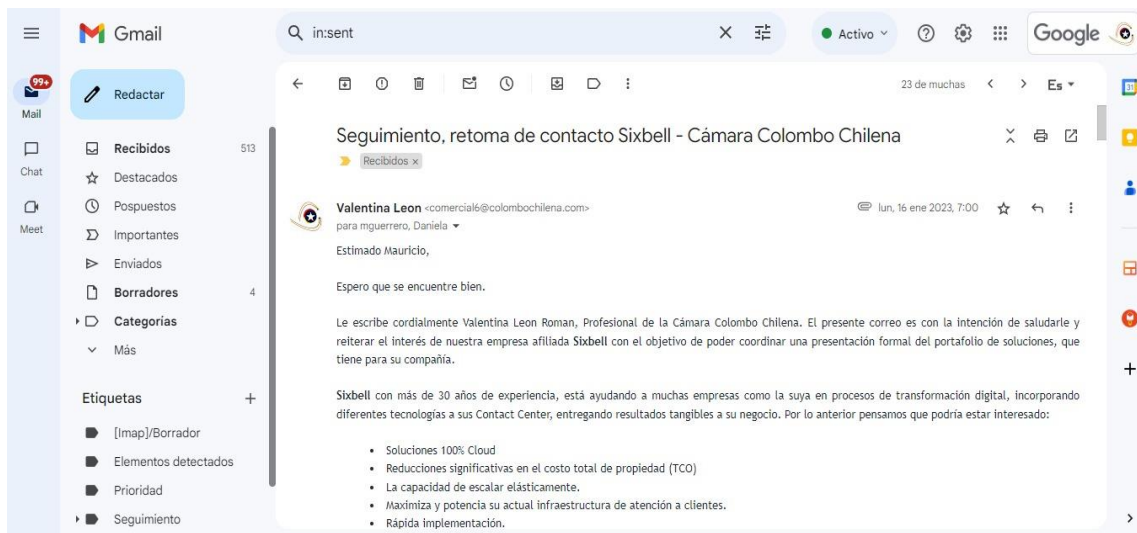


Ilustración 12. Correo Seguimiento retoma de contacto.

Fuente: Plataforma de Correo Personal Gmail.

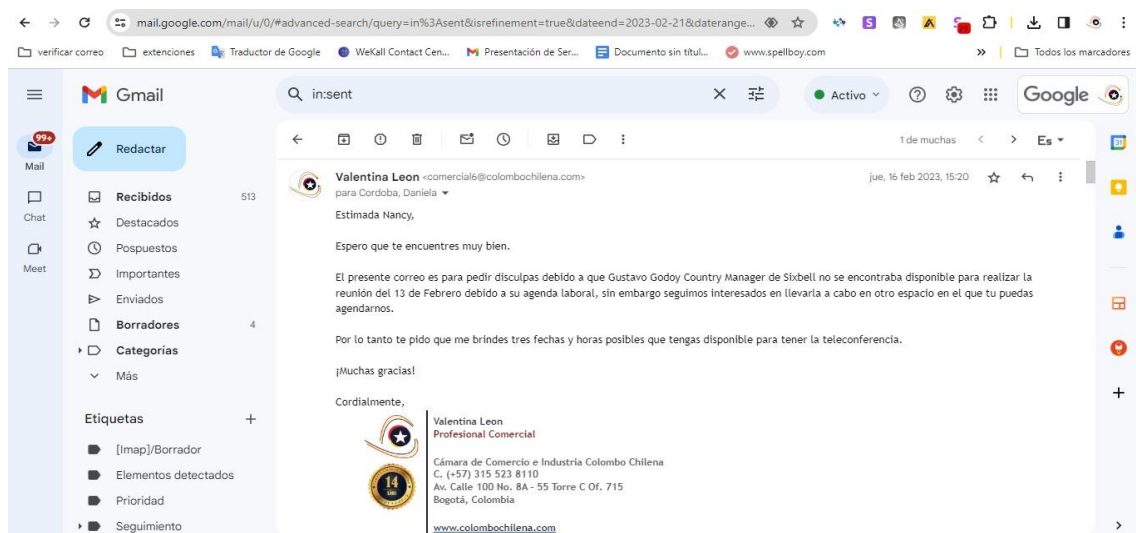


Ilustración 13. Correo Solicitud de reagendamento de reunión.

Fuente: Plataforma de Correo Personal Gmail.

