

**Informe de Pasantía Cámara de Industria y Comercio Colombo Chilena.
“Fortalecimiento Comercial a Empresas de Chile y Colombia”**

Laura Lorena Rincón López

Universidad Antonio Nariño
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Comercio Internacional
Tunja
2020

**Informe de Pasantía Cámara de Industria y Comercio Colombo Chilena.
“Fortalecimiento Comercial a Empresas de Chile y Colombia”**

Laura Lorena Rincón López

Informe presentado como requisito para optar al título:
Profesional en Comercio Internacional

Director de pasantía:
Oscar Iván Sánchez Alarcón

Universidad Antonio Nariño
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Comercio Internacional

Tunja
2020

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma de jurado

Firma de jurado

Tunja, 29 de mayo de 2020

Dedicatoria

Dedico este proyecto a mi madre la cual se ha esforzado por darme todo lo mejor y apoyarme en mis proyectos confiando en mis habilidades, también a mi abuelo por estar siempre en mi mente impulsándome a ser mejor cada día.

Agradecimientos

Agradezco principalmente a Dios por darme la sabiduría y brindarme la oportunidad de realizar y culminar esta pasantía profesional la cual se vio afectada por la situación actual. Así mismo, por la fortaleza y guía para culminar esta parte de mi vida académica.

A mi madre, mi madrina y mi papá José, por siempre estar para mí, ser mi guía y mi ejemplo a seguir, por su amor paciencia y sacrificio, por la confianza que pusieron sobre mi para lograr llegar a este momento.

A mis abuelos por enseñarme a dar lo mejor siempre y ser la mejor en todo lo que me proponga, por el amor y el tiempo que me brindan.

Finalmente quiero agradecer a los docentes Nelson Prieto, Camilo Quintana y demás, que a lo largo de la carrera transmitieron sus conocimientos, apoyo y amabilidad para cualquier tema. Al docente Oscar Iván Sánchez por su acompañamiento en el proceso del informe con la mejor disposición.

Índice de Contenido

Dedicatoria	4
Agradecimientos	5
Lista de Tablas	9
Lista de Ilustraciones	9
Lista de Anexos	10
Resumen	11
Abstract	12
Introducción	13
1. Diseño de la Investigación	14
1.1. Descripción del problema	14
1.2. Justificación	15
1.3. Objetivos	16
1.3.1. Objetivo general	16
1.3.2. Objetivos específicos	16
2. Marco Referencial	17
2.1. Marco teórico	17
2.3. Marco legal	21
2.5. Marco institucional	23

	7
3. Actividades de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena	24
3.1. Misión	24
3.2. Visión	25
3.3. Quienes somos	25
3.4. Organigrama según actividades desempeñadas en la Cámara Colombo Chilena.	25
3.4. Actividades que realiza la entidad:	27
3.4.1. Planes de trabajo:	29
4. Misiones Comerciales y Proyectos de Fortalecimiento Comercial.	30
4.1. Misión Cali, Colombia – Santiago, Chile.	31
4.1.1. Cafexcoop:	31
5. Acompañamiento, Estudios de Mercados y Eventos Desarrollados.	36
5.1. Acompañamiento comercial	37
5.1.1. Gestión realizada:	37
5.2. Estudio de mercado e investigación	44
5.2.1. Estudio BIM:	44
5.2.2. Investigación comportamiento de exportaciones e importaciones de madera Chile – Colombia	47
5.3. XI Asamblea de socios y undécimo aniversario Cámara Colombo Chilena	49
6. Administración Plataforma OrusData	50

Pasantía Cámara Colombo Chilena

	8
6.1. OrusData:	50
6.1.1. Funcionamiento interno, gestión realizada como pasante:	52
7. Conclusiones	54
8. Recomendaciones	56
9. Bibliografía	57
10. Anexos	61

Lista de Tablas

Tabla 1 Formulario de Toma de Requerimiento - Misión Comercial _____	33
Tabla 2 Plan comercial 1ra parte _____	
¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 3 Agenda Cafexcoop _____	35
Tabla 4 Empresas asignadas _____	41
Tabla 5 Base de datos - Gestión Consulship _____	42
Tabla 6 Matriz de Entidades relacionada con BIM _____	46
Tabla 7 Exportaciones de Chile hacia Colombia _____	48
Tabla 8 Importaciones hechas por Chile de Colombia _____	48
Tabla 9 Funcionamiento y herramientas de Administración _____	53

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Ubicación Geográfica. Gobernación de Cundinamarca, 2019 _____	23
Ilustración 2 Organigrama Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena _____	27
Ilustración 3 Mapa Santiago de Chile _____	36
Ilustración 4. Caso 1 - Estudio BIM _____	45
Ilustración 5. Asistencia XI Asamblea de Socios y Undécimo Aniversario Cámara Colombo Chilena _____	50
Ilustración 6. ORUS DATA _____	51

Lista de Anexos

Anexo 1. Cafexcoop Toma de Requerimiento	61
Anexo 2. Cafexcoop Toma de Requerimiento parte #2	62
Anexo 3. Ficha Técnica AGRICOLA DE LA SIERRA	63
Anexo 4. Ficha Técnica BCI	63
Anexo 5. Ficha Técnica CONSULSHIP	64
Anexo 6. Ficha técnica CLGRUAS	64
Anexo 7. Ficha Técnica NAVES	65
Anexo 8. Ficha técnica PARSERVICIOS	66
Anexo 9. Ficha técnica SFA	66
Anexo 10. Ficha técnica SIGNATURE	67
Anexo 11. Ficha técnica SONDA	67
Anexo 12. Ficha técnica TIVIT	68
Anexo 13. Caso #2 Savannah State University, Georgia	68
Anexo 14. Caso #3 Emory Psychology Building, Atlanta.	69

Resumen

La realización de la pasantía estuvo orientada a aplicar en un ámbito laboral los conocimientos obtenidos en el transcurso de la carrera de Comercio Internacional, la Universidad Antonio Nariño permite a sus estudiantes como opción para obtener el título profesional. En la Cámara Colombo Chilena siendo una entidad binacional se tuvo un acercamiento con todo el sector comercial de empresas y sus principales representantes en Colombia y Chile. Se realizó la gestión con estudios de mercado, reuniones de acercamiento comercial, eventos donde se destacaron varios empresarios, entre muchas otras actividades. Estas tienen como objetivo el posicionamiento, divulgación y potencialización de clientes de cada una de las empresas afiliadas.

Lo que se buscó con este documento, fue evidenciar el proceso de la práctica profesional, donde se ve reflejado el acompañamiento y seguimiento comercial a las empresas correspondientes y el uso de datos para crear plataformas internacionales facilitando el comercio internacional.

En conclusión, la pasantía empresarial fortaleció los conocimientos ya adquiridos y los llevó a la práctica, utilizando diferentes maneras y estrategias en las cuales es de vital importancia desempeñarse para lograr ser un profesional competente para una economía global.

Palabras claves: Práctica empresarial, sector comercial, estudios de mercado, entidad binacional, posicionamiento, potencialización de clientes, plataformas internacionales, estrategia y economía global

Abstract

The completion of the internship was aimed at applying in a workplace the necessary knowledge during the course of International Commerce, the Universidad Antonio Nariño allows its students as an option to obtain the professional title. In the Colombian Chamber, being a binational entity, there was an approach with the entire commercial sector of companies and their main representatives in Colombia and Chile. The management was carried out with market studies, business rapprochement meetings, events where several entrepreneurs stood out, among many other activities. These are aimed at positioning, disclosure and empowerment of customers of each of the affiliated companies.

What was sought with this document was to demonstrate the process of professional practice, which reflects the accompaniment and commercial monitoring in the corresponding companies and the use of data to create international platforms that facilitate international trade.

In conclusion, the entrepreneurial company strengthens the knowledge and knowledge acquired and put into practice, using different ways and strategies in which it is vitally important to perform to become a competent professional for a global economy.

Key words: Business practice, commercial sector, market studies, binational entity, positioning, customer empowerment, international platforms, strategy and global economy.

Introducción

Este proyecto de pasantía se encuentra orientado hacia las exigencias que demanda el mundo actual, la importancia de profesionales integrales que tengan bases sólidas tanto en lo teórico como en lo práctico. Es por esto que la Universidad Antonio Nariño les proyecta a los estudiantes realizar prácticas profesionales, ya que permite aplicar los conocimientos adquiridos en diferentes áreas, reforzar el intelecto, conocer el fortalecimiento de las empresas y adquisición de experiencia y adaptación al mundo laboral.

La alianza estratégica con la Cámara Colombo Chilena ayuda a los practicantes a afrontar temas de acercamientos comerciales y alianzas con el fin de que las empresas que se encuentran afiliadas, puedan ingresar a otro mercado con mayor facilidad, para así promover el libre comercio y aumentar la actividad económica en el país. La Cámara Colombo Chilena crea y ofrece sus servicios abiertos a cualquier empresario para que se lleve a cabo con éxito una negociación. Además, brinda herramientas que orienten sobre el comportamiento y la manera de manejar diferentes culturas de negociación.

La finalidad de realizar esta pasantía empresarial es la de poner a disposición y en práctica, todos aquellos conocimientos impartidos durante toda la carrera por docentes y demás procesos de aprendizaje como conferencias y seminarios, ayudando a fomentar y fortalecer las economías de Chile y Colombia con las empresas afiliadas a la Cámara binacional.

1. Diseño de la Investigación

1.1. Descripción del problema

Teniendo presente los retos en los que incurre el mundo y en el aspecto laboral en la actualidad, el cual es muy competitivo y exigente para la vinculación de nuevos profesionales, en ese sentido, la Cámara Colombo Chilena brinda la oportunidad de adquirir experiencia y desarrollar capacidad para enfrentar problemas en el ámbito del Comercio Internacional.

Este trabajo pretende ser una contribución a esas nuevas naturalezas laborales pues se ha escogido realizar la modalidad de práctica profesional, la cual es una gran oportunidad de implementar en un ámbito práctico todos los conocimientos, competencias y experiencias adquiridas a lo largo de la carrera.

Por tanto, como estudiante del programa de Comercio Internacional de la Universidad Antonio Nariño de la sede de Tunja al realizar la pasantía profesional en una entidad como lo es una cámara binacional se contribuye y aporta a la articulación de empresas privadas y públicas, con el fin de promover el fortalecimiento empresarial y de las relaciones comerciales que generen un crecimiento y desarrollo económico.

1.2. Justificación

La realización de la pasantía en una Cámara binacional aporta a la formación académica, las aptitudes para lograr ser un profesional más eficiente en el ambiente laboral, fortaleciendo comercialmente la gestión como lo indican los reglamentos de la Universidad Antonio Nariño, para el desarrollo económico y educativo, brindando al estudiante la oportunidad de desempeñarse de forma asertiva con el fin de conocer nuevas culturas, costumbres y diferentes mercados.

Por esta razón es indispensable establecer alianzas estratégicas entre la universidad y la Cámara Colombo Chilena, para fortalecer los conocimientos profesionales y de esta manera desarrollar valores profesionales y aptitudes sobresalientes para el crecimiento de ambas economías.

Así mismo, la Cámara Colombo Chilena ayudará a los pasantes a afrontar temas como acercamientos comerciales y alianzas con el fin de poder brindar soluciones a las empresas que se encuentran afiliadas abriendo para ellas nuevos nichos de mercado con mayor facilidad o nuevos contactos potenciales para negociaciones futuras.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Realizar la pasantía profesional en la Cámara de Industria y Comercio Colombo Chilena en la ciudad de Bogotá, aplicando los conocimientos obtenidos en la Universidad y de la misma forma adquirir habilidades por medio de la práctica.

1.3.2. Objetivos específicos

- Apoyar y gestionar las diferentes actividades que realiza la Cámara Colombo Chilena.
- Apoyar la formulación de misiones y proyectos comerciales que se lleven a cabo a lo largo del trabajo de pasantía.
- Realizar acompañamiento a las empresas asignadas, con seguimiento de la gestión y demás eventos organizados por la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.
- Contribuir al fortalecimiento de las empresas y acercamientos con cualquier posible cliente o proveedor realizando estudios de mercado e investigaciones para empresas afiliadas para evaluar futuras alianzas estratégicas.
- Administrar el sistema de información ORUS-DATA que recopila bases de datos empresariales.

