

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL

RAFAEL ANDRÉS GONZÁLEZ QUEVEDO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2015

INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL

RAFAEL ANDRÉS GONZÁLEZ QUEVEDO

Informe final de práctica presentado para optar el título de: Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

Mg. CAROL DAYANA SOSA QUINTERO

Magister en Educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2015

Autoridades académicas

P. UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.

Rector General

P. EDUARDO GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICA GAMBOA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

CAROL DAYANA SOSA QUINTERO

Director Trabajo de Grado

EDISON ORLANDO GARZON CESPEDES

Jurado

JAIRO CAMILO ZAMORA ESCOBAR

Jurado

Villavicencio, Septiembre de 2015.

Agradecimientos

Dedico este gran logro a Dios por haber llegado hasta este punto y darme salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor, desarrollándome como persona dentro de esta sociedad formando mis virtudes y corrigiendo mis defectos.

A mi Madre, por haberme educado y soportar mis errores. Gracias a tus consejos, por el amor que siempre me has brindado, por cultivar e inculcar ese sabio don de la responsabilidad, por la paciencia y la sabiduría que tienes a la hora de enfrentar una situación conmigo acompañándome en todo momento.

A mi Padre, quien me ha transmitido su grande y amplio conocimiento, guiándome por este camino tan largo como lo es la vida académica y lo más importante por inculcar valores de respeto y humildad en todas las situaciones que se nos plantean en la vida.

A mi hermana mayor por apoyarme incondicionalmente, brindándome su sabiduría y su conocimiento y a mi hermano menor por ser ese compañero al cual tengo que ayudar y guiar en su formación tanto personal como académica.

A mis tías, tíos y a mi Abuelita, los cuales estuvieron pendientes de mí en este largo proceso académico dándome apoyo y fuerzas para cumplir mis metas, y así culminar esta carrera el día de hoy.

A los Docentes por brindarme todos sus conocimientos y dedicarme tanto tiempo de sus vidas para así irme formando profesionalmente para enfrentar una larga vida laboral. A mis Colegas por acompañarme en este proceso de formación.

Tabla de contenido

	Pág.
RESUMEN.....	10
INTRODUCCIÓN	12
JUSTIFICACIÓN	13
OBJETIVOS.....	14
OBJETIVO GENERAL	14
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA – CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO.....	15
1.1. RESEÑA HISTÓRICA	15
53 AÑOS CONSTRUYENDO REGIÓN	15
1.2. MISIÓN.....	16
1.3. VISIÓN	16
1.4. POLÍTICA DE CALIDAD.....	16
1.5. OBJETIVOS DE CALIDAD	17
1.6. NUESTROS VALORES	17
1.7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL CÁMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO.....	18
2. ACTIVIDADES REALIZADAS DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN	20
3. EVIDENCIA DE LAS ACTIVIDADES COMO ASISTENTE DEL CENTRO DE INFORMACIÓN PROCOLOMBIA.	22
3.1. PERIODO DEL INFORME: 16 DE FEBRERO /15 DE MARZO DE 2015	22
3.1.1. <i>Preparase para exportar ¿cómo costear su producto de exportación?</i>	23
3.1.2. <i>Seminario especializado “técnicas para hacer negocios efectivos”</i>	24
3.2.1. <i>Apoyo centro de información procolombia</i>	25
3.2.2. <i>Convocatoria jornada de internacionalización</i>	26
3.2.3. <i>Apoyo jornada de internacionalización</i>	27
3.3. PERIODO DEL INFORME DEL 16 ABRIL A 15 DE MAYO DE 2015	28

3.3.1.	<i>Apoyo talleres prepárese para exportar</i>	28
3.3.2.	<i>Apoyo en el seminario “requisitos claves para exportar bienes”</i>	30
3.3.3.	<i>Videoconferencia: avistamiento de aves</i>	31
3.3.4.	<i>Seminario de ¿cómo participar en eventos internacionales?</i>	31
3.3.5.	<i>Apoyo convocatorias</i>	33
3.4.	PERIODO DEL INFORME DEL 16 DE MAYO A 15 DE JUNIO DE 2015	33
3.4.1.	<i>Seminario ¿cómo construir una marca internacional?</i>	33
3.4.2.	<i>Avance en informe de exportaciones del departamento del meta</i>	35
3.5.	PERIODO DEL INFORME DEL 16 DE JUNIO AL 13 DE JULIO DE 2015	36
3.5.1.	<i>Avance del informe de las exportaciones del departamento del meta</i>	36
3.5.2.	<i>Convocatoria para la jornada de internacionalización del 12 de agosto</i>	37
4.	APORTES A LA EMPRESA Y A SU FORMACIÓN PROFESIONAL	39
4.1.	<i>Aportes a la empresa</i>	39
4.2.	<i>APORTES EN LA FORMACIÓN PROFESIONAL</i>	39
	CONCLUSIONES	40
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	41
	ANEXOS	43

Índice de figuras

	Pág.
FIGURA 1. ORGANIGRAMA CCV	18
FIGURA 2. EVIDENCIA SEMINARIO ¿CÓMO COSTAR SU PRODUCTO DE EXPORTACIÓN?.....	23
FIGURA 3. SEMINARIO ESPECIALIZADO TÉCNICAS PARA HACER NEGOCIOS EFECTIVOS	24
FIGURA 4. EVIDENCIA SEMINARIO TÉCNICAS PARA HACER NEGOCIOS EFECTIVOS	25
FIGURA 5. OFICINA CENTRO DE INFORMACIÓN PROCOLOMBIA	26
FIGURA 6. EVIDENCIA INVITACIÓN AL SEMINARIO	27
FIGURA 7. EVIDENCIA JORNADA DE INTERNACIONALIZACION	28
FIGURA 8. EVIDENCIA TALLERES PREPÁRESE PARA EXPORTAR, JORNADA MAÑANA.....	29
FIGURA 9. TALLERES PREPÁRESE PARA EXPORTAR, JORNADA TARDE	29
FIGURA 10. SEMINARIO “REQUISITOS CLAVES PARA EXPORTAR BIENES”	30
FIGURA 11. VIDEOCONFERENCIA : AVISTAMIENTO DE AVES.....	31
FIGURA 12. SEMINARIO ¿CÓMO PARTICIPAR EN EVENTOS INTERNACIONALES?	32
FIGURA 13. ASISTENTES AL SEMINARIO COMO PARTICIPAR EN EVENTOS INTERNACIONALES ...	32
FIGURA 14. EVIDENCIA SEMINARIO ¿CÓMO CONSTRUIR UNA MARCA INTERNACIONAL?	34
FIGURA 15. SEMINARIO ¿CÓMO CONSTRUIR UNA MARCA PARA EXPORTAR?.....	34
FIGURA 16. PANTALLAZO AVANCE DE INFORME DE EXPORTACIONES DEL META	35
FIGURA 17. AVANCE DE INFORME DE EXPORTACIONES DEL DEPARTAMENTO DEL META	36
FIGURA 18. INFORME DE EXPORTACIONES, EMPRESAS EXPORTADORAS	36
FIGURA 19. INVITACIÓN AL SEMINARIO: TURISMO UN CAMINO A LA INTERNACIONALIZACIÓN	37

