

	GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS BIBLIOTECARIOS	Código	FO-SB- 12/v0
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN	Página	1/1

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR (ES):

NOMBRE(S): LICETH XIOMARA **APELLIDOS:** PEREZ BAYONA

NOMBRE(S): _____ **APELLIDOS:** _____

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS DE: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR:

NOMBRE(S): MARÍA LOURDES **APELLIDOS:** AMAYA SARMIENTO

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): PROCESOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE UNA AGENDA COMERCIAL, DE ACUERDO A LAS MISIONES DE NEGOCIOS DEL SECTOR CALZADO-ACICAM NORTE DE SANTANDER

RESUMEN

Desde la apertura económica en Colombia, las empresas han venido buscando la forma de emergerse en la globalización; lograr que sus empresas no solo abarquen el mercado nacional sino también el mercado internacional y aprovechar los diversos acuerdos que Colombia ha venido firmando con el resto del mundo, para obtener una ventaja a la hora de negociar con ellos. Para lograr la inserción en el mercado internacional se debe recurrir a los diversos instrumentos que existen para la promoción de las exportaciones como lo son las agendas comerciales las cuales se hacen con el acompañamiento de las entidades públicas y privadas encargadas de ello. En este trabajo se efectuara el proceso para organizar una agenda comercial para las empresas del sector calzado asociado a ACICAM Norte de Santander, donde se hará una caracterización a las 12 empresas que se tomaron como muestra, se realizara una matriz FODA identificando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector calzado. Se preparara una guía resumida que será entregada a cada uno de los empresarios, donde se plasmaran las actividades de preparación de la agenda comercial, el antes, durante y después del viaje.

PALABRAS CLAVE: exportación de calzado, sector calzado, agenda comercial, competitividad

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 117 **PLANOS:** _____ **ILUSTRACIONES:** _____ **CD ROOM:** 1

Elaboró	Revisó	Aprobó
Equipo Operativo del Proceso	Comité de Calidad	Comité de Calidad
Fecha 24/10/2014	Fecha 05/12/2014	Fecha 05/12/2014

PROCESOS PARA LA ORGANIZACIÓN DE UNA AGENDA COMERCIAL, DE ACUERDO
A LAS MISIONES DE NEGOCIOS DEL SECTOR CALZADO-ACICAM NORTE DE
SANTANDER

LICETH XIOMARA PEREZ BAYONA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2016

PROCESO PARA LA ORGANIZACIÓN DE UNA AGENDA COMERCIAL, DE ACUERDO
A LAS MISIONES DE NEGOCIOS DEL SECTOR CALZADO-ACICAM NORTE DE
SANTANDER

LICETH XIOMARA PEREZ BAYONA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Comercio Internacional


Director.

MARÍA LOURDES AMAYA SARMIENTO

Profesional en comercio internacional

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2016

	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 27 de julio de 2016

Acta N° 10

PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Oficina ACICAM

TITULO DEL PROYECTO: “Proceso para la Organización de una agenda comercial de acuerdo a las Misiones de Negocios del Sector Calzado –Acicam Norte de Santander”

MODALIDAD: Trabajo de Pasantía

JURADOS:

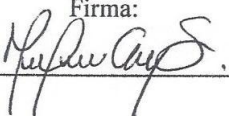
Eleazar Buitrago Gómez ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Sheyla Vanessa Herrera Martínez ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

Álvaro Enrique García García ENTIDAD: Universidad Francisco de Paula Santander

DIRECTOR:

María Lourdes Amaya Sarmiento

Firma:


NOMBRE DEL ESTUDIANTE

CODIGO

CALIFICACIÓN

LETRA

NÚMERO A-M-L

Liceth Xiomara Pérez Bayona

1260316

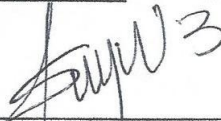
Cuatro Punto Dos

4.2

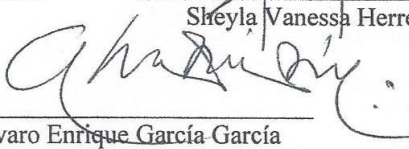
X



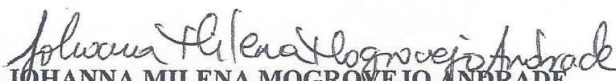
Eleazar Buitrago Gómez



Sheyla Vanessa Herrera Martínez



Álvaro Enrique García García

V°B° 
JOHANNA MILENA MOGROVEJO ANDRADE
 Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

Contenido

	pág.
Introducción	14
1. Problema	16
1.1 Título	16
1.2 Planteamiento del Problema	16
1.3 Formulación del Problema	18
1.4 Sistematización del Problema	18
1.5 Objetivos	19
1.5.1 Objetivo general	19
1.5.2 Objetivos específicos	19
1.6 Justificación	20
2. Marco de Referencia	22
2.1 Antecedentes	22
2.2 Bases Teóricas	26
2.3 Marco Conceptual	30
2.4 Marco Legal	33
2.5 Marco Espacial	36
2.6 Marco Temporal	37
3. Diseños Metodológicos	38
3.1 Tipo de Investigación	38
3.2 Método de Investigación	38
3.3 Tipo de Estudio	39
3.4 Población	39

3.5 Muestra	40
3.6 Sistematización de las Variables	40
3.7 Tratamiento de la Información	41
3.7.1 Técnica para la recolección de información	41
3.7.2 Técnica procesamiento de la información	42
3.7.3 Presentación de la información	42
4. Marco Administrativo	43
4.1 Personas que Participan en el Proceso	43
4.2 Cronograma de Trabajo	44
4.3 Presupuesto para la Investigación	45
5. Identificar el Perfil de las Empresas Exportadoras del Sector Calzado Asociadas ACICAM Norte de Santander	47
5.1 Inscripción a la Agenda Comercial	47
5.2 Selección de Productos que se llevaran a la Agenda Comercial	48
5.3 Matriz FODA del Sector Calzado	52
6. Establecer los Pasos que se Deben tener en Cuenta para la Organización de una Agenda Comercial con Fines del Desarrollo de las Misiones de Negocios Para el Sector Calzado – ACICAM Norte de Santander	55
6.1 Preselección de los Mercados e Identificación de Posiciones Arancelarias	55
6.2 Estudio de Mercado	66
6.3 Contrato de Compra Venta Internacional o Factura Proforma	67
6.4 Logística y Transporte de las Muestras	70
6.5 Acuerdos Comerciales	72
6.6 Requisitos de Entrada	74

6.7 Termino de Negociación (Incoterms) y Formas de Pago	74
6.8 Actividades preparación Agenda Comercial. (Antes de viajar)	81
6.9 Planeación y Elaboración del Presupuesto de la Agenda Comercial	84
6.10 Instituciones Comerciales	85
7. Guía Práctica para la Organización de una Agenda Comercial, de Acuerdo a las Misiones de Negocios del Sector Calzado-ACICAM Norte de Santander	89
7.1 Ficha Técnica del Producto a Exportar y Brochure	89
7.2 Factura Proforma u Obligaciones de las Partes Contratantes	90
7.3 Cronograma de Contactos a Visitar	91
7.4 Cultura de Negocios y Consejos Previos	93
7.5 Obtención de Visas Pasaportes y Permisos Gubernamentales	95
7.6 Actividades de Preparación de la Agenda Comercial	98
7.6.1 Durante la agenda comercial	98
7.6.2 Actividades al finalizar la agenda comercial	102
7.6.3 Actividades después del viaje	102
8. Conclusiones	104
9. Recomendaciones	105
Referencias Bibliográficas	106
Anexos	110