2. Marco Referencial

2.1. Marco teórico

En la presente investigación se estudian las diferentes teorías y conceptos básicos acerca del comercio internacional ya que, cada vez se ha vuelto común el intercambio entre los diferentes países y esto ayuda a comprender el proceso y la forma de administrar información de manera eficiente, lograr el acercamiento comercial entre empresas colombianas y chilenas y así poder lograr un aporte significativo a la Cámara Colombo Chilena.

La Organización Mundial del Comercio es la institución internacional que se encarga de las normas y leyes que rigen el comercio internacional. Su principal objetivo es asegurar que las actividades comerciales se manejen con la máxima facilidad y libertad posible.

La teoría de la ventaja comparativa:

De acuerdo a lo estipulado por Adam Smith en su obra la “Riqueza de las naciones” (SMITH, 1776), “el interés propio el que dirige todos los aspectos del comportamiento y la actividad humana”. Con esta reflexión hace que se impulse sus pilares: la acumulación de capital y la división del trabajo, creando con esto un aumento positivo en la productividad.

También explico que el trabajo realizado y sus ganancias anuales son la raíz de el consumo y necesidades de una Nación, la cual varía según la aptitud y destreza con la que se realiza un trabajo y la organización de los trabajadores por función.

Los organismos económicos nacen para beneficiar muchos de los aspectos que Smith sobreponía como lo es el desarrollo del dinero, de la oferta y la demanda, entre otros.

Apertura económica

La apertura económica empieza en países en los cuales se rigió el proteccionismo para proteger la economía nacional de competencias exterior. Esta apertura quita barreras arancelarias y aduaneras para que se facilite el proceso de comercio internacional. En Colombia se empieza a regir este sistema al ver que sus países vecinos como Chile ya lo estaban implementando, beneficiando a los sectores industriales por que permitían que los productores innovadores del país llegaran a otro país. La competitividad era muy baja y por esta razón la calidad de los productos fue disminuyendo mientras sus costos iban en aumento, este problema a la actualidad aun existe ya que no se tiene la capacidad de producir como en otros países. La economía de mercado se vio fuertemente apoyada por todos los sectores dándose internacionalmente en el sector industrial y de turismo.

La política económica es una de las partes importantes de la ideología política el Neoliberalismo, donde el libre comercio y la reducción de participación del estado por medio de la privatización de empresas y organizaciones, son algunas de las medidas para generar el desarrollo nacional. (Banco de la República , 2017)

Las cinco fuerzas de Porter

El entorno competitivo se conforma de las fuerzas que determinan la rentabilidad y permite a una empresa tener un mayor éxito en el sector en el que esta, con estas ventajas se obtiene un impacto en precios, costos de operación e inversión. El poder de negociación es el

potencial con el que los clientes pueden negociar con las empresas o mayoristas que ofrecen un bien o servicio, la reacción de otros competidores al ver llegar un nuevo producto al mercado crea rivalidad pero aumenta la capacidad productiva del sector, El poder de negociación tanto de proveedores como de clientes depende de la disposición, capacidad y calidad de la forma de actuar frente a el producto, entre menor cantidad de proveedores mayor capacidad de negociación, la amenaza que causa la producción y distribución del mismo producto pero a menor precio causa dificultades para comercializarlo y la rivalidad se da por quien tiene el mejor porcentaje de fidelidad. Todos estas fuerzan son útiles para determinar el grado de debilidades y crear estrategias para ser más competitivo en el mundo globalizado.

2.2. Marco conceptual

- **Acuerdo comercial:** Es un convenio entre dos o más estados con el fin de concretar intereses de algún tipo de comercio para las partes que lo conforman, estos se comprometen a aplicar políticas más abiertas frente a las exportaciones y a cambio, la contraparte también se compromete a hacer lo mismo. (Gestiopolis , s.f.)

- **Alianza estratégica:** Es cuando dos empresas u organizaciones independientes que comparten recursos o se complementan en algún proceso productivo con el fin de lograr un objetivo común. (global negotiator, s.f.)

- **Balanza comercial:** Es la denotación económica de un país donde se describe la participación de las importaciones y exportaciones. Con esta se puede obtener la información en un momento determinado. (Economipedia , s.f.)

- **Bases de datos:** Son un conjunto de información ordenada de modo sistemático para su posterior análisis y estudio de este.

Las bases de datos nacen de la necesidad de almacenar la información, preservarla por algún tiempo para poder acudir a ella en otro momento. (concepto.de , s.f.)

- **Brochure:** Es cualquier documento que tenga dentro de él, información acerca de una empresa o en algunos casos el portafolio de servicios. (zip visual , s.f.)

- **Cliente:** Toda persona que compra un bien o servicio, especialmente de forma continua.

- **Divisa:** Es la moneda utilizada por un Estado diferente al de su lugar de origen para realizar la transacción. Entre esas: Euro, Dólar, Peso Mexicano, etc.

- **Economía global:** Es la unión de todas las económicas abiertas del mundo, se crean organizaciones como la Unión Europea que abarca gran parte de países de Europa, también acuerdos y tratados comerciales, ayudando a eliminar líneas comerciales en los continentes. (Sanchez, 2015)

- **Empresa multinacional:** Es la que aparte de su lugar de origen, se encuentra en diferentes Estados alrededor del mundo, tiene participación en diferentes continentes. (Westreicher, s.f.)

- **Estudio de mercado:** Es un paso importante para la toma de decisiones, lo utilizan como estrategias de marketing cuando pretenden estudiar y conocer una actividad económica en específico. (Galán, s.f.)

- **Misión empresarial:** Podemos entender como misión empresarial el viaje de negocios que hace una empresa o grupo de empresarios con el fin de conocer nuevos mercados y realizar negocios o alianzas estratégicas con diferentes empresas.

- **Plan exportador:** Es un escrito en el que se menciona la estrategia comercial a implementar en un mercado específico. (procolombia , s.f.)

- **Proyecto de inversión:** Es una propuesta de acción financiera en la que se estipula los recursos que se desean exponer para obtener ganancias, puede ser capital, recursos materiales, técnicos o humanos.

- (Definición, s.f.)

2.3. Marco legal

- ✓ **Ley 1189 del 2008:** Dispone reglas y principios por los que se rigen contratos nacionales. (Republica, Sistema Único de Infomación Normativa, 2008)

- ✓ **Ley N. 849:** En esta se norma la constitución, autorización, regulación, funcionamiento y cancelación de la personalidad jurídica de las cámaras empresariales nacionales. (Pública, 2016)

- ✓ **Ley 1780 del 2016:** Promueve el emprendimiento de los jóvenes y el empleo en general. (Republica, Ley 1780 de 2006, 2006)

- ✓ **Ley 1429 del 2010:** Se expone la formalización y generación del empleo.

- ✓ **Ley 1165 del 2019:** Se reúnen las legislaciones vigentes en materia de comercio, dando seguridad y estabilidad jurídica a operaciones del país. (Decreto 1165 de 2019, 2019)

- ✓ **Acuerdo Tratado de Libre Comercio Colombia – Chile,** Iniciaron con los procesos de integración Latinoamericano desde el Tratado de Montevideo de 1980 – ALADI, también el acuerdo de complementación económica ACE24. (PROCOLOMBIA, 2010)

- ✓ **Decreto 410 del 1971:** Es el código de Comercio Colombia.

- ✓ **Artículo 424:** Es el código comercio Chile

2.4. Marco geográfico

La práctica empresarial se llevó a cabo en la ciudad de Bogotá en la Cámara de Industria y Comercio Colombo Chilena, ubicada en la Avenida Calle 100 No. 8A - 55 Torre C.

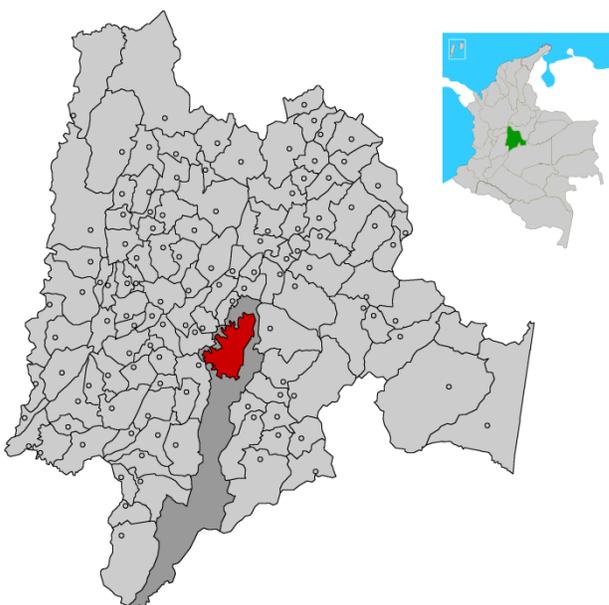


Ilustración 1. Ubicación Geográfica. Gobernación de Cundinamarca 2019

2.5. Marco institucional

- **Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena:** Es una entidad gremial que fomenta, promueve y fortalece las relaciones comerciales y la inversión entre empresas chilenas y colombianas. (Chilena C. d., Quienes somos, 2020)
- **Cámara de Comercio de Bogotá:** Es una institución privada sin fines de lucro que tiene como objetivo administrar los registros mercantiles de las empresas y sociedades que se crean en Bogotá. (Bogotá, 2020)
- **ProChile:** Es la institución del ministerio de relaciones exteriores encargada de promover las exportaciones de productos y servicios del país. (ProChile, s.f.)

3. Actividades de la Cámara Colombo Chilena

De acuerdo con la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena la cual es una organización que tiene como objetivo el crecimiento económico y el desarrollo integral binacional entre Colombia y Chile, apoyando la gestión y el acercamiento comercial, fundamentalmente para impulsar el intercambio de bienes, servicios, capital y tecnología. La Cámara Colombo Chilena nació en el año 2009 como una iniciativa de la Embajada Chilena en Colombia, ProChile y algunos empresarios con presencia en el mercado colombiano que vieron la necesidad de contar con una asociación que permitiera fortalecer los lazos y representar ante los gobiernos y la sociedad a aquellas empresas que deseen establecer o ya tengan establecidas relaciones entre ambas naciones. (Chilena C. d., Quienes somos, 2020)

Entre sus actividades fundamentales están promover y apoyar pequeñas y medianas empresas que desean incursionar en nuevos mercados internacionales y para las cuales pertenecer a la cámara les abre un abanico de posibilidades en cuanto a la consecución de alianzas estratégicas y el éxito en los procesos de internacionalización de marcas e industrias.

3.1. Misión

Potencializar el desarrollo económico y social a través de una alianza empresarial.
(Chilena C. d., Misión, 2020)

3.2. Visión

Quiere llegar a ser la cámara binacional más importante, por impulsar la dinámica de la negociación entre Chile y Colombia. (Chilena C. d., Visión, 2020)

3.3. Quienes somos

Son una entidad gremial que, fomenta, promueve, y fortalece las relaciones comerciales y la inversión de empresas chilenas y colombianas entre ambos países. (Chilena C. d., Quienes somos, 2020)

La Cámara también ofrece acompañamiento a través de sus diferentes ámbitos, comercial, comunicaciones o inversión y a través de diferentes planes para apoyar a empresas emprendedoras impulsándolas a un nivel internacional, asimismo acercamiento a sectores como es el sector energético y de fuentes renovables, servicios de cuarto nivel hacia una economía global. Cuenta también con socios fundadores como: Falabella, Enel, Sodimac, entre otros. Y afiliados como Latam, Cruz Verde, Autoland, entre muchas más.

3.4. Organigrama según actividades desempeñadas en la Cámara Colombo Chilena.

La empresa cuenta con un organigrama distribuido de manera jerárquica de acuerdo con las necesidades para un manejo adecuado de la información y sus respectivas soluciones, se puede destacar en la cabeza, al presidente, el señor José Palma Tagle, empresario chileno y reconocido directivo a nivel regional, con contacto directo y cercano con afiliados, creando

relaciones de inversión e internacionalización, también destacando ser fundador de Acción Climática, una empresa encargada de fortalecer y consolidar empresas en pro del medio ambiente.