Índice de anexos

Pág.

ANEXO 1. GLOSARIO.....	43
------------------------	----

Resumen

El día 16 de febrero de 2015 se iniciaron labores en las instalaciones de la CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, como asistente en el área del CENTRO DE INFORMACION PROCOLOMBIA (CIP), convenio el cual se va desarrollando en asociación por dichas entidades, donde se me explico cada una de mis funciones específicas en cada área, así como los respectivos pasos, procesos y soluciones al momento de atender a los empresarios y público en general.

Ya en el marco del centro de información PROCOLOMBIA, existe un convenio con la CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO con el objetivo de direccionar, acompañar y asesorar a todos los empresarios del Departamento del Meta a que lleven sus idea de negocio a un nivel internacional . Además el CIP desarrolla los servicios ofrecidos en dos etapas las cuales están a disposición para el público en general, especialmente para todos los empresarios con potencial exportador.

En la primera etapa ofrece información básica sobre los requisitos, procedimientos, vistos buenos y otros trámites de exportación apoyándose en documentación virtual, en la que encontramos herramientas de consulta como estadísticas de exportación, base de datos, entre otras.

En la segunda etapa como herramienta se brindan capacitaciones a través del “Programa de Formación Exportadora- PFE”. El cual está formado por seminarios de internacionalización, seminarios especializados y talleres prácticos, en temas de comercio exterior, bienes, servicios y turismo. Estos PFE, Son dictados por consultores expertos y asesores con gran experiencia en procesos de exportación.

A lo largo de mi gestión ejercida en la práctica empresarial dentro del Centro De Información Procolombia se realizaron Videoconferencias, Seminarios de

internacionalización y Programas de Formación Exportadora(PFE), En la que se capacitaron por lo menos a 170 empresarios de sectores como el textil, manufacturero, agroindustria, Servicios, tradicionales y de turismo, entre otros.

Palabras claves: Centro De Información Procolombia (CIP), Seminario de Internacionalización, Videoconferencia de Turismo, Programa de Formación Exportadora (PFE).

Introducción

Con el presente permito dar a conocer el informe en el que son evidenciadas las labores ejercidas en el desarrollo de la práctica empresarial en la Cámara De Comercio De Villavicencio, con el programa del Centro De Información Procolombia (CIP), Para así poder optar por el título de Profesional en Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomás De Villavicencio.

A lo largo de este tiempo de prácticas empresariales la actividad principal consistía en apoyar el servicio brindado por el centro de información Procolombia, Donde se evidencio la práctica del conocimiento adquirido durante el desarrollo y la formación profesional, para así contribuir al óptimo desempeño y poder enfrentar de manera eficaz el tiempo de las prácticas.

Además dar a conocer que la CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO, es una entidad privada que ha venido fortaleciendo el desarrollo de los comerciantes de la Orinoquia, con enfoque internacional y contribuyendo al crecimiento y desarrollo de la productividad en la región, quien establece un convenio con Procolombia y así brindar apoyo a los empresarios de la región de la Orinoquia, asesorándolos y capacitándolos para que ellos logren el camino de la internacionalización de sus productos o servicios, teniendo como herramientas programas como la jornada de internacionalización y seminarios “ preparese para exportar”

Justificación

Con el propósito de llevar al campo laboral todo lo aprendido en estos cinco años de la etapa de aprendizaje, Decidí optar por las prácticas empresariales como opción de grado, la cual me ha permitido aplicar algunos de los conocimientos adquiridos en este proceso de formación, de esta manera pude aclarar, acrecentar, afianzar, conocer y profundizar en temas relacionados con el desarrollo del comercio nacional e internacional.

A lo largo del proceso de la Práctica Empresarial desarrollada en el Centro de información Procolombia (CIP), Pude interactuar con expertos y asesores en temas de exportación, y así con esta relación tengo una gran perspectiva en el ámbito laboral, profesional y personal, para poder enfocarme en un buen futuro.

La Cámara De Comercio De Villavicencio, cumple una labor muy importante con este convenio con Procolombia, el cual es fomentar la cultura exportadora en el Departamento del Meta, acompañando y direccionando a los comerciantes a que se atrevan a internacionalizar sus productos o servicios, Por lo anterior, Decidí realizar mis prácticas empresariales en esta prestigiosa entidad.

Objetivos

Objetivo general

Apoyar al Centro De Información Procolombia en su labor de direccionar y acompañar a los empresarios de nuestra región para que puedan llevar a cabo sus procesos de exportación y así fomentar la cultura exportadora.

Objetivos específicos

- Recepcionar a los usuarios a través del formato destinado, identificando el tipo de usuario y sus necesidades específicas.
- Dirigir hacia los servicios que presta el CIP y otras entidades relacionadas con el tema de exportaciones.
- Apoyar en la identificación de fuentes como herramientas documentales e informáticas para la ampliación del conocimiento.
- Suministrar la documentación relacionada con la internacionalización.
- Diagnosticar las empresas con potencial exportador.
- Llevar un registro de toda la información relacionada con los servicios que presta PROCOLOMBIA, en las herramientas y formatos desarrollados para tal fin.
- Apoyar en la convocatoria de las personas que estuviesen interesadas en comenzar un proceso de internacionalización

1. Presentación de la empresa – cámara de comercio de Villavicencio

1.1. Reseña histórica

53 AÑOS CONSTRUYENDO REGIÓN

La Cámara de Comercio de Villavicencio fue creada a través del decreto 306 del 10 de Febrero de 1962 y empezó actividades a partir del 1° De Mayo de 1962, con su actividad principal de llevar el Registro Público de los comerciantes de su jurisdicción y representa los intereses de los mismos ante el Gobierno Nacional.