3.1. Propuesta de Mejora.

Esta propuesta de diseñar un SIG para la CCICC, se fundamenta de acuerdo con la experiencia en el desempeño del cargo, donde se pudo notar la disminución considerable de los afiliados, puesto que este aportará una solución que incorporara algunos requisitos de la norma NTC ISO 9001:2015 que soportan un Sistema de Gestión de la Calidad y de esta manera articular todas las dependencias de la organización, basada en la gestión de procesos, de riesgos claramente definidos y sus actividades de desarrollar, lo mismo, la incorporación algunos requisitos encontrados en la norma NTC ISO/IEC 27001:2013 del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información, para garantizar asegurarla, integrarla y que esta sea confiable y disponible como un activo primordial de la organización. Por lo que se propone un SIG, que corresponde a una herramienta organizacional que permite la correlación y

coordinación de procesos y recursos, brindando una estructura sólida a favor de la calidad de los productos y servicios ofrecidos.

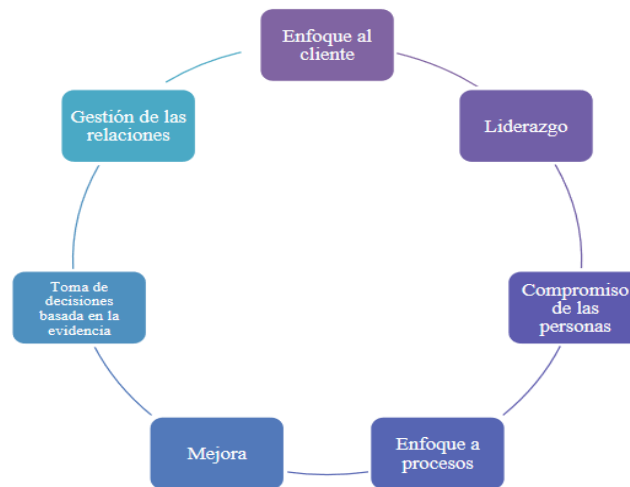


Ilustración 14. Principios de la calidad

Así, el SIG se convierte en una herramienta que facilita la planificación estratégica al desarrollar objetivos y estrategias claras para crear organizaciones en el escenario deseado; Esto da como resultado que todos los recursos de la organización trabajen juntos en el corto, mediano y largo plazo.

Esto nos permite consolidar una nueva cultura organizacional y desarrollar una gestión sistemática de cada proceso encaminada a empoderar y orientar a los clientes internos y externos y crear valor.

En la Ilustración 14, se esquematiza el ciclo de Deming o ciclo PHVA (Ciclo Planificar-Hacer-Verificar-Actuar) el cual es aporta elementos relevantes para el borrador del Sistema Integrado de Gestión (Osorio Niño & Faires, 2018).



Ilustración 15. Esquema del ciclo de mejora continua PHVA.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena no cuenta con un Sistema Integrado de Gestión o Sistema de Gestión de Calidad donde exista una recopilación documental, que establezca claramente sus funciones, procesos y procedimiento, lo que imposibilita un mejor manejo de la información e impide la comunicación efectiva entre sus procesos (Estratégicos, Misionales, de apoyo y evaluación) entre sus dependencia y áreas funcionales y que hay necesidad de incorporar para cada uno de ellos los siguientes aspectos:

- Caracterización del proceso.
- Procedimientos.

- Guías.
- Manuales.
- Planes.
- Políticas.
- Programas.
- Formatos.

3.1.1. Identificar los requerimientos necesarios para el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombiana Chilena.

Para el desarrollo de este objetivo se tendrá en cuenta la NTC 9001-2015 y para iniciarlo, deberá tener en cuenta los siguientes aspectos:

- 1. Conocer y dar a conocer la norma:** Comprenderla y darla a conocer a colaboradores, coordinadores y directos.
- 2. Planificar la tarea:** Realizar un análisis de recursos financieros, humanos y tecnológicos, como la dimensión de trabajo a realizar para establecer tiempos y funciones a desarrollar y sus responsables.
- 3. Solucionar necesidades de capacitación y formación:** Dentro de los mismos colaboradores asignar funciones de capacitación y auditoria de cada uno de los procesos a fin de detectar falencias o errores.