Se encuentra en la dirección de internacionalización a cargo de la Profesional Carolina Orjuela como Subdirectora Ejecutiva en Chile, la profesional Nancy Beltran la cual ocupa el cargo de Directora Comercial, quien tiene una gran experiencia en la Cámara Colombo Chilena; Adriana Navas dirige el área de la Coordinación Comercial, en el área de inversión se encuentra Vanessa Vargas quien promueve la afiliación de nuevas empresas siendo Directora de Inversión y de Nuevos Negocios, el área de comunicaciones a cargo de Daniela Cárdenas como la Directora de Comunicaciones y Mercado, por último, el área contable de la Cámara está dirigida por un outsourcing de Contadores Públicos y maneja todo el tema de presupuestos internos y gestión financiero de las afiliaciones, de igual manera, se cuenta con un área de servicios generales, apoyo en el sector tecnológico.

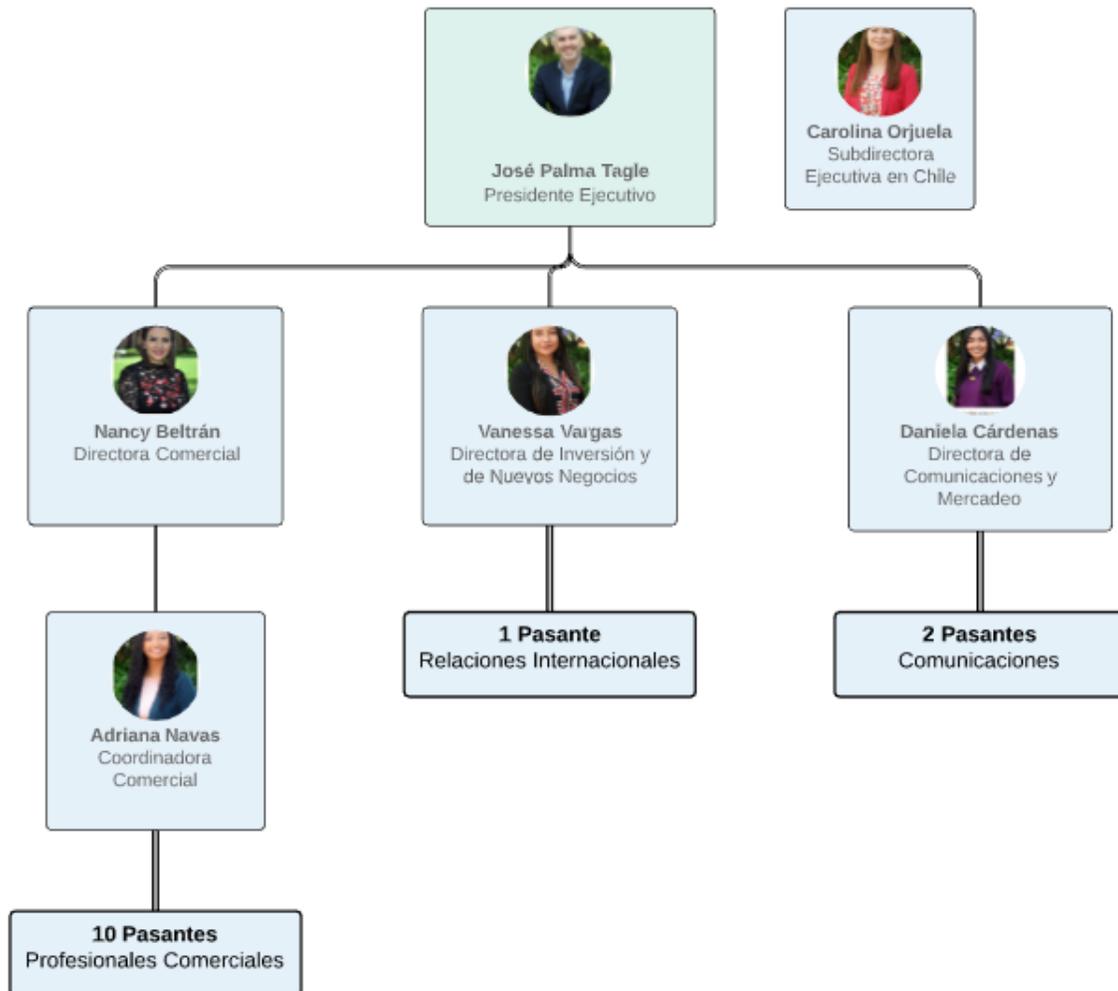


Ilustración 2 Organigrama Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena. Elaboración propia con datos de la Cámara de Comercio Colombo Chilena.

3.4. Actividades que realiza la entidad:

- Siendo la cámara un intermediario y/o facilitador para el contacto comercial entre las empresas de ambos países. Por esto entre sus funciones esta dar soporte a toda

el área comercial, esto incluye investigación de potenciales contactos, información completa de las reuniones agendadas y seguimiento.

- Elaboración de bases de datos para las empresas afiliadas, con el fin de facilitarles la información necesaria para llevar a cabo el proceso de gestión comercial, que hace referencia a reuniones para acercarse con empresas a las que tienen un interés de carácter comercial, esta información está construida a partir de la web, confirmación telefónico y correos de contacto.

- Preparación y gestión de misiones comerciales para el contacto directo de entidades chilenas con colombianas, cuenta con un promedio de reuniones por evento, estudio de mercado, asesoría, capacitación previa al viaje y agenda final confirmada.

- Realizar estudios de mercado para determinar si es viable que una empresa chilena ingrese a Colombia o una empresa colombiana ingrese a Chile, teniendo en cuenta cada uno de los aspectos económicos, con el fin de disminuir los riesgos y la incertidumbre de las empresas.

- Ejecutar planes exportadores para las empresas colombianas que desean ingresar a otro país haciendo un estudio de mercado minucioso de todos los factores que intervienen en los dos países, calculando costos y estableciendo un plan logístico.

3.4.1. Planes de trabajo:

La empresa utiliza planes de trabajo semestral para las empresas que se encuentren afiliadas a la Cámara.

- Plan A:

Cuenta con doce (12) reuniones en el semestre, ya se trate de agenda de negocios o empresarial.

Base de datos de 30 contactos, (nombre, cargo, e-mail, teléfono, dirección y página web)

Plan comercial exportador para productos o servicios

Acceso a eventos realizados por la entidad.

Publicación mensual en el boletín, 8 noticias.

- Plan B:

Cuenta con ocho (8) reuniones en el semestre.

Base de datos de 60 contactos, (nombre, cargo, e-mail, teléfono, dirección y página web)

Plan comercial exportador para productos o servicios

Acceso a eventos realizados por la entidad.

Publicación mensual en el boletín, 8 noticias.

- Plan C:

Base de datos de 120 contactos, (nombre, cargo, e-mail, teléfono, dirección y página web)

Plan comercial exportador para productos o servicios

Acceso a eventos realizados por la entidad.

Publicación mensual en el boletín, 8 noticias. (Chilena C. d., Nuevos planes de trabajo, 2019)

4. Misiones Comerciales y Proyectos de Fortalecimiento Comercial.

El objetivo de una misión comercial es colocar a los afiliados a la cámara en contacto con compañías que sean de su interés. El servicio que brinda incluye planificación, investigación y coordinación de la agenda de reuniones con empresas de interés, como acompañamiento (presencial o virtual con el aislamiento obligatorio). (Chilena C. C., s.f.)

De lo que se encarga el sector comercial es dar soporte al área comercial en la organización de misiones empresariales a diferentes países de América Latina. Se realizan cuando una empresa desea viajar a otro país para reunirse con otras empresas específicas de su interés, la gestión realizada como pasante, es conseguir un mínimo de reuniones, informes de gestión y eventos que realiza el área de comunicación de la cámara.

Durante la pasantía realizada en el primer semestre del 2020, se llevó a cabo la misión comercial, las cual consistían en una visita acordada, es decir, encuentros entre compradores y vendedores en este caso empresas de Chile y Colombia, generalmente estos encuentros tienen un enfoque sectorial el cual es determinado por la empresa que realizará la misión con el fin de que los acercamientos comerciales sean de gran provecho.

4.1. Misión Cali, Colombia – Santiago, Chile.

La misión que se llevaría a cabo durante la práctica empresarial los días 14, 15 y 16 de abril, de las que hacían parte 10 empresas de origen colombiano cada una enfocada a un sector diferente. Estas empresas fueron: Laboratorios Dermanat, distribuidora Golden, Cafexcoop, Fundiciones Universo, Botanique, Laboratorios L'mar, Tribu Calima, Novaip, Farmacia San Jorge, Protectica Ingeniería, con destino Santiago de Chile.

Por cuestiones nacionales e internacionales y debido a la situación actual por la que estamos atravesando a nivel mundial producto del Covid-19 y a su vez, los cierres de fronteras, se vio como medida preventiva el aplazamiento de la misión comercial.

Proceso realizado en la misión: Se realizó un convenio con la Cámara de Comercio de Cali, para realizar la misión empresarial en la ciudad de Santiago en Chile. Contaba con 10 empresas que quieren extender su sector comercial. Para este se tuvo en cuenta la organización y razón social de la cada empresa para que en la ciudad de Santiago se realizara una búsqueda de empresas relacionadas e interesadas en los prod / serv. con los que se quiere asociar.

Las empresas en este caso nacionales se dividieron en los comerciales (pasantes), para que se encargaran de todo el estudio de mercado, de gestionar las reuniones y confirmar el contacto con empresas a las que se iban a llegar en la ciudad de Santiago de Chile.

4.1.1. Cafexcoop:

La conforman cinco Cooperativas de Caficultores del Valle del Cauca (Caficaicedonia, Cafenorte, Cafioccidente, Caficentro y Café Sevilla), Proagrocafé, y Cenco. (Cafexcoop, s.f.)

Esta empresa se encuentra en busca de posibles socios y clientes internacionales, para la organización de esta se llevaron a cabo en primera instancia un formulario de toma de requerimiento en el que se especifican información general de la empresa, temas de interés, canales de distribución, descripción del cliente potencial, partidas arancelarias entre otras. Este formulario se encuentra completo en (Anexo 1 – 2 Formulario de Toma de Requerimiento).

Tabla 1

Formulario de Toma de Requerimiento - Misión Comercial.

Formulario de Toma de Requerimiento				
1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA				
Rubro/Sector: Agroindustrial				
Razón Social: Trilladora, Comercializadora y Procesadora Colombiana de Café s.a				
Nombre Comercial: CAFEXCOOP S. A				
Dirección: Avenida 5 b Norte 25 -61				
Gerente General: Eugenia Balanta			NIT de la Empresa: 800.098.112	
País: Colombia			E-mail: info@cafeginebras.com	
Ciudad: Cali, Valle del Cauca			Fax:	
Teléfono (1): (2)4441215			Celular: 3116092385	
Teléfono (2):			Página Web: www.cafexcoop.com	
2. INFORMACIÓN DE LOS DELEGADOS (Persona que viaja en representación de la empresa)				
Nombre: Eugenia Balanta			Nombre: Mauren Ximena Collo Garcia	
Cargo: Gerente Comercial			Cargo: Gerente de mercadeo y ventas	
Teléfono: 320 8389788			Teléfono: 314 7390728	
E-mail: eugeniabalanta@cafeginebras.com			E-mail: ximenacollo@cafeginebras.com	
Número de Cédula: 66.853.858			Número de Cédula: 66.837.693	
¿Ha tenido experiencia en eventos comerciales internacionales (Ferias, Ruedas, Misiones)? SI XX NO				
¿Con qué entidad? Procolombia, Independiente				
3. TEMAS QUE LE INTERESAN: (marcar con una X)				
Representación	X	Subcontratación		Adquisición Materias Primas
Comercialización / Distribución	X	Fabricación Conjunta		Franquicia
Joint-Venture / Alianza Estratégica		Transferencia de Tecnología		Ensamblaje
Otros (especificar): Se especifica el término Representación referido a una empresa que desee Representar la operación comercial en Chile				

Fuente: Elaboración Propia con información suministrada por la CCCI

Luego, se creó un plan comercial en el cual se profundiza la descripción del producto, partida arancelaria teniendo en cuenta que los productos en caso de llegar a una sociedad o alianza se tendrán que hablar de exportaciones, tendencia del mercado objetivo, la normatividad la cual es fundamental ya que se tienen que tener en cuenta la cultura de negocios que utilizan en Chile, requisitos en los dos países, impuestos, aranceles, acuerdos a

los que haya lugar, normas y protocolos. También el perfil del consumidor, ya que cambia con la cultura de cada región, perfil logístico, servicios de transporte nacional e internacional. El producto es un factor importante ya que el etiquetado y adaptación para ingresar a otro mercado es fundamental, igualmente el valor del producto puesto en el país importador.