Posteriormente, con la Ley 80 de 1993 les fue atribuido a las Cámaras de Comercio el manejo del registro único de proponentes, con base en la reglamentación esta actividad, inicia a partir del 28 de Octubre de 1994.

En 1995 se expide el Decreto anti-trámite 2150, que en sus artículos 40 al 45 reglamenta y faculta el manejo del registro de entidades sin ánimo de lucro en las Cámaras de Comercio. El registro para aquellas Entidades que inician actividad se da a partir del 6 de Marzo de 1996 y a partir del 1° De Enero de 1997 para aquellas que existían antes del 6 De Marzo de 1996.

Adicionalmente, entre las funciones delegadas a las Cámaras de Comercio del país, está la de promover el desarrollo económico y social de las regiones incorporadas en el artículo 86 del Código de Comercio y el Decreto 898 artículo 10°. Para cumplir con ese objetivo, la Cámara de Comercio de Villavicencio ha desarrollado un conjunto de actividades en busca de promover el bienestar de la comunidad empresarial dentro del espíritu de la libre iniciativa privada y con criterio social, siendo depositaria y divulgadora de fe pública, actuando como órgano de los intereses generales de aquella, promoviendo el desarrollo socioeconómico y sirviendo de fuente de información.

A raíz de la expedición del Decreto Ley 019 de 10 de Enero de 2012, las Cámaras de Comercio les han sido otorgadas nuevas funciones de registro, en virtud de lo dispuesto en el artículo 166 del presente Decreto, las cuales empezaron a regir a partir del 1º de Marzo del 2012. Las nuevas funciones de Registro son:

1. Registro de Entidades de Economía Solidaria
2. Registro Nacional Público de las Personas Naturales y Jurídicas que ejerzan la actividad de vendedores de Juego de suerte y Azar
3. Registró Público de Veedurías Ciudadanas
4. Registro de Entidades Extranjeras de Derecho Privado Sin Ánimo de Lucro
5. Registro Nacional de Turismo.

1.2. Misión

Es una entidad gremial de derecho privado, comprometida con el desarrollo integral de la Orinoquia, promovemos la gestión empresarial, los mecanismos de solución de conflictos y la administración efectiva de los registros públicos; orientados hacia el mejoramiento continuo y la proyección de la entidad hacia el ámbito internacional.

(Cámara de Comercio de Villavicencio, 2014)

1.3. Visión

Ser una entidad modelo en prestación de servicios, comprometida con el desarrollo empresarial y regional, que responda con competitividad al entorno de la internacionalización. (Cámara de Comercio de Villavicencio, 2014)

1.4. Política de calidad

En la Cámara de Comercio nos comprometemos a cumplir las funciones de los registros públicos, desarrollo económico y social sustentable, con calidad y efectividad, buscando la satisfacción de nuestros clientes y contribuyendo al incremento de la productividad y

competitividad regional, apoyados en un talento humano que trabaja en mantener la excelencia y el mejoramiento continuo.

1.5. Objetivos de calidad

Los objetivos de calidad son:

- Satisfacer las necesidades y expectativas razonables de nuestros usuarios.
- Desarrollar una cultura de calidad que garantice la eficacia, eficiencia y efectividad de los procesos.
- Optimizar la prestación del servicio de Registros Públicos para satisfacer las necesidades del cliente, generando credibilidad en nuestros procesos.
- Generar mayor sentido de pertenencia de los afiliados hacia la Cámara de Comercio de Villavicencio.
- Adquirir, implementar y optimizar tecnologías que garanticen ventajas competitivas en la prestación de los servicios de nuestra organización.
- Propiciar espacios y ambientes que afiancen el sentido de pertenencia y permitan consolidar un equipo de trabajo competitivo y comprometido con el mejoramiento continuo.

1.6. Nuestros valores

- Respeto
- Lealtad
- Solidaridad
- Transparencia
- Disciplina
- Compromiso
- Responsabilidad
- Honestidad
- Ética

ASISTENTE DE FORMACION EMPRESARIAL, aquí existe un convenio entre la CÀMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO y PROCOLOMBIA, en donde se asigna el cargo de COORDINADORA REGIONAL DE PROCOLOMBIA por parte de la CÀMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO y un delegado directamente de PROCOLOMBIA , y finalmente mi área de trabajo Auxiliar o Asistente del Centro de Información y asesoría de PROCOLOMBIA.

2. Actividades realizadas dentro de la organización

Las actividades que he venido desempeñando como Practicante dentro del Centro de Información Procolombia en la Cámara De Comercio de Villavicencio, consisten en apoyar en todo aspecto necesario al CIP en su tarea de acompañar y direccionar a los empresarios con deseos de internacionalizar sus productos o servicios.

El Centro de Información Procolombia es un espacio dentro de la cámara de comercio donde principalmente empresarios como también las personas naturales pueden obtener información y asesoría en temas relacionados con los negocios internacionales, buscando apoyo y direccionamiento en su proceso de internacionalización, así aprovechando las oportunidades y ventajas que nos brindan actualmente los tratados de libre comercio y las alianzas para poder exportar sus productos y servicios en mercados internacionales, por esto en el CIP se desarrollan programas como: Prepárese Para Exportar, Seminarios de internacionalización y seminarios especializados para darles apoyo y fomentar la cultura exportadora en nuestra región. Por lo anterior se han designado unas funciones las cuales fueron fundamentales para el desarrollo de la práctica empresarial.

Entre las que se destacan las siguientes:

- Orientación y remisión hacia servicios y herramientas al interior del CIP
- Realizar tele mercadeo para los eventos del CIP.
- Realizar Mailing para los eventos del CIP.
- Apoyar en los eventos comerciales donde el CIP participe.
- Recepcionar y registrar los usuarios a través del formato destinado, identificando el tipo de usuario y sus necesidades específicas.