4. **Preparar los documentos:** Se deben de establecer las políticas de calidad, sus objetivos, alcance y contexto, como las necesidades y expectativas de las partes interesadas; Sus procedimientos e instrucciones y toda la documentación y registros establecidos en la norma ISO 9001:2015.
5. **Implementar el sistema en la práctica:** Se aconseja construir los documentos del paso 4 a la par con su implementación, a fin de determinar e identificar información relevante o sobrante, que permita generar nuevas versiones modificadas y actualizadas a las necesidades.
6. **Auditar el sistema:** Asegura una buena implementación del sistema que sirva para detectar errores, corregirlos y retroalimentar los procesos, para poder obtener la mejora continua.
7. **Corregir, revisar y volver a auditar:** Este proceso se realiza año a año, buscando que cada vez que se realice mejore, hasta que se pueda tomar la determinación de solicitar certificación.
8. **Solicitar la auditoría de certificación:** Este paso se realizaría una vez la empresa considere que cumple con dichos estándares y sería inherencia del Icontec y la NTC que corresponda.

3.1.2. Recopilar información documental para el diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.

Para la realización de este objetivo se deberá consolidar, analizar y depurar cada una de las informaciones contenidas en cada una de las áreas, a fin de

poder construir los distintos formatos y establecer procesos y procedimientos, con sus funciones y responsabilidades.

Dentro de esta propuesta de diseño se plantea el siguiente mapa de proceso:

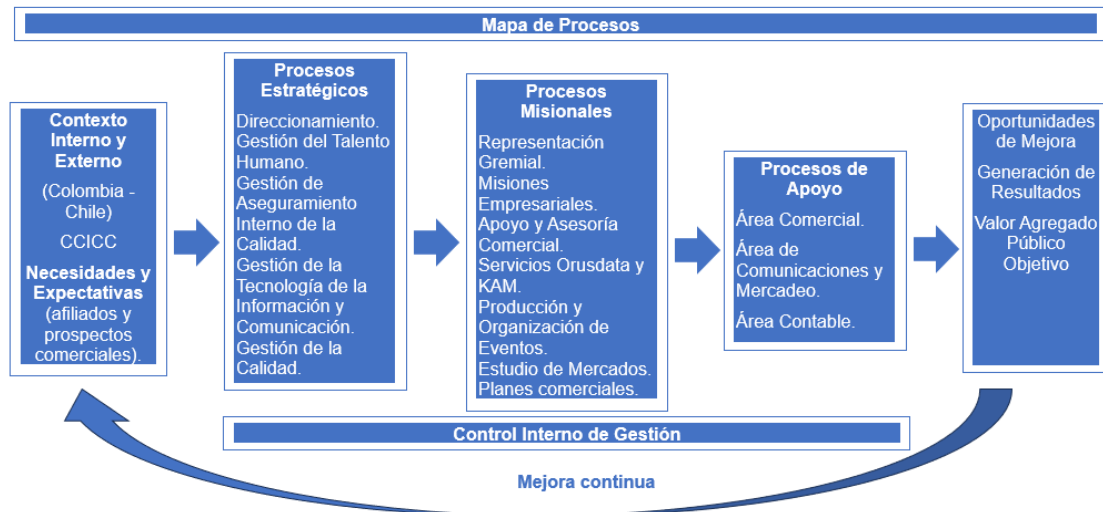


Ilustración 16. Mapa de Procesos CCICC. Construcción propia.

3.1.3. Determinar estrategias para la realización del diseño de un Sistema Integrado de Gestión para la Cámara de Comercio e Industria Colombiana Chilena.

Dentro de las estrategias contempladas para el desarrollo posterior o implementación de esta propuesta, siempre y cuando sea aprobada por la entidad, se podrán realizar:

- Convenios interinstitucionales entre la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena para su implementación. Esta se podrá realizar con estudiantes de programas como Ingeniería Industrial, Negocios Internacionales, Administración de Empresas y sus estudiantes o practicantes, como también se podrá incluir estudiantes de posgrado en áreas relacionadas con Calidad, que aportaran su experiencia laboral y su necesidad de graduación, a fin de obtener su titulación.
- Retomar investigaciones y prácticas existentes que reposan en las bibliotecas de las entidades que han pasado por la Cámara y analizar cada una de las propuestas de valor y rescatar información que permita la construcción del Sistema, como muchas de las investigaciones que se enunciaron en este informe y que servirían como Gestión del conocimiento para ser retroalimentada y continuadas por otros estudiantes.