Tabla 2

Plan comercial Ira parte.

POSICIÓN ARANCELARIA	CLASIFICACIÓN ARANCEL DE ADUANAS	DESCRIPCIÓN COMERCIAL
0901.11.10.00	Café y té Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; - Café sin tostar: - - Sin descafeinar: - - - Para siembra	Comercialización de café en verde variedad arábica, principalmente para tostadoras
0901.21.10.00	Café y té verde, café verde Café, incluso tostado o descafeinado	Comercialización de café tostado en grano o molido tipo Premium, a través de canales especializados o distribuidores

Fuente: Clasificación Arancelaria, DIAN.

Con este barrido de información se logró enfocar la investigación de mercados a empresas reconocidas las cuales tuvieran un rubro industrial en el cual el café como producto de dar a conocer fuera de su interés.

Teniendo en cuenta que esta misión comercial se quería llevar a cabo en el año 2019 pero por asuntos de orden público tanto nacional como en el país de ingreso tuvo que ser aplazado. Se encuentra una base de datos con las empresas ya filtradas y contactadas, en un inicio se

realizó una búsqueda de empresas las cuales podrían reunirse, esta consto de 38 empresas de las cuales quedaron seleccionadas 11 empresas.

Tabla 3

Agenda Cafexcoop

Martes 14, miércoles 15 y jueves 16 de Abril del 2020, Santiago de Chile						
Fecha / Hora	Empresa	Contacto	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo Electrónico / Web
	GYO CAFÉ	Ronald Garrido / Carolina Oviedo	Propietarios de GYO Café	Videoconferencia Hangouts	(564) 5273 3725 (569) 8687 5132	contacto@comercializadoragyo.cl / www.comercializadoragyo.cl
14/04/2020 11:30hrs.	PRISA S.A	Emilio Pulecio Cabrera	Gerente de Compras	Las Rosas 5757, Cerrillos	(562) 2820 6000 (562) 2820 6046	epulecioc@prisa.cl / www.prisa.cl
16/04/2020 11:30hrs.	DACH CAFÉ	Daniel Cachón	CEO	El Roble 153, Recoleta	(569) 7528 8674 (562) 622 4968	daniel.chacon@dach.cl / www.dach.cl
	CAFETAL	José Gómez	Gerente Comercial	Las Malvas 255, Las Condes	(562) 2695 3349 (569) 6589 5839	cafe_tal@cafetal.cl / www.cafetal.cl
15/04/2020 11:30hrs.	NOLICHILE Spa	Eduardo Gutiérrez	Gerente General	Domingo Arteaga 271, Macul	(562) 2481 2770 (569) 4246 1625	egutierrez@nolichile.cl / www.nolichile.cl
	SIMPLY COFFEE	Andrés Matta	Socio	Club de Polo, San Cristobal	(569) 8138 2020	andres@simplycoffee.cl / www.simplycoffee.cl
14/04/2020 9:30hrs.	CAFÉ LAMA	Raimundo Pérez de Arce	Gerente de compras	Hamburgo 1818, Ñuñoa	(569) 5229 3979	raimundo@cafelama.cl / cafelama.cl
14/04/2020 11:30hrs.	CAFÉ ICHCA	Daniel Derabusi	Gerente de operaciones	Padre Mariano 430, Providencia	(562) 3224 4408	ventas@ichca.cl nuestrocafe.cl
14/11/2019 09:00hrs.	DIMERC S.A	Francisco Olivares Ayala	Product Manager	Alberto Pepper 1784, Renca	(562) 2385 8371 (562) 2385 8000	francisco.olivares@dimerc.cl / www.dimerc.cl
	CAFÉ HAITÍ	Bárbara Manbor Charme	Gerente	Rivera 1914, Independencia	(562) 2737 4323 (562) 2777 3371	bmanbor@cafehaiti.cl / www.cafehaiti.cl
15/04/2020 13:00hrs.	CAFÉ TERRA	Nello Guarini / Rafael Téllez	Administrador General / Tostador	Avenida Vicuña Mackenna 38,	(569) 9251 4413	contacto@cafeterra.cl / www.cafeterra.cl

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede notar las empresas fueron contactadas, y confirmados los respectivos encuentros, se puede decir que las empresas contaban con muchas ganas de conocer el portafolio de servicios ya que Colombia se destaca por su variedad, calidad y excelente sabor del producto estrella, el café. En otras cuestiones comerciales, para el agendamiento y organización se tuvo como guía la estructura territorial el cual fue un aporte significativo teniendo en cuenta que en Santiago de Chile se puede dividir por comunas las cuales se pueden apreciar a continuación y con un sistema de organización se logró ubicar de manera que el desplazamiento fuera corto teniendo en cuenta los tiempos establecidos, es decir, por un

mínimo de 3 reuniones en el día se buscó la manera de que se presentarán en comunas vecinas para no extender el tiempo en solo movilización hasta el punto o empresa acordada.



Ilustración 3 Mapa Santiago de Chile (Comunas, 2020)

Con esto, se organizó, confirmo y ya en ultimas estancias y por la emergencia sanitaria que afecto mundialmente (Covid-19) se vio la necesidad de cancelar / posponer la misión. Sin embargo, se puede observar en el estudio de mercado, la proyección de empresas de colombianos buscando oportunidades comerciales internacionales, y por medio de acercamientos virtuales y telefónicos, se puso en práctica las habilidades para dar a conocer el mercado colombiano.

5. Acompañamiento, Estudios de Mercados y Eventos Desarrollados.

5.1. Acompañamiento comercial

El acompañamiento empezó en el inicio de la pasantía con la solicitud de empalme para, conocer las características relevantes de la compañía, el método y manejo que quieren manejar durante el semestre. Se aclararon dudas teniendo en cuenta que es el contacto con quien se tendrá frecuente comunicación para ultimar detalles y verificar disponibilidades.

5.1.1. Gestión realizada:

Se realizó un empalme con el anterior pasante para coordinar y conocer el plan de trabajo semestral con el objetivo de conocer detalladamente la actividad a la que se dedica la empresa afiliada, recibiendo también capacitación por parte de los empresarios y determinando así que tipo de empresas buscan y con qué área y cargo desean tener contacto comercial.

Se tuvo la oportunidad de visitar la mayoría de las empresas asignadas, encontrando variedad en cada una de las empresas, en método e infraestructura de las compañías, luego de la época de empalme se fueron añadiendo empresas, se pudo destacar que, una de las que más me llamó la atención, fue Signature South Consulting, una empresa con una serie de soluciones atendidas en su totalidad por un número de profesionales jóvenes y con ideas innovadoras, también se demostró una buena disposición para que la relación fuera de agrado, esta empresa me fue asignada junto con un compañero, lo que hizo una gestión conjunta más eficiente y en compañía para posteriores capacitaciones.

A continuación, se mostrará brevemente las empresas y la gestión realizada con cada una de las empresas asignadas:

Tabla 4

Empresas asignadas.

Empresas asignadas			
No.	Logo	Nombre de la empresa	Plan de trabajo realizado
1		AGRICOLA DE LA SIERRA	Empresa dedicada a el sector maderero en Colombia. En específico busca asociarse con la empresa Primadera, somos intermediario comercial. Investigación de mercado.
2		BCI COLOMBIA	Banco de Crédito e Inversión, dedicado a ofrecer soluciones a empresas o personas con un fuerte patrimonio. Requiere reuniones con empresas grandes de Colombia
3		CONSULSHIP	Empresa creada recientemente para soluciones de marketing digital. Solicita reuniones, y bases de datos de empresas con intereses en ampliación de red virtual.
4		MCS COLGRUAS	Empresa líder en utilización de infraestructura, construcción y sector industrial. Requiere bases con posibles clientes.

5		NAVES COLOMBIA	<p>Empresa dedicada al agenciamiento marítimo, y logística internacional. Solicita entablar relaciones y comunicación de servicios actualizados.</p>
6		PARSERVICIOS	<p>Empresa que facilita la compra y venta nacional e internacionalmente con los mejores estándares de calidad. Requiere bases de datos de empresas de hidrocarburos, reuniones y eventos y todo el tema de comunicaciones.</p>
7		SFA	<p>Asociación de abogados para fines internacionales. Filtración de clientes, eventos y boletín</p>
8		SIGNATURE	<p>Empresa de facturación electrónica. Requiere bases de datos según empresas con obligatoriedad de la DIAN, reuniones y eventos.</p>
9		SONDA	<p>Empresa de soluciones tecnológicas con responsabilidad social para el buen manejo de los recursos electrónicos. Solicita reuniones</p>

			área gubernamental y empresas públicas y privadas de Colombia
10		TIVIT	Empresa de tecnología reciente la cual empieza a incurrir en el mercado colombiano. Gestionar reuniones con empresas grandes del sector: banca, oil&gas, retail.

Fuente: Elaboración propia.

Las empresas se dividen en sectores del área de tecnología, sector jurídico, áreas de proveedores, banca, entre otras. (Encontrará las Fichas Técnicas de trabajo en los anexos del 3 al 12)

- **Agrícola de la Sierra** es una empresa de capital chileno pero radicada en Panamá, la Cámara se trabajó con Federico León Sierra presidente en la sucursal en Colombia con 15 años de inversión, ubicada al noreste de Antioquia, que ofrece servicios de reforestación en punto de cosechas. (Sierra, 2020) Para la gestión comercial se realizó un filtro de empresas del sector maderero, para un acercamiento con posible socio para una cosecha que sale en 2021. Se inclino hacia la empresa Primadera, teniendo contacto directo con Mauricio López Villa presidente actual de la empresa.
- **BCI** es el **Banco de Crédito e Inversión** empresa bancaria chilena con reconocimiento internacional. La cual atiende las necesidades de corporaciones, empresas y familias de alto patrimonio, con BCI se realizó un acercamiento con

clientes que quieran ofertas de inversión enfocadas en el éxito de sus objetivos comerciales. Se tuvo la oportunidad de lograr un acercamiento asertivo con Arauco Colombia S.A. y Cruz Verde de forma presencial y Derco Colombia de forma virtual debido a las medidas sanitarias implementadas a raíz del Covid-19.

- **Consulship**, es una plataforma con servicios de diseño gráfico, videos institucionales, audio, email y web en un mismo lugar, por un mínimo costo por suscripción, ellos desean llegar a empresas que estén interesadas en el apalancamiento virtual para sus marcas. El contacto principal con la Cámara es el representante legal Morcio D'achiardi con el que se han hecho acercamientos con varias empresas asociadas a Asobares y con el desarrollo del covid-19 se enfocó la gestión en empresas cambia y se hace acercamiento con empresas de tecnología que desean ampliar sus servicios y ampliar sus clientes potenciales con marketing.

Tabla 5

Base de Datos - Gestión Consulship.