- Prestar apoyo y orientación al usuario en la utilización de las herramientas de consulta disponibles en el CIP.
- Elaborar mensualmente informe de actividades realizadas en el CIP.
- Investigar y retroalimentar en el área, noticia de comercio exterior que permita el buen desarrollo del CIP.
- Realizar Avance de informe de las exportaciones del departamento del Meta.
- Y Cualquier función relacionada para el buen desarrollo del CIP.

3. Evidencia de las actividades como asistente del centro de información PROCOLOMBIA.

INFORMES MENSUALES SEGÚN ACTIVIDADES

3.1. Periodo del informe: 16 de febrero /15 de marzo de 2015

El día 16 de Febrero del presente año se dio inicio a la práctica empresarial en el Centro de Información Procolombia, convenio con la Cámara de Comercio de Villavicencio, al inicio fue la presentación con la Coordinadora del Centro de Información Procolombia en Villavicencio , quien me dio a conocer los servicios del mismo y las funciones a desempeñar, de igual manera se me dio una capacitación sobre temas generales de Procolombia, Centros de Información, Programa de Formación Exportadora, Asesoría y Registro.

Durante el periodo de 16 de Febrero y 15 de Marzo, me pusieron a cargo de la investigación y consulta de información solicitada por los empresarios que se acercan al Centro de Información de Procolombia, apoyándolos en su proceso de exportación y proyectando su producto de interés, de los cuales eran pertenecientes a los sectores de manufactura y agroindustria, enfocados en productos tales como: Pan de arroz, Semilla de Chía , productos artesanales, entre otros.

Por otro lado apoyar los seminarios de internacionalización y Programas de Prepárese para Exportar hechos en el mes, en las cuales mis funciones son el apoyo en la logística del mismo, encargándome del registro de asistencia, la entrega de encuestas, y las demás que en el momento la Coordinadora del CIP me asigne.

3.1.1. Preparase para exportar ¿cómo costear su producto de exportación?

El día 25 de Febrero, Se realizó en la cámara de comercio de Villavicencio en asociación con Procolombia la tercera parte del programa de prepárese para exportar que era un taller de ¿cómo costear su producto de exportación?, el cual es la parte final de este programa. Como resultado se obtuvo una participación activa de 20 empresarios.

Figura 2. Evidencia seminario ¿Cómo costar su producto de exportación?



Fuente: Fotografía propia del autor

Este día, mis funciones fueron en la parte de la logística del evento, colaborando en la parte del registro de los asistentes, la entrega del material de apoyo, la entrega de encuestas de satisfacción y las demás funciones dadas por la coordinadora del centro de información Procolombia.

Al finalizar el seminario se recogen las identificaciones de Procolombia (lomas¹) y posteriormente me dirijo al puesto de trabajo para realizar los documentos que son

¹ Lomas: Identificación del centro de Información Procolombia

solicitados por Procolombia en Bogotá, los cuales son el registro de asistencia, llenar datos de los asistentes y la tabulación del informe de satisfacción de las encuestas.

3.1.2. Seminario especializado “técnicas para hacer negocios efectivos”

El 11 de Marzo, la cámara de comercio de Villavicencio junto a procolombia realizó el seminario especializado con el título de técnicas para hacer negocios efectivos, que fue dictado por el experto Aldo Villamarin, que fue enviado directamente desde Procolombia Bogotá. En el horario de 8 de la mañana a 5 de la tarde con una pausa de una hora a las 12 del medio día para almorzar.

Figura 3. Seminario especializado técnicas para hacer negocios efectivos



Fuente: Tomada por el autor

En este evento, se dio apoyo al centro de información procolombia realizando la convocatoria y la logística de este mismo, en la que tuve al iniciar funciones como el tele mercadeo y el envío de correo electrónicos a empresarios de la región.

Como resultado se contó con una asistencia de 53 asistentes, de diferentes sectores como la agroindustria, calzado, turismo, entre otros.

Figura 4. Evidencia Seminario técnicas para hacer negocios efectivos



Fuente: Tomada por el autor

En la realización de este evento estuve a cargo de la parte logística del evento como en el registro de los asistentes, la entrega del material de apoyo a cada uno de los participantes, la entrega de encuestas de satisfacción, la entrega de refrigerios y demás instrucciones dadas por la coordinadora del centro de información Procolombia.

Al finalizar el seminario realice los documentos que son solicitados por Procolombia en Bogotá, los cuales son el registro de asistencia, llenar datos de los asistentes y la tabulación del informe de satisfacción de las encuestas.

3.2. Periodo del informe 16 de marzo al 15 de abril de 2015

3.2.1. Apoyo centro de información procolombia

Durante este tiempo se estuvo pendiente de todo lo correspondiente a la atención de usuarios, recolección de datos para así poder asignarles una cita con la coordinadora del centro de información procolombia y así poder colaborar mediante una asesoría de la coordinadora en la cual estuve presente en muchos de estos direccionamientos dados a los empresarios con la mira puesta en la internacionalización. Además estuve presente en cada una de las asesorías que brindaba la asesora del departamento del meta de

procolombia la cual brindaba direccionamiento a empresarios que ya estaban más adelantados en su proceso.