3.2. Conclusiones.

Una de las principales dificultades para el desarrollo de las prácticas fue el hecho de tener que realizarlas de manera remota, puesto que tanto la capacitación, como el contacto con las personas del área comercial, se dio por ese mismo medio, situaciones que propiciaron dilatación de los tiempos, reflejándose en prácticas inconclusas y afiliados desertados.

Se considera que realizar actividades o tareas repetitivas y ya prediseñadas no aporta mucho, ni da la oportunidad de realizar algún tipo de mejora a estos procesos.

La Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, debería de tener en cuenta las investigaciones anteriormente realizadas y darles continuidad e implementación de dichos planes de mejora si quiere mantener a sus afiliados.

3.3. Bibliografía.

Agudelo Yara, E. A. (13 de 04 de 2023). Plan de mejora estratégico cámara de comercio e industria Colombo Chilena. Plan de mejora estratégico cámara de comercio e industria Colombo Chilena, 26. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. doi:ir-11634-50353

Barajas Borda, B. T., Carreno Estrella, A. A., & Dearco Cabezas, K. A. (25 de 05 de 2018). Plan estratégico de alianzas comerciales enfocadas el área comercial de la cámara de comercio e industria colombo chilena. 42. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. Recuperado el 17 de 02 de 2024, de <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/378>

Bayona Molina, Z. T., & Salamanca Perdomo, J. C. (10 de 11 de 2015). DC4 diseño y comunicación. DC4 diseño y comunicación, 48. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. doi:ir-11634-374

Bermúdez-Lambrano, L. C. (27 de 06 de 2020). Plan de mejora para el fortalecimiento del portafolio y fidelización de las empresas afiliadas a la Cámara de

Comercio e Industria Colombo Chilena. 70. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia:
Repositorio Institucional. doi:ir-123456789-1280

Cañon Rubiano, C. L. (30 de 11 de 2020). Optimización en el tiempo de
búsqueda de información para las gestiones comerciales de la cámara de comercio e
industria Colombo Chilena. 24. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia. Recuperado el
16 de 02 de 2024, de <http://hdl.handle.net/10823/6709>

Godoy Chávez, C. B. (27 de 07 de 2022). Informe de pasantía en la cámara de
Comercio e Industria Colombo Chilena Pasantía Cámara Colombo Chilena
Fortalecimiento Comercial a empresas de la Alianza del Pacífico. 43. Bogotá D.C.,
Cundinamarca, Colombia: Universidad Antonio Nariño. Recuperado el 17 de 02 de
2024, de <http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/7115>

Leal Marin, M. A. (22 de 09 de 2022). Creación de una guía de funciones y
unificación de formatos dentro del área comercial de la Cámara de Comercio e
Industria Colombo Chilena. Creación de una guía de funciones y unificación de
formatos dentro del área comercial de la Cámara de Comercio e Industria Colombo
Chilena, 22. (R. Institucional, Ed.) Bogotá D.C., Cundinamarca, Cundinamarca:
Universidad Santo Tomás. doi:ir-11634-47314

Mayorga Gaitán, A. D., Parrado Bohórquez, Z. Y., & Quiroga Páez, E. G. (29 de
11 de 2018). Estrategias para el posicionamiento de la marca “Cámara de Comercio e
Industria Colombo Chilena en Colombia”. 62. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia:
Repositorio Institucional. Recuperado el 16 de 02 de 2024, de
<http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/634>

Neira Quintero, J. D. (03 de 06 de 2015). Acuerdo comercial con la unión europea – industria extractiva-, exigencia exportadora a una empresa colombiana. 166. (A. M. Castro Figueroa, Ed.) Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Universidad El Bosque. doi:10.48713/10336_11335

Niño Delgadillo, L. Y., Buitrago Lara, H. G., & Bonilla Garcés, S. D. (12 de 12 de 2020). Fortalecimiento en la gestión comercial de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena. 61. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. Recuperado el 16 de 02 de 2024, de <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/1495>

Quintero Gutiérrez, J. P., & Salamanca Guerrero, I. D. (29 de 09 de 2020). Plan de mejora al área de mercadeo de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena. 29. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Universidad El Bosque. Recuperado el 16 de 02 de 2024, de <http://hdl.handle.net/20.500.12495/4179>

Ramírez Plaza, Y. A. (2020). ¿Cuáles son las barreras internacionales que tienen las empresas colombianas de servicios de capacitación personal para entrar al mercado chileno? 23. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Fundación Universitaria del Área Andina. Recuperado el 16 de 02 de 2024, de <https://digitk.areandina.edu.co/handle/areandina/3963>