No.	EMPRESA	CONTACTO	CARGO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	DIRECCIÓN	CIUDAD	PÁGINA WEB
1	APLYCA	Johana Martínez	Directora Administrativa	jmartinez@aplyca.com	(571) 7045752	Carrera 17 No. 89-31 Of. 905	Bogotá	www.aplyca.com
2	4SIGHT TECHNOLOGIES S.A.S.	Luz Agudelo	Jefe Administrativa y de Recursos	lagudelo@4sighttech.com	(571) 4871515	Calle 84 No. 27 - 10	Bogotá	www.4sight-tech.com
3	A & S COMPUTADORES	Felipe Vargas	Gerente Negocios	gerencia@ayscomputadores.com	(571) 7560700	Carrera 22 No. 83 - 40	Bogotá	www.ayscomputadores.com.co
4	ACIES LTDA	Cesar Augusto Ortiz Blanco	Gerente General y Comercial	cesar.ortiz@acies-it.com	(571) 4162442	Avenida Calle 24 No. 81 C - 6	Bogotá	www.acies.co
5	BELLTECH COLOMBIA S.A.	Marta Monica Serna	Gerente General	marta.serna@belltech.com	(571) 7424600	Carrera 7 No. 155 C - 20	Bogotá	www.belltech.com
6	ASESOFTWARE S.A.S.	Maria Paula Nieto Corredor	Líder de Comunicaciones y Marketing	mpnieto@asesoftware.com	(571) 6407414	Carrera 19 No. 95 - 20	Bogotá	www.asesoftware.com
7	AXEDE	Alejandra Berdugo	Coordinador de Marketing	alejandra.berdugo@axede.com	(571) 5935500	Carrera 16 No. 100 - 20	Bogotá	www.axede.com.co
8	BIZAGI	Lina Maria Pardo Lugo	Gerente de Marketing	lina.pardo@bizagi.com	(571) 7430055	Carrera 7 A No. 71 - 52	Bogotá	www.bizagi.com
9	ANDITEL S.A.	Julian Alberto Cruz Bernal	Gerente de Infraestructura	jcruz@andicapital.com	(571) 7430509	Carrera 29 C No. 48	Bogotá	www.anditel.com
10	CAFÉ AGUILA ROJA	Diego Gordillo	Director de Mercadeo y Ventas	mercadeoaguila@aguilaroj.com	(572) 4484767	Ex Kilómetro 10 vía Candelaria	Cali	www.cafeaguilaroja.com
11	CENACOL SAS	Alejandro Ochoa	Gerente General	alejandro.ochoa@cenacol.com	(571) 2210400	Carrera 53 No. 44 - 52	Bogotá	www.cenacol.com
12	BASF QUÍMICA COLOMBIANA S.A	Camilo Augusto Paiva Bueno	Gerente de Mercadeo	camilo.paiva@basf.com	(571) 6322260	Calle 99 No. 69 C - 32, Barrio	Bogotá	www.basf.com
13	BAYER S.A.	José Ignacio Guamán García	Gerente de Mercadeo	jose.guaman@bayer.com	(571) 4142277	Ex Carrera 58 No. 10 - 76	Bogotá	www.andina.bayer.com
14	BRITISH AMERICAN TABACCO	Jose Peláez	Gerente de Marketing y Distribución	jose_pelaez@bat.com	(571) 7309000	Calle 17 A No. 73	Bogotá	www.batcolombia.com
15	CADENA COMERCIAL OXXO COLOMBIA	Gabriel Eduardo Bejarano Gónzalez	Jefe de Mercadeo	gabriel.bejarano@oxxo.com	(571) 7444545	Ex Carrera 19 No. 104 - 37, Piso	Bogotá	www.oxxo.com

Fuente: Elaboración propia

- **COLGRUAS** siendo una empresa con 35 años de experiencia haciendo parte de grúas torre más grande de Suramérica, la empresa cuenta con más de 100 grúas torre disponibles en Colombia con la que se realiza las principales obras civiles y de construcción en Colombia, ellos requieren una base de datos de empresas públicas y privadas que tengan proyectos para realizar.
- **NAVES** Empresa que en Colombia cuentan con colaboradores, apoyando las diferentes Unidades de Negocio como son Agenciamiento Marítimo.
- **Parservicios** es una empresa colombiana, la cual facilita el proceso de negociación, teniendo como objetivo fortalecer la compra y venta de servicios con los más altos estándares mediante una gestión de proveedores, con una gestión de acercamiento con posibles clientes y bases de datos con el sector de hidrocarburos especialmente por conexión con sus principales clientes como Ecopetrol. También se llevó a cabo un acercamiento comercial con WOM empresa chilena de telecomunicaciones la cual está entrando en el mercado colombiano y Parservicios quiso aprovechar la oportunidad de hacerse cargo de sus primeros procesos de negociación y contratos a futuro como intermediario en su proceso.
- **Sanclemente Fernández Abogados**, Empresa de consultoría legal y financiera, con reconocimiento a nivel nacional e internacional, quieren convertirse en asesores de empresas de hidrocarburos, minería, sector financiero, entre otros, para esto se refirieron posibles clientes y por otro lado hizo uso de todos los temas de comunicaciones (Boletín, eventos, etc.).
- **Signature South Consulting**, es una organización líder en la provisión de soluciones de intercambio de información y de documentos, basada en firma

digital, entre estas, la facturación electrónica, también hace parte de la red empresarial Gosocket. La gestión que se realizó se basó en acercamientos comerciales por medio de reuniones y bases de datos organizadas según el cronograma de obligatoriedad de la Dian.

- **Sonda** es una empresa chilena, la cual se ubica como la mayor de servicios de tecnología de la información de Latinoamérica, Además, cuenta con soluciones y servicios especializados para apoyar la seguridad ciudadana. La gestión se basó en tener un acercamiento comercial con empresas grandes de Colombia, sector bancario, empresas públicas y gobiernos,
- **Tivit** empresa brasileña con presencia en 10 países de Latinoamérica la cual apoya a sus clientes en la actualización de su negocio a través de soluciones digitales, busca clientes potenciales del sector oil&gas, banca, retail y salud.

5.2. Estudio de mercado e investigación

La Cámara Colombo Chilena se encarga de la recolección de datos para la entrega de informes sobre el objeto a estudio requerido por la empresa afiliada o cliente. El empresario podrá conocer a profundidad el comportamiento de clientes y mercados. Lo cual le ayudará a tomar de manera asertiva, decisiones acerca de la conveniencia y forma de internacionalización o negocio, que debería actuar. (Chilena C. d., Estudio de Mercado, 2020)

5.2.1. Estudio BIM:

Se realizó un estudio de mercado con proyección de Misión empresarial, en este se tuvo como objeto a estudiar (Building Information Modeling) BIM el cual es un modelo de información de construcción y une en un proceso el trabajo de arquitectos, constructores e ingenieros, el método inteligente de infraestructura y arquitectura es utilizado como análisis de valor para las grandes estructuras a través del tiempo alrededor del mundo.

Esta investigación se dio en un inicio como descriptiva e informativa donde se recopiló información de sus grandes casos de éxitos y de edificaciones reconocidas en las que se vio reflejado el objetivo realizado con BIM el cual da un significativo desarrollo de costos y beneficios con esta técnica. (Se pueden ver los casos 2 y 3 en los Anexos 13 y 14.)



Ilustración 4. Caso 1 - Estudio BIM

- Proyecto: Acuario Hilton Garden Inn, Atlanta, Georgia.
- Alcance del proyecto: estructura de hotel y estacionamiento de \$ 46 millones, 484,000 pies cuadrados
- Método de entrega: gerente de construcción en riesgo (CM en riesgo)
- Tipo de contrato: precio máximo garantizado
- Alcance BIM: coordinación de diseño, detección de conflictos y secuencia de trabajo

- Costo BIM para el proyecto: \$ 90,000, o 0.2% del presupuesto del proyecto (\$ 40,000 pagado por el propietario)
- Costo beneficio: más de \$ 200,000 atribuidos a la eliminación de enfrentamientos
- Beneficio de horario: 1,143 horas ahorradas

En el siguiente paso fue un proceso de investigación más exhaustivo solicitado por directivas de la cámara para culminar la investigación y cerrar con posibles directorio de eventos al realizar en Santiago de Chile, en compañía de un compañero, se manejó una base donde, por entidad o empresa la cual desarrolla, implementa o dé a conocer por parte del sistema educativo algún sistema relacionado con BIM de estas se investigaba el objetivo y relación con el tema y futuros eventos a los que al llegarse el caso de concretar la misión se pueda llevar a cabo.

Tabla 6

Matriz de Entidades relacionada con BIM.

ENTIDAD	DEFINICIÓN	OBJETIVOS	PROXIMOS EVENTOS	ENTIDAD PÚBLICA		COMENTARIOS	DIRECCIÓN	
				INCLUYE	FECHA			
PUNTO LAB	Asesora en tecnología y capacita a profesionales de las áreas de la arquitectura, ingeniería y construcción.	Conocimiento de los fundamentos de Revit. Navegación en el programa. Dibujo de elementos básicos. Creación de tipos de familias de sistema y familias cargables. Creación de vistas y	REVIT01.LAB Revit se encuentra diseñado sobre el concepto BIM como método de trabajo. Este laboratorio es la base transversal a los siguientes niveles de conocimiento del programa. Aprende los fundamentos de la herramienta	Certificado oficial Autodesk (Certified of Completion). Acceso al sistema de e-learning del curso durante su duración. Coffe break.	6 Marzo - 15 Marzo	uploads/2013/0	Para comenzar los laboratorios en la fecha planteada necesitamos contar con un mínimo de 8 participantes. Punto Lab se reserva el derecho de postergar el inicio del laboratorio de no contar con el quorum mínimo.	Av. Apoquindo 5950, oficina, 15-103 (piso 15, Las Condes (Metro Manquehue
MI ESTUDIO MODELO INTEGRADO	Es una firma de arquitectos en Chile. Emplean la metodología BIM y modelados para dar a conocer al cliente la obra de una manera integral.	Consultoría Experta Proyectos en plataformas BIM	X	Diseño Arquitectónico Metodología BIM Modelamiento BIM / Especialidades Visualización de Proyectos (3D-4D-VR)	X	www.mi-studio.cl	Para tener la asesoría de un consultor BIM experto en Santiago de Chile y lograr que sus proyectos de arquitectura sean obras construidas con seguridad y bien diseñadas, contáctenos al +56 2 2263 0841 o complete nuestro formulario de contacto para obtener más	Coyancura 2270 - Complejo Urbano Plaza Lyon piso 8, oficina 815, Providencia, Región Metropolitana, Chile
BIM Forum Chile	Es una instancia técnica y permanente, que convoca a los principales profesionales e instituciones relacionadas a Building Information Modeling (BIM) en nuestro país.	BIM Forum Chile, busca canalizar las inquietudes técnicas, el conocimiento y la información relacionados a BIM, constituyéndose también en una instancia de desarrollo, difusión y buenas prácticas para el desarrollo tecnológico en el sector	Webinar: Proceso de implementación bim en oficinas de ingeniería, caso de zafiartu ingenieros consultores.	En los actores relevantes invitados a participar de BIM Forum Chile, destacan: Mandantes Públicos y Privados Entidades Académicas Oficinas de Arquitectura Empresas Coordinadoras de Proyectos Integradores Tecnológico Oficinas de Ingeniería Empresas de Suministros	13 Marzo.	www.bimforum.cl	X	Av. Apoquindo 6750, Piso 21, Las Condes Santiago - Chile

Fuente: Elaboración propia

Se selecciono empresas de gran importancia, instituciones especializadas en BIM, su información de interés y principal objetivo de la empresa y del evento si hubiese lugar con fecha y las características que incluye (Certificado, acceso a sistema de aprendizaje e instalaciones, coffe break, entre otros), por otra parte, sus servicios, proyectos y experiencia, también incluyo su respectiva página web, teléfono, dirección de la empresa y comentarios según lo encontrado en la investigación.

Un ejemplo para explicar el proceso hecho es: BIM fórum de Chile el cual es una institución que agrupa a empresas y que convoca a los principales profesionales e instituciones relacionadas a BIM. (Chile, 2017)

Para los eventos a la fecha de la investigación se encontró un Webinar el cual manejo procesos de implementación BIM en oficinas de ingeniería, y explicación de casos por parte ingenieros consultores. La fecha de realización fue el 19 de marzo, en la cual entidades académicas y administrativas podían participar, la empresa se encuentra ubicada en la Av. Apoquindo. (BIM, 2020).