Figura 5. Oficina Centro de Información Procolombia

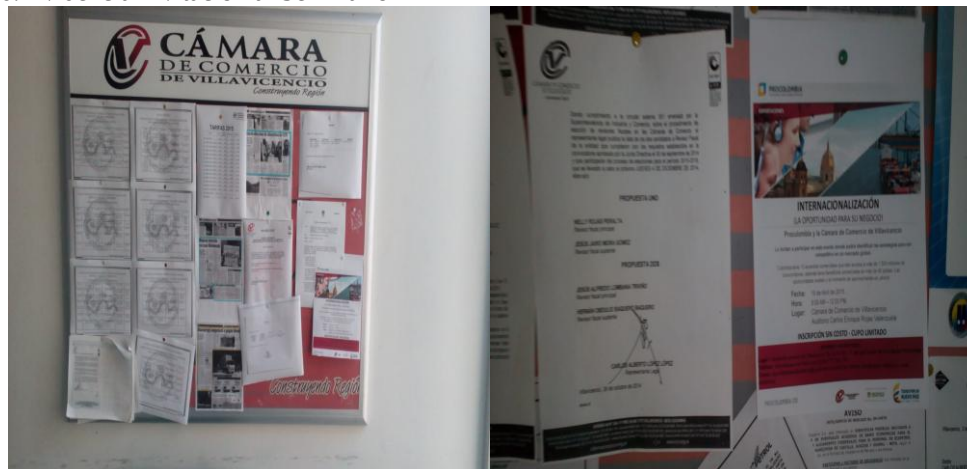


Fuente: Tomada por el autor

3.2.2. Convocatoria jornada de internacionalización

En este lapso de tiempo se realizó las correspondientes convocatorias para invitar a las personas y a los empresarios a la jornada de internacionalización el día 15 de abril del presente año para que se interesen en exportar y en formar la cultura exportadora en nuestra región. Estas convocatorias se realizaron por medio de tele mercadeo y mailing .además dentro de la cámara de comercio también se repartió información para las personas que visitan las instalaciones.

Figura 6. Evidencia Invitación al Seminario



Fuente: Tomada por el autor

3.2.3. Apoyo jornada de internacionalización

El día 15 de abril del presente año se realizó la jornada de internacionalización desde las 8 de la mañana hasta las 12 del mediodía, en la cual se busca fomentar la cultura exportadora de la región y así formar futuros exportadores.

Esta capacitación fue dada por la asesora para el Departamento del Meta la Doctora July Marcela Aragón Malpica experta en temas de negocios internacionales.

Este evento tuvo una participación activa de 40 empresarios que se interesaron en dar el primer paso para conocer el tema de internacionalizar su producto.

Figura 7. Evidencia Jornada De internacionalizacion



Fuente: Tomada Por el autor

Al igual que los demás eventos, se apoya en la parte a la logística del evento, haciendo el registro de los asistentes al evento, repartiendo encuestas de satisfacción, y demás instrucciones dadas por las coordinadora del centro de información procolombia la Doctora Paula Morales.

Al finalizar el evento se recogieron las encuestas de satisfacción y se prosiguió a realizar los documentos que son solicitados por Procolombia en Bogotá, los cuales son el registro de asistencia, llenar datos de los asistentes y la tabulación del informe de las encuestas de satisfacción.

3.3. Periodo del informe del 16 abril a 15 de mayo de 2015

3.3.1. Apoyo talleres prepárese para exportar

El día 22 de Abril se realizó el inicio de los talleres de prepárese para exportar, evento realizado por procolombia con asociación de la cámara de comercio para fomentar la cultura exportadora en nuestra región. Esta jornada fue dividida en dos partes, la primera era ¿como encontrar su mercado objetivo? que era de 8 de la mañana a 12 del mediodía, y la segunda parte era ¿como costear su producto de exportación? Que era de 1 pm a 5 pm. Esta capacitación fue dictada por la Doctora experta July Aragon Malpica. En este

evento contamos con una participación de 21 personas interesadas en conocer más sobre como internacionalizar el producto.

Figura 8. Evidencia Talleres Prepárese Para exportar, jornada mañana



Fuente: Tomada Por el Autor

Al igual que los demás eventos, se apoya en la parte a la logística del evento, haciendo el registro de los asistentes al evento, repartiendo encuestas de satisfacción, y demás instrucciones dadas por las coordinadora del Centro de Información Procolombia.

Figura 9. Talleres prepárese para exportar, jornada tarde



Fuente: Tomada Por el Autor

Al finalizar el evento se recogieron las encuestas de satisfacción y se prosiguió a realizar los documentos que son solicitados por Procolombia en Bogotá, los cuales son el registro de asistencia, llenar datos de los asistentes y la tabulación del informe de las encuestas de satisfacción.

3.3.2. Apoyo en el seminario “requisitos claves para exportar bienes”

El Día 30 de Abril, el centro de información de PROCOLOMBIA realizó la parte final de los talleres de prepárese para exportar mostrando cuales son los requisitos claves para poder exportar bienes, charla dictada por la Doctora July Aragon Asesora de procolombia, este fue dictado en la jornada de 8 am hasta las 12 m, al cual asistieron 18 personas.

Figura 10. Seminario “Requisitos claves para exportar Bienes”



Fuente: Tomada por el autor

Se brindó colaboración en este evento en la parte de la organización y logística del evento, ya que se apoya en labores como inscripción y registro de los empresarios, además se repartieron las encuestas de satisfacción y al finalizar el evento se recogieron las encuestas. Se prosiguió a realizar los documentos tales como el informe de satisfacción, el registro de asistencia y llenar los datos de las personas que asistieron al evento para así poder tener nuestra propia base de datos.

3.3.3. Videoconferencia: avistamiento de aves

El Día Viernes 8 de Mayo, se realizó una videoconferencia dedicada para el sector del turismo al cual asistieron 50 personas dueños de sus empresas y otras fueron integrantes de los entes gubernamentales, esta videoconferencia se realizó desde las 9 am hasta las 12 m , con el fin de mostrar las posibilidades que tiene el sector turismo aprovechando los recursos.

Figura 11. Videoconferencia : Avistamiento de Aves



Fuente: Tomada por el autor

Al igual que en los demás eventos se apoyó la parte logística en el registro de asistentes y además al finalizar se entregó informes de satisfacción sacados de las encuestas y el registro completo de todos los asistentes a la videoconferencia.

3.3.4. Seminario de ¿cómo participar en eventos internacionales?

El Día 12 de Mayo del presente año, La cámara de comercio de Villavicencio junto a procolombia realizaron el seminario de ¿ cómo participar en eventos internacionales?, el

cual fue dictado por el Experto traído desde Bogotá el doctor Emigdio Martínez, este evento fue realizado de 8 am hasta las 5 pm del mismo día, Para este evento la participación total fue de 21 personas las cuales demostraron su interés en la realización del seminario.

Figura 12. Seminario ¿cómo participar en eventos internacionales?



Fuente: Tomada Por el autor

Se brindó colaboración en este evento en la parte de la organización y logística del mismo, ya que realice labores como la inscripción y registro de los empresario y . Se repartieron las encuestas de satisfacción.

