

Informe final de práctica empresarial FERSACO S.A.S.

Nathalya Calderón Escobar

Director del proyecto:

Gonzalo Mayorga Diaz

Magister en Administración USTA

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Negocios Internacionales

2021

Dedicatoria

El esfuerzo y la dedicación siempre dejarán los frutos más satisfactorios, no solo para la persona que se encarga de cultivar, sino que también para cada una que hizo parte del proceso y de una u otra manera aportó su granito de arena, para que la alegría de la cosecha adquiriera un sabor más dulce que no solamente me llene de orgullo a mí, sino que el compartirlo representa una causa más noble. Es *por* esto que, dedico este logro en primera instancia a Dios, a mis padres y a mi hermana, los cuales me han acompañado en este proceso.

Contenido

	Pág.
Introducción	11
1. Trabajo Informe final de Practica Empresarial FERSACO S.A.S.....	12
1.1 Justificación	12
2. Objetivos	12
2.1 Objetivo general.....	12
2.2 Objetivos específicos:	12
3. Perfil de la empresa.....	13
3.1 Historia.....	13
3.2 Objeto Social.....	13
3.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato de la empresa.....	14
3.4 Misión de la empresa	14
3.5 Visión de la empresa.....	15
3.6 Organigrama de la empresa	15
3.7 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa.....	16
3.7.1 Protección de Datos Personales:	16
3.7.2 Asesorías y consultorías en Protección de Datos:.....	16
3.7.3 Propiedad Intelectual:	16
3.7.4 Consultoría y representación jurídica:	16
3.7.5 Capacitación:.....	16
4. Cargo y funciones	17
4.1 Cargo.....	17

4.2. Funciones	17
4.2.1 Crear estrategia de marketing comercial.....	17
4.2.2 Llegar a los clientes potenciales del sector seguridad y vigilancia:.....	20
4.2.3 Hacer correo de marketing enfocado en el sector de seguridad y vigilancia:.....	21
4.2.4 Establecer contacto con el cliente potencial:	22
4.2.5 Hacer reunión comercial con el cliente potencial:	25
4.2.6 Hacer propuesta de servicios profesionales:	27
4.2.7 Hacer Orden de servicio.....	34
4.2.8 Hacer Seguimiento comercial después de enviar orden de servicio.	35
5. Aportes Estudiante	36
6. Conclusiones y Recomendaciones	36
Referencias Bibliográficas	38

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. <i>Organigrama general de Fersaco S.A.S.</i>	15
Figura 2. <i>Plan estratégico de marketing.</i>	19
Figura 3. <i>Plan estratégico de marketing.</i>	19
Figura 4. <i>Plan estratégico de marketing.</i>	20
Figura 5. <i>Correo electrónico de marketing empresas de seguridad.</i>	21
Figura 6. <i>Correo electrónico de marketing empresas de seguridad.</i>	22
Figura 7. <i>Ingreso registro nacional de base de datos.</i>	23
Figura 8. <i>Ingreso registro nacional de base de datos.</i>	23
Figura 9. <i>Base de datos Vifenalco.</i>	24
Figura 10. <i>Acta de evidencia de cumplimiento Vifenalco, generada en reunión comercial.</i>	25
Figura 11. <i>Acta de evidencia de cumplimiento Vifenalco, generada en reunión comercial.</i>	26
Figura 12. <i>Acta de evidencia de cumplimiento Vifenalco, generada en reunión comercial.</i>	26
Figura 13. <i>Propuesta de servicios profesionales, carta de presentación.</i>	27
Figura 14. <i>Propuesta de servicios profesionales, presentación de Fersaco S. A. S.</i>	28
Figura 15. <i>Propuesta de servicios profesionales, experiencia y referencias.</i>	28
Figura 16. <i>Propuesta de servicios profesionales.</i>	29
Figura 17. <i>Propuesta de servicios profesionales, servicio de tercerización Fersaco S. A. S.</i>	30
Figura 18. <i>Propuesta de servicios profesionales, módulo de diseño.</i>	31
Figura 19. <i>Propuesta de servicios profesionales.</i>	31
Figura 20. <i>Propuesta de servicios profesionales, módulo de gestión protección de datos.</i>	32

Figura 21. <i>Propuesta de servicios profesionales.</i>	33
Figura 22. <i>Propuesta de servicios profesionales, vigencia de la oferta.</i>	34
Figura 23. <i>Propuesta de servicios profesionales, Orden de servicio.</i>	35

Resumen

En este informe final, se reúne la gestión realizada como practicante de negocios internacionales en el cargo de líder de marketing y ventas en la empresa *FERSACO S.A.S* de Bucaramanga, empresa que ofrece servicios jurídicos profesionales. Ya que los negocios internacionales son un pilar fundamental para llevar acabo cualquier negociación en diferentes áreas para lograr excelentes relaciones comerciales prosperas logrando un gana-gana en las dos partes. El informe refleja una labor realizada durante seis meses en la cual se desarrollaron diferentes actividades en el área de marketing, ventas, datos personales, comercial, Negocios Internacionales en los cuales se aplicaron todos los conocimientos adquiridos durante la carrera como también se ve reflejado el aprendizaje que se adquirió durante la práctica.

Palabras clave: marketing, ventas, datos personales, comercial, Negocios Internacionales

Abstract

In this final report, the management carried out as an international business intern in the position of marketing and sales leader in the company FERSACO S.A.S de Bucaramanga, a company that offers professional legal services, is gathered. Since international business is a fundamental pillar to carry out any negotiation in different areas to achieve excellent business relationships, you prosper, achieving a win-win in both parties. The report reflects a work carried out during six months in which different activities were developed in the area of *marketing, sales, protection of personal data, commercial, International Business* in which all the knowledge acquired during the career was applied, as is also reflected the learning that was acquired during practice.

Keywords: marketing, sales, personal data, commercial, International Business

Glosario

Cliente potencial: un cliente potencial es aquella persona que se podría convertir en comprador o consumidor de los productos que ofrece una empresa.

Cliente: Un cliente es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.

Estrategias de mercadeo: son uno de los principales aspectos a trabajar dentro de las labores relacionadas con el marketing, ya que establecen las vías a seguir a la hora de conseguir los objetivos comerciales planteados por una empresa u organización, por lo que su correcto diseño es esencial para su funcionamiento a corto y largo plazo.

La Ley de Protección de Datos Personales: reconoce y protege el derecho que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos que sean susceptibles de tratamiento por entidades de naturaleza pública o privada.

Mercado: el mercado es un proceso que opera cuando hay personas que actúan como compradores y otras como vendedores de bienes y servicios, generando la acción del intercambio.

Plan estratégico de marketing: un plan de marketing es un documento de trabajo que contiene las estrategias y acciones que se pondrán en marcha dentro del departamento para alcanzar los objetivos de la empresa. Es decir, es un documento estratégico que ayuda a ganar alineación.

Protección de datos personales: Cuando hablamos de datos personales nos referimos a toda aquella información asociada a una persona y que permite su identificación. Por ejemplo, su documento de identidad, el lugar de nacimiento, estado civil, edad, lugar de residencia, trayectoria

académica, laboral, o profesional. Existe también información más sensible como su estado de salud, sus características físicas, ideología política, vida sexual, entre otros aspectos.