5.2.2. Investigación comportamiento de exportaciones e importaciones de madera Chile – Colombia

La investigación se realizó para la empresa afiliada a la Cámara Colombo Chilena Agrícola de la Sierra de la cual ya se ha hablado anteriormente ya que es una de las diez empresas asignadas a la gestión que se realizó, esta empresa tiene cosecha en el norte de

Antioquia y desea saber el estado de las exportaciones e importaciones de Colombia y Chile para ayudar a la toma de decisión sobre futuras sociedades y conveniencia geográfica.

Tabla 7

Exportaciones de Chile hacia Colombia

Exportaciones de Chile hacia Colombia				
PRODUCTO: 44				
Descripción: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera				
COLOMBIA	Flujo en dólares			Evolución
	Año 2016	Año 2017	Año 2018	
		41,540,163	36,233,031	40,978,210

Fuente: Elaboración

Se pudo reflejar que Chile tiene gran influencia en el sector maderero y sus diferentes clasificaciones, pulpa química, remanufactura de madera, madera aserrada, tableros y demás.

Tabla 8

Importaciones hechas por Chile de Colombia.

Importaciones de Chile en procedencia de Colombia				
PRODUCTO: 44				
Descripción: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera				
Colombia	Flujo en dólares			Evolución
	Año 2016	Año 2017	Año 2018	
		58,297	3,836,469	1,564,902

Fuente: Elaboración propia

Y para las importaciones se vio reflejado un aumento notable lo cual indica que es muy factible ingresar al mercado chileno ya que es un atractivo y la madera de origen colombiano

es bien recibida en Chile. Este estudio fue enviado para análisis por parte de Agrícola de la Sierra cumpliendo así con el requerimiento solicitado.

5.3. XI Asamblea de socios y undécimo aniversario Cámara Colombo Chilena

La Cámara Colombo Chilena les permite a los practicantes la asistencia a los eventos realizados, se tuvo la oportunidad de asistir en el mes de marzo a la “XI Asamblea de Socios y Décimo Aniversario Cámara Colombo Chilena”. Evento que se realizó con el apoyo de la Embajada de Chile, Prochile y el patrocinio de Hidrolab, Adecco, Colsubsidio, Sanclemente Fernández Abogados y Gtd Colombia, la asamblea se celebró con éxito, dicho evento se llevó a cabo el día jueves 5 de marzo, en el Hotel JW Marriott, en la ciudad de Bogotá.

Se dio apertura con el señor Ricardo Hernández Menéndez, Embajador de Chile en Colombia, quien se refirió al trabajo y trayectoria que ha desarrollado la Cámara Colombo Chilena a lo largo de sus once años. También se contó con la participación del Señor Nelson Echeverría, presidente de la Junta Directiva de la Cámara Colombo Chilena quien habló de las proyecciones económicas del país y de las empresas en Colombia para el 2020; terminando el Señor José Palma, presidente de la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.

Finalmente, se realizó el cóctel de celebración del Undécimo Aniversario de la Cámara, fue un espacio dedicado a entablar nuevas relaciones comerciales entre nuestros afiliados colombianos y chilenos con acompañamiento de un grupo musical con un gran talento,

personalmente para conocer y reconocer las relaciones entre los gerentes y presidentes de las empresas más importantes del país.



Ilustración 5. Asistencia XI Asamblea de Socios y Undécimo Aniversario Cámara Colombo Chilena

6. Administración Plataforma OrusData

6.1.OrusData:

OrusData es básicamente una plataforma B2B. La cual funciona como una herramienta eficaz de obtener rápidamente contactos e información de empresas principales de Colombia, Chile, Perú y México. A través de Orusdata se pueden hacer búsquedas abiertas de empresas,

cargos o categorías que te interesen para buscar el nombre, cargo y mail de los tomadores de decisión para comprar tu producto o servicio. (Data, s.f.)

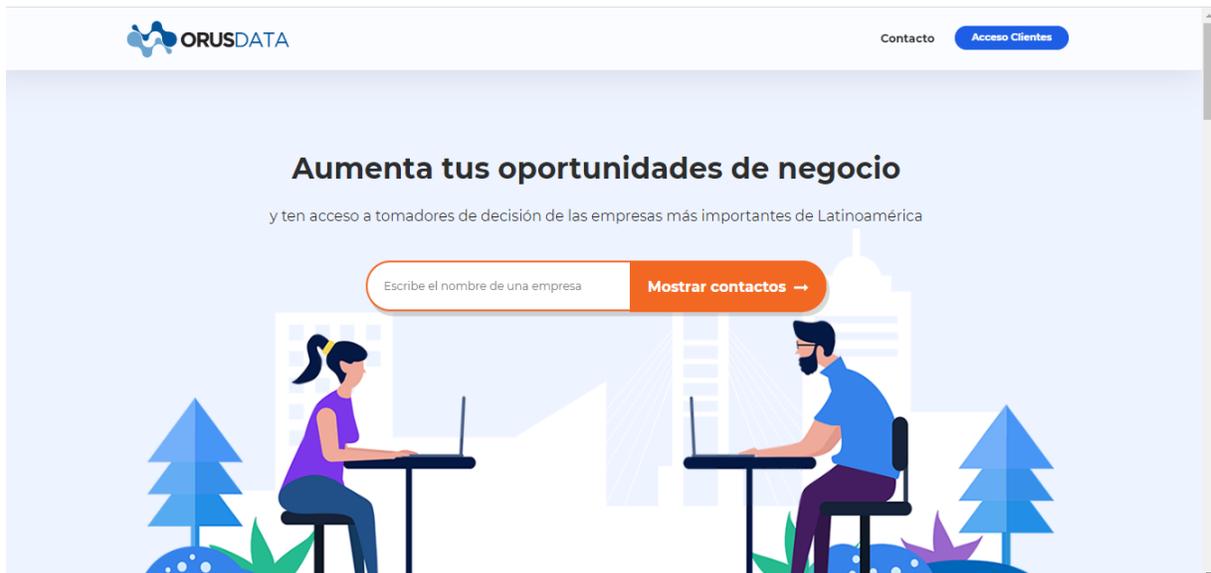


Ilustración 6. ORUS DATA (ORUSDATA, 2020)

La plataforma esta creada en convenio con la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena en cabecada por esta parte por José Palma y coordinado por Adriana Navas, y por parte de OrusData Hismael Alayo Saavedra el cual es Gerente de Negocios para Latinoamérica en Fintech Movizzon y se encarga en el diseño de la estrategia electrónica comercial. La plataforma recolecta datos de contactos de decisión de empresas de Latinoamérica que también hacen parte de la Alianza del pacifico la cual tiene como objetivo alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento competitividad y desarrollo. Dos de ellos (Colombia y Chile) que pertenecen a la OCDE.

Las características del servicio:

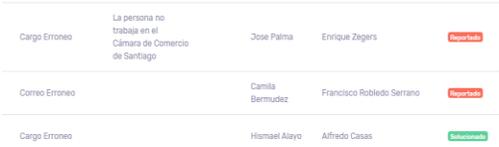
- ✓ Lista de contacto claves con correo corporativo:

- ✓ Sistema Automatizado para solicitar más contactos:
- ✓ Dashboard, favoritos y noticias:

6.1.1. Funcionamiento interno, gestión realizada como pasante:

Tabla 9

OrusData Funcionamiento y Herramientas de Administración.

Herramientas administradas		
Ingreso	Se maneja una afiliación para entrar como cliente y para el caso de administrador se utilizó el correo comercial.	
Empresas	Se agrega la empresa utilizando una extensión con enlace de LinkedIn o manualmente en algunos casos	
Solicitudes	Las solicitudes se atienden para ingresar empresas de algún sector o una en específica o aumentar contactos de alguna empresa.	
Reportes	Los reportes comentan los errores o desactualización de contactos y tenían un tiempo de solucionado de unos cuantos minutos	

Contacto	Agregar un contacto manual con: foto, nombre, cargo, e-mail, URL de LinkedIn.	
----------	---	--

Fuente: Elaboración propia

Este trabajo como administradores de la plataforma se llevó a cabo desde el inicio de la práctica, donde se inició con un sistema más complejo y con muchas cosas que mejorar, para el momento ya está implementada y vendida a varios afiliados como herramienta extra aparte del valor de afiliación o con el plan que se esté manejando. Pro-chile siendo un aliado incondicional de la Cámara de Comercio tiene como objetivo revisar los inconvenientes en la plataforma y dar a conocer para que como administradores poder solucionar y dejarla lo más completa y funcional posible.

7. Conclusiones

Luego de llevar a cabo la Pasantía Empresarial en la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena, se llegó a las siguientes conclusiones:

Esta experiencia se convirtió en un reto positivo para la vida profesional, y por la situación del país, se vio envuelto en muchos cambios para los que se adaptó y se dio lo mejor para cumplir con todos los requerimientos y funciones solicitadas como pasante en esta gran entidad de relación comercial con diferentes empresas de sectores complejos. Fue sin duda un gran apoyo de formación, en el que se fusionaron intereses académicos, formativos laboralmente y sociales.

Se tuvo la oportunidad de analizar, proponer, crear y transformar nuevas formas y proyectos en respuesta a las necesidades y requerimientos tanto por parte de los afiliados como de la empresa, también se contó con un grupo de trabajo unido y de apoyo con compañerismo y lealtad, también se pudo resaltar que, en actividades grupales, empresas en las que por la intensidad de gestión se vieron compartidas o en investigaciones y demás se obtuvieron resultados satisfactorios y sin inconvenientes. En cuanto a las directivas siempre se llevó en el marco de la cordialidad, amabilidad y respeto, con disposición de compartir conocimiento y corregir en pro de mejorar.

Por otro lado, teniendo en cuenta el sector comercial en el que me desempeñe, se pudo identificar las oportunidades que las empresas bien constituidas de Colombia tienen para con otros países, los productos y los servicios que puede desarrollar en diferentes sectores son muy

apetecidos en economías como la de Chile. Se encontraron virtudes que no desarrollaba como la necesidad de ser propositivo y aportar más de lo que requiere, iniciativa para buscar más a fondo para servir a los intereses de las empresas a cargo, la expresión oral y corporal fue fundamental para que tanto el acompañamiento brindado como la solución de inconvenientes o trabas a la hora de requerir un contacto o hablar con un gerente fueran poco a poco desviadas por la forma de entablar una solución o la necesidad de ellos hacia los servicios.

Con todo el cambio hecho por las regulaciones sanitarias debido al Covid-19, se hicieron muchos cambios y las gestiones comerciales se vieron afectadas, teniendo en cuenta que las empresas estaban en pausas comerciales pretendiendo que esto pasará pronto, por esto las empresas afiliadas que estaban activas ejercían presión para una efectividad rápida de reuniones y bases de datos, todas las llamadas se vieron frenadas por el hecho de que las empresas en Colombia, Chile y demás, como la Cámara Colombo Chilena están ejerciendo el Teletrabajo. De igual forma para ORUSDATA los requerimientos a los que incurrían tenían un plazo para desarrollarse muy mínimo casi imposible de cumplir y la presión para cumplir era fuerte, y como la plataforma no está del todo terminada, los cambios semanales muchas veces eliminaban procesos que debíamos volver a retomar desde cero.

La realización comercial de correos de solicitud, cartas comerciales y bases de datos, demostraron la importancia del buen uso de la palabra, de las herramientas como Excel, Outlook, y la importancia de los datos en un mundo globalizado donde la información y el conocimiento son vitales para desempeñarse en cualquier ámbito e implementar el saber para crear alianzas estratégicas.

8. Recomendaciones

Una vez concluido el informe sobre la pasantía profesional llevada a cabo en la Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena se consideran las siguientes recomendaciones:

Para la gestión comercial, organizar una mejor forma de búsqueda de información donde se pueda recolectar la información y los contactos con los que ya se haya tenido previo contacto, para la recolección de datos internos y si se llegará el caso organizar contactos por cargos de manera que por empresa se encuentren cargos financieros, de tecnología y demás, de forma efectiva.