Figura 13. Asistentes al Seminario como participar en eventos internacionales



Fuente: Tomada Por el autor

Al finalizar el evento se recogieron las encuestas y se prosiguió a realizar los documentos tales como el informe de satisfacción, el registro de asistencia y llenar los datos de las personas que asistieron al evento para así poder tener nuestra propia base de datos.

3.3.5. Apoyo convocatorias

Como es costumbre en el centro de información procolombia, para cada evento se realiza una convocatoria buscando llamar la atención de personas con empresas para que se interesen en la internacionalización, por esto es que se realizó apoyo en las convocatorias vía teléfono y además con correo electrónico para anunciarles a los empresarios cada uno de nuestros programas diseñado para el cliente

3.4. Periodo del informe del 16 de mayo a 15 de junio de 2015

3.4.1. Seminario ¿cómo construir una marca internacional?

El día 3 de Junio del presente año, el centro de información procolombia realizó el seminario especializado dictado por el experto traído desde Bogotá el Profesional German Dueñas quien nos explicó cómo hacer para construir una marca internacional, este evento fue realizado desde las 8 am hasta las 5 p.m. en el auditorio del tercer piso de la cámara de comercio de Villavicencio, contando con la asistencia de 28 empresarios interesados en el tema. Era dirigido para los diferentes sectores de la región como la agroindustria, textil, turismo y demás sectores, ya que son temas universales y que en mi opinión debería interesarles a todas las personas para poder tener su propio negocio y tener esa cultura exportadora que tanto nos hace falta.

Figura 14. Evidencia seminario ¿cómo construir una marca internacional?



Fuente: Tomada por el autor

Se apoyó en este evento en la parte de la organización y logística del evento, ya que realice labores como la inscripción y registro de los empresarios y se repartieron las encuestas de satisfacción.

Figura 15. Seminario ¿cómo construir una marca para exportar?



Fuente: Tomada Por el Autor

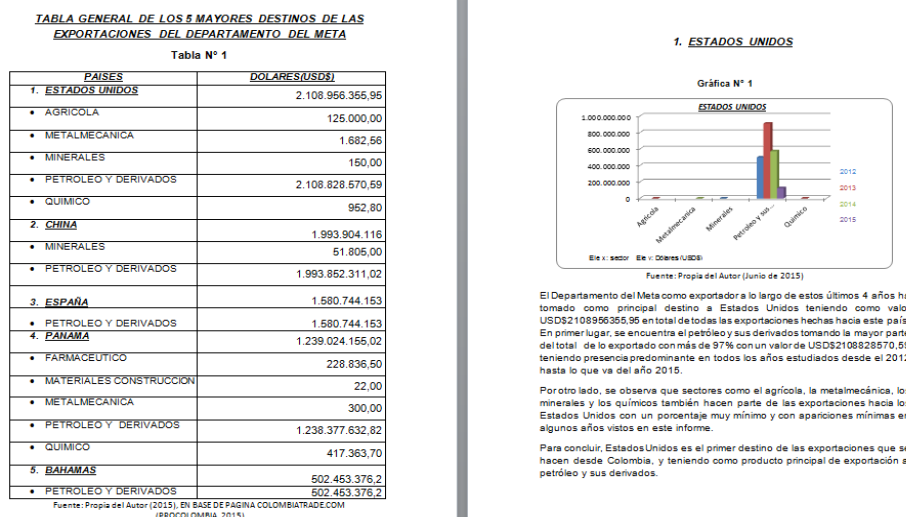
Al finalizar el evento se recogieron las encuestas y se prosiguió a realizar los documentos tales como el informe de satisfacción, el registro de asistencia y llenar los datos de las

personas que asistieron al evento para así poder tener nuestra propia base de datos del CIP (Centro de Información Procolombia)

3.4.2. Avance en informe de exportaciones del departamento del meta

Se adelantaron labores de búsqueda de información sobre datos y estadísticas de exportaciones del Departamento del Meta en los últimos 4 años y cuáles son sus 5 principales destinos a los cuales se exporta, al principio muy pocas páginas arrojaban datos sobre estos temas, ya que en ocasiones son cifras confidenciales a las que muchas veces no tenemos acceso, en la página donde se encontró gran información fue la de procolombia o Colombia trade.

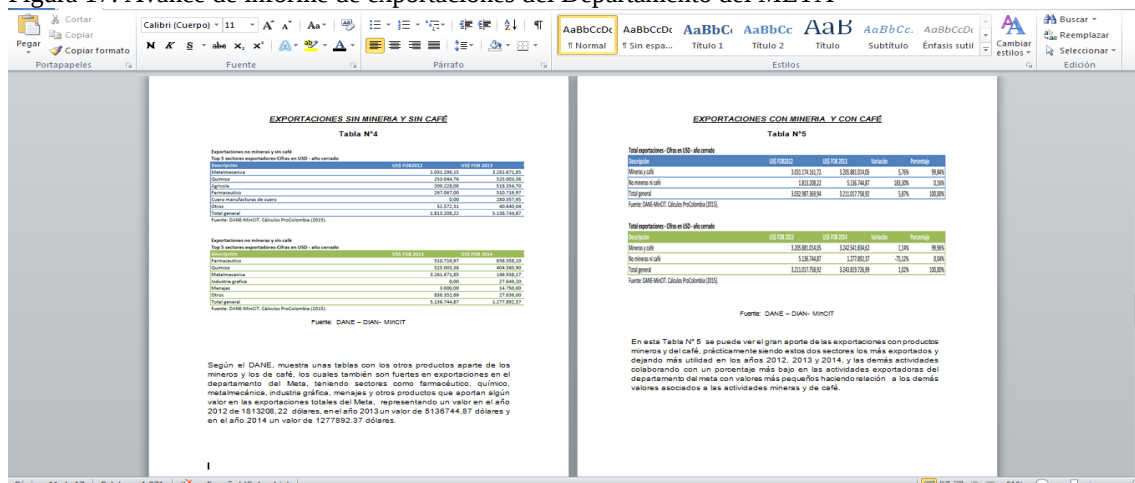
Figura 16. Pantallazo Avance de informe de exportaciones del META



Fuente : Tomada Por el Autor

Estas fueron algunas imágenes de una estadística que se extrajo de la página www.colombiatrade.com lo cual ya se ve reflejado en el comienzo del avance del informe sobre las exportaciones del Meta, arrojando como resultado que en la mayoría de países el producto con mayor potencial de exportación en el Departamento del Meta es el petróleo, ocupando el primer lugar de exportaciones.