Reyes Pardo, M. Y. (08 de 08 de 2019). Sistema de gestión de información para el área comercial de la Cámara de Comercio Colombo Chilena. 43. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. doi:ir-123456789-986

Rincón López, L. L. (29 de 05 de 2020). Informe de Pasantía Cámara de Industria y Comercio Colombo Chilena. "Fortalecimiento Comercial a Empresas de

Chile y Colombia". 69. (O. I. Sánchez Alarcón, Ed.) Tunja, Boyacá, Colombia:
Universidad Antonio Nariño. Recuperado el 15 de 02 de 2024, de
<http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/1658/2/2020LauraLorenaRinc%c3%b2nL%c3%b2pezpdf>

Rodríguez Estupiñan, M. P. (09 de 09 de 2022). Propuesta de implementación de herramienta propia que brinde seguridad y soporte a la información manejada de la Cámara Colombo Chilena. 24. Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Insitucional. doi:ir-11634-47187

Rodríguez Pérez, E. A. (23 de 01 de 2024). Informe de Implementación de Nuevas Estrategias y Mejoras para el Área de Marketing de la Cámara de Comercio Colombo Chilena. Informe de Implementación de Nuevas Estrategias y Mejoras para el Área de Marketing de la Cámara de Comercio Colombo Chilena, 18. (U. S. Tomás, Ed.) Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. doi:ir-11634-53602

Romero Sierra, M. (23 de 09 de 2023). Plan de Mejora para la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena. 22. Bogotá, Cundinamarca, Colombia: Repositorio Institucional. doi:ir-11634-52299

Chilena, 22. (R. Institucional, Ed.) Bogotá D.C., Cundinamarca, Colombia: Universidad Santo Tomás. doi:<https://repository.usta.edu.co/handle/11634/52299>

4. Seguimiento Práctica Profesional

4.1. Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales (realizar un resumen).

Al comienzo se realizaron capacitaciones sobre las funciones asignadas, con el objetivo de identificar nuevos períodos y reuniones perdidas, y se enviaron planes de trabajo a las filiales relevantes. También se realizaron reuniones de presentación con los miembros para conocer más sobre sus servicios, recomendaciones generales, áreas de interés y puestos.

Posteriormente, se realizó la investigación respectiva sobre las empresas de los sectores de interés para crear la lista de prospectos, y después, se solicitó la aprobación para dar inicio al proceso de levantamiento de contactos. Sin embargo, este proceso no se realizó de manera simultánea con todas las empresas, debido a retrasos en la confirmación por parte de algunos afiliados. Además, durante el primer ciclo se desarrolló un estudio de mercado de la empresa Conexig para una empresa chilena interesada en exportar.

Tras el contacto, el seguimiento se realizó semanalmente mediante correo electrónico o teléfono, dependiendo de la empresa colaboradora. Este proceso continuó hasta completar un promedio de 4 a 5 seguimientos, luego de los cuales se discutieron nuevas estrategias para contactar a clientes potenciales.

Una vez finalizada la reunión, se programará una conferencia telefónica a través de Google Meet o Microsoft Teams, se envió un correo electrónico de confirmación, se programará un correo electrónico de recordatorio y se enviará un correo electrónico con los detalles de contacto a los participantes una vez finalizada la reunión con la información de contacto y los detalles de los participantes de la videollamada.

4.1.1. Cumplimiento de objetivos trazados por mes (ciclo 1 al ciclo 4 debe presentar, fecha, actividades desarrolladas, logros y dificultades enfrentadas).

4.1.1.1. Ciclo 1.

Ciclo 1. Brindar Soporte al área comercial en la Coordinación de agendas y reuniones entre Chile y Colombia.	
Fecha:	Febrero: 1/02/2023 – 28/02/2023 y Marzo: 1/03/2023 – 31/03/2023
Desarrollo de las actividades:	<ul style="list-style-type: none"> • Encuentre empresas potenciales relacionadas con la Cámara de Comercio e Industria de Colombia y Chile. • Organizar reuniones entre afiliados y clientes potenciales. • Elaborar informes y actas de las reuniones celebradas. • Tome descansos o pausas activas.

<p>Logros:</p>	<p>-Agendamientos y reuniones exitosas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conexig – Gher & Asociados Abogados • GoSocket – Zuana Beach Resort • Sixbell – Porvenir
<p>Dificultades presentadas:</p>	<p>Una vez logrado el objetivo de organizar la primera reunión oficial entre los líderes de la futura empresa y las empresas asociadas, la principal dificultad es coordinar y responder al cronograma de reuniones debido al tiempo del que dispone la empresa. Llegar a conocer unos a otros. Por tanto, es complicado organizar varias reuniones de negocios en poco tiempo. Además, la falta de personal en las Cámaras de Comercio e Industria Colombo Chilena en ocasiones dificulta el avance de la organización.</p>

4.1.1.2. Ciclo 2.

Ciclo 2. Realizar investigaciones comerciales y/o económicas para la definición de servicios de bases de datos o agendas de negocios y en general información requeridas para fines empresariales y de comercio.

Fecha:	Abril: 3/04/2023 – 30/04/2023 y Mayo: 1/05/2023 – 31/05/2023
Desarrollo de las actividades:	<ul style="list-style-type: none">• Encuentre empresas potenciales relacionadas con la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.• Organizar reuniones entre afiliados y clientes potenciales.• Elaborar informes y actas de las reuniones celebradas.• Tome descansos o pausas activas.
Logros:	-Agendamiento y reuniones: <ul style="list-style-type: none">• GoSocket - PriceSmart• Conexig - Campetrol• Sixbell - Popsy• GoSocket - Meco• Sixbell - Banco Popular• Sixbell - Tostao• GoSocket – Expreso Brasilia
Dificultades presentadas:	La primera reunión es una reunión formal entre los directivos de la futura empresa y las empresas asociadas, las principales dificultades que se presentan para lograr

	<p>el propósito de organizar esta reunión son la coordinación de horarios y la capacidad de respuesta debido al tiempo del que dispone la empresa personas que participan en la reunión. Por tanto, es complicado organizar varias reuniones de negocios en poco tiempo.</p>
--	--

4.1.1.3. Ciclo 3.

<p>Ciclo 3. Brindar soporte al área comercial en la coordinación y organización de misiones comerciales y/o Conferencias.</p>	
Fecha:	Junio: 1/06/2023 – 30/06/2023
Desarrollo de las actividades:	<ul style="list-style-type: none"> • Encuentre empresas potenciales relacionadas con la Cámara de Comercio e Industria de Colombo Chilena. • Organizar reuniones entre afiliados y clientes potenciales. • Elaborar informes y actas de las reuniones celebradas. • Tome descansos o pausas activas.
Logros:	<p>-Agendamiento y reuniones exitosas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • GoSocket - Colmena

	<ul style="list-style-type: none"> • Sixbell – Compensar
Dificultades presentadas:	<p>La primera reunión es una reunión formal entre los directivos de la futura empresa y las empresas asociadas, la principal dificultad que se presenta para lograr el objetivo de concretar esta reunión es la coordinación y capacidad de respuesta de su cronograma, debido al tiempo con el que cuenta la empresa personas asistentes a la reunión. Por tanto, es difícil concertar varias reuniones de negocios en poco tiempo. Asimismo, la falta de personal en la organización retrasará el desarrollo de los procesos y funciones de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.</p>

4.1.1.4. Ciclo 4.

<p>Ciclo 4. Prospección e investigación de la economía y normatividad empresarial Chile- Colombia.</p>	
Fecha:	Julio: 3/07/2023 – 14/07/2023

<p>Desarrollo de las actividades:</p>	<ul style="list-style-type: none">• Encuentre empresas potenciales para cada una de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.• Organizar reuniones entre afiliados y clientes potenciales.• Elaborar informes y actas de las reuniones celebradas.
<p>Logros:</p>	<p>- Agendamientos y reuniones exitosas:</p> <ul style="list-style-type: none">• GoSocket – International Meal Company (observé la reunión que gestioné para mi pasante, Esteban Vanegas).
<p>Dificultades presentadas:</p>	<p>La primera reunión es una reunión formal entre los directivos de la futura empresa y las empresas asociadas, las principales dificultades que se presentan para lograr el propósito de organizar esta reunión son la coordinación de horarios y la capacidad de respuesta debido al tiempo del que dispone la empresa personas que participan en la reunión. Por tanto, es complicado</p>

	<p>organizar varias reuniones de negocios en poco tiempo. Asimismo, la falta de personal en la organización retrasará el desarrollo de los procesos y funciones de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.</p>
--	---