En cuanto a las misiones comerciales, el tiempo estimado de la misión y desplazamiento es muy limitado lo que hace que las oportunidades de concretar alguna asociación sean más bajas, por esto con un mayor tiempo se establecerán más empresas y más tiempo para conocer las empresas con las que se quiere tener una asociación, por ejemplo, sus instalaciones y sus métodos de producción o de distribución y para el uso de la plataforma se necesita que se modifique totalmente de manera que puedan solucionar los inconvenientes para así poderla exponer para uso comercial.

9. Bibliografía

Arancelaria, P. (Febrero de 2020). Obtenido de

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces#>

Banco de la República . (2017). *Banco de la República* . Obtenido de

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Apertura_econ%C3%B3mica

BIM, M. I. (2020). *BIM Forum Chile*.

Bogotá, C. d. (2020). *Cámara de Comercio de Bogotá* . Obtenido de <https://www.ccb.org.co/>

Cafexcoop. (s.f.). *Quienes Somos* . Obtenido de <https://www.cafexcoop.com/acerca-de-nosotros>

Chile, B. F. (2017). *Quienes Somos*. Obtenido de Portal web BIM Forum Chile:

<http://www.bimforum.cl/que-es-bim-forum-chile/>

Chilena, C. C. (s.f.). *Comportamiento Exportaciones e Importaciones de Madera*. Chile - Colombia.

Chilena, C. C. (s.f.). *Servicios empresariales*. Obtenido de

<http://colombochilena.com/servicios-empresariales/misiones-empresariales/>

Chilena, C. d. (2019). *Nuevos planes de trabajo*. Bogotá: Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.

Chilena, C. d. (2020). *Equipo de trabajo*. Bogotá: Portal web Cámara de Comercio Colombo Chilena.

Chilena, C. d. (2020). *Estudio de Mercado*. Obtenido de Portal web Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena: <https://colombochilena.com/servicios-empresariales/estudios-de-mercado-personalizados/>

- Chilena, C. d. (2020). *Formulario Inicial Misión Comercial*. Bogotá: Documentos pertenecientes a la Cámara de Comercio Colombo Chilena.
- Chilena, C. d. (2020). *Misión. 2020*: Portal Web Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.
- Chilena, C. d. (2020). *Quienes somos*. Bogotá: Portal Web Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena. Obtenido de Portal Web Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena: <https://colombochilena.com/quienes-somos/>
- Chilena, C. d. (2020). *Visión*. Bogotá: Portal Web Cámara de Comercio e Industria Colombo Chilena.
- Comercio, M. d. (2009). *Acuerdo de Libre Comercio Chile - Colombia*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-libre-comercio-chile-colombia>
- Commerce, F. (2019). *Plataformas B2B*. Obtenido de <https://www.freshcommerce.es/ecommerce/plataformas-b2b-b2c/>
- Comunas, S. d. (2020). Obtenido de Urbano Cotidiano: https://www.urbanocotidiano.com/mapa_calles/chile/santiago-de-chile/santiago/concepto.de . (s.f.). Obtenido de <https://concepto.de/base-de-datos/>
- Cundinamarca, G. d. (2019). *Ubicación Geografica Bogotá, D.C*. Bogotá, D.C.
- CUNDINAMARCA, G. D. (2020). *Bogotá*.
- Data, O. (s.f.). Obtenido de <http://www.orusdata.com/web/>
- (2019). *Decreto 1165 de 2019*. Actualicese . Obtenido de <https://actualicese.com/decreto-1165-de-2019-nueva-normativa-aduanera-que-comenzara-a-regir-en-agosto/>
- Definición*. (s.f.). Obtenido de <https://definicion.de/proyecto-de-inversion/>

Dirmconfidencial . (09 de Noviembre de 2016). *Dirmconfidencial*. Obtenido de

<https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>

Economipedia . (s.f.). Obtenido de [https://economipedia.com/definiciones/balanza-](https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html)

[comercial.html](https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html)

Galán, J. S. (s.f.). *economipedia* . Obtenido de [https://economipedia.com/definiciones/estudio-](https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html)

[de-mercado.html](https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html)

Gestiopolis . (s.f.). Obtenido de [https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-](https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/#definicion)

[comercial/#definicion](https://www.gestiopolis.com/que-es-un-acuerdo-comercial/#definicion)

global negotiator. (s.f.). Obtenido de [https://www.globalnegotiator.com/comercio-](https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/alianza-estrategica/)

[internacional/diccionario/alianza-estrategica/](https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/alianza-estrategica/)

Normativa, S. J. (2008). *Ley 1189 de 2008*.

ORUSDATA. (2020). Obtenido de ORUSDATA: <http://www.orusdata.com/>

Primadera. (s.f.). *Quienes somos*. Obtenido de Portal web Primadera: <https://primadera.com/>

ProChile. (s.f.). *Quienes somos - ProChile*. Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/>

procolombia . (s.f.). Obtenido de <https://procolombia.co/node/1141>

PROCOLOMBIA. (2010). *Acuerdo Tratado de Libre Comercio Colombia - Chile*. Obtenido

de <https://procolombia.co/acuerdos/acuerdo-colombia-chile>

ProColombia. (s.f.). *Quienes somos* . Obtenido de <https://procolombia.co/>

propia, E. (2020). *Hilton Garden, Atlanta Georgia*.

Pública, F. (2016). *Decreto 849 de 2016*.

Republica, C. d. (2006). *Ley 1780 de 2006*. Obtenido de Funcion Publica:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=69573>

Republica, C. d. (2008). *Sistema Único de Información Normativa*. Obtenido de Ley 1189 de

2008 - Ministerio de Justicia: <http://www.suin->

juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1675377

Sanchez, J. (2015). *Economía Global*. Obtenido de Econopedia:

<https://economipedia.com/definiciones/economia-global.html>

Sierra, C. A. (2020). *Ficha técnica, Agrícola de la Sierra*. . Bogotá: Documentos Cámara

Colombo Chilena.

SMITH, A. (1776). *Riqueza de las naciones*.

Socialhizo. (s.f.). *Descripción Geográfica Bogotá* . Obtenido de

<https://www.socialhizo.com/entretenimiento/turismo-al-dia/bogota-descripcion-geografica>

Westreicher, G. (s.f.). *economipedia* . Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/empresa-multinacional.html>

zip visual . (s.f.). Obtenido de [http://www.zipvisual.com/blog/el-brochure-empresarial-y-sus-](http://www.zipvisual.com/blog/el-brochure-empresarial-y-sus-beneficios-para-mi-empresa/)

[beneficios-para-mi-empresa/](http://www.zipvisual.com/blog/el-brochure-empresarial-y-sus-beneficios-para-mi-empresa/)

10. Anexos

10.1. Anexo 1. Cafexcoop Toma de Requerimiento



Formulario de Toma de Requerimiento				
1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA				
Rubro/Sector: Agroindustrial				
Razón Social: Trilladora, Comercializadora y Procesadora Colombiana de Café s.a				
Nombre Comercial: CAFEXCOOP S. A				
Dirección: Avenida 5 b Norte 25 -61				
Gerente General: Eugenia Balanta			NIT de la Empresa: 800.098.112	
País: Colombia			E-mail: info@cafeginebras.com	
Ciudad: Cali, Valle del Cauca			Fax:	
Teléfono (1): (2)4441215			Celular: 3116092385	
Teléfono (2):			Página Web: www.cafexcoop.com	
2. INFORMACIÓN DE LOS DELEGADOS (Persona que viaja en representación de la empresa)				
Nombre: Eugenia Balanta			Nombre: Mauren Ximena Collo Garcia	
Cargo: Gerente Comercial			Cargo: Gerente de mercadeo y ventas	
Teléfono: 320 8389788			Teléfono: 314 7390728	
E-mail: eugeniabalanta@cafeginebras.com			E-mail: ximenacollo@cafeginebras.com	
Número de Cédula: 66.853.858			Número de Cédula: 66.837.693	
¿Ha tenido experiencia en eventos comerciales internacionales (Ferias, Ruedas, Misiones)? SI XX NO				
¿Con qué entidad? Procolombia, Independiente				
3. TEMAS QUE LE INTERESAN: (marcar con una X)				
Representación	X	Subcontratación	Adquisición Materias Primas	
Comercialización / Distribución	X	Fabricación Conjunta	Franquicia	
Joint-Venture / Alianza Estratégica		Transferencia de Tecnología	Ensamblaje	
Otros (especificar): Se especifica el término Representación referido a una empresa que desee Representar la operación comercial en Chile				
4. INFORMACIÓN ESPECIFICA				
Breve descripción de la empresa:				
CAFEXCOOP S.A, es una Empresa Vallecaucana que trilla y tuesta pergaminos procedentes de los caficultores de la región, una vez procesados los comercializa directamente o a través de operadores comerciales del canal moderno, Supermercados independientes y distribuidores especializados, para brindar al consumidor final una bebida de alta calidad caracterizada por la suavidad del café colombiano.				
Nombre del producto y/o servicio para validar en el Proyecto: Café tostado en grano y/o molido - Café verde				

Anexo 1. Cafexcoop Toma de Requerimiento

10.2. Anexo 2. Cafexcoop Toma de Requerimiento parte #2

NCM (partida arancelaria del producto):090121 Café Tostado -090111 Café verde
<p>Describe el producto y/o servicio:</p> <p>Café tostado en grano tipo premium. En las siguientes presentaciones: 500g., 1.000g. y 2.500g. Café en verde variedad arábica, lavado. Origen Colombia en presentación de 1.000g.</p>
<p>Características técnicas del producto y/o servicio:</p> <p>Café tostado en grano, Tostion oscura <10,5*L, molienda fina (aplica para café molido) con fragancia Intensa, Aroma pronunciado, Acidez media alta, Cuerpo medio alto, sabor alto, persistente y limpio con Notas de sabor a caramelo, chocolate y panela. Empacado en Bolsa preformada tipo Flow pack con válvula desgasificadora.</p> <p>Café verde variedad arábica lavado, 100% origen Colombia, Malla 17, Norma de defectos 12-60</p>
<p>Especificar Vida útil del producto en meses:</p> <p>12 meses</p>
<p>Principales ventajas de su producto/servicio (propuesta de valor):</p> <p>Café 100% colombiano, respaldado con sello de Origen Protegido Colombia y aval de la Federación Nacional de cafeteros, elaborado con materias primas frescas y de alta calidad. Producto de alta trazabilidad desde la finca hasta su comercialización.</p>
<p>Características del consumidor objetivo:</p> <p>Clientes consumidores de café entre los 18 y 80 años que busquen una bebida suave con el reconocimiento del origen Colombia.</p>
<p>Canales de distribución de preferencia en el mercado chileno:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Distribuidores especializados canal institucional, que cuenten con una amplia trayectoria, experiencia y reconocimiento en el canal. 2. Tostadores de Café
<p>Describe el cliente potencial del producto o servicio que desea comercializar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Distribuidores especializados canal institucional específicamente Hoteles, Restaurantes, Cafeterías, Casinos, y/o Tiendas especializadas de productos saludables y especializados 2. Empresas tostadoras de café verde
<p>Precio estimado de venta en mercado destino (dólares) al cliente potencial:</p> <p>Café Premium Tostado en grano por 500 g. 7 USD Café Premium Tostado Molido por 500 g. 6.90 USD Café verde por 1.000 g. 4 USD Nota: Precios sujetos a ajustes por términos de negociación</p>

Anexo 2. Cafexcoop Toma de Requerimiento parte #2

10.3. Anexo 3. Ficha Técnica AGRICOLA DE LA SIERRA

		Descripción Empresa Agrícola de la Sierra, empresa de capital chileno, radicada en Panamá con 15 años de inversión en la sucursal colombiana, ubicada al noreste de Antioquia, que ofrece servicios de reforestación en punto de cosechas.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Federico León Sierra	Gerente General	Fsierra@cascolombia.com	3105973426	Nancy Beltrán
Medio Principal de Comunicación	WhatsApp, vía telefónica y correo electrónico			
Cargo requerido	Socios			
Observaciones	Se hace gestión a la empresa PRIMADERA a la solicitud de Federico para acercamiento comercial.			

Anexo 3. Ficha Técnica AGRICOLA DE LA SIERRA

10.4. Anexo 4. Ficha Técnica BCI

		Descripción Empresa BCI COLOMBIA - BANCO DE CRÉDITO E INVERSIONES atiende las necesidades de las corporaciones, empresas y familias de alto patrimonio. Con una visión de largo plazo en las relaciones comerciales, aspira a ser el banco principal de sus clientes, por medio de una gestión cercana y ágil. Esto, a través del desarrollo de soluciones integrales, con ofertas de valor diferenciadas y competitivas, enfocadas en el éxito de los negocios de sus clientes.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Carolina Rodríguez	Subdirectora	crodriguez@bcicolombia.com	Tel: (571)3583260 Móvil: (571) 3188018361 Anexo (BCI Chile). 36483	Nancy Beltrán
Medio Principal de Comunicación	Correo Electrónico			
Cargo requerido	Gerente Financiero y tesoreros.			

Anexo 4. Ficha Técnica BCI

10.5. Anexo 5. Ficha Técnica CONSULSHIP

		CONSULSHIP, es una plataforma MaaS (Marketing as a Service) donde solicitas diseño gráfico, videos institucionales, fotografía para eventos, audio, email y web en un mismo lugar, por un mínimo costo mes a mes.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Morcio D'achiardi	Director General	hola@consulship.co	(57) 3114124062	Nancy
Medio Principal de Comunicación	Llamada, Vía WhatsApp, Correo electrónico.			
Observaciones	Se debe contactar al Gerente General, Gerente de Marketing o Comunicaciones, de empresas de sectores: - Negocios pequeños pero que estén interesados en Marketing por suscripción. - Artistas, influencers y entre otros que requieran contenido mensual.			
Tipo de Plan	Plan Emprendedor		Periodo de Afiliación	
Plan de Trabajo	<i>Reuniones</i>	6 a 8	<i>Cronograma</i>	
	<i>Bases de datos</i>	100 contactos		

Anexo 5. Ficha Técnica CONSULSHIP

10.6. Anexo 6. Ficha Técnica COLGRUAS

		Descripción Empresa		
		Es una empresa con 35 años de experiencia, es parte del grupo empresarial de grúas torre más grande de Sudamérica, además cuenta con una flota especializada para los sectores de infraestructura, construcción e industrial con más de 100 grúas torre disponibles en Colombia y más de 500 en Sudamérica, respaldadas por un soporte y servicio técnico oportuno y eficiente, de igual forma cuenta con soluciones para venta de equipos nuevos y usados, su equipo profesional es especialista en trabajo seguro con grúas torre, siendo reconocidos en el mercado como la empresa más segura del sector.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Joaquín García de Solminihac	Director	jgarciad@nalac.cl	+569 96632852 +562 25997701	Nancy Beltrán
Medio Principal de Comunicación	Vía WhatsApp, Skype, Bitrix y correo electrónico.			
Observaciones	Para la agenda de reuniones se debe contactar al Gerente General, Gerente Financiero o Administrativo.			

Anexo 6. Ficha técnica CLGRUAS

10.7. Anexo 7. Ficha Técnica NAVES

		Descripción Empresa NAVES, fundada en 1986 y desde su creación ha estado vinculada al negocio de Agenciamiento Marítimo. Desde entonces sus servicios se han centrado en asistir a los barcos chárter, servicios regulares de línea y tanqueros a nivel nacional. En Colombia cuentan con 180 colaboradores aproximadamente, apoyando las diferentes Unidades de Negocio como son Agenciamiento Marítimo, Representaciones Comerciales de Líneas Marítimas, Negocio Logístico (warehousing, freight forwarding, transporte terrestre, servicios de tracking y expediting)		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Rocio Fernandez	CEO	rfernandez@navescolombia.com	(571) 4322910	Nancy Beltran
Catalina Viancos	Remplazo Rocio Fernandez	cviancos@navescolombia.com	(571) 4322910 Ext. 80713	
Andrea Beltran	Gerente Comercial	abeltran@ulog.co	(571) 4322910 Ext. 80204	
Medio Principal de Comunicación	Correo electrónico.			
Cargo requerido	Gerente de logística o persona encargada de contratación de servicios logísticos.			

Anexo 7. Ficha Técnica NAVES

10.8. Anexo 8. Ficha Técnica PARSERVICIOS

		Descripción Empresa PAR SERVICIOS, proporciona servicios de Gestión de Proveedores en la plataforma RUP® (Registro Unificado de Proveedores), facilitando el proceso de negociación de compra y venta de bienes y servicios con los más altos estándares de calidad.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Carlos Tocora	Director Comercial	carlos.tocora@parservicios.com	(57) 3007453080	Nancy Beltrán
			(571) 7437001 Ext. 1303	
Medio Principal de Comunicación	Correo electrónico, celular, WhatsApp			
Cargo requerido	Gerente de Compras, Gerente de Supply Chain, Gerente de Abastecimiento, Gerente General.			
Observaciones	El contacto principal es con el Director Comercial, Carlos Tocora, se contacta vía WhatsApp para coordinar disponibilidad de los Comerciales que asistirán a las reuniones. Los sectores de interés son hidrocarburos, Minería, Energía, Oil Gas.			

Anexo 8. Ficha técnica PARSERVICIOS**10.9. Anexo 9. Ficha Técnica SANCLEMENTE**

 SANCLEMENTE FERNANDEZ ABOGADOS S.A		Descripción Empresa La firma cuenta con un completo portafolio de servicios en consultoría legal y financiera y una gran trayectoria y reconocimiento a nivel nacional e internacional en las industrias de Hidrocarburos y Minería, Financiera, Farmacéutica, Aeronáutica y Energía.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Margarita Sanclemente	Gerente	msa@sfa.com.co	(571) 310 0555	Johanna Cruz
Eliana Rodríguez	Coordinadora de Mercadeo	mercadeo@sfa.com.co	(57) 3057676182	
Medio Principal de Comunicación	Correo electrónico.			
Observaciones	Se debe estar al tanto de cualquier instrucción dada por el contacto.			

Anexo 9. Ficha técnica SFA**10.10. Anexo 10. Ficha Técnica SIGNATURE**

		Descripción Empresa		
		Signature South Consulting, es una empresa líder en la provisión de soluciones de intercambio electrónico de documentos, basada en firma digital, entre estas, la facturación electrónica. De igual forma, cuentan con la red empresarial Gosocket, la cual permite a las compañías relacionarse fácilmente a partir de los DTEs (documentos tributarios electrónicos).		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Nicolás Jaime Sarmiento	Director Comercial	nicolas.jaime@gosocket.net	(57) 3212012878	Nancy Beltrán
Ana Valencia	Alianzas y Negocios Estratégicos para Colombia	Ana.valencia@gosocket.net	(57) 3175958520	
Medio Principal de Comunicación	Vía telefónica, WhatsApp			
Cargo requerido	Gerente Financiero, Persona encarga de Facturación Electrónica, Gerente de Tecnología			

Anexo 10. Ficha técnica SIGNATURE

10.11. Anexo 11. Ficha Técnica SONDA

		SONDA		
		Compañía chilena, especializada en el uso de tecnologías de la información, es la mayor empresa de servicios de tecnología con una trayectoria de 42 años de historia. Además, cuentan con soluciones y servicios especializados para apoyar la seguridad ciudadana.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Carlos García	Consultor	carlosa.garcia@sonda.com	(57) 3208196006	Nancy Beltrán
Medio Principal de Comunicación	Vía WhatsApp.			
Cargo requerido	Alcalde, Secretario de Gobierno, Secretario de Seguridad, Secretaría de Planeación, Jefe de Compras o de Infraestructura (según el sector)			
Observaciones	Los contactos principales son personas muy amables, aunque toca insistir para que den agenda y siempre se llega acordar la reunión con las asistentes.			

Anexo 11. Ficha técnica SONDA

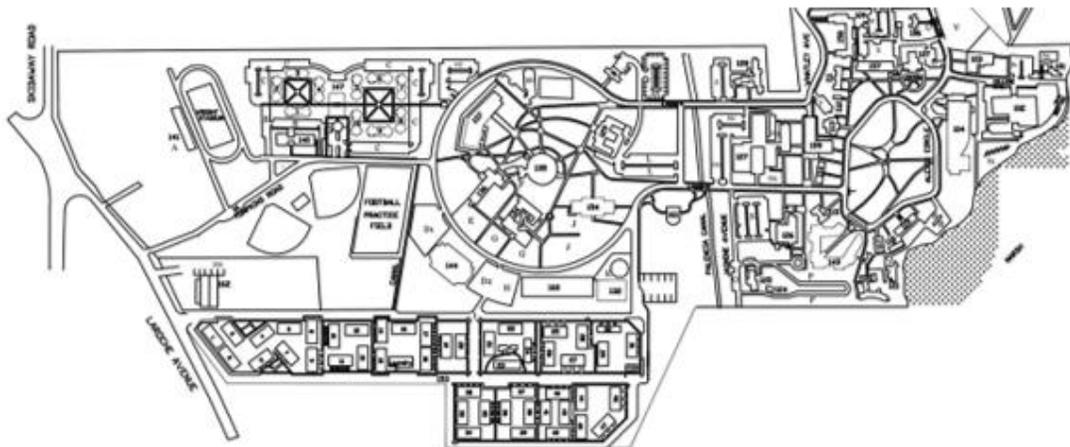
10.12. Anexo 12. Ficha Técnica TIVIT

		Descripción Empresa Es una multinacional brasileña de soluciones digitales con operaciones en diez países de América Latina. La compañía apoya a sus clientes en la evolución de su negocio a través de soluciones digitales divididas en cuatro líneas de negocio: Digital Business, Cloud Solutions, Digital Payments y Technology Platforms.		
Contactos	Cargo	Correo Electrónico	Número de Contacto	Persona a Cargo CCICC
Alejandro Kattah	Gerente de Negocios	alejandro.mondragon@tivit.com	(57) 3168686699	ADRIANA NAVAS
Natalya Lenis Muñoz	Coordinadora de Marketing Latam	natalya.lenis@tivit.com	(57) 3132280748	
Medio Principal de Comunicación	Correo electrónico - Whatsapp.			
Cargo requerido	Gerente de tecnología, Jefe de Compras, Vicepresidente tecnología.			
Observaciones	Se gestionarán 14 reuniones en 45 días, con reuniones de seguimiento semanales programadas para los días jueves.			

Activar Windows
Ve a Configuración para

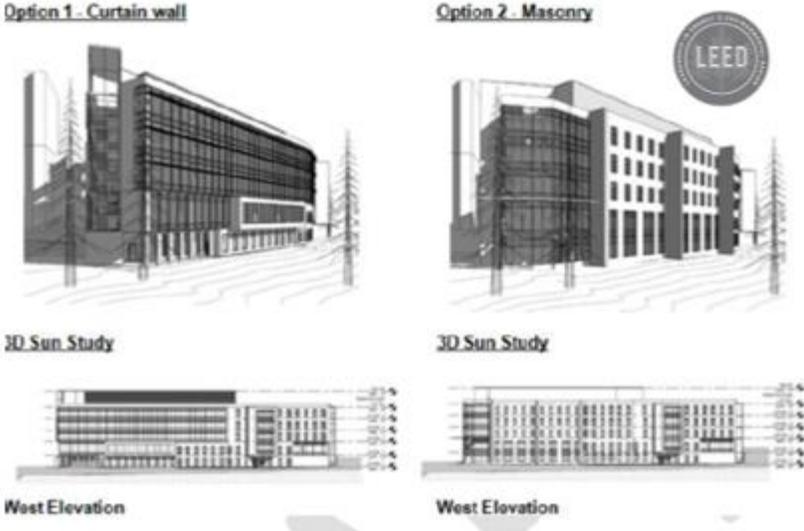
Anexo 12. Ficha técnica TIVIT

10.13. Anexo 13. Caso #2 BIM



Anexo 13. Caso #2 Savannah State University, Georgia

10.14. Anexo 14. Caso #3 BIM



Anexo 14. Caso #3 Emory Psychology Building, Atlanta.