Figura 17. Avance de informe de exportaciones del Departamento del META



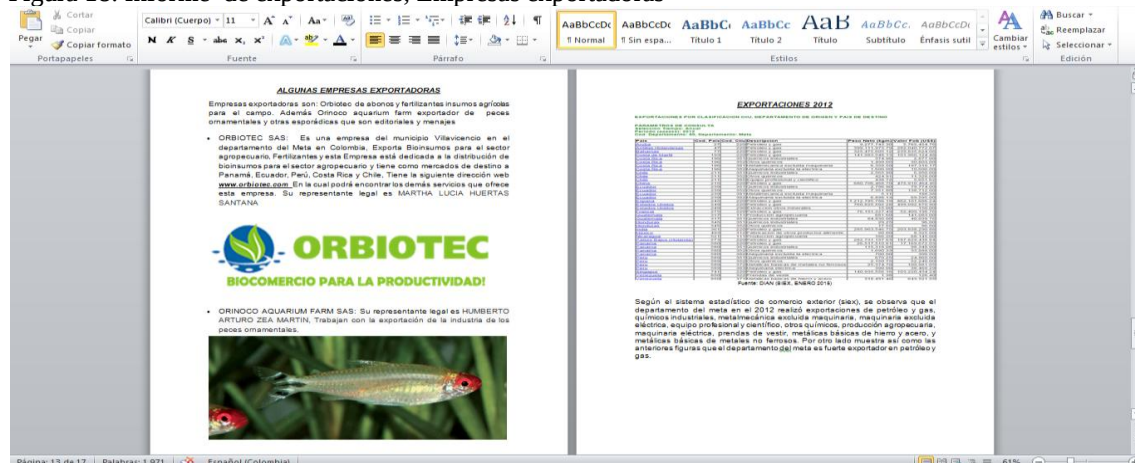
Fuente: Tomada por el autor

Ya en esta imagen podemos ver otras estadísticas que nos muestra el DANE junto a la DIAN Sobre Datos contando el petróleo y el café y en la otra sin contar los anteriores, la que muestra una vez más que prácticamente las exportaciones del Meta es puro petróleo, y sus derivados, y que en el departamento existe muy poca cultura de exportación por parte de las pequeñas y medianas empresas de la región.

3.5. Periodo del informe del 16 de junio al 13 de julio de 2015

3.5.1. Avance del informe de las exportaciones del departamento del meta

Figura 18. Informe de exportaciones, Empresas exportadoras



Fuente: Tomada por el Autor

Ya en este avance logramos encontrar dos empresas las cuales se dedican a exportar y son propias de acá del departamento del Meta , la primera es Orbiotec, que se dedica a exportar bioinsumos para el sector agropecuario, fertilizantes, entre otros, y la Segunda es la empresa Orinoco Aquarium Farm , que se dedica a la exportación de peces ornamentales, poniendo un punto de referencia para las demás empresas de la región y demostrando que la idea de internacionalización si puede lograrse y hacerse realidad.

3.5.2. Convocatoria para la jornada de internacionalización del 12 de agosto

Como es costumbre del Centro de información Procolombia nos dedicamos a hacer partícipes a los empresarios de la región sobre programas que ofrecemos para fomentar la internacionalización de los productos y servicios propios de la región, por esto les informamos vía telefónica y vía correo electrónico sobre la próxima jornada de internacionalización en la que se incentivara al empresario para que exporte y así poder formar una cultura exportadora en toda la región.

Figura 19. Invitación Al Seminario: Turismo un camino a la internacionalización



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSION PARCA POS

TURISMO

Turismo un Camino a la Internacionalización

ProColombia y la Cámara de Comercio de Villavicencio

Invitan al Programa de Formación para empresas de Turismo donde usted podrá adquirir las herramientas para consolidar su producto turístico y proyectarse en el mercado internacional

FECHA	SEMINARIO	HORARIO
19 de Agosto	Desarrollo de productos turísticos	8:00 a.m. – 4:00 p.m.
26 de Agosto	Diseño de paquetes turísticos	8:00 a.m. – 4:00 p.m.
2 de Septiembre	Gestión de calidad en empresas turísticas	8:00 a.m. – 4:00 p.m.
9 de Septiembre	Gestión financiera para empresas turísticas	8:00 a.m. – 4:00 p.m.
16 de Septiembre	Marketing de destinos Turísticos	8:00 a.m. – 4:00 p.m.

INFORMES E INSCRIPCIONES:
Cámara de comercio de Villavicencio - Av. 40 N° 24 – 71 3er piso Centro de Información ProColombia
comuníquese a la línea local (8) 6817777 ext. 170
Correo: ciprocolombiavillavicencio@gmail.com Indicando su nombre, identificación, teléfono y correo electrónico.

COLOMBIA.TRAVEL

CÁMARA DE COMERCIO VILLAVICENCIO

MUNICIPIO DE VILLAVICENCIO

MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

TODO POR UN NUEVO PAÍS

Fuente: Centro de información Procolombia

Finalmente , se dio apoyo en la convocatoria vía telefónica y vía correo electrónico para promocionar el programa de formación para empresas de turismo llamado “ Turismos un camino a la internacionalización” el cual consta de 5 seminarios especializados dictados por un experto en el tema conseguido directamente por Procolombia para así brindarles ideas claras y direccionar a nuestros empresarios del sector turismo que deseen indagar e innovar en el tema, para así hacer su producto más atractivo para los extranjeros.