Software 1581-SPD: Permite llevar un inventario de los instrumentos de captura o recolección de datos personales (medios de recolección, bases de datos consolidadas), facilitando la identificación de los elementos y sujetos del ecosistema del hábeas data de la entidad, debidamente correlacionados (Titulares, Gobierno del Sistema de Protección de Datos, Encargados del tratamiento, Terceros Responsables, Datos personales clasificados y categorizados, Procesos que tratan datos personales, Bases de datos personales).

Ventaja competitiva: una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás.

Introducción

Como requerimiento de la Universidad Santo Tomas para la obtención del título profesional en Negocios Internacionales, el presente trabajo comprende el perfil de la empresa FERSACO S.A.S como su historia, funciones y organigrama como también las funciones desempeñadas en esta entidad como practicante de negocios internacionales donde pude obtener conocimientos en las diferente áreas de estudio y adquirir competencias para mi fortalecimiento profesional y personal las cuales desarrolle en los seis meses de práctica empresarial logrando así las metas propuestas en el área comercial.

FERSACO S.A.S. es una empresa sólida y confiable, dedicada a brindar servicios jurídicos estratégicos con soporte tecnológico. Su talento humano está integrado por expertos del más alto nivel en gerencia de proyectos, derecho empresarial y del estado, análisis de riesgos y seguridad de información, facilita bajo convenio con la Universidad Santo Tomas Seccional Bucaramanga que el estudiante realice prácticas empresariales, donde se desarrollen diferentes habilidades de los conocimientos adquiridos para que estos sean ejecutados en el campo de marketing y ventas en el área comercial.

1. Informe final de Practica Empresarial FERSACO S.A.S**1.1 Justificación**

La práctica empresarial fortalece los conocimientos y habilidades adquiridas durante la formación profesional en un periodo de 6 meses, nos permite adquirir nuevas experiencias que se pueda aplicar en nuevos contextos, a lo largo de nuestra vida laboral conociendo así las realidades del mercado del negocio en el que se desarrolla Fersaco S.A.S que es en protección de datos personales, como profesional en negocios internacionales el objetivo en esta empresa es apoyar el departamento de marketing y ventas donde se desarrolló un análisis de mercado de manera que se conoció la competencia y los posibles clientes potenciales haciendo así una estrategia de marketing para cumplir con el objetivo de aumentar ventas y posicionar la empresa como líder en el mercado. Es satisfactorio culminar esta etapa de preparación, pues el aprendizaje fue de gran beneficio y aportes importantes para mi vida personal y profesional.

2. Objetivos**2.1 Objetivo general**

Conocer el mercado de Protección de Datos Personales en el que se encuentra la empresa Fersaco, entendiendo la forma en cómo se desarrolla y de esta manera poder aportar mi conocimiento y mis habilidades como practicante de Negocios Internacionales, como también aprender y conocer el ambiente laboral de una empresa en el área de mercadeo y ventas.

2.2 Objetivos específicos:

- Brindar apoyo en el área comercial como líder de marketing y ventas.
- Desarrollar estrategias de mercadeo para los diferentes sectores en los cuales Fersaco quiere dar a conocer sus servicios profesionales.
- Establecer contacto con nuevos clientes a través de un seguimiento comercial en el que se logren cierres de negociaciones.
- Ingresar en un ambiente de negocios de grandes empresarios, en el cual voy a poder desempeñarme como profesional en Negocios Internacionales y así aportar mis conocimientos y habilidades.

3. Perfil de la empresa

3.1 Historia

Fersaco S.A.S., nace como comprobación de una propuesta que su gerente Luis Fernando Cote Peña, realizara como alcalde de la ciudad de Bucaramanga, en los años 1998 - 2000, denominada "Bucaramanga Tecnópolis". En la cual la ciudad debería apostarle a la inversión en educación y desarrollo empresarial. Así surge Fersaco, incorporando la experiencia y la visión territorial, abriendo camino en el universo jurídico al derecho de las nuevas tecnologías, orientada a la consolidación nacional con talla internacional, basada en conocimiento de punta, aplicado a las necesidades empresariales.

3.2 Objeto Social

Según lo estipulado en el certificado de cámara de comercio: La sociedad tendrá por objeto principal realizar cualquier actividad comercial o civil lícita, entre otras tales como: A. Actividades

de seguridad de la información y con ocasión de ello, el diseño, implementación y gestión de sistemas de gestión de seguridad de datos personales y de información, elaboración de planes preventivos de riesgos jurídicos asociados a habeas data y gestión de la información, evaluación de cumplimiento y auditorías de habeas data y seguridad de la información. B. Consultoría y representación jurídica de naturaleza pública y/o privada entre otras. C. Formación y capacitación en temas referidos a los objetos profesionales que desarrolla la sociedad. D. A su vez podrá participar como socia en sociedades, construir uniones temporales, celebrar consorcios, siempre que corresponda al objeto social de la compañía.

3.3 Dirección, teléfono, correo electrónico y jefe inmediato de la empresa.

- -Dirección: Km 2 – 176 Ecoparque Natura torre 1 Oficina 309
- Luisfernandocoteo@fersaco.com
- Luis Fernando Cote Ottens.
- Cel: 3162745536

3.4 Misión de la empresa

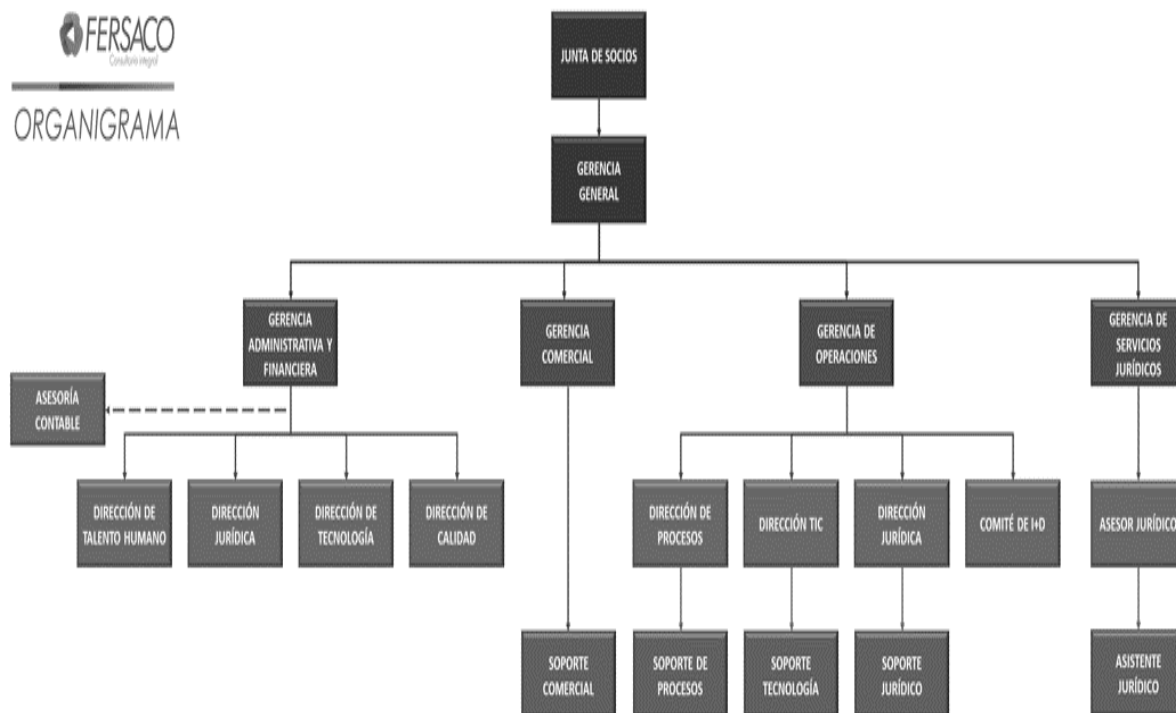
FERSACO S.A.S. es una empresa sólida y confiable, dedicada a brindar servicios jurídicos estratégicos con soporte tecnológico. Su talento humano está integrado por expertos del más alto nivel en gerencia de proyectos, derecho empresarial y del estado, análisis de riesgos y seguridad de información.

3.5 Visión de la empresa

Para el 2021, FERSACO S.A.S. será la organización líder en Colombia, en servicios jurídicos especializados en Derecho Empresarial y del Estado, con capacidad de certificar cumplimientos legales, con presencia Nacional y reconocimiento Internacional.

3.6 Organigrama de la empresa

Figura 1. Organigrama general de Fersaco S.A.S.



Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

3.7 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

3.7.1 Protección de Datos Personales:

Diseño, Gestión y Monitoreo de Sistemas de Protección de Datos Personales con herramienta tecnológica, Servicio de software en nube 1581 - SPD para diseñar, gestionar y monitorear el programa integral de protección de datos en las organizaciones para el cumplimiento de la ley de hábeas data.

3.7.2 Asesorías y consultorías en Protección de Datos:

Soportados en la solución 1581 – SPD " Pioneros en Colombia en servicios de protección de datos: Asesoría, Consultoría y Tercerización en protección de datos personales"

3.7.3 Propiedad Intelectual:

Identificación de Activos Intangibles, Aseguramiento de la Propiedad Intelectual, Valoración y Asesoría para la Gestión Comercial y Financiera de Activos Intangibles.

3.7.4 Consultoría y representación jurídica:

Responsabilidad Estatal y Organizacional, Contractual y Extracontractual, Protección del Consumidor y E-government.

3.7.5 Capacitación:

Diplomados, seminarios, cursos y talleres en las áreas jurídicas de desarrollo de Fersaco.

4. Cargo y funciones

4.1 Cargo

Líder de marketing y ventas.

4.2. Funciones

Como practicante de Negocios internacionales en el cargo líder de marketing y ventas, una de mis principales funciones fue diseñar estrategias de mercadeo ya que es el pilar fundamental para lograr aumentar ventas y lograr una ventaja competitiva sostenible, haciendo un análisis de la competencia y del mercado en general donde se encuentra para de esta manera ir llegando a posibles clientes potenciales.

Establecer contacto con clientes nuevos teniendo en cuenta el sector objetivo para lograr generar una reunión en donde se presenta la oferta de servicios de Fersaco S.A.S de este modo generar interés en los clientes potenciales y enviar propuesta de servicios profesionales para que esta sea revisada y lograr cerrar una negociación. Fidelizar clientes existentes hacer seguimiento a través de llamadas preguntando de cómo les va con el servicio del Software 1581-SPD, si han tenido algún inconveniente y de esta manera reportarlo a la empresa para que los encargados gestionen solución y así brindar un excelente servicio por parte de la compañía.

4.2.1 Crear estrategia de marketing comercial.

Una de mis funciones como practicante era realizar una estrategia comercial para llegar a diferentes posibles clientes dependiendo el sector también, Inicie haciendo una estrategia de marketing para el sector de seguridad y vigilancia, teniendo en cuenta que este sector es uno de los

más importantes para el área de protección de datos personales porque según la ley 1581 del 2012, Los Sistemas de Videovigilancia¹ (SV) o cámaras de seguridad implementadas con la calidad de garantizar la seguridad de bienes o personas en un lugar determinado han venido incrementando su presencia al ser considerados como un medio idóneo para realizar el monitoreo y la observación de actividades en escenarios domésticos, empresariales, laborales y públicos. Estas tareas de monitoreo y observación realizadas a través de los SV, implican la recopilación de imágenes de personas, es decir, de datos personales de acuerdo con el literal c) del artículo 3 de la Ley 1581 de 2012, “Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales”, entendido como “(c)cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables”. En consecuencia, en el manejo o Tratamiento de esos datos se deben observar los principios establecidos en dicha norma, esto es, legalidad, libertad, calidad o veracidad, seguridad, acceso y circulación restringida, y transparencia, así como las demás disposiciones contenidas en el Régimen General de Protección de Datos Personales. Por lo anterior, es importante brindar orientación a quienes implementen SV para que adecúen el uso de los mismos a las disposiciones que regulan la protección de datos personales. (SIC)

Es por esto que Fersaco quiere llegar a las empresas de seguridad y vigilancia con el fin de que tengan el conocimiento real del tratamiento de datos personales y el uso de videocámaras autorizadas ya que, si no cumplen con la ley, tendrán altas sanciones y multas por la superintendencia de industria y comercio hasta de dos mil salarios mínimos legal vigente.

Se realizó un plan estratégico de marketing en el cual lográramos llegar a empresas de seguridad y vigilancia:

Figura 2. Plan estratégico de marketing.

Plan estratégico de marketing				
ÁREA CLAVE	OBJETIVO	ACCIONES	METAS	INDICADOR
Marketing y ventas	Posicionar 1581 – SPD en empresas de vigilancia de Santander.	▪ Enviar 2 correos de marketing personalizados a cada cliente a la semana.	Posicionar 1581-SPD en los clientes potenciales de vigilancia y convertir estas empresas como nuestros clientes .	▪ KPIS de marketing online.
		▪ Hacer llamadas a los clientes potenciales para lograr cita previa.		▪ Clientes programados /Clientes ejecutados .
		▪ Crear un Brochure de presentación de nuestros servicios enfocado en el sector de seguridad y vigilancia.		

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 3. Plan estratégico de marketing.

Plan estratégico de marketing				
ÁREA CLAVE	OBJETIVO	ACCIONES	METAS	INDICADOR
Marketing y ventas	Posicionar 1581 – SPD en empresas de vigilancia de Santander	▪ Hacer seguimiento de la plataforma HubSpot con el fin de saber que clientes estamos captando y así hacer seguimiento a estos .	Posicionar 1581-SPD en los clientes potenciales de vigilancia y convertir estas empresas como nuestros clientes .	▪ KPI marketing online.
		▪ Realizar videos de campaña publicitaria de marketing enfocado en el software 1581 SPD.		▪ KPI de comparación y seguimiento.
		▪ Hacer publicaciones en las diferentes redes sociales 3 veces por semana.		

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 4. *Plan estratégico de marketing.*

Plan estratégico de marketing				
ÁREA CLAVE	OBJETIVO	ACCIONES	METAS	INDICADOR
Marketing y ventas	Posicionar 1581 – SPD en empresas de vigilancia de Santander	Hacer Webinars y Facebook live con empresas del sector, para establecer el primer contacto con clientes potenciales .	Posicionar 1581-SPD en los clientes potenciales de vigilancia y convertir estas empresas como nuestros clientes .	KPI marketing online
		Brindar un e-book a través de posts en Facebook para obtener nuevos leads .		KPI de comparación y seguimiento

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

4.2.2 Llegar a los clientes potenciales del sector seguridad y vigilancia:

Como primera instancia debía contactarme con los clientes potenciales consolidados en la base de datos que ya tenía la compañía y contaban con previa autorización para llegar a ellos, me comuniqué con empresas como Fenalco, Prosegur , Global Security , Sevicol , son unas de las más importantes de la ciudad , a través de llamadas telefónicas daba información importante de protección de datos y solicitaba comunicarme con el encargado del área o gerente de la compañía, esto con el fin de lograr una reunión comercial donde asistieran personal del área jurídica, administrativa y personal de la alta gerencia como también de parte Fersaco el gerente general , comercial y yo en el cargo de líder de marketing y ventas, y a su vez dar a conocer la compañía y servicios profesionales.

4.2.3 Hacer correo de marketing enfocado en el sector de seguridad y vigilancia:

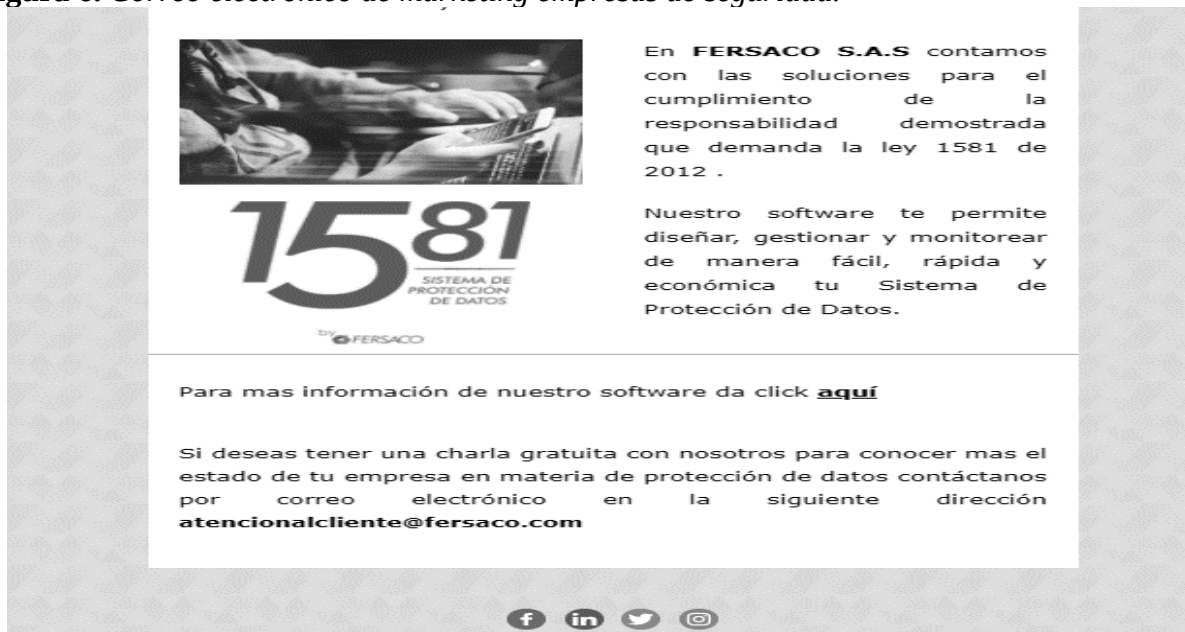
Con el fin de lograr la reunión comercial para que se interesaran en nuestros servicios, diseñe diferentes correos electrónicos enfocados en cada sector del que queríamos llegar en este caso seguridad y vigilancia, los diseñaba a través de una herramienta llamada Hubspot que me permitía llevar un claro seguimiento de las personas que abrían el correo y cuantos interactuaban a través de él, esta labor la hacía 3 veces por semana con diferentes temas de protección de datos y por supuesto enfocado en que se comunicaran con nosotros para ampliar la información .

Figura 5. *Correo electrónico de marketing empresas de seguridad.*



Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 6. Correo electrónico de marketing empresas de seguridad.



Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

4.2.4 Establecer contacto con el cliente potencial:

Como primera instancia debía contactarme con los clientes potenciales registrados en las bases de datos con el fin de hablarles de los servicios de protección de datos y así lograr una reunión virtual donde se hace presentación de la empresa y contarles a profundidad los servicios de la compañía, se realizaba la llamada y se hacía un seguimiento semanal en el que se hacía el registro en el documento asignado, para este debía ingresar a la página de la superintendencia de industria y comercio para revisar el estado del registro nacional de bases de datos y verificar cuantas bases de datos están registradas y si cumplen con las políticas de tratamiento de datos personales esto con el fin de hacer un pre análisis del estado de la compañía actual antes de presentación en la reunión virtual pactada.

Figura 7. Ingreso registro nacional de base de datos.



**RN REGISTRO NACIONAL
BD DE BASES DE DATOS**

El Registro Nacional de Bases de Datos – RNBD – es el directorio público de las bases de datos sujetas a tratamiento que operan en el país, el cual es administrado por la Superintendencia de Industria y Comercio y de libre consulta para los ciudadanos.

El Gobierno Nacional, mediante el capítulo 26 del Decreto Único 1074 de 2015, reglamentó la información mínima que debe contener el RNBD y los términos y condiciones bajo los cuales se deben inscribir en éste las bases de datos sujetas a la aplicación de la Ley 1581 de 2012.

Mediante Decreto 090 del 18 de enero de 2018, el Gobierno Nacional modificó el ámbito de aplicación del Registro Nacional de Bases de Datos y creó unos nuevos plazos para que los sujetos que resulten obligados realicen la inscripción de sus bases de datos.

Los sujetos que continúan con el deber de registrar sus bases de datos son las sociedades y entidades sin ánimo de lucro que tengan activos totales superiores a 100 mil Unidades de Valor Tributario (UVT) y las entidades de naturaleza pública.

Los plazos establecidos para realizar el registro de las bases de datos son tres: el primero de ellos es para las sociedades y entidades sin ánimo de lucro que tengan activos por más de 610.000 UVT, que deberán registrar sus bases de datos a más tardar el 30 de septiembre de 2018.

El segundo plazo es para las sociedades y entidades sin ánimo de lucro que tengan activos totales superiores a 100.000 y hasta 610.000 UVT, quienes tendrán plazo para realizar el registro hasta el 30 de noviembre de 2018.

Por último, el tercer plazo corresponde a las entidades públicas, quienes tendrán plazo para registrar sus bases de datos hasta el 31 de enero de 2019.

Las bases de datos que se creen con posterioridad al vencimiento de los plazos ya mencionados, deberán inscribirse dentro de los dos (2) meses siguientes, contados a partir de su creación.

INSCRIPCIÓN **CONSULTA DE RNBD**

Trámites y servicios

Tomado de: (Superintendencia de industria y comercio, 2021)

Figura 8. Ingreso registro nacional de base de datos.



Consulta del RNBD

El Registro Nacional de Bases de Datos - RNBD es un directorio público de las bases de datos con información personal sujetas a tratamiento que operan en el país, acorde con lo establecido en la Ley 1581 de 2012. Los Responsables del Tratamiento no cargan sus bases de datos con información personal en el RNBD, solamente inscriben la información establecida en el Capítulo 26 del Decreto Único 1074 de 2015 y en la Circular Única de la Superintendencia de Industria y Comercio. En esta pantalla podrá buscar el nombre o razón social de los Responsables del tratamiento inscritos en el RNBD, bien digitando el nombre completo o una parte de éste, o también digitando el documento de identificación completo si lo conoce. Para consultar las bases de datos registradas por un Responsable del Tratamiento se debe hacer click en el hipervínculo ver detalle

Nombre o Razón Social **Documento de Identificación**

**RN REGISTRO NACIONAL
BD DE BASES DE DATOS**

10G6WJ Ingrese el código: * **Total consultas: 264836**

Haga clic para cambiar

Buscar

Tomado de: (Superintendencia de industria y comercio, 2021)

Figura 9. Base de datos Vifenalco.

Año	Número	Ctr	Cons Rad	Sec Eve	Trámite	Evento	Actuación	Tipo	Fecha	Solicitante	Asignación/ Estado- Correspondencia
17	48070		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-02-24 10:26:30	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	48118		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-02-24 10:39:23	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	48150		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-02-24 10:49:42	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	57541		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:12:25	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	57566		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:21:20	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	57589		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:30:03	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	57610		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:38:46	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	57636		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:48:32	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	57670		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 12:04:43	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	58013		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 15:22:17	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	58038		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 15:28:13	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	74686		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-27 17:37:32	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	74875		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-28 08:43:34	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	74921		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-28 09:17:29	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	
17	74952		0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-28 09:33:24	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO	

Tomado de: (Superintendencia de industria y comercio, 2021)

Este es un ejemplo del registro nacional de base de datos de la empresa Vifenalco, el cual cuenta con 15 registros de bases de datos. Y con la política de tratamiento de la información. Se verificaba si es una política completa que cumpla con todos los requerimientos necesarios. Teniendo en cuenta esto se hacia el registro en la tabla de seguimiento comercial de Fersaco, en donde se describe el nombre de la empresa, el nit, nombre de la persona encargada, si tiene o no registro nacional de base de datos, si cumple con una política bien estructurada, si cuenta con aviso de autorización en su página web, si cuenta con buenas prácticas en esta misma y finalmente se dejaba registrado el estado actual de la empresa en donde será una herramienta clave para la negociación en la reunión comercial.

4.2.5 Hacer reunión comercial con el cliente potencial:

Después de hacer el pre análisis de la empresa del estado actual, Se hacia una reunión en la cual, hacíamos la presentación de la empresa en general como su misión, visión, se hablaba de los reconocimientos que ha tenido la empresa en 10 años y dar a conocer en general, que es protección de datos personales y de lo que no es, como también porque las empresas deben cumplir ante la superintendencia de industria y comercio para evitar sanciones y multas, finalmente se daba a conocer los servicios profesionales de la empresa, después de culminar la reunión comercial el cliente potencial informa si desea o no que le enviemos la propuesta de servicios profesionales de Fersaco S. A. S.

Figura 10. Acta de evidencia de cumplimiento Vifenalco, generada en reunión comercial.


FERSACO
 Consultoría integral

Evidencias del estado de cumplimiento

Teniendo en cuenta la solicitud realizada por VIFENALCO mediante Reunión virtual sostenida el día 6 abril de 2021, en la cual se requiere por parte del ingeniero Manuel Montañés la descripción realizada por el Dr. Luis Fernando Cote Peña, Gerente de Fersaco sobre el estado de incumplimiento en materia de Protección de Datos para VIFENALCO, el área de investigaciones preliminares del equipo Jurídico de FERSACO efectuó un análisis mediante accesos públicos vía internet, con el fin de verificar algunos aspectos preliminares del “estado de cumplimiento” del VIFENALCO, que se ponen de presente así:

a) Fallas en el registro de bases de datos en RNBD, así:

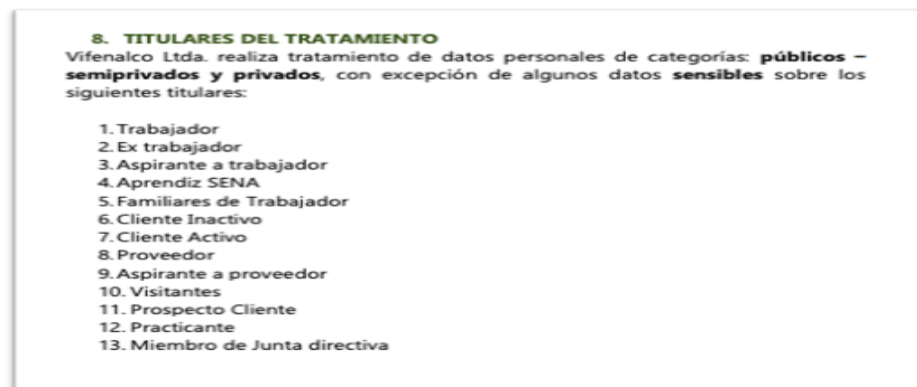
- Desactualización del registro de bases de datos ante el RNBD y en consecuencia posible incumplimiento de reportes periódicos de información ante la SIC.

Año	Número	CRI	Corte Real	Sec. Eje	Título	Evento	Actualización	Tipo	Fecha	Solicitante	Asignación/ Estado/ Correspondencia
17	48070	0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-02-24 10:26:30	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO		SI
17	48118	0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-02-24 10:39:23	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO		SI
17	48150	0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-02-24 10:49:42	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO		SI
17	57541	0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:12:25	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO		SI
17	57566	0	0	REGISTRO DE BASE DE DATOS	DEPOSITO REGISTRO	PRESENTACION	EN	2017-03-07 11:21:20	VIGILANCIA DE FENALCO LTDA - VIFENALCO		SI

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 11. Acta de evidencia de cumplimiento Vifenalco, generada en reunión comercial.

c) Se tienen como “titulares” identificados los siguientes:



Sin embargo, se están utilizando datos de menores de edad, como lo son las imágenes que a continuación presentamos y sobre los cuales es probable que no se cuente con autorización para el tratamiento de los datos, lo que si es cierto es que no se encuentran en el listado de titulares de los que trata datos personales la organización.

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 12. Acta de evidencia de cumplimiento Vifenalco, generada en reunión comercial.

Estado de Riesgo Organizacional

De cara al estado de obsolescencia advertido, se pone de presente que VIFENALCO, se encuentran en RIESGO inminente (MUY ALTO) de ocurrencia de siniestros tales como:

- **Sanciones penales** en contra sus funcionarios **por delitos** cometidos en virtud del uso indebido de bases de datos.
- **Multas administrativas sucesivas** a la entidad y/o sus funcionarios **hasta de 2.000 SMMLV y/o la suspensión de la utilización de las bases de datos.**
- **Demandas civiles** a la entidad y/o sus funcionarios por afectación de titulares de datos personales, **por el monto de los perjuicios** que resulten causados y demostrados.
- **Disminución patrimonial** por afectación de información de datos personales consistente en: pérdida, compilación no autorizada, sustracción, negociación o divulgación ilegal, envío sin autorización, alteración, interceptación, suplantación o bloqueo.
- **Desactualización de la información** del ecosistema de protección de datos y por tanto de la documentación de Accountability.
- **Disminución del valor patrimonial** en los procesos

Conclusión

Todo lo anterior evidencia la urgente necesidad de adoptar herramientas tecnológicas como el software 1581 -SPD que ofrece FERSACO S.A.S. y apoyo humano que permitan actualizar y administrar el sistema de manera que al interior de la organización se eviten los riesgos a los que se expone la institución y los trabajadores con ocasión del incumplimiento legal.

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

4.2.6 Hacer propuesta de servicios profesionales:

Dependiendo del interés del cliente potencial se hacia la propuesta de servicios profesionales ya que cuenta con diferentes servicios como lo son; la licencia 1581 SPD que este servicio es adquirir solamente la posibilidad de usar el software 1581 en la nube, en el cual se hace el registro la empresa de sus bases de datos y de esta manera mantener las bases de datos al día como también las políticas de tratamiento de datos y que estas sean publicadas en sus páginas web, el servicio platinum es adquirir la licencia 1581 SPD y también hacer tercerización ya que en esta contratan a la empresa para que les hagan todo el proceso . Hacer la carta dirigida a la empresa donde se da a conocer los servicios profesionales para el diseño, implementación, gestión y monitoreo del sistema de protección de Datos Personales.

Figura 13. *Propuesta de servicios profesionales, carta de presentación.*



Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 14. Propuesta de servicios profesionales, presentación de Fersaco S. A. S.

1. PRESENTACIÓN DE FERSACO S.A.S.

1.1. INFORMACIÓN GENERAL

Fersaco S.A.S. es una empresa dedicada a brindar servicios jurídicos y estratégicos con soporte tecnológico. Nuestro talento humano combina el conocimiento en gerencia de proyectos, análisis de riesgos, seguridad de la información, derecho del Estado y de las Empresas, y una alta experiencia gerencial pública y privada, además de un recorrido amplio en el universo académico.

Con su equipo de expertos certificados, con reconocimiento nacional e internacional, Fersaco ha diseñado soluciones que les permiten a las organizaciones públicas y privadas, cumplir las exigencias de la Ley 1581 de 2012 de protección de datos, mediante el diseño, implementación y gestión de un Sistema de Protección de Datos Personales.

1.2. DATOS DE CONTACTO

Nuestras oficinas están ubicadas en el Ecoparque Empresarial Natura en el kilómetro 2 – 176, Torre 1, Oficina 309, sobre el anillo vial de Floridablanca, Santander y nuestro radio de acción es nacional. Nuestros números de teléfono son (57) 76788881, 317 573 2076, 315 794 2668, por correo electrónico: atencionalcliente@fersaco.com; luisfernandocotep@fersaco.com (Gerente General) o por nuestras páginas web www.fersaco.com y www.1581.com.co.



Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

La mayor carta de presentación de Fersaco son los clientes que han tenido hasta el momento ya que de esta manera los clientes potenciales pueden verificar con estas empresas la calidad de sus servicios por esto se incluyen en la propuesta empresas como: cajas de compensación, entidades del sector público y privado.

Figura 15. Propuesta de servicios profesionales, experiencia y referencias.

1.3. EXPERIENCIA Y REFERENCIAS

Nuestra mayor carta de presentación es la referencia de nuestros clientes dentro de los cuales nos sentimos orgullosos de referir a su Organización como cliente del servicio de cumplimiento del Ley 1581 de 2012. Con el propósito de poder validar la calidad de nuestras intervenciones, nos permitimos relacionar algunos de nuestros clientes con sus correspondientes datos de contacto, así:

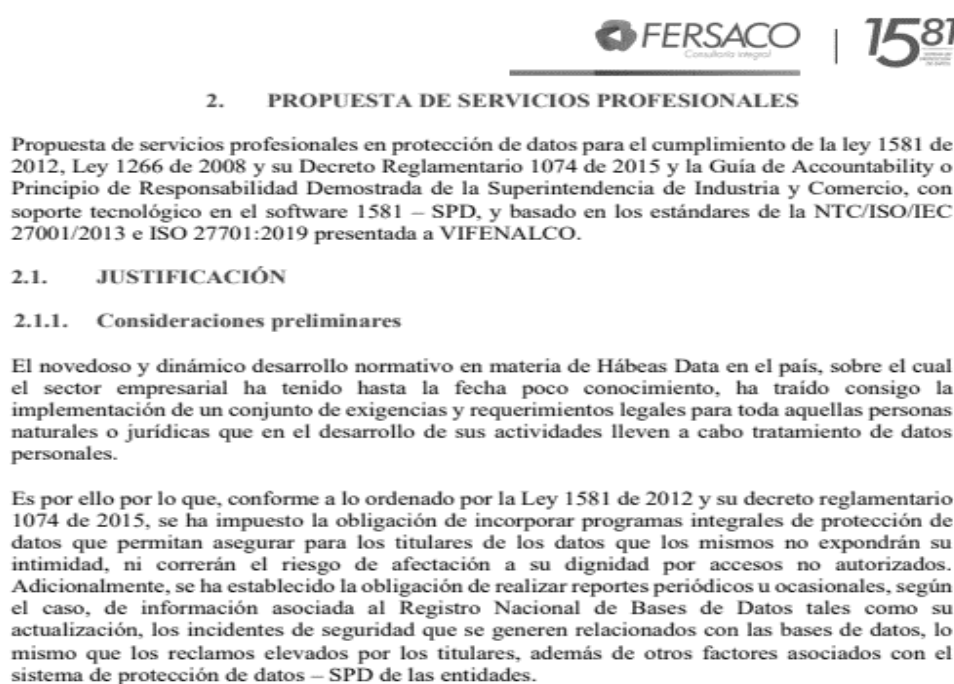
ENTIDADES QUE ADMINISTRAN RECURSOS PÚBLICOS

CLIENTE	SERVICIO CONTRATADO	CONTACTO DE REFERENCIA
CAJA SANTANDEREANA DE SUBSIDIO FAMILIAR - CAJASÁN	Diseño de un SGSDP / Servicio de Oficial de Protección de Datos	Dra. Diana Margarita Mejía Sanabria Auditora Cel: 301 533 3010
CONFENALCO SANTANDER	Servicio de Oficial de Protección de Datos	Ing. José Luis Castro C. Jefe Gestión Estratégica y Tecnológica Cel: 310 778 9730
CAMFANORTE	Servicio de Oficial de Protección de Datos	Dr. Edgar Díaz Jefe de Planeación Cel: 313 879 0024
CONFAORIENTE	Servicio de Oficial de Protección de Datos	Ing. Eddy Salazar Jefe de Sistemas Cel: 310 254 3030
CONFENALCO VALLE	Diseño, Gestión y Monitoreo en 1581 SPD	Dra. Sandra Patricia Guajardo Oficial de Protección de Datos Cel: 321 317 8295
CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DEL CAQUETA - COMFACA	Diseño, Gestión y Monitoreo en 1581 SPD	Ing. Ricardo Liévano Cardona Jefe del Área de Sistemas (8) 4366300 ext. 150
CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DE NARIÑO - COMFAMILIAR NARIÑO	Diseño, Gestión y Monitoreo en 1581 SPD	Ing. Manuel Martínez Riscos Coord. de Sistemas e Informática Cel: 318 3644462

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Después de hacer la presentación de la empresa, nos enfocábamos en presentar los servicios profesionales como presentar el objeto del servicio y el alcance del mismo como la orientación de diseño, gestión y monitoreo , la preparación del entorno del proyecto , elaboración del plan de trabajo, Orientación en el proceso de identificación y cargue en 1581 de Medios de Recolección de datos y Bases de Datos Consolidadas, Sensibilización del personal del Cliente que trata datos personales (Conferencia grupal de dos (2) horas), Acompañamiento al personal del Cliente para el diligenciamiento del Registro Nacional de Bases de Datos – RNBD ante la SIC.

Figura 16. *Propuesta de servicios profesionales.*



Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Se presenta el servicio de tercerización cuando es servicio Platinum en el que se desarrolla en un periodo entre 3 a 6 meses dependiendo la organización y la cantidad de bases de datos por

registrar, este servicio está enfocado a empresas grandes que no cuente en su empresa con oficiales de protección de Datos personales como cajas de compensación, alcaldías entre otras.

Figura 17. *Propuesta de servicios profesionales, servicio de tercerización Fersaco S. A. S.*

3. Tercerización del Servicio de Oficial de Protección de Datos, que implica las siguientes actividades:

- Informar y asesorar a la organización de las obligaciones que les incumben en virtud de la Ley de Protección de Datos y demás normativas relacionadas.
- Orientar y supervisar el cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Protección de Datos, la Guía de Accountability y en el Manual de Políticas y Procedimientos de seguridad de datos personales de la organización.
- Coordinar y supervisar la asignación de roles y responsabilidades del Gobierno del Sistema de Protección de Datos de la organización.
- Supervisar el Monitoreo el Sistema de Protección de Datos Personales de la organización.
- Gestionar los cambios del Sistema de Protección de Datos y conservar su registro.
- Asegurar la actualización del Sistema de Protección de Datos Personales a los cambios de normativa en el país.
- Mantener actualizada la Política de Tratamiento de la Información y los Avisos de privacidad a que hubiere lugar.
- Orientar la labor de registro de nuevas bases de datos ante el RNBD y asegurar su actualización cuando a ello hubiere lugar.
- Controlar los reportes periódicos de información ante la SIC.
- Orientar y supervisar el aseguramiento de la cultura en protección de datos del talento humano que realiza tratamiento de datos en la organización.
- Orientar la gestión de bases de datos personales de la organización conforme su nivel de riesgo.
- Brindar apoyo en la gestión de autorizaciones de los medios de recolección de

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Se hace la presentación del uso del servicio de aplicación 1581-SPD y explicación detallada como el módulo de diseño del sistema de protección de datos acorde a las características del cliente.

Figura 18. *Propuesta de servicios profesionales, módulo de diseño.*

4. Acceso al uso del servicio de aplicación de la solución tecnológica en la nube 1581 – Sistema de Protección de Datos (SaaS), con mesa de ayuda de usabilidad y funcionalidad¹, que facilite la prestación de los servicios profesionales correspondiente a las actividades descritas en los numerales 1 y 3 antes mencionados, que permita el diseño, gestión y monitoreo del sistema de protección de datos personales conforme a la ley 1581 de 2012 y la normativa que la desarrolla, soportado en el estándar internacional ISO/IEC 27001:2013, conforme a los Términos y Condiciones, Política de Reversión de pagos y Política de Tratamiento de Datos Personales publicados en la página web www.1581.com.co, integrado por los módulos que a continuación se describen:

- a. **Módulo de Diseño del Sistema de Protección de Datos 1581.** Permite el diseño automático del sistema de protección de datos acorde a las características del cliente, a partir de la identificación y cargue de los datos de referencia y su perfil, de los Medios de Recolección y/o las Bases de Datos Consolidadas que sean identificadas en los procesos de la organización y la definición de un gobierno del sistema.

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Figura 19. *Propuesta de servicios profesionales.*



Ilustración. Módulo de Diseño de 1581 Sistema de Protección de Datos

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Se explica el paso a paso del módulo de gestión del sistema de Protección de Datos en el cual le mostramos al posible cliente la forma en la que va a generar inventario, ingreso de bases

de datos, permitir la gestión de roles y de gobierno, manual de políticas y procedimientos de seguridad que el sistema provee.

Figura 20. *Propuesta de servicios profesionales, módulo de gestión protección de datos.*

- b. Módulo de Gestión del Sistema de Protección de Datos 1581.** A partir de este módulo se logra acceder a cuatro (4) submódulos: *Elementos del Sistema*, *Documentación Accountability*, *Registro Nacional de Bases de Datos* y *Autorizaciones*, a través de los cuales se logran realizar las acciones que a continuación se describen:



Ilustración. Módulo de Gestión del Sistema de 1581 Sistema de Protección de Datos

- ✓ Generar inventario y correlacionar la información sobre bases de datos, procesos, titulares y datos personales categorizados.
- ✓ Permitir la gestión de los roles y actividades del Gobierno del Sistema de Protección de Datos conforme al Manual de políticas y procedimientos de seguridad que el sistema provee.

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Después de anexar detalladamente el paso a paso del sistema de protección de datos 1581 de cada módulo en la propuesta comercial, debía enfocar la propuesta en el tiempo de los servicios y sus costos, esto dependiendo a que sector va dirigida si es empresa pública o privada y también el tamaño de cada una.

La propuesta también va enfocada según los requerimientos del cliente potencial de adquirir el servicio platinum que incluye la licencia 1581 y tercerización de los servicios o si el cliente prefiere solo obtener la licencia 1581-SPD.

Esta imagen hace referencia como ejemplo a una empresa que quería adquirir los dos servicios, de este modo se hace una descripción detallada de tiempo y valor para el servicio de

acompañamiento, consultoría y tercerización de oficial de protección de Datos Personales y para el servicio de aplicación 1581-SPD.

Figura 21. Propuesta de servicios profesionales.

2.3. TIEMPO DE LOS SERVICIOS

SERVICIO	Tiempo
Servicios profesionales Solución Platinum "Acompañamiento, Consultoría y Tercerización de Oficial de Protección de Datos Personales" *	5 meses
Servicio de aplicación de la solución 1581 Sistema de Protección de Datos (SaaS), (Sin Límite de medios de recolección y/o bases de datos consolidadas)**	12 meses

* El tiempo de los servicios profesionales Solución Platinum "Acompañamiento, Consultoría y Tercerización de Oficial de Protección de Datos Personales" serán contados a partir de la firma del acta de inicio.

** El tiempo del Servicio de aplicación de la solución 1581 Sistema de Protección de Datos (SaaS), se contará a partir de la fecha de suscripción del contrato.

2.4. VALOR DE LOS SERVICIOS

El valor de los servicios ofertado está calculado para una inversión según los ítems y valores siguientes:

Servicio	Tiempo (meses)	Valor Unidad/mes	VALOR
Servicios profesionales Solución Platinum "Acompañamiento, Consultoría y Tercerización de Oficial de Protección de Datos Personales"	5	\$2.000.000	\$10.000.000
Servicio de aplicación de la solución 1581 Sistema de Protección de Datos (SaaS), (Sin Límites de medios de recolección y/o bases de datos consolidadas)	12	257.500	\$3.090.000
VALOR TOTAL DE LOS SERVICIOS			\$13.090.000

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

Dentro de la propuesta comercial se incluye la forma de pago, vigencia de la oferta ya que si se da en un periodo de 10 días se hace un descuento por pronto pago y también se hace referencia a las restricciones legales y usos de la propuesta.

Figura 22. *Propuesta de servicios profesionales, vigencia de la oferta.*

Forma de pago: El valor se **cancelará** en **CINCO** (5) pagos iguales. Los valores deberán ser pagados mediante consignación efectuada en la cuenta de ahorros 210002515 del Banco BBVA contra factura de cobro.

Nota: El valor total de los servicios descritos en el numeral *2.4 Valor de los Servicios*, no incluye gastos de desplazamiento desde Bucaramanga vía aérea, transporte local, alojamiento y viáticos de alimentación de los días de permanencia en otras ciudades para el equipo consultor, en los eventos en donde las actividades deben realizarse de manera presencial, los cuales deben corresponder a los valores que la institución tenga definidos para la alta dirección.

3. VIGENCIA DE LA OFERTA

Las soluciones, valores, condiciones, alcance y en general contenido de la presente propuesta tendrá una vigencia de quince (15) días calendario a partir de la fecha de envío de esta, cualquiera que fuere el modo utilizado para tal fin.

4. DE LAS RESTRICCIONES LEGALES Y USOS DE LA PRESENTE PROPUESTA

El uso del presente documento y su contenido, metodologías, herramientas, valores y demás elementos que lo componen, solo se autoriza al Cliente destinatario de la propuesta para efectos de estimar la adquisición o no de las soluciones ofertadas. Por tanto, no se autoriza cederlos, compartirlos, reproducirlos total o parcialmente, venderlos, prestarlos, intercambiarlos o utilizarlos con ningún fin, así sean pedagógico o de cualquier otra naturaleza que no sea la correspondiente al alcance del contrato que para el efecto llegare a celebrarse con FERSACO S.A.S. El incumplimiento de lo aquí dispuesto configuraría una acción violatoria de la propiedad intelectual, del Know How y los derechos de autor, todos en cabeza de FERSACO S.A.S.

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

4.2.7 Hacer Orden de servicio.

Cuando el cliente confirma adquirir el servicio se da paso para hacer la orden de servicio para que esta sea firmada y se haga la activación del sistema, inicialmente se crea el número de orden de servicio en el sistema de Fersaco especificando el tiempo y valor como también los datos más relevantes de clientes después de esto se genera la orden de servicio en la que debía especificar el tiempo y valor adquirido por el cliente, la forma de pago, la duración, impuestos, tasas, legalizaciones, las obligaciones del contratante y del contratista y finalmente firma del representante legal de Fersaco y del cliente.

Figura 23. Propuesta de servicios profesionales, Orden de servicio.

		ORDEN DE SERVICIO PARA EL CUMPLIMIENTO DE PROTECCIÓN DE DATOS SOPORTADO EN 1581 - SPD		Código: GJL-FR06 Versión: 03 30 ene. 18	
Orden de Servicio No	OS2021-031		FECHA	28/05/2021	
Nombre o Razón Social	Seideco servicios integrales de desarrollo y construcción S.A.S				
Documento ID / NIT	900381367-6		Ciudad	Piedecuesta	
Dirección	Cra 15 No 18-70 Reserva de de la loma		Departamento	Santander	
Representante Legal	Carlos Hernando Olarte Valero		Documento ID	91273975	
Nombre de Contacto	Steven Celis		Teléfono/Celular	3124853262	
Correo electrónico del contacto	Seideco.admon@gmail.com		Correo electrónico para facturación	Seideco.admon@gmail.com	

Por medio del presente escrito me permito manifestar la voluntad de contratar con **Fersaco S.A.S**, persona jurídica con domicilio en la ciudad de Floridablanca, Santander (Colombia), identificada con el NIT 900.398.623-1, legalmente representada por su Gerente Dr. Luis Fernando Cote Peña, identificado con C.C. 91.226.267 y domicilio en la misma ciudad, la solución para el cumplimiento de protección de datos personales conforme a la Ley 1581 de 2012 y demás disposiciones concordantes, ajustado a las siguientes condiciones:

SOLUCIÓN	Unidades (u)	Valor Unitario (Vu)	Tiempo (m)	Valor Total (u*Vu*m)
Servicio de aplicación de la solución 1581 Sistema de Protección de Datos (SaaS). (Sin Límites de medios de recolección y/o bases de datos consolidadas)		\$257.500	2	\$515.000
TOTAL				\$515.000

FORMA DE PAGO: Las sumas antes mencionadas deberán ser pagadas por EL CONTRATANTE, previa presentación de la factura de cobro, mediante consignación efectuada en la cuenta de ahorros 210002515 del Banco BBVA, en DOS (2) pagos, el primer pago se realizará por un valor de DOSCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/cte (\$257.500). El segundo pago se realizará por un valor de DOSCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/cte (\$257.500).

DURACIÓN. La ejecución de los servicios se desarrollará en un plazo de DOS (2) meses para el Servicio de aplicación de la solución 1581 Sistema de Protección de Datos (SaaS), (habilitación de acceso al software) contabilizados a partir de la suscripción de la presente Orden de Servicios.

Tomado de: (Fersaco S.A.S, 2021)

4.2.8 Hacer Seguimiento comercial después de enviar orden de servicio.

Una vez se envía la orden de servicio como practicante de negocios internacionales en el cargo de líder de marketing y ventas, mi deber era garantizar que esta orden se firmara y de esta manera cerrar la negociación ya que este era el contrato para garantizar el cierre del mismo y proceder a la activación del sistema, de este modo estaba en contacto constante con los clientes potenciales a través de llamada telefónica y correos electrónicos para tener un seguimiento efectivo, ya que muchas veces la negociación tardaba por no firmar la orden de servicio por falta de tiempo o conocimiento o a última hora solicitaban hacer una nueva reunión comercial para hacer ajustes de la negociación pactada.

5. Aportes estudiante y empresa

Como estudiante de negocios internacionales, logre aportar mis conocimientos y habilidades, desarrollando estrategias comerciales, llevando un buen seguimiento a los clientes y lo más importante hacer cierre de negociaciones aplicando todos los conocimientos adquiridos durante mi carrera.

Considero que el aporte de FERSACO para mi como estudiante fue haberme permitido desempeñarme como líder de marketing y ventas en un entorno real, en el que aprendí y desarrolle mis habilidades como profesional en negocios internacionales, y un buen acompañamiento de mi jefe directo, el cual agradezco porque fue fundamental para el desarrollo de mi práctica empresarial.

6. Conclusiones y Recomendaciones

La labor como practicante de negocios internacionales fue satisfactoria, pues haber pertenecido a la empresa Fersaco, fue muy gratificante ya que me permitió aprender y aplicar mis conocimientos y habilidades que adquirí durante la carrera, se pudo hacer negociaciones importantes durante la práctica, con importantes estrategias comerciales y buen seguimiento a los clientes, con el fin de lograr un gana-gana al cierre de las negociaciones.

La practica empresarial fue una excelente opción de grado para obtener mi titulo como profesional en negocios internacionales, ya que fue una experiencia enriquecedora en la cual aprendí mucho y me ayudo a crecer como profesional.

Como recomendación, agregaría que el acompañamiento por parte de la universidad fuera mas cercano desde el inicio de la práctica y no cuando ya se está finalizando, puesto que es

importante para un mejor desarrollo durante la práctica y así también lo manifestó la empresa Fersaco.

Finalmente, solo puedo dar agradecimientos a la empresa Fersaco que me permitió desarrollar mi practica empresarial y ayudarme a crecer como profesional, y a la universidad por el acompañamiento y conocimientos adquiridos durante la carrera, y permitirme escoger como opción de grado la práctica empresarial.

Referencias

Superintendencia de industria y comercio, 2021. [Superintendencia de Industria y Comercio \(sic.gov.co\)](http://sic.gov.co)

Fersaco s.a.s, 2021. [Fersaco S.A.S. - Protección De Datos Personales, Asesoría Jurídica | Fersaco S.A.S.](#)

Software 1581-SPD, 2021. [Fersaco S.A.S. - Protección De Datos Personales, Asesoría Jurídica | Fersaco S.A.S.](#)