4. Aportes a la empresa y a su formación profesional

4.1. Aportes a la empresa

Según mi experiencia a lo largo de la práctica empresarial en estos 6 meses como pasante en el centro de información Procolombia , puedo determinar que hay necesidad de fortalecer el área de tele mercadeo y mailing para así poder divulgar mejor las actividades que se realizan en el centro de información tales como capacitaciones en marketing y logística internacional y que en la mayoría de los casos por falta de información los empresarios no se dan por enterados y no asisten a programas de tan alto interés para ellos. Además sugiero que exista un seguimiento masivo a los empresarios que asistieron a los programas de Prepárese Para Exportar , por ejemplo ya que se tienen los datos de cada empresario hacerle llamadas y visitas para así poder conocer que proceso han seguido y que han podido lograr después de asistir a los seminarios, para ver así que tanto influye la información que brinda el CIP en los empresarios y cuáles fueron los avances logrados por ellos.

4.2. Aportes en la formación profesional

Son muy importantes los conocimientos de cada una de las personas que estuvieron acompañándome en el centro de información Procolombia ya que me aportaron grandes conocimientos, además aprendí mucho de los expertos y conferencistas en cada uno de los seminarios , ya que tienen una amplia trayectoria y bastantes conocimientos sobre temas de comercio exterior importantes para mi formación profesional y que desconocía totalmente dándome pautas para aplicar al momento de ejercer mi carrera profesional. Por otro lado, la relación entre empresarios y el Centro de Información de ProColombia, pues ellos a través de sus empresas y productos nos hacen conocer las etapas y procesos por los que ellos deben pasar así mismo sus productos, esto haciendo parte del comercio real y tangible y se crea un enlace de ayuda entre ellos y el CIP.

Conclusiones

Finalizando este proceso para poder lograr el título de profesional en negocios internacionales, puedo afirmar que la teoría y la práctica van de la mano, ya que los conocimientos teóricos adquiridos en la UNIVERSIDAD SANTO TOMAS DE VILLAVICENCIO fueron necesarios en el desarrollo de mi práctica empresarial, pero en el desarrollo de estos es donde me doy cuenta que poner en practica la teoría es un poco complicado, ya que hay que saber desenvolverse en un ambiente laboral.

A lo largo de este periodo de tiempo en el que desarrolle las prácticas empresariales en la Cámara De Comercio De Villavicencio dentro del Centro de Información Procolombia, Reconozco que fue de gran utilidad ya que se pudieron complementar y afianzar los conocimientos adquiridos en la universidad, tiempo en el cual pude observar experiencias de empresarios reales con proyectos enfocados a la internacionalización de las empresas.

Por otro lado, cuando se realizaron los Programas de Formación y Seminarios se puede evidenciar que el crecimiento y desarrollo de los empresarios del Meta ha sido grande ya que poco a poco se han ido interesando en adquirir conocimientos acerca de la internacionalización de sus empresas. Por lo tanto mi objetivo primordial en esta entidad si fue cumplido ya que con mi ayuda se logró fomentar la cultura exportadora, ya que cada vez se contaba con más empresarios interesados en el tema de internacionalizar sus productos y además se les acompaño en su proceso de internacionalización

Referencias bibliográficas

Cámara de Comercio de Villavicencio, (2012), 52 Años Construyendo Región, Villavicencio, ParqueSoft Meta - Arawak, ccv.org.co. Obtenido de: http://www.ccv.org.co/ccvnueva/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=30

Cámara de Comercio de Villavicencio, (2012), Estructura Organica, Villavicencio, ParqueSoft Meta - Arawak, ccv.org.co. Obtenido de: http://www.ccv.org.co/ccvnueva/index.php?option=com_content&view=article&id=12&Itemid=51

Cámara de Comercio de Villavicencio, (2012), Quienes somos, Villavicencio, ParqueSoft Meta. - Arawak. ccv.org.co. Obtenido de: http://www.ccv.org.co/ccvnueva/index.php?option=com_content&view=article&id=4&Itemid=49

Colombia-Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, (2014), Gestión aduanera, Bogotá, DIAN, dian.gov.co/. Obtenido de: http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/consulta_de_arancel.html

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2015). Producción exportada desde el departamento del Meta, websiex.dian.gov.co Obtenido de: [http://websiex.dian.gov.co/pls/siex/exp_de_pa_ciiu\\$exp_de_pa_ciiu.actionquery](http://websiex.dian.gov.co/pls/siex/exp_de_pa_ciiu$exp_de_pa_ciiu.actionquery)

Orbiotec, (2015). ¿qué es? ¿Que exporta? ¿Qué ofrece? orbiotec.com. Obtenido de: <http://www.orbiotec.com/web/>

Procolombia, (2015), ¿Qué es procolombia?, Bogotá, Procolombia, procolombia.com.co/
Obtenido de: <http://www.procolombia.com.co/proexport/que-es-proexport>

Procolombia. (2015). Exportaciones del departamento del meta, colombiatrade.com.co.
Obtenido de: http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/reporte_meta.pdf

Procolombia. (2015). Reporte de exportaciones del departamento del meta,
colombiatrade.com.co. Obtenido de:
http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/reporte_meta.pdf

Anexos

Anexo 1. Glosario

ARANCEL: Lista oficial de mercancías, en la cual aquellas mercancías están estructuradas en forma ordenada y aparecen los derechos arancelarios (ad-valorem y/o específico) frente a cada producto que puede ser objeto de una operación de carácter comercial. (Glosario de Términos Aduaneros de ALADI).

EXPORTACIÓN: Salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior

IMPORTACIÓN: Introducción legal de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.

IMPORTADOR: Persona natural o jurídica que realiza o solicita, personalmente o a través de terceros, el trámite de importación.

INCOTERM: Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales.

LOGISTICA INTERNACIONAL: Hace referencia al conjunto de actividades asociadas, cuyo objetivo es el flujo de información y materiales a nivel mundial, que inicia con el abastecimiento de materia prima en determinado país, para finalizar con la entrega del producto final al consumidor en el país de destino.

MARKETING INTERNACIONAL: se refiere a marketing ejecutado por empresas transatlánticas o a través de las fronteras nacionales. Esta estrategia utiliza una ampliación de las técnicas utilizadas en el país principal de la empresa.

POSICIÓN ARANCELARIA: Código numérico de las mercaderías según el sistema de clasificación utilizado en la nomenclatura arancelaria para establecer la declaración de aduana. (Glosario de Términos Aduaneros ALADI).

PROCOLOMBIA: Es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia.