



**ASESORIA EN DISEÑO INDUSTRIAL A CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
Y EMPRESAS INSCRITAS / AFILIADAS A ELLA**

MARIA ELISA SANTACRUZ URBANO

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ARTES
DISEÑO INDUSTRIAL
SAN JUAN DE PASTO
2010**

**ASESORIA EN DISEÑO INDUSTRIAL A CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
Y EMPRESAS INSCRITAS / AFILIADAS A ELLA**

MARIA ELISA SANTACRUZ URBANO

**Este informe es realizado para optar
el título de Diseñador Industrial
en la modalidad de Pasantía**

Asesor

D. I. GUILLERMO ESCANDON DIAZ DEL CASTILLO

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ARTES
DISEÑO INDUSTRIAL
SAN JUAN DE PASTO
2010**

Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo son de responsabilidad exclusiva del autor.

Artículo 1º del acuerdo No. 324 del 11 de octubre de 1966, emanado del honorable concejo directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, 04 de Mayo de 2010

RESUMEN

El siguiente trabajo contiene la labor realizada bajo la modalidad de Pasantía en la entidad; Cámara de Comercio de Pasto, el objetivo de este trabajo esta basado en la asesoría a Empresas inscritas y especialmente a las Afiliadas a Cámara en el área que ellas consideraran pertinente. Además del servicio a la propia Entidad dentro de los distintos eventos que esta organiza, diseño de imagen de los mismos, distribución y organización de estos.

En el contenido, se podrá encontrar las bases teóricas para el desarrollo de la pasantía: por un lado aparece textualmente el Estatuto de Seguridad e Higiene Industrial como parte de los parámetros legales necesarios para el desarrollo de algunas de las asesorías realizadas y también pautas ergonómicas que deben ser tenidas en cuenta para la adecuación de espacios.

Se encontrará teoría sobre la realización de empaques que se hicieron a petición de las empresas. Información sobre organización de ferias y eventos, los cuales fueron aplicados en el montaje y desarrollo de los mismos, luego se indicarán los procesos que se siguieron para su realización y finalmente se mostrará los resultados de las actividades realizadas a través de varios registros de datos, recopilación de información a través de formatos especiales, renders y registros fotográficos para dar evidencia de la labor cumplida.

ABSTRACT

The next report has the information about the work done during the internship in the entity; Chamber of Commerce of Pasto. The objective of this work was to advice to registered companies and especially those affiliated to the Chamber in the relevant area. Besides the services to the entity itself, some other tasks were done such as the organization, image design and distribution for different events.

In the content, the theoretical basis for the development of the internship can be found; on one hand is the Status of Industrial Safety and Hygiene as part of the essential legal parameter for the development for some advices and also some ergonomic items that should be taken into account for some appropriate spaces. Theory about packaging performance asked from some companies will be found. Information about the organization of fairs and events, were developed afterwards. Then, the processes that were followed and the results of the activities throughout some data registers, collection of information through special formats, renders and photographic records to give evidence of the work done.

CONTENIDO

	pág.
<i>INTRODUCCIÓN</i>	
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
3. OBJETIVO GENERAL	20
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	20
4. JUSTIFICACIÓN	21
5. MARCO REFERENCIAL	22
5.1. Antecedentes	22
5.2. Marco Histórico	24
5.2.1. Origen de la Cámara de Comercio	24
5.3. Marco Contextual	25
5.3.1. Identificación del Contexto	25
5.3.2. Misión	25
5.3.3. Visión	26
5.3.4. Organigrama	27
5.4. Marco conceptual	28
5.4.1. Resultados esperados	28
5.5. Marco Legal	29
5.5.1. Instituciones vinculadas	29
6. METODOLOGÍA	30
6.1. Asesoría y servicio a la Entidad Cámara de Comercio	30
6.1.1. Diseño de imagen	30
6.1.1.1. Programación de actividades periodo febrero – marzo	31
6.1.1.2. Programación de actividades periodo julio – agosto	32

6.1.1.3.	Programa de capacitaciones para los funcionarios	33
6.1.1.4.	Portafolio Centro de conciliación y Arbitraje	34
6.1.1.5.	Reglamento interno de trabajo	35
6.1.1.6.	Pasacalles promocionales para el Depto. de Comercio Exterior	36
6.1.1.7.	Campaña: Ruta del fortalecimiento empresarial	37
6.1.1.8.	Programa Nariño sensible	38
6.1.1.9.	Convocatoria a proveedores para la cadena Carrefour	39
6.1.1.10.	Ciclo de capacitaciones Zeiky	40
6.1.1.11.	Seminario cobro persuasivo	41
6.1.1.12.	Campaña de fortalecimiento Bancoldex	42
6.1.1.13.	Lanzamiento Mipyme digital	43
6.1.1.14.	Convocatoria aspirantes a participar en Expoempresaria 2009	44
6.1.1.15.	Ciclo de capacitaciones Sede sur	45
6.1.1.16.	Seminario: Tecnologías de la información Zeiky	46
6.1.1.17.	Conversatorio de sensibilización R.S.E.	47
6.1.1.18.	Seminario: Las tres dimensiones de la innovación en el siglo 21	48
6.1.1.19.	Seminario: Administración de quejas y reclamos	49
6.1.1.20.	Programa de formación exportadora: Turismo y cultura	50
6.1.1.21.	Capacitación: Cinco secretos para ser excelentes	51
6.1.1.22.	Capacitación: Ventas y servicio al cliente en tiempos de crisis	52
6.1.1.23.	Ciclo de capacitaciones Icontec	53
6.1.1.24.	Conferencia: Retos y oportunidades de las zonas francas	54
6.1.1.25.	Semana del café	55
6.1.1.26.	Celebración día del niño, presentación teatral " Libelula dorada"	56
6.1.1.27.	Programa Cámaras móviles en los barrios	57
6.1.1.28.	Lanzamiento Uniempresarial	58
6.1.1.29.	Exposición Pictórica: Manuel Guerrero Mora	59
6.1.1.30.	Celebración día del libro en Pasto	61
6.1.1.31.	Señalización encuentro binacional	62
6.1.1.32.	Responsabilidad social empresarial Cámara de Comercio de Pasto	63
6.1.1.33.	Ferias Rurales: Túquerres, La Unión, Sibundoy	66
6.1.1.34.	Circulo de Afiliados Cámara de Comercio de Pasto	68
6.1.2.	Desarrollo de Eventos	71
6.1.2.1.	Taller: Como crear y desarrollar una actividad ferial o especial	72
6.1.2.2.	Informe de comisión feria Expocomuneros	77
6.1.2.2.1.	Descripción del trabajo realizado	78
6.1.2.2.2.	Descripción del evento	78
6.1.2.2.3.	Montaje del evento	78
6.1.2.2.4.	Desarrollo del evento	81
6.1.2.2.5.	Resultados	83
6.1.2.3.	Informe de gestión Muestra empresarial de Afiliados	85

6.1.2.3.1. Descripción del trabajo realizado	85
6.1.2.3.2. Descripción del evento	85
6.1.2.3.3. Montaje del evento	86
6.1.2.3.4. Desarrollo del evento	88
6.1.2.4. Informe de gestión exposición pictórica: Manuel Guerrero Mora	91
6.1.2.4.1. Descripción del trabajo realizado	91
6.1.2.4.2. Descripción del evento	91
6.1.2.4.3. Montaje del evento	92
6.1.2.4.4. Desarrollo del evento	95
6.1.3. Propuesta Stand Institucional	97
6.1.3.1. Antecedentes	97
6.1.3.2. Marco conceptual	97
6.1.3.3. Parámetros de Diseño	97
6.1.3.4. Características del producto	100
6.1.3.5. Vistas del Stand	100
6.1.3.6. Propuestas de Diseño	104
6.2. Asesoría a Empresas	109
6.2.1. Carta de presentación del servicio de asesorías	109
6.2.2. Solicitud de asesoría por parte de las Empresas	109
6.2.2.1. Solicitud: AMUCARP	109
6.2.2.1.1. Composición	109
6.2.2.1.2. Propuestas	111
6.2.2.2. Solicitud: COOEMPRESER	112
6.2.2.2.1. Composición	112
6.2.2.2.2. Propuestas	113
6.2.2.3. Solicitud: MERQUIMICOS	106
6.2.2.3.1. Composición	116
6.2.2.3.2. Propuesta	177
6.2.2.3.3. Asesoría adecuación espacio comercial	118
6.2.2.3.3.1. Estatuto de Seguridad e Higiene industrial	119
6.2.2.3.3.2. Señalización de seguridad y Art. 203 de la norma	122
6.2.2.3.3.3. Norma técnica Colombiana	131

6.2.2.3.3.4. Distribución del espacio	134
6.2.2.3.3.5. Aplicación y desarrollo	135
6.2.2.4. Solicitud: SETAS DE NARIÑO	141
6.2.2.4.1. Composición	141
6.2.2.4.2. Propuestas	142
6.2.2.4.3. Empaque	
6.2.2.4.3.1. Contenedor Bandeja honda	143
6.2.2.4.3.2. Darnel Wrap industrial	143
6.2.2.5. Solicitud: LATOSOS	144
6.2.2.5.1. Composición	144
6.2.2.5.2. Propuestas	145
6.2.2.6. Asesoría Artesanas Comuna 10	147
6.2.2.6.1. Empaque No. 1	149
6.2.2.6.1.1. Composición	149
6.2.2.6.1.2. Propuesta	149
6.2.2.6.2. Empaque No. 2	153
6.2.2.6.2.1. Composición	153
6.2.2.6.2.2. Propuesta	
6.2.2.6.3. Empaque No. 3	157
6.2.2.6.3.1. Composición	157
6.2.2.6.3.2. Propuestas	
6.2.2.6.4. Empaque No. 4	161
6.2.2.6.4.1. Composición	161
6.2.2.6.4.2. Propuestas	161
7. CONCLUSIONES	165
8. NETGRAFIA	166
9. ANEXOS	167

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1: Vista general Cámara de Comercio de Pasto.	25
Figura 2: Organigrama Cámara de Comercio de Pasto.	27
Figura 3: Plano General Cámara de Comercio de Pasto.	79
Figura 4: Montaje y distribución panelería y módulos.	79
Figura 5: Montaje y organización panelería y módulos.	79
Figura 6: Organización de los productos dentro de los stands.	80
Figura 7: Organización de los expositores en su respectivo stand.	80
Figura 8: Instalación del evento por parte de las autoridades.	81
Figura 9: Visita del público a los diferentes stands.	81
Figura 10: Visita del público a los diferentes stands.	82
Figura 11: Capacitación a los artesanos a cargo del CDA.	82
Figura 12: Distribución espacial de los stands.	86
Figura 13: Apertura del evento.	88
Figura 14: Participación de las empresas.	89
Figura 15: Participación de las empresas.	89
Figura 16: Participación de las empresas.	90
Figura 17: Cierre del evento.	90
Figura 18: Distribución espacial de las obras.	92
Figura 19: Apertura del evento.	94
Figura 20: Asistentes a la exposición.	94
Figura 21: Obras Manuel Guerrero Mora.	94
Figura 22: Obras Manuel Guerrero Mora.	95
Figura 23: Medios Promocionales.	95
Figura 24: Vista general instalaciones antiguas Merquimicos.	117
Figura 25: Símbolos de seguridad.	123
Figura 26: Forma de las señales.	124
Figura 27: Señal suplementaria.	125
Figura 28: Señales de prohibición.	125
Figura 29: Señales de advertencia.	126
Figura 30: Señales de obligatoriedad.	127
Figura 31: Señales de Salvamento o socorro.	128
Figura 32: Señales de información.	129
Figura 33: Comparativo, Ingreso a Merquimicos.	134
Figura 34: Comparativo, Vitrina lateral izquierda No.1.	134
Figura 35: Comparativo, Vitrina lateral izquierda No.2.	135
Figura 36: Comparativo, Vitrina exterior.	135
Figura 37: Comparativo, Exhibidor frontal No. 1	136
Figura 38: Comparativo, Exhibidor frontal No. 2.	136
Figura 39: Comparativo, Vitrina lateral derecha No. 1 y 2	137
Figura 40: Comparativo, Vitrina frontal No.1.	137

Figura 41:	Comparativo, Vitrina lateral derecha No.1.	138
Figura 42:	Comparativo, Vitrina lateral derecha No.2.	138
Figura 43:	Comparativo, Vitrina lateral derecha No.2.	139
Figura 44:	Vista general nuevo local Merquimicos exterior.	139
Figura 45:	Vista general nuevo local Merquimicos interior.	140

LISTA DE ANEXOS

	pág.
ANEXO 1. Copia CARTA DE PRESENTACION: Servicios de la asesoría.	151
ANEXO 2. Copia CARTA DE SOLICITUD: Asociación AMUCARP.	153
ANEXO 3. Copia CARTA DE SOLICITUD: Cooperativa COOEMPRESER.	155
ANEXO 4. Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa MERQUIMICO.	157
ANEXO 5. Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa SETAS DE NARIÑO.	159
ANEXO 6. Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa LATOSOS.	161
ANEXO 7. Copia FORMATO DE CONTROL DE VISITAS / ASESORIAS	163
ANEXO 8. Copia CERTIFICACIÓN Y APROBACIÓN DE LA PASANTÍA	165

GLOSARIO

ADECUAR. Proporcionar, acomodar, apropiar algo a otra cosa. Acción y efecto de adecuar o adecuarse.

AFILIADO. Dicho de una persona asociada a otras para formar corporación o sociedad.

AGROINDUSTRIA. Conjunto de industrias relacionadas con la agricultura.

ARTESANIA. Arte u obra de los artesanos.

ASESORIA. Oficio de asesor. Estipendio o derechos del asesor.

CAPACITACION. Preparación de una persona para que sea apta o capaz para hacer una cosa.

CAMPAÑA. Conjunto de actividades o de esfuerzos que se realizan durante cierto tiempo y están encaminados a conseguir un fin.

CARTILLA. Cuaderno pequeño dispuesto para anotar en él determinados datos de carácter oficial o personal.

CONTENEDOR. Recipiente que se usa para transportar o contener mercancías y que está provisto de unos dispositivos que facilitan su manejo.

CONVOCATORIA. Anuncio o escrito con que se convoca a varias personas.

CONVERSATORIO. Reunión concertada para tratar un tema.

EMPAQUE. Conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los paquetes, como papeles, telas, cuerdas, cintas, etc.

ERGONOMIA. Estudio de datos biológicos y tecnológicos aplicados a problemas de mutua adaptación entre el hombre y el ambiente.

ESTANTERIA. Mueble compuesto de estantes o de anaqueles.

ETIQUETA. Pedazo de papel, cartón u otro material semejante que sujeta o se adhiere a una cosa para indicar lo que es, su origen u otra información

EVENTO. Suceso importante y programado, de índole social, académica, artística o deportiva.

EXHIBIDOR. Que exhibe (|| muestra en público).

EXPOSICION. Presentación pública de artículos de industria o de artes y ciencias, para estimular la producción, el comercio o la cultura.

FERIA. Mercado de mayor importancia que el común, en paraje público y días señalados. Concurrencia de gente en un mercado de esta clase.

GRABADO. Estampa que se produce por medio de la impresión de láminas grabadas al efecto.

IMAGEN. Conjunto de rasgos que caracterizan ante la sociedad a una persona o entidad.

INFORME. Descripción, oral o escrita, de las características y circunstancias de un suceso o asunto.

LOCAL. Lugar o espacio cubierto y cerrado, especialmente destinado para poner en él un establecimiento o negocio.

LOGOTIPO. Distintivo formado por letras, abreviaturas, etc., peculiar de una empresa, conmemoración, marca o producto.

MERCADO. Estado y evolución de la oferta y la demanda en un sector económico dado.

MOBILIARIO. Conjunto de muebles de un edificio, casa o establecimiento.

MONTAJE. Conjunto de operaciones que hay que efectuar para unir de manera estable las piezas que constituyen algo.

MULTIMEDIA. Que utiliza conjunta y simultáneamente diversos medios, como imágenes, sonidos y texto, en la transmisión de una información.

OBRA. Producción del pensamiento humano en la ciencia, la cultura o el arte hecha en un momento determinado y que perdura en el tiempo por su interés o valor artístico.

PASACALLE. Cartel que cruza la calzada por lo alto, especialmente con anuncios de campañas políticas o gremiales.

PASANTIA. Ejercicio del pasante en las facultades y profesiones. Tiempo que dura este ejercicio.

POLIESTIRENO. Polímero derivado del estireno muy utilizado en la industria. Es un material termoplástico, inoloro y muy transparente.

PRODUCTO. Objeto resultante del trabajo ejercido sobre una primera materia.

PROGRAMA. Declaración previa de lo que se piensa hacer en alguna materia u ocasión.

PROPUESTA. Proposición o idea que se manifiesta y ofrece a alguien para un fin.

PUBLICO. Conjunto de las personas reunidas en determinado lugar para asistir a un espectáculo o con otro fin semejante.

PVC. Plástico que se obtiene por polimerización de un compuesto orgánico (el cloruro de vinilo) y sirve para fabricar tuberías, envases y otros objetos.

RENDER. To submit or present, as for consideration, approval. (Para enviar o presentar, como para la consideración, aprobación).

SEDE. . Lugar donde tiene su domicilio una entidad económica, literaria, deportiva, etc.

SEMINARIO. Conjunto de actividades que realizan en común un profesor y sus discípulos, y que tiene la finalidad de encaminarlos a la práctica y la investigación de alguna disciplina.

SOPORTE. .Cosa que sirve para sostener o soportar un peso.

STAND. Caseta o pabellón desmontable y provisional en el que se expone o se vende un producto en una gran feria o mercado.

VITRINA. Escaparate, armario o caja con puertas o tapas de cristales, para tener expuestos a la vista, con seguridad y sin deterioro, objetos de arte, productos naturales o artículos de comercio.

VOLANTE. Hoja de papel, ordinariamente la mitad de una cuartilla cortada a lo largo, en la que se manda, recomienda, pide, pregunta o hace constar algo en términos precisos.

INTRODUCCION

Debido a la necesidad del mercado, se ha visto oportuna la intervención del Diseño Industrial dentro de varios campos laborales para poder satisfacer las exigencias del mundo moderno y del escenario económico actual, fruto de la tendencia globalizadora de los sistemas de producción y servicios, es natural la alta competencia que ha obligado a las organizaciones a implantar estrategias novedosas, dirigidas a incrementar su nivel de competitividad ante este entorno cambiante.

En la actualidad es común que esta práctica, el Diseño Industrial intervenga como una estrategia para lograr un mejor rendimiento y un posterior posicionamiento de las empresas.

Es por esto y ante todo por la infinidad de ideas aplicables, que es conveniente desempeñar y aplicar los conocimientos aprendidos durante 5 años de fundamentación y formación universitaria en una Práctica Profesional (Pasantía) para la entidad "Cámara de Comercio de Pasto".

En este caso es necesaria una intervención debido a que el principal objetivo de la Cámara de Comercio es el brindar un buen servicio a los empresarios de la Región, lograr un servicio integral que en cuanto a sus afiliados no se está cumpliendo al no brindar las herramientas necesarias para que destaquen sus servicios y/o productos.

La presente práctica profesional se enfocará en brindar Asesoría para Diseñar con criterio práctico, enfocado en los aspectos funcionales, comunicativos y económicos y así encaminar nuevamente el objetivo principal de la entidad mencionada anteriormente.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema observado dentro de la Cámara de Comercio es la carencia de asesoría a los Empresarios en aspectos como lo son: Importancia de la imagen corporativa, aplicación y materialización de ésta en los espacios comerciales y diversos productos, diseño de empaque, distribución adecuada de los espacios comerciales, importancia de la iluminación para la presentación de productos, función, comunicación y Merchandising.

Debido a que son muchas las actividades que la Cámara de Comercio realiza simultáneamente, y el no contar con un personal capacitado de planta en el área de Diseño hace que se haya descuidado a sus empresas inscritas y ó afiliadas en cuanto a las asesorías necesarias para un posterior posicionamiento de los productos que se ofrecen a través de estas.

Los empresarios requieren una motivación para estar vinculados a la Cámara de Comercio de Pasto, además de los requisitos legales por cumplirse. Lograr que vean en ésta un aliado para mostrar sus productos al mercado de la mejor manera y esto sin una adecuada asesoría en Diseño no es posible.

Debido a esto y al Objetivo Principal de la entidad mencionada se ha determinado que en el problema planteado anteriormente hay argumentos suficientes como para que haya una apropiada intervención del Diseño Industrial por medio de la modalidad de Práctica Profesional (Pasantía).

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Puede complementar el Diseño Industrial los servicios que presta la Cámara de Comercio de Pasto?

3. OBJETIVO GENERAL

Brindar apoyo en el área de Diseño a la Entidad; Cámara de Comercio de Pasto, gestión interna y asesoría a sus empresas inscritas ó afiliadas, esto con el fin de lograr una mayor promoción y posicionamiento de sus productos y/o servicios.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Proponer alternativas de diseño en pro del mejoramiento de la Imagen de las Empresas a asesorar con el fin de lograr un mayor reconocimiento de éstas en el mercado.

Brindar Soluciones de Diseño de Mobiliario para Establecimientos Comerciales.

Identificar y proyectar espacios.

Desarrollar propuestas para la exhibición de productos; Estanterías, exhibidores, productos P.O.P y demás medios promocionales, según sean las necesidades de cada Empresa.

Gestionar, organizar e instalar los eventos que realiza Cámara de Comercio de Pasto, tales como ferias o encuentros comerciales.

Diseñar para la entidad estantería y adecuar los espacios utilizados para sus actividades, capacitaciones, ferias y demás.

Desarrollar actividades propias de la Entidad, como lo son la promoción de sus eventos mediante el diseño de imagen de los mismos.

Contribuir al posicionamiento de la Cámara de Comercio de Pasto como una empresa prestadora de servicios.

4. JUSTIFICACION

Debido a la falta de asesoría para las Empresas en conceptos importantes de diseño y Merchandising para lograr su posicionamiento e ingreso al mercado, algunas de estas pierden oportunidades por la falta de planificación y de no contar con los requisitos para la comercialización de sus productos. El diseño industrial puede brindar soluciones a muchas de esas necesidades mediante asesorías y capacitaciones.

La Cámara de Comercio de Pasto cuenta con una extensa base de datos de todos sus miembros y posibles solicitantes del servicio, para los cuales estará disponible un paquete de asesorías en varias áreas, entre estas el Diseño Industrial como herramienta de apoyo y mejoramiento. Esto no sólo beneficiará a la entidad sino que también la posicionará como una excelente prestadora de servicios y soporte para sus miembros, para sus afiliados se brindará como un beneficio adicional a los muchos que ya se tienen.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1. Antecedentes.

La Cámara de Comercio de Pasto cumple con las funciones señaladas en el artículo 86 del Código de Comercio y en las demás normas legales y reglamentarias y adicionalmente las que a continuación se establecen:

Actuación como Órganos Consultivos: Servir de órgano consultivo del Gobierno Nacional y en consecuencia estudiar los asuntos que éste someta a su consideración y rendir los informes que le solicite sobre la industria, el comercio y demás ramas relacionadas con sus actividades.

Elaboración de Estudios: Adelantar, elaborar y promover investigaciones y estudios jurídicos, financieros, estadísticos, Socioeconómicos sobre temas de interés regional y general, que contribuyan al desarrollo de la comunidad y de la región donde operan.

Registros Públicos: Llevar los registros públicos encomendados a ella por la Ley y certificar sobre los actos y documentos allí inscritos.

Costumbre Mercantil: Recopilar y certificar las costumbres locales mediante investigación realizada por cada Cámara dentro de su propia jurisdicción. La investigación tendrá por objeto establecer las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme y reiterada, siempre que no se opongan a normas legales vigentes.

Arbitraje y Conciliación: Crear centros de arbitraje, conciliación y amigable composición por medio de los cuales se ofrezcan los servicios propios de los métodos alternos de solución de conflictos.

Ferias y Exposiciones: Adelantar acciones y programas dirigidos dotar a la región de las instalaciones necesarias para la organización y realización de las ferias, exposiciones eventos artísticos, culturales, científicos y académicos entre otros, que sean de interés para la comunidad empresarial de la jurisdicción de la respectiva Cámara de Comercio.

Estatutos: Dictar sus estatutos, los cuales deberán ser aprobados por la junta directiva. No obstante y de manera previa a su aplicación, la Junta Directiva deberá ponerlos en conocimiento de la Superintendencia de Industria y Comercio, quien verificará el cumplimiento de las disposiciones

legales en materia de registros públicos, representación legal, afiliados y revisoría fiscal, especialmente, para lo cual ordenará las adecuaciones del caso.

Capacitación: Promover la capacitación en el área comercial e industrial y otras de interés regional, a través de cursos especializados, seminarios, conferencias y publicaciones.

Capacitación: Promover el desarrollo regional y participar en programas nacionales de esta índole.

Información Comercial: Prestar servicios de información comercial originada en los registros públicos nacionales en forma gratuita. Cuando la información comercial requiera para su ministro al solicitante, de procesos adicionales que impliquen un valor agregado para esta, las Cámaras de Comercio podrán cobrar únicamente y exclusivamente dicho valor, cuya estimación será efectuada conforme a los costos y precios del mercado; esta actividad será verificada periódicamente por la Superintendencia de Industria y Comercio.

Veeduría: Desempeñar funciones de veeduría cívica en los casos señalados por El Gobierno Nacional.

Vinculación a Diferentes Actividades: Promover programas actividades y obras a favor de los sectores productivos de las regiones en que les corresponde actuar, así como la promoción de la cultura, la educación la recreación y el turismo. De igual forma las Cámaras de Comercio podrán participar en actividades que tiendan al fortalecimiento del sector empresarial, siempre y cuando se pueda demostrar que el proyecto representa un avance tecnológico o suple necesidades o implica el desarrollo para la región. En cualquier caso tales actividades deberán Estar en conformidad con la naturaleza de las Cámaras de Comercio o de sus funciones autorizadas por la ley. Para tales fines podrán promover y participar en la constitución de entidades privadas o mixtas, con o sin animo lucro, que cumplan con estos objetos. La participación de las Cámaras de Comercio en cualquiera de estas actividades, deberá ser en igual de condiciones frente a los demás competidores incluso en cuanto al manejo de la información.

Servicios para los Afiliados Mantener disponibles servicios especiales y útiles para sus afiliados.

Manual de Procedimientos: Adoptar manuales de procedimiento interno para el desempeño de las funciones registrales.

Prestación Tecnológica de los Servicios: Contar la infraestructura tecnológica necesaria para el cumplimiento y debido desarrollo de sus funciones registrales y la prestación eficiente de sus servicios.

Publicación de Noticia Mercantil: Publicar la noticia mercantil de que trata el artículo 86 numeral 4 del Código de Comercio, que podrá hacerse en los boletines u órganos de publicidad de las Cámaras, a través del Internet o por cualquier medio electrónico que lo permita.

Aportes o Contribuciones a Programas: realizar aportes y contribuciones a toda clase de programas y proyectos de desarrollo económico, social y cultural en que la Nación a los entes territoriales, así como sus entidades sin ánimo de lucro que tengan Interés o hayan comprometido sus recursos.

5.2. Marco Histórico.

5.2.1. Origen de la Cámara de Comercio.

Nacidas en el viejo mundo (Marsella, Francia) las Cámaras de Comercio son hoy universales y se han convertido para muchos países en fuerza vital del desarrollo de sus comunidades.

Las Cámaras de Comercio son entidades de derecho privado, de carácter gremial y sin ánimo de lucro, que cumplen por delegación legislativa la función de llevar el registro público (mercantil, proponentes, sin ánimo de lucro). Las crea el gobierno nacional de oficio o a petición de los comerciantes.

La Cámara de Comercio de Pasto desde su creación, en 1918, promueve el bienestar de la comunidad empresarial. Dentro de su jurisdicción están los municipios de Alban, Ancuya, Arboleda (Berruecos), Belén, Buesaco, Chachagui, Colon (Génova), Consacá, Cumbitara, El Peñol, El Rosario, El Tablón, El Tambo, Funes, Guaitarilla, Imues, La Cruz, La Florida, La Llanada, La Unión, Leiva, Linares, Los Andes (Sotomayor), Mallama (Piedrancha), Nariño, Ospina, Pasto, Policarpa, Providencia, Samaniego, San Bernardo, San Lorenzo, San Pablo, San Pedro de Cartago, Sandoná, Santacruz (Guachavez), Sapuyes, Taminango, Tangua, Túquerres, Yacuanquer en el Departamento de Nariño, así mismo los municipios de Colón, San Francisco, Santiago y Sibundoy en el Departamento de Putumayo.

5.3. Marco Contextual.

5.3.1. Identificación del Contexto.

Lugar: Sede Principal Cámara de Comercio de Pasto.

Ubicación: Calle 18 No. 28 – 84, Centro.

Figura 1: Vista general de la Cámara de Comercio.



5.3.2. Misión.

En la Cámara de Comercio de Pasto, se fomenta el desarrollo empresarial en la jurisdicción a través de un portafolio de servicios acorde a diversas necesidades, cumple con la función legal de llevar los Registros Públicos y representar al sector empresarial y a la comunidad en su conjunto.

Promueve la creación de nuevas empresas en la jurisdicción y el fortalecimiento de las existentes, con servicios de información, capacitación, asesoría

empresarial, consultoría jurídica, gestión comercial, estudios y proyectos de desarrollo económico y social para la región.

Se dispone de un talento humano comprometido, competente y calificado con actitud de cambio y vocación de servicio, quien brinda atención personalizada y oportuna.

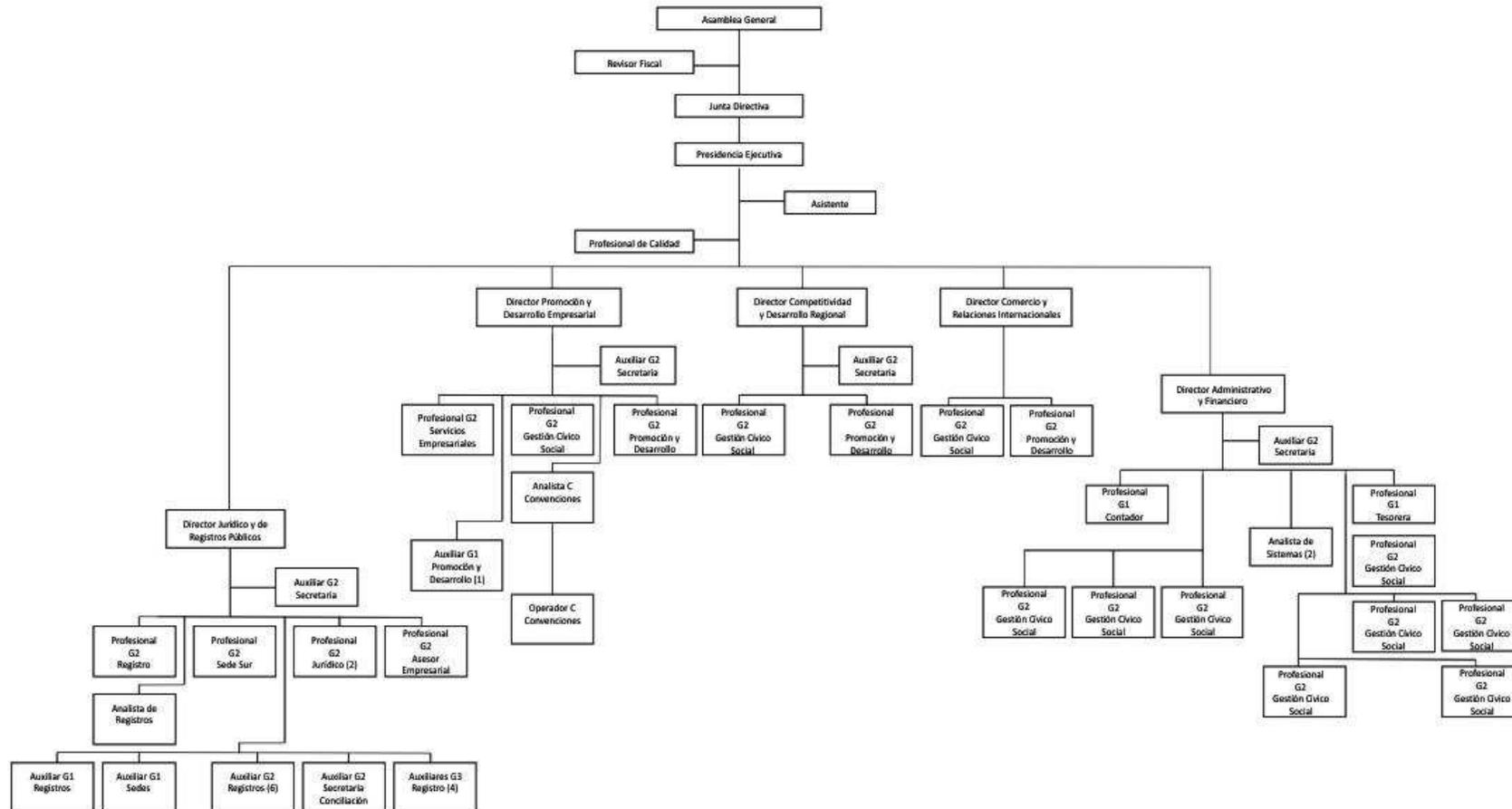
Mantiene una adecuada infraestructura física y tecnológica, acorde a las expectativas de los clientes.

Hay una Evaluación periódica la gestión de la institución con el fin de garantizar su mejoramiento continuo.

5.3.3. Visión.

Ser en el año 2009 una Cámara de Comercio líder y competitiva en el desarrollo empresarial, eficiente en el manejo de sus recursos y eficaz en la prestación de sus servicios.

5.3.4. Organigrama.
 Figura 2. Organigrama.



5.4. Marco Conceptual.

5.4.1. Resultados esperados.

Debido al tipo de asesoría que se brinda en la Cámara de Comercio de Pasto, es difícil prever las características específicas de los productos o resultados que van a darse; éstos se darán de acuerdo a las necesidades de cada Empresa.

Se brindará asesoría en las siguientes áreas:

- Diseño y Adecuación de Espacios Comerciales - Vitrinismo.
- Diseño de Empaque de los Productos.
- Diseño de Productos P.O.P
- Desarrollo de Imagen.
- Estudio en Cuanto a Factores Humanos (Ergonomía, Higiene Laboral), Medios de Producción, Seguridad y Salud.

En cuanto al trabajo que se enfoca a las actividades que realiza directamente la Cámara de Comercio de Pasto se espera lograr dar asesorías en:

- Diseño de Imagen de sus eventos: Ferias, muestras comerciales, capacitaciones, encuentros gremiales y demás.
- Planeación, organización y montaje de las mismas con el fin de obtener siempre los mejores resultados y abarcar todas las áreas necesarias.
- Gestionar comercialmente y promocionar este tipo de vitrinas hacia los artesanos y pequeños empresarios, resaltando los beneficios que se logra participando en éstos.

5.5. Marco Legal.

5.5.1. Instituciones vinculadas.

La CAMARA DE COMERCIO DE PASTO como facilitadora en la prestación del servicio de asesorías empresariales a sus miembros y afiliados, la UNIVERSIDAD DE NARIÑO - FACARTES DEPARTAMENTO DE DISEÑO quien brinda esta posibilidad a sus estudiantes para que participen en las mismas ya sea como Práctica Empresarial o en este caso de una Pasantía como opción de grado y Finalmente las EMPRESAS INSCRITAS Y/O AFILIADAS, a las cuales se va a asesorar.

6. METODOLOGIA

Ésta pasantía, la cual tiene una duración de seis meses con una jornada a tiempo completo, será dividida en dos instancias; el trabajo que se realice directamente para la entidad: Cámara de Comercio de Pasto con sus diferentes eventos y dependencias y otra parte en la que se trabaje con las empresas inscritas y principalmente afiliadas a ésta. De esta manera se podría tomar como una distribución de medio tiempo para cada una de las mismas.

6.1. Asesoría y servicio a la Entidad Cámara de Comercio de Pasto.

6.1.1. Diseño de Imagen para Eventos.

A lo largo de todo el año la Cámara de Comercio de Pasto realiza un gran número de eventos, los cuales tienen como objetivo el promocionar campañas que ésta realiza, capacitar sectorizadamente en distintas áreas, lanzar al mercado nuevos productos y servicios, etc. La labor realizada es crear una imagen para cada uno de éstos, para lo cual se utilizan las herramientas aprendidas dentro del programa de Diseño Industrial y con lo cual se arrojan los siguientes resultados:

IDENTIDAD

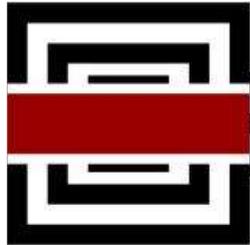
- Consolidación y asesoría en nombre del evento
- Diseño de logotipo
- Diseño de tarjetas de presentación
- Diseño de papelería

COMERCIAL

- Portafolio de servicios
- Diseño de pendón
- Diseño de pasacalle
- Diseño de afiche
- Diseño de volante comercial
- Diseño de Stand
- Adaptación de marca a material promocional

A continuación se expondrá una selección de trabajos que se realizaron en esta área, en su mayoría están enfocados hacia la promoción de capacitaciones, lanzamientos de programas, campañas y seminarios.

El orden en el que serán presentadas esta dado de acuerdo al número de piezas que se realizaron para el evento.



6.1.1.2. Programación general de actividades, periodo Julio – Agosto.

- PLEGABLE

PROGRAMACIÓN JULIO - AGOSTO											
PROGRAMACIÓN CAPACITACIONES CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO PRINCIPAL Y SEDES											
DEPARTAMENTO DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL											
TELÉFONO: 7314445 EXTENSIÓN: 133- 536-543											
SEDE	Tip. Capacitación	Fecha	Características	Nombre de Proponente	Objetivo	Temas	Dirigido a	Horario	Expendido por persona	Columna	
PASTO	SEMINARIO	17.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	TERRESTRE MECANICA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
PASTO	SEMINARIO	17.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
PASTO	SEMINARIO	17.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA

SEDE SUR											
SEDE	Tip. Capacitación	Fecha	Características	Nombre de Proponente	Objetivo	Temas	Dirigido a	Horario	Expendido por persona	Columna	
SEDE SUR	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE SUR	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE SUR	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA

SEDE LA UNIÓN											
SEDE	Tip. Capacitación	Fecha	Características	Nombre de Proponente	Objetivo	Temas	Dirigido a	Horario	Expendido por persona	Columna	
SEDE LA UNIÓN	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE LA UNIÓN	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE LA UNIÓN	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA

SEDE BUNGUAY											
SEDE	Tip. Capacitación	Fecha	Características	Nombre de Proponente	Objetivo	Temas	Dirigido a	Horario	Expendido por persona	Columna	
SEDE BUNGUAY	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE BUNGUAY	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE BUNGUAY	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA

SEDE TUQUERRES											
SEDE	Tip. Capacitación	Fecha	Características	Nombre de Proponente	Objetivo	Temas	Dirigido a	Horario	Expendido por persona	Columna	
SEDE TUQUERRES	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE TUQUERRES	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA
SEDE TUQUERRES	SEMINARIO	18.08.2018	1 día, 8 horas, presencial, Externa, Programa Nacional	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA	Actualizar a los docentes en el manejo de la nueva metodología	Manejo de la nueva metodología	Docentes de primaria	8:00 am a 4:00 pm	\$100.000	SEMINARIO	SEMINARIO DE MANEJO DE LA NUEVA METODOLOGÍA

Cámara de Comercio de Pasto / Cll. 18 No. 28 - 84 Centro / Tel: 7314445 / Ext: 136



6.1.1.3. Programación de capacitaciones para Funcionarios.

- CARTILLA

La Cultura es el
Conocimiento
del Mundo ...
La Sabiduría es el
Autoconocimiento



PROGRAMA DE CAPACITACIONES 2009

FUNCIONARIOS

CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

Calle 18 No. 28 - 84
Ed. Cámara de Comercio
PBX: 7311445 - FAX: 7310440
www.ccpasto.org.co



CAMARA DE
COMERCIO
DE PASTO

Nº	TÍTULO DE LA FACULTAD	OBJETIVO	POBLACIÓN CAPACITADA	LOCALIDAD	GRUPO DE X	PERIODO DE EJECUCIÓN
1	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO A	01/01/09 - 31/03/09
2	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO B	01/04/09 - 31/06/09
3	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO C	01/07/09 - 31/09/09
4	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO D	01/10/09 - 31/12/09
5	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO E	01/01/10 - 31/03/10
6	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO F	01/04/10 - 31/06/10
7	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO G	01/07/10 - 31/09/10
8	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO H	01/10/10 - 31/12/10
9	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO I	01/01/11 - 31/03/11
10	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO J	01/04/11 - 31/06/11
11	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO K	01/07/11 - 31/09/11
12	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO L	01/10/11 - 31/12/11
13	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO M	01/01/12 - 31/03/12
14	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO N	01/04/12 - 31/06/12
15	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO O	01/07/12 - 31/09/12
16	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO P	01/10/12 - 31/12/12
17	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO Q	01/01/13 - 31/03/13
18	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO R	01/04/13 - 31/06/13
19	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO S	01/07/13 - 31/09/13
20	MANEJO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	El objetivo de esta capacitación es mejorar el nivel de conocimientos y habilidades de los funcionarios de la Cámara de Comercio de Pasto en el manejo de la facultad de administración de empresas.	100 funcionarios	PASTO	GRUPO T	01/10/13 - 31/12/13

LAS CAPACITACIONES ESTÁN SUJETAS A CAMBIO, EL HOLLADO SERÁ DE 8 A 5 PM ESTAS CAPACITACIONES SERÁN CERTIFICADAS



6.1.1.4. Portafolio centro de conciliación y arbitraje.

- PLEGABLE

PORTAFOLIO DE SERVICIOS EN MATERIA DE ARBITRAJE

Con el propósito de brindar al Comercio de Pasto y al Comercio de Conciliación y Arbitraje, la Cámara de Comercio de Pasto ofrece un servicio de Arbitraje de Materia Comercial del cual se puede obtener información en una página web y en el sitio de las oficinas, según sea necesario para poder acceder a los servicios que ofrece.

CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

Calle 10 No. 28 - 64 Centro
TEL: 7111448 - FAX: 7310440
www.ccpasto.org.co

CENTRO DE CONCILIACION Y ARBITRAJE

ANTECEDENTES.

El sector privado en los últimos años ha experimentado un crecimiento, lo que ha permitido el desarrollo de una gran variedad de actividades económicas y comerciales. No obstante, en el desarrollo de estas actividades se han generado conflictos de intereses que requieren ser resueltos de manera oportuna y equitativa, para evitar el deterioro de las relaciones comerciales y el perjuicio de las partes involucradas.

El desarrollo de una cultura de resolución pacífica de conflictos es esencial para el crecimiento y la prosperidad de una sociedad. Por lo tanto, es necesario promover el uso de mecanismos alternativos de resolución de conflictos, como el arbitraje y la conciliación, que permiten resolver los conflictos de manera rápida y eficiente, evitando el costo y el tiempo asociados con el litigio en los tribunales.

El desarrollo de una cultura de resolución pacífica de conflictos es esencial para el crecimiento y la prosperidad de una sociedad. Por lo tanto, es necesario promover el uso de mecanismos alternativos de resolución de conflictos, como el arbitraje y la conciliación, que permiten resolver los conflictos de manera rápida y eficiente, evitando el costo y el tiempo asociados con el litigio en los tribunales.

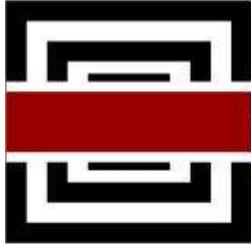
IDENTIFICACION DE LA PROBLEMÁTICA.

El desarrollo de una cultura de resolución pacífica de conflictos es esencial para el crecimiento y la prosperidad de una sociedad. Por lo tanto, es necesario promover el uso de mecanismos alternativos de resolución de conflictos, como el arbitraje y la conciliación, que permiten resolver los conflictos de manera rápida y eficiente, evitando el costo y el tiempo asociados con el litigio en los tribunales.

MUESTROS ARBITROS:

NOMBRES	APPELLIDO	CIUDAD	TARJETA PROFESIONAL
MARIA LUCENA	APRILE VILLALBA	BOGOTÁ	11.256.004
ROSALBA	POVEDA	BOGOTÁ	11.257.170
ROSELY DEL SOCORRO	CHAVEZ	BOGOTÁ	11.258.034
JOSE LUIS	COCHA CHICA	BOGOTÁ	11.259.007
MARIVILMA	AMARAL ZAMBRANO	BOGOTÁ	11.260.000
LIZ ALBA	MARIN RAMIREZ	BOGOTÁ	11.261.000
RODRIGO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.262.000
LUZ ALBA	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.263.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.264.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.265.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.266.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.267.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.268.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.269.000
ROSARIO	RODRIGUEZ	BOGOTÁ	11.270.000

6.1.1.6. Pasacalles promocionales para el Depto. de Comercio Exterior.



- PASACALLE

MERCANCÍAS EN CHINA
LE ENSEÑAMOS A VIAJAR Y
A COMPRAR EN CHINA

CHINA
GUANGDONG // YIWU
SALIDA **JULIO 24** DE 2009

CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
ASIA PACIFIC TOURS
OVER RTA

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto / Departamento de Comercio y Relaciones Internacionales TEL: 7311445 EXT: 124 - 152

- PASACALLE

COMO PARTICIPAR EN UNA FERIA NACIONAL E INTERNACIONAL

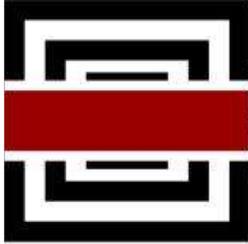
HORA: 6:00 p.m. **DIA: 3** de Julio de 2009
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

AFILIADOS: \$ 20.000
PARTICULARES: \$ 30.000

zeiky
Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior

INFORMES: CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
DEPTO. COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES
TEL: 7311445 - EXT: 152

6.1.1.7. Campaña: Ruta del fortalecimiento empresarial.



- INVITACIÓN

RUTA DEL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

¡Más Fácil Si lo Hacemos Juntos!

EVENTO DE LANZAMIENTO

DÍA: 11 de Marzo de 2009
 HORA: 4:00 p.m.
 LUGAR: Centro de Convenciones Cámara de Comercio

- PLEGABLE

¿QUÉ SON LAS OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR?

Las obligaciones son aquellas que el empleador debe cumplir con el trabajador, de acuerdo con la ley y el contrato de trabajo.

¿CÓMO PASAR A LA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL?

1. CAMARA DE COMERCIO DE FREJO (Municipio de Frejo)

2. JUNTA MUNICIPAL (Municipio de Frejo)

3. SERVICIO Y REGISTRO

4. REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS

PASOS DE LA RUTA

1. REGISTRO
2. CAPACITACIÓN CERTIFICADA
3. ASESORIA PERMANENTE
4. SEGUIMIENTO Y MONITOREO EMPRESARIAL

Vincúlate y recibe estos Beneficios sin Ningún Costo!

MAYORES INFORMES: CAMARA DE COMERCIO DEPTO. PROMOCIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL TEL. 731 1443 - EXT. 136 - 149 - 152

¿QUÉ SON LAS OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR?

¿CÓMO PASAR A LA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL?

BENEFICIOS DE LA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

¿QUÉ SON LAS OBLIGACIONES DEL EMPLEADOR?

¿CÓMO PASAR A LA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL?

BENEFICIOS DE LA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL



6.1.1.8. Programa Nariño sensible.

- LOGO



- FLYER PROMOCIONAL

Escuela de Artes y Oficios

Uno de los activos del Departamento lo constituye la diversidad cultural dada por las cosmovisiones, valores, costumbres y manifestaciones creativas propias de los pueblos indígenas, las comunidades afrodescendientes y del mestizaje campesino urbano y suburbano que conforman la población del Departamento, la cultura concebida desde su diversidad una de las formas de mantener las tradiciones artístico-culturales en el Departamento de Nariño. En esta medida actualmente la Cámara de Comercio de Pasto promueve la creación de espacios para la expresión e interrelación de valores y manifestaciones culturales propias y es aquí en donde se justifica la necesidad de crear un Centro de cultura, artes y oficios de Nariño.

Centro Internacional de Eventos

Como una decisión unánime a la que llegaron distintos sectores interesados en el dinamismo del turismo en Pasto y el Departamento de Nariño surge como respuesta y apuesta local para la competitividad, el montaje del Centro Internacional de Eventos de Pasto: CIEP. Dicha apuesta local, surge la necesidad y la conciencia de cubrir el sin número de convenciones, eventos feriales corporativos de gran envergadura en la ciudad, a partir de un centro temático, dedicado exclusivamente a atender con altura y representatividad regional a este tipo de acontecimientos que afectan tan positivamente a la economía y paralelamente a los índices de prosperidad reflejados en los balances de bienestar.



6.1.1.9. Convocatoria a proveedores para la cadena Carrefour.

- PENDÓN

- FORMATO DE INSCRIPCIÓN

RUEDA DE NEGOCIOS **FICHA DE INSCRIPCIÓN**
17 de Julio
Cámara de Comercio de Pasto

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Razón o Razón social: _____
 Representante legal: _____
 Dirección (Calle y número): _____
 Teléfono: _____
 Ciudad: _____ Departamento: _____
 Ubicación de correo electrónico: _____
 Tipo de RUT: No Sí Número de RUT: _____
 Línea crediticia: No Sí
 Sistema total de impuestos: Mayor Menor _____
 Año de constitución o funcionamiento: _____

Tipo de empresa: Unipersonal Asociativa Otro _____

La actividad del negocio tiene que ser: Mayor Menor _____
 Mayor de diez de la actividad: No Sí
 Tiene actividad económica pública: No Sí
 Tiene actividad económica: No Sí

PROPIETARIO, REPRESENTANTE LEGAL O CONTACTO:

Nombre y apellido: _____
 Cédula de ciudadanía: _____ Expedida en: _____
 Cargo: _____
 Tipo de relación: Propio Societario Intermediario Otro _____
 Teléfono: Celular Fijo Otro
 E-mail: JHR JHA JPC JPA

La información contenida en el presente formulario es de carácter confidencial, su divulgación o uso indebido obligará al usuario por primera como proveedor de la Cámara de Comercio de Pasto.

La selección será realizada por la empresa Carrefour.

INFORMACIÓN PRODUCTOS Y VENTAS

Indicador permitido a nivel que se aplica en categorías, según las siguientes opciones:

1. TIPO DE PRODUCTO: Alimentos Bebidas Productos de higiene y belleza Papelería

2. PRODUCTOS DE GRAN CONSUMO: Alimentos procesados No procesados Vegetales

3. TICKETS: Pasa Desecha

Tipo de producto	Indicador permitido en línea	Cantidad de productos en línea
1		
2		
3		
4		
5		
6		

Indicador permitido en el sitio: Sí No

Tiene catálogo de productos? Sí No
 Tiene lista de precios? Sí No
 ¿Su producto tiene etiqueta? Sí No
 Tiene marca registrada? Sí No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Tiene franquicia en Puerto de Píspago: Sí No
 ¿Qué día de la semana le interesa trabajar? Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Sábado Domingo

Nombre: _____ Teléfono: _____
 Celular: _____

Mayor Información:
 Departamento de Comercio e Relaciones Internacionales
 Cámara de Comercio de Pasto
 Calle 18 No. 27 - 14 Centro
 Teléfono: (02) 344 111 - Ext. 115 - 116 - 117
 www.ccmccm.com.ec

CONVIERTASE EN PROVEEDOR !!



Carrefour

La Cámara de Comercio de Pasto y Carrefour invitan a los proveedores de empresas de alimentos perecederos o procesados y de productos de aseo interesados en trabajar con la cadena a participar de la rueda de Proveedores.

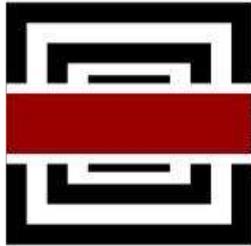
DIA: 17 de Julio
HORA: 8:00 a 5:00 p.m
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

Inscripciones Hasta el 14 de Julio




INFORMES: Cámara de Comercio / Depto Comercio Exterior y Relaciones Internacionales / TEL: 7311445 / EXT: 152

6.1.1.10. Ciclo de capacitaciones Zeiky.



- VOLANTE COMERCIAL

NO ENFRENTA SOLO EL RETO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN ¡PERMITANOS ASESORARLO!

HAGAMOS INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA

DÍA: 6 y 7 de Marzo de 2009
HORA: 6:00 a 9:00 p.m - 8:00 a.m a 12:00 m
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

INFORMES: CAMARA DE COMERCIO DEPTO. COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES TEL. 781445 - EXT. 186-149-152

- PASACALLE

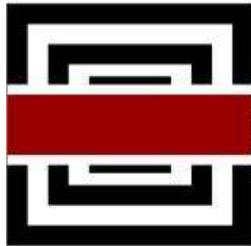
NO ENFRENTA SOLO EL RETO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN ¡PERMITANOS ASESORARLO!

HAGAMOS INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA

DÍA: 6 y 7 de Marzo de 2009
HORA: 6:00 a 9:00 p.m - 8:00 a.m a 12:00 m
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

INFORMES: CAMARA DE COMERCIO DEPTO. COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES TEL. 781445 - EXT. 186-149-152

6.1.1.11. Seminario: Cobro persuasivo.



- VOLANTE COMERCIAL

SEMINARIO
COBRO PERSUASIVO
 Aprenda Técnicas de Recuperación de Cartera por Teléfono, Podrá Ser Efectivo y Amable

- Secretarías
- Gestores de Cobros
- Operadores de Call Center
- Ejecutivos Encargados de Cobros

DIRIGIDO LUGAR: Centro de Convenciones
 DIA: 6 de Mayo de 2009
 HORA: 8 a.m - 12 m

AFILIADOS: \$ 25.000
PARTICULARES: \$ 50.000

TEMARIO

- Técnicas Verbales
- La Presentación
- La Negociación
- El Seguimiento

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto
 Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial
 TEL: 7311445 - EXT: 115, 136, 137, 145



- PASACALLE

 **SEMINARIO**
COBRO PERSUASIVO
 Aprenda Técnicas de Recuperación de Cartera por Teléfono, Podrá Ser Efectivo y Amable

DIRIGIDO LUGAR: Centro de Convenciones
 DIA: 6 de Mayo de 2009
 HORA: 8 a.m - 12 m

- Secretarías
- Gestores de Cobros
- Operadores de Call Center
- Ejecutivos Encargados de Cobros

AFILIADOS: \$ 25.000
PARTICULARES: \$ 50.000

TEMARIO

- Técnicas Verbales
- La Presentación
- La Negociación
- El Seguimiento

  **INFORMES:** Cámara de Comercio de Pasto
 Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial
 TEL: 7311445 - EXT: 115, 136, 137, 145





6.1.1.12. Campaña de fortalecimiento Bancoldex.

- VOLANTE COMERCIAL

FORTALEZCA SU MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Conozca el Mecanismo de Apoyo Financiero para el Comercio Fronterizo

LUGAR: Centro de convenciones - Cámara de Comercio de Pasto
DIA: 16 de Abril de 2009
HORA: 6:30 - 8:00 p.m.

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto
Depto. de Promoción y Desarrollo Empresarial
TEL: 7811448 EXT: 156 - 115

- PASACALLE

FORTALEZCA SU MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Conozca el Mecanismo de Apoyo Financiero para el Comercio Fronterizo

LUGAR: Centro de convenciones - Cámara de Comercio de Pasto
DIA: 16 de Abril de 2009
HORA: 6:30 - 8:00 p.m.

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto
Depto. de Promoción y Desarrollo Empresarial
TEL: 7811448 EXT: 156 - 115



6.1.1.13. Lanzamiento Mipyme digital.

- VOLANTE COMERCIAL

LANZAMIENTO

mipyme DIGITAL
plan TIC

TECNOLOGIA PARA CRECER

41.899 Mipymes están siendo más Productivas y Competitivas
a través del Uso de las TIC en sus Procesos Empresariales

PARTICIPA, CONOCE E IMPLANTA !!

LUGAR: Auditorio Cámara de Comercio de Pasto
DIA: 22 de Abril de 2009
HORA: 3:00 - 5:00 p.m.

Plan TIC
CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
MEDIA COMERCIAL

INFORME
Cámara de Comercio de Pasto
Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial
Tel: 7311465 - 847-115, 136-137-143

- PASACALLE

LANZAMIENTO

mipyme DIGITAL
plan TIC

TECNOLOGIA PARA CRECER

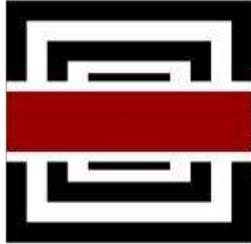
41.899 Mipymes están siendo más Productivas y Competitivas
a través del Uso de las TIC en sus Procesos Empresariales

PARTICIPA, CONOCE E IMPLANTA !!

HORA: 3:00 - 5:00 p.m
DIA: 22 de Abril de 2009
LUGAR: Auditorio Cámara de Comercio de Pasto

Plan TIC
CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
MEDIA COMERCIAL

INFORME
Cámara de Comercio de Pasto
Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial
Tel: 7311465 - 847-115, 136-137-143



6.1.1.14. Convocatoria a participantes de la feria Expoempresaria 2009.

- VOLANTE COMERCIAL

FERIA EXPOEMPRESARIA
VI VERSIÓN MUJER EMPRESARIA

DIA: 21 - 22 de Julio
LUGAR: Salón 2
Cámara de Comercio de Pasto

JORNADA DE SELECCION

Informes:
Depto. Comercio y Relaciones Internacionales
Cámara de Comercio de Pasto
TEL: 731 1445 EXT: 124 - 124

- PASACALLE

FERIA EXPOEMPRESARIA
VI VERSIÓN MUJER EMPRESARIA

JORNADA DE SELECCION
22 de Julio de 2009

INFORMES:
Depto. Comercio y Relaciones Internacionales
Cámara de Comercio de Pasto
TEL: 731 1445 EXT: 124

6.1.1.15. Ciclo de capacitaciones: Sede Sur Cámara de Comercio de Pasto.



- VOLANTE COMERCIAL

APROVECHA EN TU SEDE SUR

CURSO BÁSICO DE SISTEMAS E INTERNET PRIMER CICLO
CURSO PARA PRINCIPIANTES, TEMAS MULTIMEDIA Y ORDENADOR BÁSICO

DEL 23 DE JUNIO AL 30 DE JULIO DE 6 A 8 PM
VALOR EMPRESARIOS MATRICULADOS AFILIADOS: \$35.000
EMPRESARIOS MATRICULADOS NO AFILIADOS Y PARTICULARES: \$50.000

CURSO DE VENTAS
"SEMILLERO DE VENDEDORES"
NO SEA BUENO... SEA EL MEJOR !!!

DEL 23 de JUNIO AL 3 DE JULIO DE 6 A 8 PM
VALOR EMPRESARIOS MATRICULADOS AFILIADOS: \$35.000
MATRICULADOS EMPRESARIOS NO AFILIADOS Y PARTICULARES: \$50.000

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto - Sede sur sur - 7210567

- PASACALLE

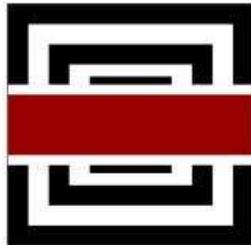
APROVECHA EN TU SEDE SUR

CURSO BÁSICO DE SISTEMAS E INTERNET PRIMER CICLO

DEL 23 DE JUNIO AL 7 DE JULIO DE 6 A 8 PM
VALOR EMPRESARIOS MATRICULADOS Y AFILIADOS: \$35.000
VALOR EMPRESARIOS NO AFILIADOS Y PARTICULARES: \$50.000

CURSO DE VENTAS
"SEMILLERO DE VENDEDORES"
DEL 23 de JUNIO AL 3 DE JULIO DE 6 A 8 PM
VALOR EMPRESARIOS MATRICULADOS Y AFILIADOS: \$35.000
VALOR EMPRESARIOS NO AFILIADOS Y PARTICULARES: \$50.000

6.1.1.16. Seminario: Tecnologías de la información Zeiky.



- VOLANTE COMERCIAL

SEMINARIO
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
Y COMUNICACIÓN COMO INSTRUMENTO
COMPETITIVO PARA SU EMPRESA

HORA: 6:00 p.m.
DIA: 17 de Junio de 2009
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

PARTICULARES: \$ 30.000
AFILIADOS Y ESTUDIANTES: \$ 20.000

zeiky
Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior

INFORMES: CAMARA DE COMERCIO
DEPTO. COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES
TEL: 7311445 - EXT: 152

- PASACALLE

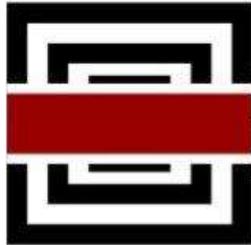
SEMINARIO
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
Y COMUNICACIÓN COMO INSTRUMENTO
COMPETITIVO PARA SU EMPRESA

HORA: 6:00 p.m.
DIA: 17 de Junio de 2009
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

zeiky
Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior

INFORMES: CAMARA DE COMERCIO
DEPTO. COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES
TEL: 7311445 - EXT: 152

6.1.1.17. Conversatorio de sensibilización: RSE.



- VOLANTE COMERCIAL

ASISTE: " Conversatorio de Sensibilización en Responsabilidad Social Empresarial para Nariño "

"TODOS SOMOS RESPONSABLES DE NUESTRA REGIÓN"

ENTRADA GRATUITA!

FECHA: Viernes 29 de Mayo de 2009
HORA: 7:30 de la mañana
LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

Logos: Cámara de Comercio de Pasto, EES CÁMARA, UN, and another logo.

- PASACALLE

ASISTE: " Conversatorio de Sensibilización en Responsabilidad Social Empresarial para Nariño "

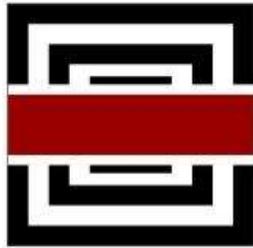
"TODOS SOMOS RESPONSABLES DE NUESTRA REGIÓN"

ENTRADA GRATUITA!

FECHA: Viernes 29 de Mayo de 2009
HORA: 7:30 de la mañana
LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

Logos: UN, EES CÁMARA, and Cámara de Comercio de Pasto.

6.1.1.18. Seminario: Las tres dimensiones de la innovación en el siglo 21.



- VOLANTE COMERCIAL

Seminario Taller
LAS TRES DIMENSIONES DE LA INNOVACIÓN EN EL SIGLO 21

Conozca bajo la Metodología Multiactiva y de Manera práctica estas 3 Dimensiones - Logre tener un Liderazgo en el Mercado
- Trascienda de manera permanente frente a la Competencia

19 de Junio Centro de Convenciones C.C. Pasto
8 a.m - 12 m.

AFILIADOS: \$ 20.000
PARTICULARES: \$ 30.000

INFORMES:
Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial
Cámara de Comercio de Pasto
TEL: 7311445 EXT: 115, 136, 145



- PASACALLE

Seminario Taller
LAS TRES DIMENSIONES DE LA INNOVACIÓN EN EL SIGLO 21

Conozca bajo la Metodología Multiactiva y de Manera práctica estas 3 Dimensiones - Logre tener un Liderazgo en el Mercado
- Trascienda de manera permanente frente a la Competencia

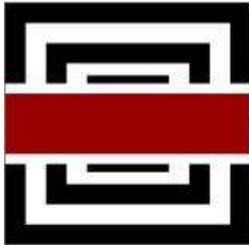
19 de Junio Centro de Convenciones C.C. Pasto
8 a.m - 12 m.

AFILIADOS: \$ 20.000
PARTICULARES: \$ 30.000

INFO: 7311445
EXT: 115 - 136 - 145



6.1.1.19. Seminario: Administración de quejas y reclamos.



- VOLANTE COMERCIAL

Seminario
ADMINISTRACIÓN DE QUEJAS & RECLAMOS
¿El Cliente siempre tiene la Razón?



Con la participación del Ing. Juan Fernando Mayor, especialista en calidad.

DIA: Jueves 13 de agosto de 2009
HORA: 8: a.m a 12 m. - 2 a 6 p.m
LUGAR: Cámara de Comercio

AFILIADOS: \$130.000 NO AFILIADOS: \$150.000



ICORVIE, Cámara de Comercio y Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial TEL: 311 441 121 - 11 - 34 - 11

- PASACALLE

Seminario
ADMINISTRACIÓN DE QUEJAS & RECLAMOS
¿El Cliente siempre tiene la Razón?



Con la participación de la Ing. Maria del Pilar Rincón, especialista en calidad.

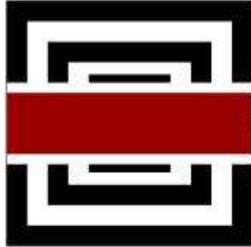
DIA: Jueves 13 de agosto de 2009
HORA: 8 a.m a 12 m. - 2 a 6 p.m
LUGAR: Cámara de Comercio

AFILIADOS: \$130.000 NO AFILIADOS: \$150.000



ICORVIE, Cámara de Comercio y Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial TEL: 311 441 121 - 11 - 34 - 11

6.1.1.20. Programa de formación exportadora, Turismo y cultura.



- VOLANTE COMERCIAL

TURISMO & CULTURA

PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA
 Como convertirse en una empresa de Turismo de clase mundial

DIA: Viernes 2 de Octubre de 2009
HORA: 6:00 p.m
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

ENTRADA GRATUITA

zeiky
 CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORMES: CAMARA DE COMERCIO DE PASTO
 DEPARTAMENTO DE COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES
 TEL: 7311445 - EXT: 136 - 149 - 153

- PASACALLE

TURISMO & CULTURA

PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA
 Como convertirse en una Empresa de Turismo de clase mundial

DIA: Viernes 2 de Octubre de 2009
HORA: Desde las 6:00 p.m
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

zeiky
 Centro de Información y Asesoría en Estrategia Exterior
 CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

INFORMES: CAMARA DE COMERCIO DE PASTO
 DEPARTAMENTO DE COMERCIO Y RELACIONES INTERNACIONALES
 TEL: 7311445 - EXT: 136 - 149 - 153



6.1.1.21. Capacitación: Cinco secretos para ser excelentes.

- VOLANTE COMERCIAL

5 SECRETOS PARA SER EXCELENTES
Brindamos las Herramientas **Socio - Profesionales** que Necesitan los Profesionales del Nuevo Milenio

DIRIGIDO A SECRETARIAS
SERVICIO AL CLIENTE
VENDEDORES
PÚBLICO EN GENERAL

Afiliados: \$35.000 No Afiliados: \$50.000

DÍA: 30 de Abril de 2009
HORA: 8 a.m - 12 m y 2 p.m - 6 p.m
LUGAR: Salón 1 Cámara de Comercio

TEMARIO

Liderazgo
Comunicación
El Buen Gusto
Actitud Positiva
Imagen Personal
Etiqueta y Protocolo

Es **MUY IMPORTANTE** recibir una buena Formación en aquellas Temáticas que son Básicas e Imprescindibles en la Empresa de Hoy

MAYORES INFORMES
Cámara de Comercio de Pasto
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
TEL: 7311443 EXT: 115 - 136

CAPAXITA

- PASACALLE

5 SECRETOS PARA SER EXCELENTES
Brindamos las Herramientas **Socio - Profesionales** que Necesitan los Profesionales del Nuevo Milenio

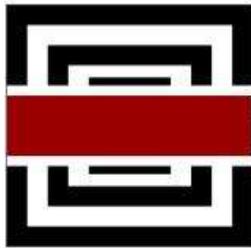
DIRIGIDO A SECRETARIAS
SERVICIO AL CLIENTE
VENDEDORES
PÚBLICO EN GENERAL

DÍA: 30 de Abril de 2009
HORA: 8 a.m - 12 m y 2 p.m - 6 p.m
LUGAR: Salón 1 Cámara de Comercio
Afiliados: \$35.000 No Afiliados: \$50.000

MAYORES INFORMES
Cámara de Comercio de Pasto
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
TEL: 7311443 EXT: 115 - 136

CAPAXITA

6.1.1.22. Capacitación: Ventas y servicio al cliente en tiempo de crisis.



- VOLANTE COMERCIAL

Ven Aprovecha!

VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE EN TIEMPOS DE CRISIS

Conozca los Puntos Claves en el Proceso de Venta y Servicio al Cliente

DIA 14 de Mayo de 2009

HORA 8 a.m.- 12 m. 2 - 4 p.m.

LUGAR Centro de Convenciones
Cámara de Comercio

AFILIADOS \$ 30.000

NO AFILIADOS \$ 60.000

TEMARIO

- Responda Eficientemente a las Necesidades de cada Cliente
- La Verdadera Actitud del Servicio
- El Liderazgo y Emponderamiento en su Equipo
- La Habilidad de Entender y Escuchar
- Su Lenguaje No Verbal como Herramienta para lograr Excelencia
- Actividades de Recuperación de Clientes
- Los Beneficios de un Excelente Proceso de Venta
- ¿ Por qué se pierde un cliente ?
- Formas de tratar a los Clientes según su Personalidad
- Como Conocer a Fondo a sus Competidores
- La Importancia Vital de las Referencias y Como Conseguirlas
- Factores Claves en la Comunicación Efectiva
- Técnicas en el Manejo de Objeciones
- Logre Aceptación y Compromiso entre sus Colegas y Clientes

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto / Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial / TEL: 7311445 EXT: 115, 136, 137, 145

- PASACALLE

VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE EN TIEMPOS DE CRISIS

Conozca los Puntos Claves en el Proceso de Venta y Servicio al Cliente

DIA 14 de Mayo de 2009

HORA 8 a.m - 12 m 2 - 4 p.m

LUGAR Centro de Convenciones

NO AFILIADOS \$ 60.000

AFILIADOS \$ 30.000

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto / Depto. Promoción y Desarrollo Empresarial / TEL: 7311445 EXT: 115, 136, 137, 145



6.1.1.23. Ciclo de capacitaciones Icontec – Cámara de Comercio de Pasto.

- VOLANTE COMERCIAL

ACTUALIZACIÓN NORMA ISO 9001 2008

BENEFICIOS

- Conocer el estado actual del documento NTC ISO 9001:2008, donde se identificaron los principales cambios, avances y el plan de transición para la aplicabilidad de la Norma.
- Certificarse académicamente en la actualización de la Norma.
- Talleres y Ejemplos para que se adquirieran conocimientos que permitan interpretar los lineamientos de la norma.

DIA: 3 de Abril 2009
HORA: 8 AM - 12 M.
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

ACTUALIZACIÓN NORMA ISO 9001 2008

INVERSIÓN POR PERSONA

EMPRESA AFILIADA \$ 120.000
EMPRESA NO AFILIADA \$ 150.000
FORMA DE PAGO: DE CONTADO

CUPOS LIMITADOS!

INSCRIPCIONES E INFORMES:
Cámara de Comercio de Pasto
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
Teléfono: 7311445 EXT. 136 - 137 - 148

CERTIFIQUE CON CALIDAD MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PROYECTO NTC 6001 MYPES

BENEFICIOS

- Fortalecer la Competitividad, teniendo en cuenta el nivel de satisfacción de los clientes y la mejora continua.
- Identificar sus Oportunidades de Negocio.
- Mejorar el acceso a los Mercados.
- Desarrollar productos atractivos.
- Salir de la informalidad.

DIA: 2 de Abril de 2009
HORA: 8 - 9 p.m.
LUGAR: Cámara de Comercio de Pasto

CERTIFIQUE CON CALIDAD MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PROYECTO NTC 6001 MYPES

DIRIGIDO A TODOS LOS SECTORES

ALIMENTOS - VALLID - COMERCIALIZADORAS
TECNOLOGIA - CUIRO - METALMECANICAS
ARTES GRAFICAS - ELECTRICAS - IMPORTADORAS
TRANSPORTE ESPECIAL Y ESCOLAR - MADERAS

INSCRIPCIONES E INFORMES:
Cámara de Comercio de Pasto
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
Teléfono: 7311445 EXT. 136 - 137 - 148
Sal: 3114445 - 3114446 - 3114447 - 3114448

- PASACALLE

DIRIGIDO A TODOS LOS SECTORES

CERTIFIQUE CON CALIDAD MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PROYECTO NTC 6001 MYPES

LANZAMIENTO Jueves 2 de Abril - Cámara de Comercio

CONOZCA EL PROGRAMA Y SUS BENEFICIOS

MAYORES INFORMES E INSCRIPCIONES
Telefax: 7311445 EXT: 115 - 136 - 137 - 148

Cámara de Comercio de Pasto
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial

90 Años
CAMARA DE COMERCIO DE PASTO
ICONTEC INTERNACIONAL



6.1.1.24. Conferencia: Retos y oportunidades de las zonas francas.

- PENDÓN

- INVITACIÓN

RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS ZONAS FRANCAS

CONFERENCISTA

Ricardo López
Gerente Unidad Jurídica y Aduanera
Araújo Ibarra & Asociados S.A

CONÓZCA TODO SOBRE LA NUEVA REGLAMENTACIÓN

LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

DIA: 5 de Mayo de 2009

HORA: 6:00 p.m.



INVITACIÓN

Confirmar Asistencia a:
Depto. Comercio y Relaciones Internacionales
Cámara de Comercio de Pasto
TEL 7311445 EXT: 121 - 122

RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS ZONAS FRANCAS

CONFERENCISTA

Ricardo López
Gerente Unidad Jurídica y Aduanera
Araújo Ibarra & Asociados S.A

CONÓZCA TODO SOBRE LA NUEVA REGLAMENTACIÓN

LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

DIA: 5 de Mayo de 2009

HORA: 6:00 p.m.



INVITACIÓN

Confirmar Asistencia a:
Depto. Comercio y Relaciones Internacionales
Cámara de Comercio de Pasto
TEL 7311445 EXT: 121 - 122

RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS ZONAS FRANCAS

CONFERENCISTA

Ricardo López
Gerente Unidad Jurídica y Aduanera
Araújo Ibarra & Asociados S.A

CONÓZCA TODO SOBRE LA NUEVA REGLAMENTACIÓN

LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

DIA: 5 de Mayo de 2009

HORA: 6:00 p.m.



ARAÚJO IBARRA
CONSEJERÍA DE ASesorías INTERNACIONALES



ENTRADA GRATUITA !

INFORMES: Cámara de Comercio de Pasto
Depto. Comercio y Relaciones Internacionales.
TEL 7311445 EXT: 121 - 122

6.1.1.25. Semana del Café en Nariño.



- PLEGABLE

17 de Julio
7:30 a 3:00 Introducción a perfilación de taza y análisis de Café de Dos Regiones de Nariño.
Lugar: Instalaciones Morassut café puro, Km 7 Via al Sur Cotacambuco
Clausura.

"Todos saben que comerían pan bueno del sol y beberían el sol en el jugo de las frutas rojas, riñen el sol generosa y que el sol enfería en sus venas"
Avelino Arturo

Logos: Cámara de Comercio de Pasto, Nariño, SENA, Morassut, and others.

CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
Calle 18 No. 28-84 Centro
TEL: 7311465 - FAX: 7310440
www.ccpasto.org.co

¿Sabías tú que Nariño produce el Mejor CAFE del Mundo?

15 de Julio
7:30 a 2:00 Características físicas de los Cafés especiales. Defectos permitidos en cafés especiales, tamaño de grano, densidad, humedad en grano, actividad de agua en grano y color.
Lugar: Instalaciones Morassut café puro, Km 7 Via al Sur Cotacambuco

8:00 a 9:00 Visita a establecimientos para la demostración de Catación de café por parte del señor Erwin Mierth, Director técnico Alianza for Coffee Excellence, cuatro generación productores de café con más de quince años catando café especiales y especializados en beneficio húmedo y seco.

9:00 Concurso de Baristas Lugar: Café del Parque

9:00 a 8:00 Conferencia: "Cómo crear una Breveza Exitosa en tiempos de crisis" Lugar: Salón y Cámara de Comercio de Pasto.

16 de Julio
7:30 a 2:00 Variables de Beneficio Húmedo y Seco.
Lugar: Instalaciones Morassut café puro, Km 7 Via al Sur Cotacambuco

8:00 a 5:00 Visita a establecimientos para la demostración de Catación de café por parte del señor Erwin Mierth, Director técnico Alianza for Coffee Excellence, cuatro generación productores de café con más de quince años catando café especiales y especializados en beneficio húmedo y seco.

9:00 a 8:00 Conferencia: "El arte de la preparación del Café"
Lugar: Salón y Cámara de Comercio de Pasto

9:00 a 8:00 Taller: "El arte de la preparación del Café".
Lugar: Cooperación Civil Colombiana, Salin Valde de Alto.

14 de Julio
7:30 a 2:00 Continuación de análisis sensorial con técnicas de tostado, preparación de muestras y análisis químico del Café.
Lugar: Instalaciones Morassut café puro, Km 7 Via al Sur Cotacambuco

8:00 a 5:00 Visita a establecimientos para la demostración de Catación de café por parte del señor Erwin Mierth, Director técnico Alianza for Coffee Excellence, cuatro generación productores de café con más de quince años catando café especiales y especializados en beneficio húmedo y seco.

9:00 a 8:00 Día: "Cómo Incrementar el consumo de Café de alta Calidad" Lugar: Salón y Cámara de Comercio de Pasto

¡Aquí le Apostamos a la Calidad!

- PASACALLE

Semana Internacional de CAFES FINOS en Nariño

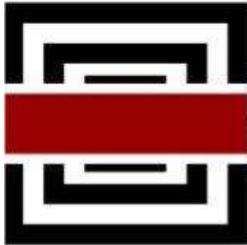
Del 13 al 17 de Julio de 2009

¿Sabías tú que Nariño produce el mejor CAFE del mundo? Ven y Conoce nuestra programación

¡Aquí le Apostamos a la Calidad!

Logos: Cámara de Comercio de Pasto, Nariño, SENA, Morassut, and others.

6.1.1.26. Celebración día del niño, presentación teatral “Libélula dorada”.



- PENDÓN

- BONO

- VOLANTE COMERCIAL

La Cámara de Comercio de Pasto
en Homenaje a Nuestros Niños !!

Presenta Desde Bogotá la Obra:
“LOS ESPÍRITUS LÚDICOS”
Del Reconocido Grupo Teatral:
LIBELULA DORADA

Adultos y Niños
Mayores 5 Años

DIA: Miércoles 29 de Abril
HORA: 6:00 - 8:00 p.m.
LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

Mayores Informes:
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
Cámara de Comercio de Pasto, Segundo Piso
TEL: 7311445 EXT: 115, 136, 137, 145




No.
Bono
\$ 10.000
Adultos y Niños
Mayores 5 Años

Informes: Cámara de Comercio de Pasto
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
TEL: 7311445 EXT: 115, 136, 137, 145

No.
Presentación Teatral
**LA LIBELULA
DORADA**

Con su Obra
“LOS ESPÍRITUS LÚDICOS”

DIA: 29 de Abril de 2009
HORA: 6:00 - 8:00 p.m.
LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

INVITA  

Te Invitamos a Nuestra
Celebración del Día del Niño
ACOMPANANOS !!

Con la Presentación Teatral de:
LA LIBELULA DORADA

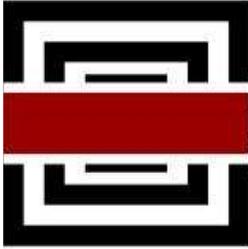
“LOS ESPÍRITUS LÚDICOS”

DIA: 29 de Abril de 2009
HORA: 6:00 - 8:00 p.m.
LUGAR: Centro de Convenciones
Cámara de Comercio de Pasto

Venta de Boletas y Mayores Informes
Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial
Cámara de Comercio de Pasto, Segundo Piso
TEL: 7311445 EXT: 115, 136, 137, 145



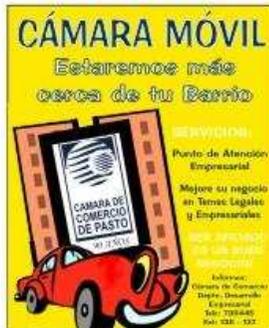

RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL
Cámara de Comercio de Pasto



6.1.1.27. Programa Cámaras móviles en los barrios.

- VOLANTE COMERCIAL

- MINI LIBRO



- PASACALLE



**Lanzamiento
Cámaras Móviles
en los Barrios**

LUGAR: Centro de Convenciones
HORA: 6:00 p.m.
DÍA: 18 de Febrero

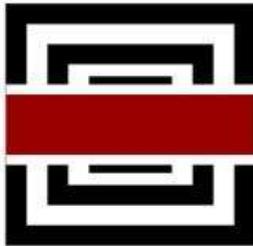
Entrada GRATUITA!!

CON LA PRESENTACION DE: **BAMBARABANDA**

INFORMES:
CAMARA DE COMERCIO
Departamento Desarrollo Empresarial
TEL: 7311445
EXT: 136 - 137



6.1.1.28. Lanzamiento Uniempresarial.



- VOLANTE COMERCIAL

LANZAMIENTO
DIA: 26 de Febrero
HORA: 6:00 p.m.
LUGAR: Centro de Convenciones Cámara de Comercio

UNIEMPRESARIAL

Es una institución de educación superior que tiene dentro de sus fines primordiales el de formar profesionales y tecnólogos con las competencias requeridas para elevar la productividad de la Empresa Colombiana.

Queremos que usted tenga una mayor información, por eso lo esperamos en nuestro Lanzamiento, donde se expondrán todos los programas.




Programas que ofrece UNIEMPRESARIAL:

- Administración de Empresas
- Finanzas y Comercio Exterior
- Administración Ambiental con énfasis en Agro-Negocios
- Marketing y Logística
- Especialización en Marketing
- Especialización en Alta Gerencia

UNIEMPRESARIAL.
 Es un convenio entre Cámara de Comercio de Pasto y Cámara de Comercio de Bogotá, para ofrecer programas Profesionales y Técnicos de Alta Calidad en un Menor Tiempo.




MAYORES INFORMES:
 Cámara de Comercio de Pasto
 Departamento de Promoción y Desarrollo
 Tel: 7311445 Ext: 111 - 136

- AFICHE

LANZAMIENTO
DIA: 26 de Febrero
HORA: 6:00 p.m.
LUGAR: Centro de Convenciones Cámara de Comercio

UNIEMPRESARIAL

Es una institución de educación superior que tiene dentro de sus fines primordiales el de formar profesionales y tecnólogos con las competencias requeridas para elevar la productividad de la Empresa Colombiana.

Programas que ofrece UNIEMPRESARIAL:

- Administración de Empresas
- Finanzas y Comercio Exterior
- Administración Ambiental con énfasis en Agro-Negocios
- Marketing y Logística
- Especialización en Marketing
- Especialización en Alta Gerencia

ENTRADA GRATUITA

Queremos que usted tenga una mayor información, por eso lo esperamos en nuestro Lanzamiento, donde se expondrán todos los programas.






- PASACALLE

DIA: 26 de Febrero
HORA: 6:00 p.m.
LUGAR: Centro de Convenciones Cámara de Comercio

LANZAMIENTO UNIEMPRESARIAL

Cámara de Comercio de Pasto y la Cámara de Comercio de Bogotá, ofrecen programas Profesionales y Técnicos de Alta Calidad en Menor Tiempo.

VEN Y CONOCE NUESTROS PROGRAMAS

MAYORES INFORMES:
 Cámara de Comercio de Pasto
 Departamento de Promoción y Desarrollo
 Tel: 7311445 Ext: 111 - 136






6.1.1.29. Exposición Pictórica: Manuel Guerrero Mora.



- PENDÓN

- SEPARADOR DE LIBROS





Exposición Pictórica



Guerrero Moya

ONOMÁSTICO DE PASTO
EN SUS 470 AÑOS
1539 - 2009

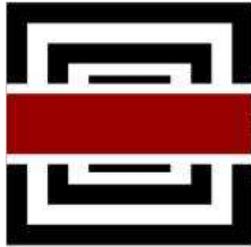
Organiza:  CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

- INVITACIÓN



APERTURA 23 de Junio de 2009 / 6:00 p.m / Centro de Convenciones Cámara de Comercio de Pasto
Exposición Abierta hasta el 3 de Julio

6.1.1.30. Celebracion dia del libro Pasto.



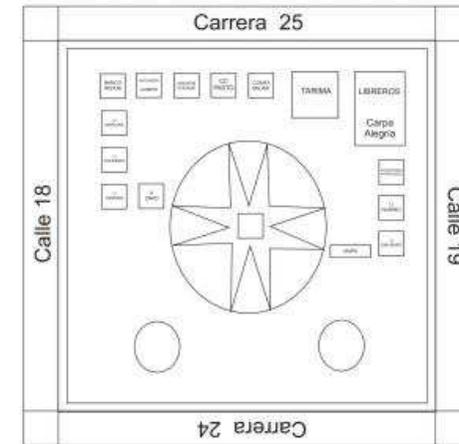
- AFICHE

- INVITACIÓN



¡Regala un libro!

ORGANIZACIÓN DE STANDS



- PASACALLE


ÚNETE *Lanzamiento* **22** de Abril **Cámara de Comercio de Pasto** HORA: 6 a 9 p.m
Actividades **23 y 24** de Abril **Plaza de Nariño** HORA: 8 a.m - 12 m 2 - 6 p.m

Invitan

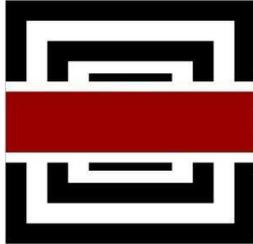

¡Se Aprende a Leer Leyendo!
 MAYORES INFORMES: Depto. Comercio y Relaciones Internacionales TEL: 7311445 EXT: 136 - 145



6.1.1.31. Señalización encuentro Binacional.

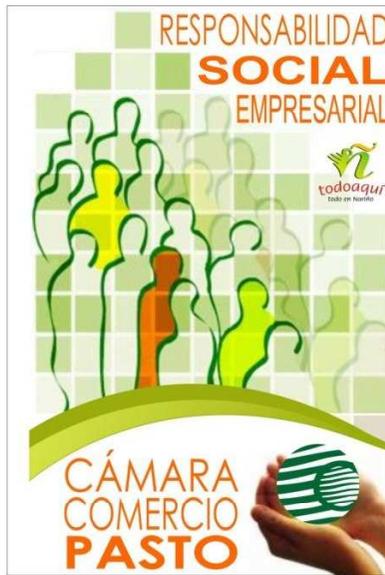
- SEÑALES SECTORIZADAS

MARTES 10 DE FEBRERO	MARTES 10 DE FEBRERO	LUNES 9 DE FEBRERO	LUNES 9 DE FEBRERO
<p>8:30 a 12:45 • COOPERACIÓN INTERNACIONAL</p> <p>8:00 a 10:00 • Mesas de Trabajo Simultaneas</p> <p>10:00 a 10:15 • Refrigerio</p> <p>10:15 a 12:15 • Plenaria, Presentación de Conclusiones</p> <p>12:30 a 1:30 • Almuerzo</p> <p>2:00 a 4:00 • AGENDA Y MECANISMOS DE VECINDAD</p> <p>4:00 a 4:15 • Refrigerio</p> <p>4:15 a 6:00 • Conclusiones y Clausura</p> <p>6:30 a 9:30 • City Tour (Opcional)</p>	<p>8:30 a 12:45 • COOPERACIÓN INTERNACIONAL</p> <p>8:00 a 10:00 • Mesas de Trabajo Simultaneas</p> <p>10:00 a 10:15 • Refrigerio</p> <p>10:15 a 12:15 • Plenaria, Presentación de Conclusiones</p> <p>12:30 a 1:30 • Almuerzo</p> <p>2:00 a 4:00 • AGENDA Y MECANISMOS DE VECINDAD</p> <p>4:00 a 4:15 • Refrigerio</p> <p>4:15 a 6:00 • Conclusiones y Clausura</p> <p>6:30 a 9:30 • City Tour (Opcional)</p>	<p>8:30 a 9:30 • Registro y Credenciales en el Lugar de la Sesión</p> <p>9:30 a 10:30 • Antecedentes</p> <p>11:00 • SESIÓN INAUGURAL</p> <p>12:30 a 1:30 • Almuerzo</p> <p>2:00 a 6:15 • ZONA DE INTEGRACIÓN FRONTERIZA (ZIF)</p> <p>2:00 a 4:00 • Mesas de Trabajo Simultaneas</p> <p>4:00 a 4:15 • Refrigerio</p> <p>4:15 a 6:15 • Plenaria, Presentación de Conclusiones</p> <p>6:30 • Acto de Bienvenida (Casa de la Cultura de Maricao)</p>	<p>8:30 a 9:30 • Registro y Credenciales en el Lugar de la Sesión</p> <p>9:30 a 10:30 • Antecedentes</p> <p>11:00 • SESIÓN INAUGURAL</p> <p>12:30 a 1:30 • Almuerzo</p> <p>2:00 a 6:15 • ZONA DE INTEGRACIÓN FRONTERIZA (ZIF)</p> <p>2:00 a 4:00 • Mesas de Trabajo Simultaneas</p> <p>4:00 a 4:15 • Refrigerio</p> <p>4:15 a 6:15 • Plenaria, Presentación de Conclusiones</p> <p>6:30 • Acto de Bienvenida (Casa de la Cultura de Maricao)</p>
<p>SEGUNDO PISO</p>	<p>TERCER PISO</p>	<p>SEGUNDO PISO</p>	<p>TERCER PISO</p>



6.1.1.32. Campaña de responsabilidad social, Camara de Comercio de Pasto.

- AFICHE



- ETIQUETA



1. PORTAPENDÓN: Easy Giantpole



CARACTERISTICAS

Modo de Empleo

- Puntos de venta P.O.F
- Ferias y exposiciones
- Eventos, presentaciones, show

Sistema

- Sistema de Aluminio
- Barra central telescópica
- Base plegable

Medio de publicidad

- Banderas

Medidas de grafico

- 110 x 330 cm

Peso

- 10 kg

Color

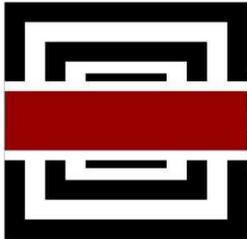
- Plata mate anonizada

Accesorio

- Impresion de bandera

Fabricante

- Easy Display



2. PORTAPENDON: Easy X Medium



CARACTERISTICAS:

Modo de Empleo:

- Puntos de venta P.O.P
- Ferias y exposiciones
- Eventos, presentaciones, shows

Sistema:

- Plegable de fibra de vidrio
- Centro plástico
- 5 barras desplegables
- Bolsa de transporte

Medio de publicidad:

- Panel gráfico a una cara

Medidas de gráfico:

- 60 x 160 cm

Peso:

- ca. 500 gr

Color:

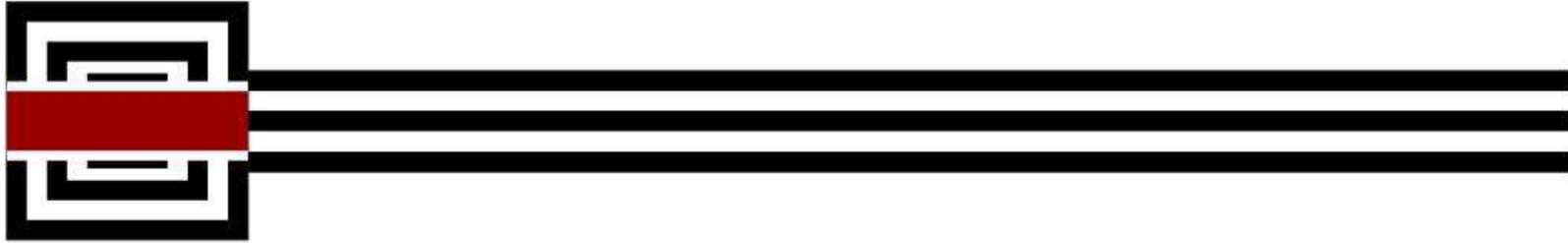
- Plata mate anonizado

Accesorio:

- Impresión de panel gráfico

Fabricante:

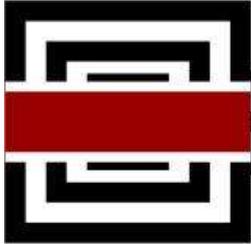
- Easy Display



- CAMISETA PROMOCIONAL



6.1.1.33. Ferias rurales: Tuqueres, San Pablo y Sibundoy.



- VELCRO

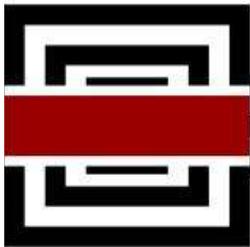


- VOLANTE COMERCIAL



- PASACALLE





- PENDÓN

EXPO
COMUNEROS

Jueves 21 de Mayo de 2009
DESDE LAS 9 A.M EN EL TEATRO
COLEGIO SAN LUIS GONZAGA
! VEN ACOMPÁÑANOS !

**I FERIA
ARTESANAL &
AGROINDUSTRIAL**

Conoce y Disfruta
los Productos de
Nuestra Región

Cámara de Comercio de Pasto
TEL: 731 1445 EXT: 115 - 121 - 136 - 152

- ESCARAPELA

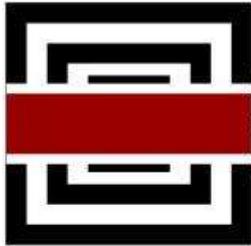
EXPO
COMUNEROS

Nombre:

Cargo:

**I FERIA
ARTESANAL &
AGROINDUSTRIAL**

6.1.1.34. Circulo de Afiliados.



SERVICIOS PREFERENCIALES:
 Atención Preferencial en los sedes de la CCP y respuesta inmediata a sus solicitudes.
 Renovación personalizada y/o vía internet.
 Información mensual sobre los principales estatutos y noticias de la Entidad.
 Cámara de Representación sobre miembros de este Circulo Privilegiado.
 Un Solo Web para Consultas, Tramites y Chat.

ACCESO PREFERENCIAL:
 Eventos Empresariales: Foros, Ruedas y Muestras Empresariales.

RECONOCIMIENTO ESPECIAL AL EMPRENIMIENTO EMPRESARIAL:
 Premio Manos Libres.

DERECHOS:
 Elegir y ser Elegido en la Junta Directiva de CCP.
 Certificado Gratuito hasta el costo de el valor pagado por la cuota anual de afiliación.
 Obtener Certificaciones como miembro del Circulo de Afiliados.
 Recibir Publicaciones gratuitas de la Entidad.

Cámara de Comercio de Pasto
 Calidad, Compromiso y Servicio Empresarial
 Calle 10 No. 48-83, L.M.A.S. - Pasto (Quito - Pasto) - Ecuador
 Línea Directa para Miembros: 7770400 - P.O. Box 2002 - QUITO - ECUADOR

CÍRCULO de AFILIADOS
 Ser Afiliado... un Privilegio que Vale!
 Un Futuro Empresarial en tus Manos

- PORTAFOLIO DE SERVICIOS

OPORTUNIDADES ECONÓMICAS:

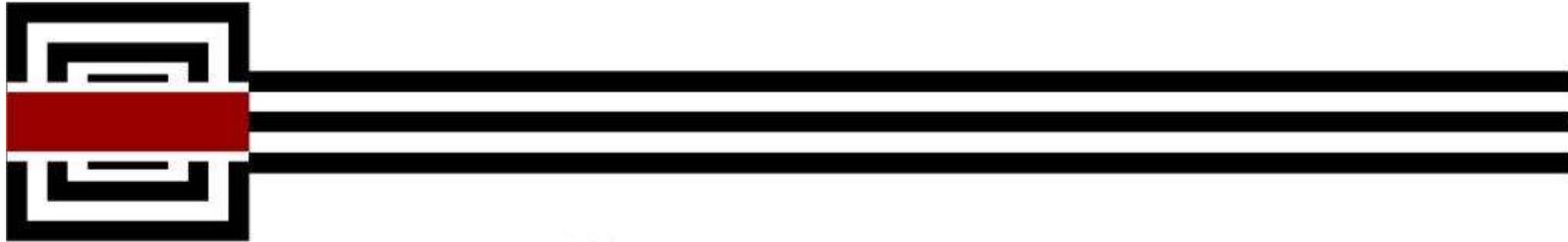
DESCUENTOS ESPECIALES HASTA EL 50% EN:
 Programas De Capacitación Empresarial de la CCP.
 Foros, Ruedas y Muestras Empresariales.
 Alquiler de Salones, Sala de Computo y Auditorio Empresarial.
 Bases De Datos De Información Empresarial.

DESCUENTOS ESPECIALES HASTA EL 15% Y TARIFA PREFERENCIAL:
 Empresas De Transporte Terrestre y Aéreo.
 Hoteles y Restaurantes.
 Seguros De Vida.
 Empresas De Telecomunicación.
 Permisos.
 Centros de Recreación y Deportes.
 Almacenes De Cadena.
 Institutos de Idiomas.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS:
 Información Empresarial/Consulta: Base De Datos Interactiva De Las Empresas Afiliadas.
 Talleres Empresariales Con Temáticas Innovadoras.
 Formación Empresarial.

Cámara de Comercio de Pasto
 Calidad, Compromiso y Servicio Empresarial

Un Futuro Empresarial en tus Manos



- LOGO



- VOLANTE COMERCIAL

Cámara de Comercio de Pasto
Calidad y Compromiso al Servicio Empresarial

**CÍRCULO
de
AFILIADOS**

Ser Afiliado... un Privilegio que Vale!

Un Futuro Empresarial en tus Manos

Ven...
Conoce
Aprovecha!

SERVICIOS PREFERENCIALES
Atención Preferencial en las salas de la CCP y respuesta inmediata a sus solicitudes.
Búsqueda personalizada y/o vía Internet.
Información mensual sobre las principales Actividades y noticias de la Entidad.
Canales de identificación como miembro de este Círculo Privilegiado: Un-Site-Web para consultas, trámites y Chat.

ACCESO PREFERENCIAL:
Eventos Empresariales, Ferias, Buzcos y Muestras Empresariales.

RECONOCIMIENTO ESPECIAL AL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL:
Premio Manos Címeras.

DERECHOS:
Elegir y ser elegido en la Junta Directiva de CCP.
Certificados Gratuitos hasta el límite de el valor pagado por la cuota anual de afiliación.
Otorgar Certificaciones como miembro del Círculo de Afiliados.
Recibir Publicaciones gratuitas de la Entidad.

OPORTUNIDADES ECONÓMICAS
DESCUENTOS ESPECIALES HASTA EL 50% EN:
Programas De Capacitación Empresarial de la CCP.
Ferias, Buzcos y Muestras Empresariales.
Alquiler De Salones, Sala De Comedor y Auditorio Empresarial.
Bases De Datos De Información Empresarial.

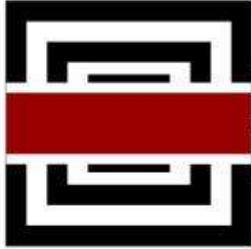
DESCUENTOS ESPECIALES HASTA EL 50% Y TABLA PREFERENCIAL:
Empresas De Transporte Terrestre y Aéreo.
Hoteles y Restaurantes.
Seguros De Vida.
Empresas De Telecomunicación.
Pasajeros.
Centros de Recepción y Deportes.
Asesorías De Gestión.
Institutos de Idiomas.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS
Información Empresarial Gratuita: Base De Datos Interactiva De Las Empresas Afiliadas.
Detalles Empresariales Con Temat. Innovadoras.
Formación Empresarial.

**Ven y Aprovecha:
Semana de Afiliación Gratuita! Del 16 al 20 de Junio**

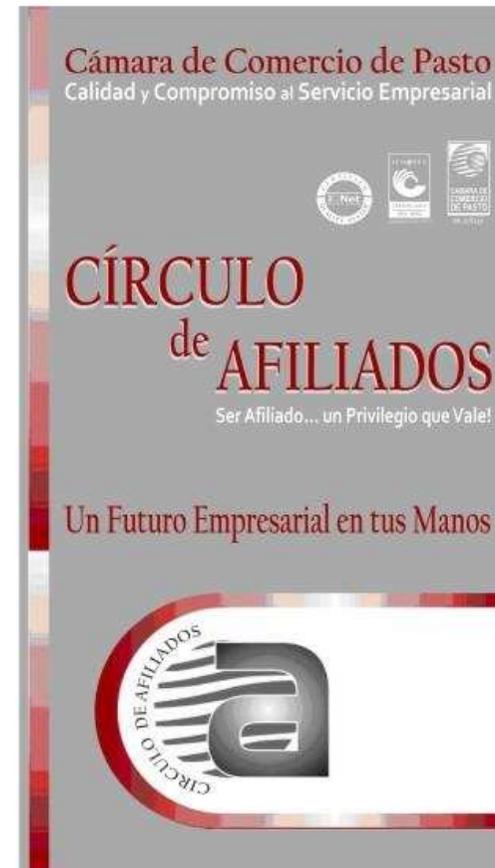
Cámara de Comercio de Pasto
Calidad y Compromiso al Servicio Empresarial

Calle 38 No. 28-84 - 6. MAZ. - 0116000100@ccp.pasto.org.co
Línea Directa para Afiliados: 7312198 - PBX: 7312144 - EXT: 222 - CC: 321100226



- PENDON

- CARNET



6.1.2. Desarrollo de Eventos.

A lo largo de todo el año la Cámara de Comercio de Pasto debe cumplir con un gran número de compromisos; muestras comerciales, ferias, encuentros gremiales, exposiciones artísticas. Esto con el fin de impulsar no solo los servicios de la entidad sino también como apoyo a la pequeña y mediana empresa de la región.

La labor realizada parte desde la creación de imagen para cada uno de los eventos y continúa en cada una de las etapas de desarrollo del mismo. Desde el Diseño Industrial se puede brindar varias alternativas para este fin, de tal manera que se logre desarrollar exitosamente el evento.

PROMOCIÓN

Después de consolidar la imagen gráfica de los eventos se pasará a implementar estrategias de mercadeo con el fin de hacer la difusión y generar un primer impacto del evento a nivel local y regional. Estas estrategias estarán enfocadas al público en general buscando posicionar y revolucionar el mercado, acompañadas siempre de un análisis del medio encontrando las mejores opciones para todos.

FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO

Una vez consolidado el evento y habiendo realizado el lanzamiento del mismo, se crearán estrategias comerciales y publicitarias adaptadas a la realidad, haciendo un acompañamiento continuo con el fin de generar un proceso de retroalimentación y consolidación bases de datos para un desarrollo futuro.

EVENTOS – PROTOCOLO

Creación de espacios, formulación de eventos comerciales exitosos, proporcionando todas las herramientas para su ejecución tales como:

- Programación de eventos de acuerdo a la programación bimestral
- Planeación del evento
- Organización
- Asesorías diversas
- Montaje – desmontaje
- Acompañamiento
- Informe fotográfico

Como resultados, se comenzará presentando la capacitación que se brindó al departamento de Promoción y Desarrollo de la Cámara de Comercio de Pasto sobre creación y desarrollo de eventos y a continuación se expondrá una selección de trabajos que se realizaron en esta área. Se tomó el desarrollo de una feria, un encuentro comercial y una exposición pictográfica.

El orden en el que serán presentadas esta dado de acuerdo a las fechas en las que estos eventos fueron realizados.

6.1.2.1. Taller: Como crear y desarrollar una actividad ferial o especial.

1. TALLER DE RELACIONES PUBLICAS
2. TALLER SOBRE COMUNICACIÓN Y MERCADEO
3. PREPARACION DE VOCEROS

TEMARIO

COMO HACER UN EVENTO
COMO HACER UNA FERIA
PRESUPUESTO
EL SOPORTE DE TERCEROS
LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS
EL PERSONAL Y SUS FUNCIONES
(RESPONSABILIDAD SOCIAL)

RELACIONES PÚBLICAS

Definición:

“Estrategias de comunicación encaminadas a crear lazos de unión entre una entidad con sus diferentes públicos (audiencias), buscando alcanzar los niveles de imagen, mercadeo, y penetración comercial y social”.

Es el verdadero soporte de marketing tanto corporativo como de productos, la verdadera importancia esta en la función y el desarrollo.

LOS PUBLICOS O AUDENCIAS

RELACIONES CON:

- Accionista, inversionista y organizaciones financieras.
- Clientes: Actuales y potenciales.
- Proveedores.
- El gobierno.
- La comunidad.
- Los medios de comunicación.

BENEFICIOS:

- Imagen permanente.
- Credibilidad.
- Respaldo en las acciones.
- Mayor penetración en el mercado y en la sociedad.
- Rendimiento comercial.
- Rendimiento financiero.
- Crecimiento de la organización.
- Respaldo en época de crisis.
- Mayor duración en el tiempo.

CUANDO SE EJECUTAN LAS RELACIONES PUBLICAS

RELACIONES PUBLICAS INTERNAS: Entre directivos (organización y empleados).

RELACIONES PUBLICAS EXTERNAS: Entre la organización y las diferentes audiencias.

RELACIONES PÚBLICAS Y PUBLICIDAD

DIFERENCIAS BÁSICAS:

- Soporte comunicacional.
- Costos.
- Nivel de credibilidad.
- Aceptación por parte de los públicos.
- Respaldo de las acciones de las entidades.
- Direccionamiento de la imagen corporativa.
- Establecimiento de conductas internas y externas.
- Creación y desarrollo de campañas de medios de promoción (medios, puntos de venta, gerencia, otros).
- Complementarios.

UN VERDADERO SOPORTE PROMOCIONAL

- Implementación de las herramientas básicas.
- Objetividad y verdad.
- Excelentes productos.
- Check list.

MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

ESTRATEGICAS PARA EL ÉXITO:

- Las relaciones públicas como estrategia de apoyo al marketing.
- Elementos necesarios para una adecuada planeación.
- Elementos necesarios para una adecuada realización.

LA IMAGEN DEL EVENTO – COMPAÑÍA

- Elementos de la promoción.
- Elementos de la imagen.
- Comportamiento de los públicos.
- Beneficios comerciales.
- Campañas independientes.
- Grandes eventos - ferias.
- Tour de medios - conferencia de prensa.
- Press release - comunicados.
- Medición de resultados.
- Acciones exitosas.

COMO REALIZAR UNA CAMPAÑA

PLANEACION

ELEMENTOS NECESARIOS:

- Producto excelente.
- Investigación de mercados.
- Planeación de presupuestos.

CREACION Y DISEÑO DE CAMPAÑAS EXITOSAS

TECNICAS Y ESTILOS

- Definición de los aspectos generales.
- Manejo de recursos y presupuestos.
- Implementación de la campaña con el soporte de otras áreas: Administrativa, comercial, mercadeo, otras.
- Actos de lanzamiento.
- Verificación de responsables.
- Verificación de tiempos.
- Verificación de ubicación del producto o punto de venta.
- Tabla de tiempos.
- Definición de compromisos.

CAMPAÑA COMPLETA

- Acto de lanzamiento.
- Visita medios - tour de medios.
- Entrega de información periodística.
- Realización de notas y entrevistas.
- Publicaciones y emisión de entrevistas. Duración aprox: 60.dias

ASPECTOS NECESARIOS PARA EL EVENTO DE LANZAMIENTO CHECK LIST

- Productor listo y definidos todos los aspectos.
- Selección del lugar.
- Selección fecha y hora.
- Decoración.
- Diseño de tarjetas.
- Base de datos invitados (margen de error).
- Alimentos y bebidas.
- Presentador.
- Show central.
- Ayudas audiovisuales.
- Amplificación de sonido.
- Muestra de productos.
- Muebles exhibidores.
- Material promocional (folletos, carpetas, fotos).
- Hoteles y alojamientos.
- Tiquetes nacionales e internacionales.
- Traducción simultanea - traductora.
- Fotografías del evento.
- Grabación en video y en audio del evento.
- Modelos recepcionistas.
- Voceros oficiales.
- Personal de reconfirmación de asistencia.
- Obsequios o productos para las pruebas periodísticas.

ASPECTOS PERIODÍSTICOS NECESARIOS

- Investigación y documentación.
- Redacción textos periodísticos.
- Realización material periodístico.
- Realización material en video de apoyo.
- Preparación de los speakers.
- Preparación entrevistas - entrenamiento.

CUANDO SE REQUIEREN LAS RELACIONES PÚBLICAS

COMUNICACIÓN POSITIVA, APOYO A LA IMAGEN

- Hablemos siempre bien.
- Pensemos positivo.
- Obremos en beneficio de los demás.

EVENTO FERIA

FECHA
LUGAR
DIVISION DE LAS AREAS MONTAJE
DE LAS AREAS ILUMINACION Y
SISTEMA ELECTRICO DECORACION
ELEMENTOS BÁSICOS PARA ATENCION
SEÑALIZACION CENEFAS CON IDENTIFICACION
RESPONSABLES DE APERTURA Y CIERRE
ACTIVIDADES ESPECIALES: PRESENTACIONES,
LANZAMIENTO DE PRODUCTOS, CONFERENCIAS.
TEMARIOS – CONCEPTOS DEL EVENTO.
BASES DE DATOS.
COMERCIALIZACIÓN.
CONTRATOS.
BOLETERIA., INGRESO.
PERSONAL DE INGRESO Y LOGISTICA.
SERVICIOS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS.
SERVICIOS DE BAÑOS.
SALAS DE NEGOCIOS.
PARQUEADEROS.

DESFILES DE MODA

- Ubicación del espacio.
- Montaje de la pasarela.
- Montaje del salón - sillas zonas VIP.
- Camerinos - vestiers.
- Decoración.
- Selección de diseñadores o marcas invitadas.
- Luces y sonido.
- Modelos - Tops.

- Presentador.

SHOW MUSICAL

- Definición artista.
- Definición del lugar.
- Capacidad del lugar.
- Montaje de tarima.
- Montaje luces y sonido.
- Raider de los grupos musicales.
- Producción.
- Maquillaje peinado.
- Responsables.
- Invitación, boletería.
- Bases de datos invitados.
- Atención a diseñadores o marcas.
- Instalaciones ó marcas.
- Instalaciones eléctricas.
- Servicio de baños.
- Parqueaderos.
-

CONFERENCIAS Y CICLO ACADÉMICO

- Agropecuaria.
- Como hacer xxx.
- Como vender xx.
- Servicios.
- Moda.
- Conceptos de moda FGI.
- Las oportunidades que dan las crisis.
- Camerinos.
- Silletería.
- Publico en general.
- Responsables.
- Personal de logística.
- Boletería.
- Parqueaderos.

6.1.2.2. Informe de comisión.

FERIA AGROINDUSTRIAL Y ARTESANAL DE TUQUERRES EXPO COMUNEROS 2009

6.1.2.2.1. Descripción del trabajo realizado.

PARTICIPACION EN EL COMITÉ ORGANIZADOR

- Planeación del evento con los entes institucionales y autoridades a cargo.
- Primera visita a Túquerres con el fin de acordar donde se realizaría el evento, reunión con las autoridades competentes y elección de las empresas que entrarían a participar.
- Segunda visita a Túquerres, toma de medidas del recinto ferial, recolección de datos de las diferentes empresas y sus productos.
- Selección de módulos y panelería.

DISEÑO DE IMAGEN Y MEDIOS PROMOCIONALES

- Consolidación y asesoría en nombre del evento
- Diseño de volante comercial
- Diseño de pasacalle
- Diseño de pendón
- Promoción por medio de página Web
- Diseño de rótulos distintivos para los paneles con la imagen de la feria
- Diseño de Escarapelas

MONTAJE DEL EVENTO

- Montaje y desmontaje
- Organización de los módulos y panelería en el recinto ferial
- Rotulación de los paneles

ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

- Distribución de los productos dentro de los diferentes stands
- Seguimiento del evento
- Apoyo a los expositores

6.1.2.2.2. Descripción del Evento.

El pasado 20 y 21 de mayo del presente año, se llevó a cabo el montaje y desarrollo de la I Feria Agroindustrial y Artesanal de Túquerres, considerándola como una oportunidad para ofrecer los productos de la región y para buscar y/o consolidar negocios.

6.1.2.2.3. Montaje del evento.

El montaje de la Feria se hace en el teatro del Colegio San Luís Gonzaga el día 20 de marzo, con la ubicación de 16 stands para la participación de 14 empresas de los municipios de Túquerres, Funes, Ospina, Samaniego y la Llanada, los cuales

fueron distribuidos de acuerdo al sector al que pertenecen. En este sentido, se ubicaron nueve stands para el sector de Artesanías, cinco para el sector de Agroindustria y dos stands Institucionales representados por la Cámara de Comercio de Pasto y el Centro de Desarrollo Artesanal.

Figura 3: Montaje de panelería y módulos.



Figura 4: Montaje y distribución panelería y módulos.



Figura 5: Montaje y organización panelería y módulos.



MONTAJE



Figura 6: Organización de los productos dentro de los espacios



ORGANIZACIÓN



Figura 7: Organización de los expositores en su respectivo Stand



ORGANIZACIÓN



6.1.2.2.4. Desarrollo del Evento.

El acto de apertura de la Feria Agroindustrial y Artesanal de Tuquerres se llevo a cabo el día 21 de mayo a partir de las 10:00 a.m. con la presencia del Sr. Alvaro Legarda, rector del Colegio San Luís Gonzaga, el Dr. Gerardo Coral, Secretario de Educación Alcaldía de Tuquerres, el Diseñador Jorge Mejía, Director del Centro de Desarrollo Artesanal, la Dra. Beatriz Bonilla, Directora del Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial y la Dra. Yhancy Eliana Coral Rojas, Directora del Departamento de Comercio y Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de Pasto.

El evento contó con la participación de 14 empresas de los dos sectores más representativos de la región (Artesanías y Agroindustria), dos instituciones y fue visitado por más de 200 personas.

ARTESANIAS	AGROINDUSTRIA	INSTITUCIONES
Mujeres Sabaneras	Lácteos la Isla	Cámara de Comercio de Pasto
Minajoya	Ricura Funeña	Centro de Desarrollo Artesanal
Manos Líderes	Mujeres Sabaneras	
Asociación Artemanía	Asociación de Quinueños	
Asociación Puro Arte	Asociación Florisani	
Manos Libres		
Clara Garzón		
Artesanías Maudi		
Diseños Camilita		

Figura 8: Instalación del Evento por parte de las Autoridades.



Figura 9: Visita del Público a los diferentes Stands.



Figura 10: Visita del Público a los diferentes Stands.

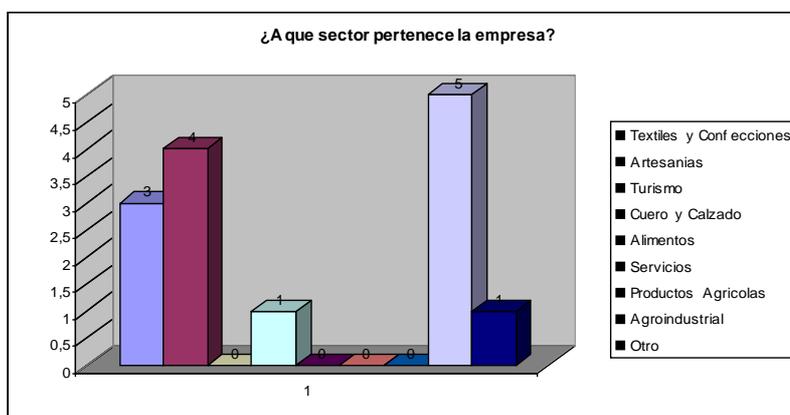


Así mismo, se realizó una capacitación sobre técnicas de desarrollo artesanal dirigida a los artesanos expositores por parte del Diseñador Jorge Mejía, (CDA).

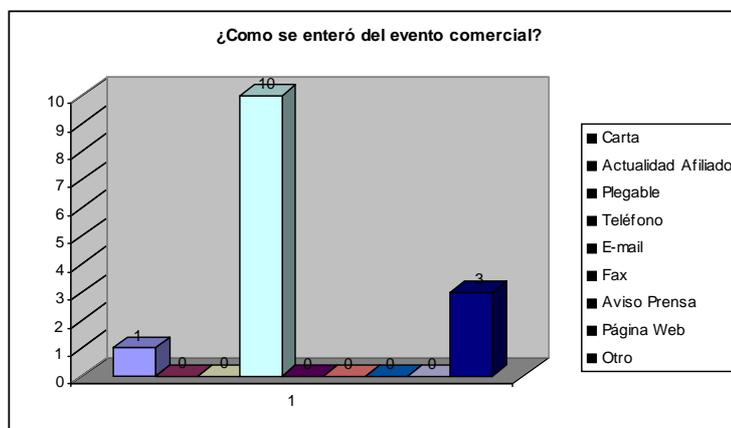
Figura 11: Capacitación a los artesanos, a cargo de CDA.



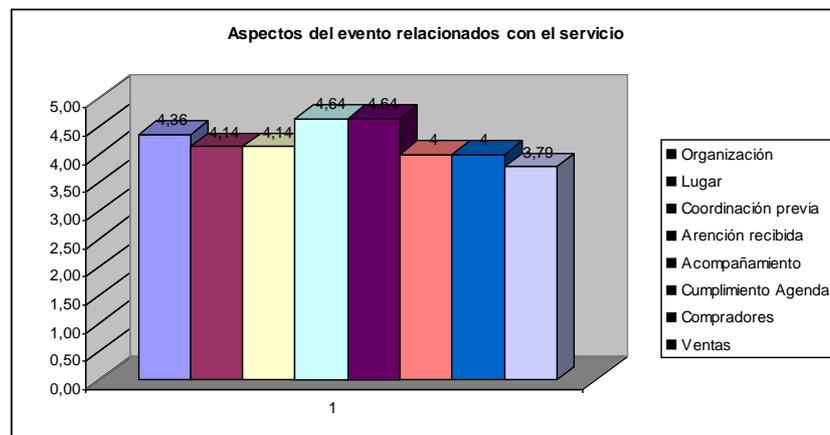
6.1.2.2.5. Resultados.



La feria contó con la participación de 14 empresas pertenecientes a cuatro subsectores: Textiles y confecciones, Artesanías, Cuero y Calzado y Agroindustria



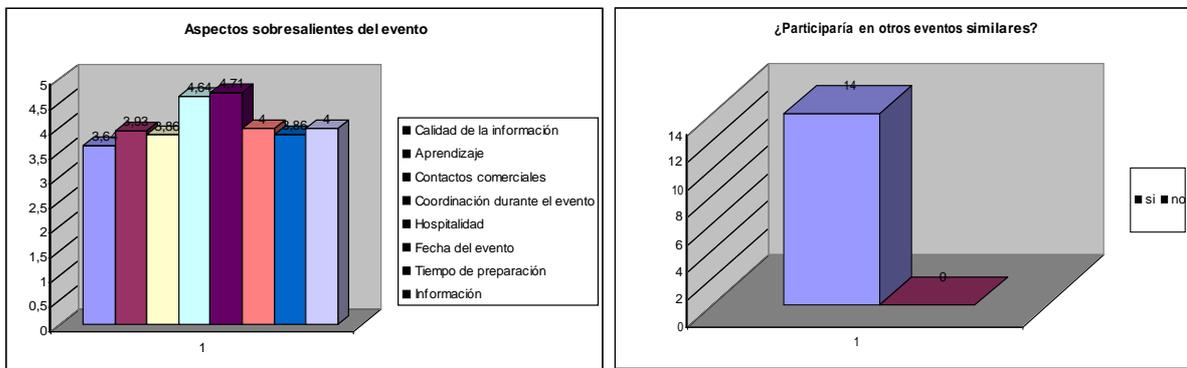
La convocatoria para la participación de los empresarios en la feria se realizó inicialmente mediante invitación a las Alcaldías de los 5 municipios, quienes hicieron extensiva la invitación a los empresarios de su región. Según las encuestas realizadas, el 74% de los empresarios se informaron del evento a través de llamadas telefónicas, el 7% mediante carta y el 21% restante por otros medios.



La calificación total del evento en aspectos relacionados con la organización, atención recibida, coordinación previa y acompañamiento fue óptima,

En cuanto al lugar donde se llevó a cabo la feria, la calificación obtenida fue de 4.14, sin embargo se hace la sugerencia para que en próximas ocasiones se realice en un espacio abierto en el cual haya más circulación de personas.

Se generó ventas por un valor de \$1.030.000.



Los resultados obtenidos en la feria fueron positivos y se cumplieron las expectativas de los empresarios participantes.

El 100% de los empresarios afirmaron que estarían dispuestos a participar en otros eventos similares por aprendizaje y experiencia obtenida.

6.1.2.3. Informe de gestión.

MUESTRA EMPRESARIAL DE AFILIADOS CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

6.1.2.3.1. Descripción del trabajo realizado.

Este trabajo se realiza como una colaboración del Departamento de Promoción y Desarrollo empresarial, al Departamento de Planeación de la Cámara de Comercio de Pasto.

PLANEACION DEL EVENTO, EN CONJUNTO CON ENTES DIRECTIVOS

- Invitación a las empresas afiliadas
- Distribución de los espacios
- Coordinación de las actividades dentro del evento
- Selección de módulos y panelería

DISEÑO DE IMAGEN Y MEDIOS PROMOCIONALES

- Consolidación y asesoría en nombre del evento
- Diseño de logotipo
- Diseño de portafolio de servicios
- Diseño de carnet para los afiliados
- Diseño de volante comercial
- Diseño de pendón

- Diseño de rótulos distintivos para los paneles con la imagen del evento

MONTAJE DEL EVENTO

- Montaje y desmontaje
- Organización de los módulos y panelería en el recinto
- Rotulación de los paneles

ORGANIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

- Distribución de los medios promocionales de las empresas dentro de los diferentes stands
- Seguimiento del evento
- Apoyo a los expositores

6.1.2.3.2. Descripción del Evento.

El pasado 16, 17 Y 18 de junio del presente año, se llevó a cabo el montaje y desarrollo de la primera muestra empresarial de las Empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Pasto, donde se realizaron muestras comerciales con el fin de que los matriculados y afiliados generaran espacios para mostrar sus servicios.

Estas se constituyen en un eficiente escenario de encuentro entre los productores y/o comercializadores de bienes y servicios y sus clientes. Allí, las empresas presentan sus últimas novedades y pueden realizar demostraciones, degustaciones, presentación de sus bienes o servicios, ofertas y mucho más.

Es importante destacar, que este tipo de eventos no están estrictamente destinados a la venta de producto aunque, en ocasiones, sí se consiguen cerrar ventas. Su función es más bien la de establecer relaciones con los clientes y realizar nuevos contactos comerciales a los que se visitará con posterioridad. Es así como durante este año la Cámara de Comercio del Pasto viene apoyando y promoviendo la participación de los comerciantes y empresarios de la región mediante la realización de muestras comerciales tanto en las instalaciones de la Entidad como en otros espacios. Estas cuentan con la participación de empresas tanto matriculadas como afiliadas a la Entidad.

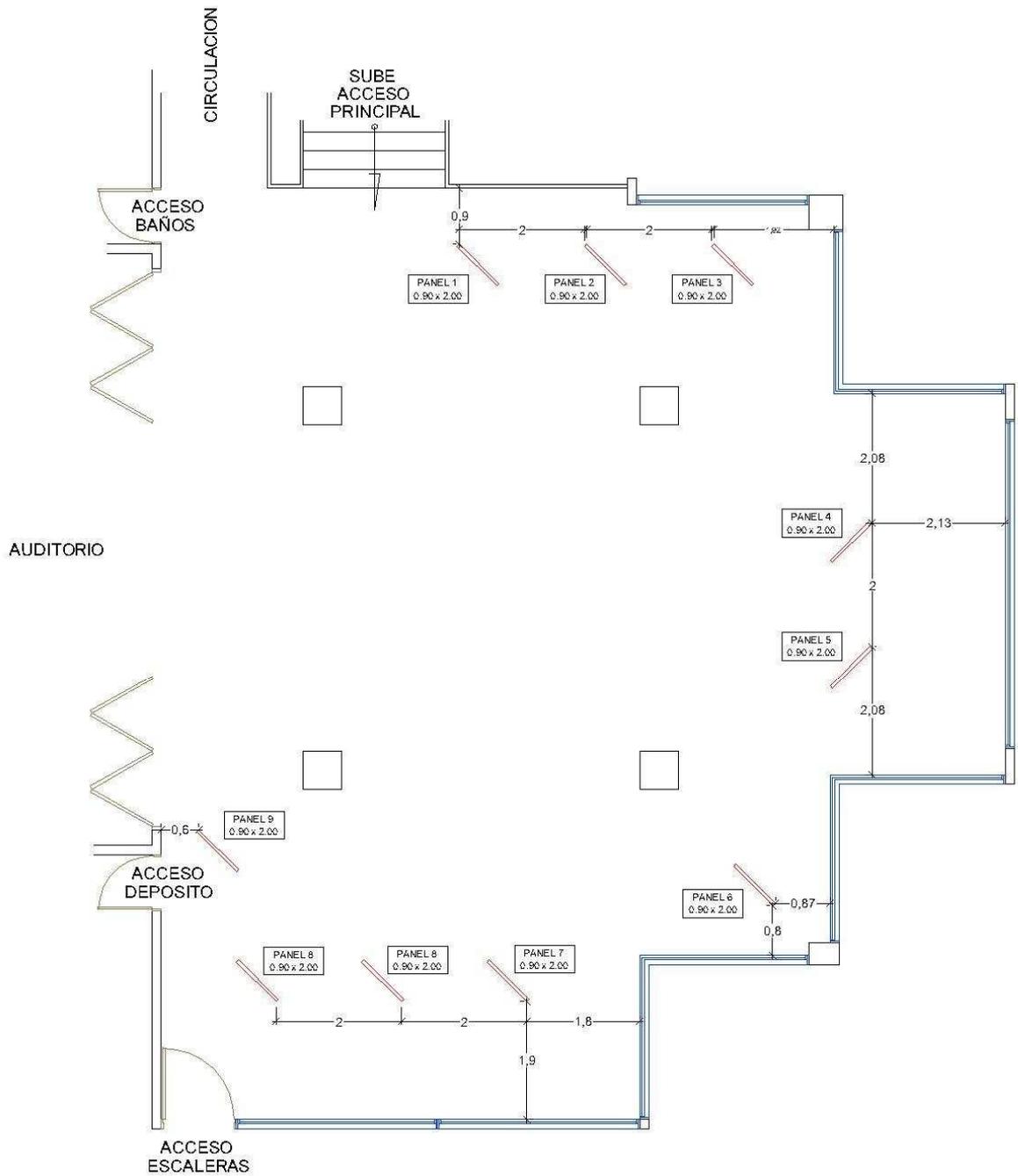
6.1.2.3.3. Montaje del Evento.

El montaje de la muestra se hace en las Instalaciones de la Cámara de Comercio de Pasto en el Hall del tercer piso, el día 16 de junio, con la ubicación de 12 stands para la participación de diversas empresas de la ciudad, y un stand central dedicado a la muestra artesanal por parte del CDA.

Para la ubicación de los stands de cada una de las empresas e instituciones participantes se tuvieron en cuenta varios factores de organización, tales como: el espacio para almacenamiento del material publicitario, espacio para que pudieran colocar los pendones de cada expositor, que la iluminación del recinto fuera la suficiente para que estos pudieran hacer una correcta demostración de sus servicios, además de que cada uno contaba con el espacio suficiente y los medios necesarios para que los visitantes a este encuentro recibieran cómodamente la información que cada uno tenía para brindar.

Basándose en el esquema de distribución, cada empresa selecciono previamente donde ubicarse.

Figura 12: Distribución espacial de los stands.



PLANTA ORGANIZACION PANELES ENCUENTRO DE AFILIADOS

AREA SALON 168.47 M2

PLANTA 3 PISO - AREA DE EXPOSICIONES . EDIFICIO CAMARA DE COMERCIO PASTO

6.1.2.3.4. Desarrollo del Evento.

Este evento tuvo su inicio el día 16 de junio en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Pasto, estando distribuidos los 12 stands y una muestra artesanal en todo el hall del tercer piso.

Desde las 11:00 a.m se procedió a la instalación de las diferentes empresas dentro del espacio asignado, y que cada uno eligió anteriormente de acuerdo a sus intereses.

Posteriormente a las 2:00 p.m, se da apertura al evento, Contando con la presencia de empresas reconocidas en el País, de gran trayectoria en nuestra Región y que a su vez están comprometidas con el desarrollo del mismo.

Estas son:

- Satena.
- Envía S.a.
- Servientrega.
- Comfamiliar de Nariño.
- Transipiales.
- Banco Caja Social.
- Cambridge Academy.
- Activos Ltda.
- Previsora Seguros.
- Telefónica Telecom.
- Clinica Smile.
- Recordar S.a.
- Muestra artesanal CDA.

Figura 13: Apertura del evento



Cada empresa puso lo mejor de su personal para dar a conocer los diferentes servicios que cada una presta, entregando souvenirs a los asistentes que se acercaban a pedir información.

Figura 14: Participación de las Empresas.



Figura 15: Participación de las Empresas.



Figura 16: Participación de las Empresas.



Figura 17: Cierre del Evento.



El día 18 de junio en horas de la tarde, finaliza el evento con un coctel para todos los participantes y organizadores del mismo.

Teniendo un buen concepto de ésta muestra, la cual permitió dar a conocer los servicios que prestan las empresas pertenecientes al Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Pasto y los diferentes beneficios que ofrecen a los nuevos afiliados.

Finalmente se realizan rifas de productos entre los asistentes y se intercambia información.

6.1.2.4. Informe de gestión.

EXPOSICIÓN PICTÓRICA: MANUEL GUERRERO MORA ONOMÁSTICO DE SAN JUAN DE PASTO CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO

6.1.2.4.1. Descripción del trabajo realizado.

PLANEACION DEL EVENTO EN CONJUNTO CON ENTES DIRECTIVOS

- Invitación a todos los sectores
- Distribución del espacio
- Selección de las Pinturas a exponer
- Coordinación de las actividades dentro del evento
- Selección de la iluminación y medios audiovisuales

DISEÑO DE IMAGEN Y MEDIOS PROMOCIONALES

- Consolidación y asesoría en nombre del evento
- Diseño de carnet para los afiliados
- Diseño de Invitación
- Diseño de volante comercial
- Diseño de pendón
- Diseño de recuerdos para el evento (separador de libro)
- Diseño de texto especial, pintura principal

MONTAJE DEL EVENTO

- Montaje y desmontaje
- Selección de luces
- Organización de las Pinturas
- Acompañamiento

6.1.2.4.2. Descripción del Evento.

El pasado 23 de junio se llevó a cabo la muestra pictórica del maestro Manuel Guerrero Mora, ofrecida por la Cámara de Comercio de Pasto, como parte de la celebración por el onomástico de San Juan de Pasto en sus 470 años.

Esta se llevó a cabo en el Hall Central del tercer piso, con un acto de apertura donde estuvieron presentes autoridades de la Ciudad, personajes distinguidos de la escena cultural y funcionarios de la Entidad.

Con una presentación multimedia de la técnica y obra de este gran pintor, música en vivo y palabras por parte del Maestro Manuel Guerrero se dio inicio a la exposición, la cual estaría instalada hasta el 3 de julio del año en curso.

6.1.2.4.3. Montaje del Evento.

El montaje de la exposición se hace en las Instalaciones de la Cámara de Comercio de Pasto en el Hall del tercer piso, el día 23 de junio, con la ubicación de 10 Obras, organizadas bajo el criterio del pintor, teniendo en cuenta la dirección de la luz y siguiendo una secuencia formal.

Existen dos tipos principales de iluminación protagonistas en la exposición de obras de arte los cuales fueron tenidos en cuenta para esta muestra pictórica.

FUENTES DIFUSAS

Su cometido es bañar las superficies sobre las cuales se colocan las obras de arte. Por esta razón, es de uso prácticamente generalizado la utilización de fuentes fluorescentes tubulares y compactas, incrementándose el uso de luminarias con ópticas asimétricas que permiten una distribución más amplia sobre las obras creando superficies homogéneas a lo largo de toda el área.

FUENTES PUNTUALES

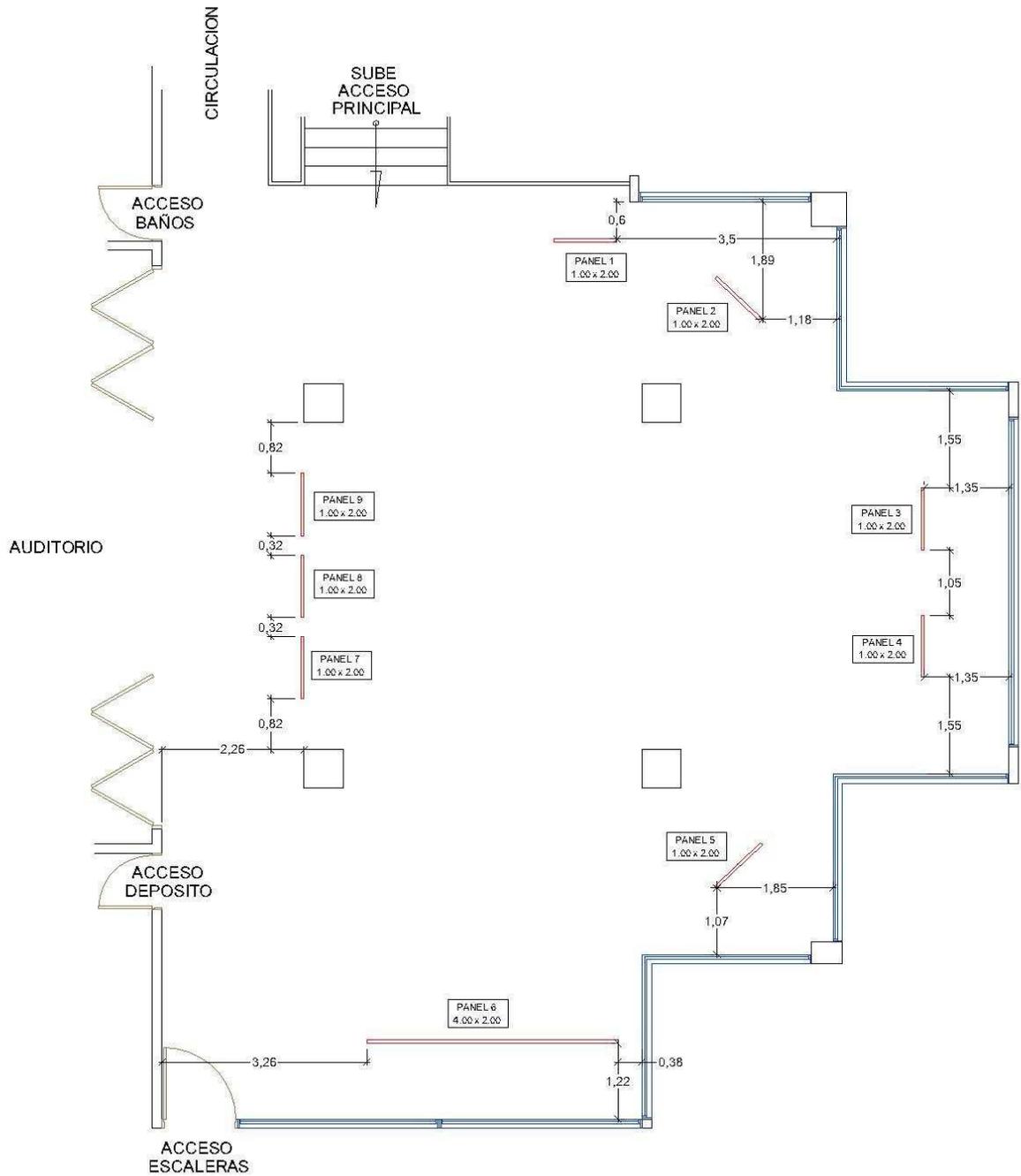
Su función básica es crear el énfasis necesario para darle protagonismo a la obra e incorporar valores cromáticos más definidos para ciertos objetos. Mediante un cuidadoso estudio de los haces de luz, posicionando proyectores de radiación extensiva combinados con intensivos, se crea una atmósfera ideal para iluminar de forma óptima los detalles y conseguir una correcta percepción de las obras.

Otro punto muy importante en el que se intervino, fueron los estándares de Luminotecnia que se deben tener en cuenta para la exposición de obras de arte.

Tapices, telas en general., dibujos a lápiz, carbonilla, etc.	50 lux
Acuarelas, aguadas, materiales sensibles en general	150 lux
Oleos, pinturas sintéticas sobre cueros, etc	200 a 250 lux

Como las Obras del maestro Manuel Guerrero Mora son en su totalidad pintadas al oleo, no hubo inconveniente en utilizar 20 bombillas dirigibles de 200 lux c/u, las cuales están ubicadas entre las divisiones del cielo raso del hall principal del tercer piso de la Cámara de Comercio de Pasto, de manera que no se viera afectada la pintura, y en cambio si se resaltaran sus características.

Figura 18: Distribución espacial de las Obras.



PLANTA ORGANIZACION PANELES EXPOSICION GUERRERO MORA

AREA SALON 168.47 M2

PLANTA 3 PISO - AREA DE EXPOSICIONES . EDIFICIO CAMARA DE COMERCIO PASTO

Figura 19: Apertura del Evento.

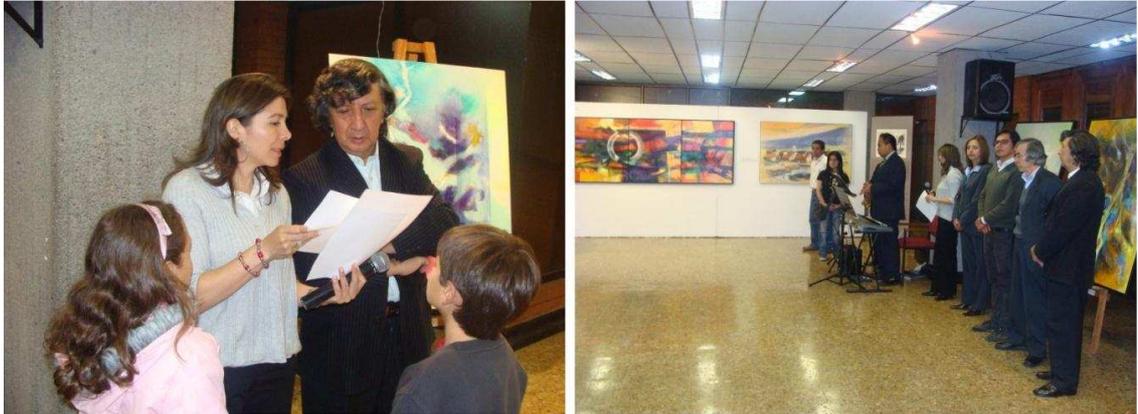


Figura 20: Asistentes a la Exposición.



Figura 21: Obras Manuel Guerrero Mora.



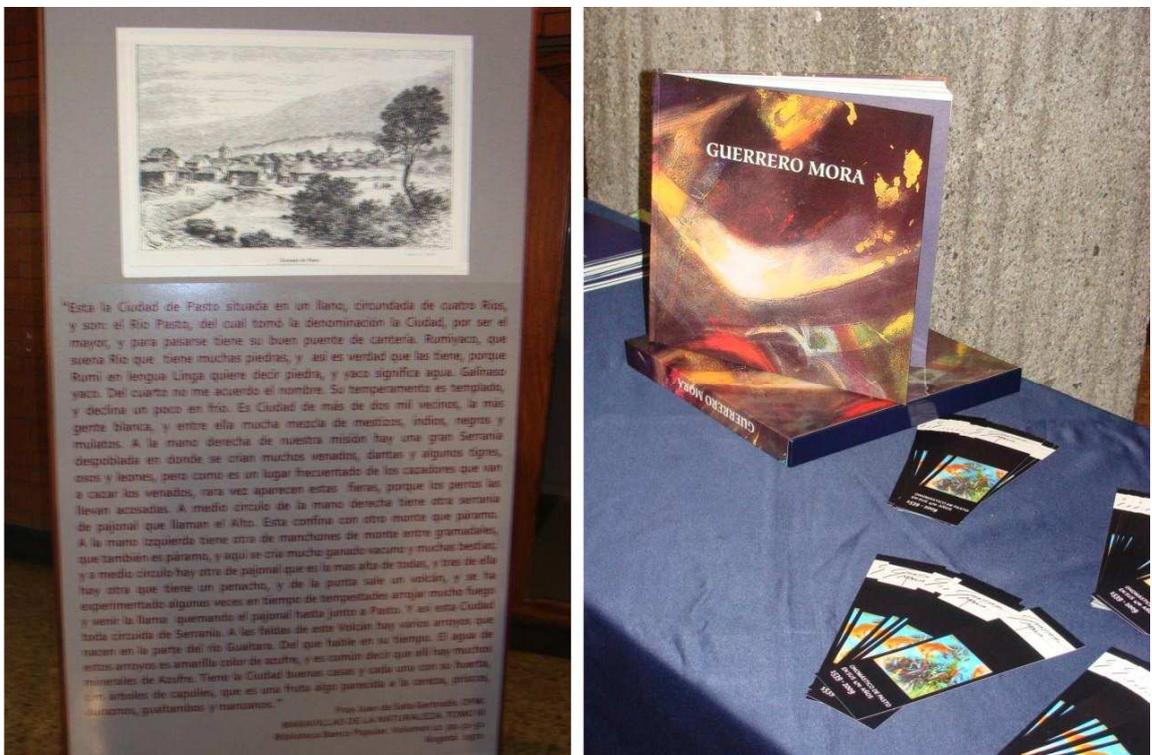
6.1.2.4.4. Desarrollo del Evento.

La exposición estaría abierta al público en el marco de las celebraciones por el onomástico de San Juan de Pasto los 10 días siguientes a la apertura, esto con el fin de compartir las obras de este talentoso artista Nariñense.

Figura 22: Obras Manuel Guerrero Mora.



Figura 23: Medios promocionales.



6.1.3. Propuesta Stand Institucional.

6.1.3.1. Antecedentes.

A partir de lo anteriormente visto, se puede notar la cantidad de eventos que organiza la Cámara de Comercio de Pasto a lo largo de todo el año, esto crea la necesidad de contar con un mobiliario adaptable a los diferentes eventos que ésta realiza, la falta del mismo dificultaría la realización exitosa de éstos.

Hablando a partir de la experiencia que trae el haber participado en la organización y montaje de los eventos transcurridos en el periodo comprendido entre febrero y agosto del presente año, se podría decir que se hace necesario contar con un tipo de mobiliario adecuado para la organización de éstos; Ferias comerciales, muestras empresariales, encuentros gremiales y demás, ya que para que estos se desarrollen de manera óptima deben ser contemplados varios aspectos, de aquí parte la justificación del diseño de un Stand para eventos o establecimientos de la Cámara de Comercio de Pasto.

6.1.3.2. Marco Conceptual.

Para el desarrollo del mismo entraremos a tener en cuenta todos los aspectos necesarios para así lograr nuestro principal objetivo; una adecuada exhibición. Algunos de ellos serian: Iluminación, apropiada disposición del espacio, manejo de color y forma, estabilidad, seguridad, practicidad, versatilidad, multifuncionalidad, el manejo de marca ó en este caso imagen institucional, publicidad entre otros.

- Tener diferentes medidas lo que le da versatilidad, este es un requerimiento.
- El stand debe de exhibir adecuadamente el producto, con el objeto de obtener el debido merchandising.
- El stand debe de Contemplar las diferentes disposiciones para exhibir, colgado, suspendido, fijo, móvil colocado sobre una superficie plana, inclinada, etc.
- El stand debe de contemplar que los elementos de exhibición no son uniformes tienen diferentes pesos kg.

6.1.3.3. Parámetros de Diseño.

DESARROLLO DE ELEMENTOS DE EXHIBICION PARA ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES	
REQUERIMIENTOS DE USO	
PRACTICIDAD	Elemento que permitan almacenamiento y exhibición adecuada de un producto.
SEGURIDAD	Que el elemento o los elementos no deben de generar riesgos para el usuario.
MANTENIMIENTO	El elemento permite que se le brinde una limpieza habitualmente.
REPARACIÓN	El elemento o accesorios del elemento se consiguen como repuestos en la fábrica bajo pedido.
ANTROPOMETRÍA	La adecuada relación dimensional entre el producto y el usuario.
MANIPULACIÓN	Fáciles de armar y trasportar.
TRANSPORTE	De fácil cambio de ubicación del producto.
REQUERIMIENTOS DE FUNCIÓN	
MECANISMOS	Sistemas de sujeción planeares, sistemas de deslizamiento, juntas.
VERSATILIDAD	El elemento logra exhibir diferentes productos de distintos tamaños, lo cual permite crear diversos espacios.
RESISTENCIA	Resiste una carga sobre sus exhibidores de 12 Kg Los componentes del elemento son impermeables (resiste la humedad), como se compone de materias primas duras resiste impactos leves.
ACABADOS	Se manejan acabados naturales en aluminio y recubrimientos en gris y azul, además piezas en acrílico transparente y piezas niqueladas.

REQUERIMIENTOS ESTRUCTURALES	
NUMERO DE COMPONENTES	El sistema contara con varios componentes dependiendo a la necesidad y el espacio que satisfaga.
UNIONES	El sistema contara con Sistemas de sujeción planeares, si, juntas encastradas, sistema de sujeción mediante tarugos, tornillos, tuercas.
CENTRO DE GRAVEDAD	El sistema repartirá a lo largo de su estructura sus cargas para lograr estabilidad.
ESTRUCTURABILIDAD	El sistema tendrá refuerzos que se adaptan a la estructura en caso de necesitar para quitar cagas.
REQUERIMIENTOS FORMALES	
ESTILO	El sistema manejará una línea muy sobria de líneas simples que indiquen versatilidad y función,
UNIDAD	El sistema contara con repetición de elementos ó módulos, simplicidad en las formas dando una relación entre sus partes para lograr armonía y unidad.
EQUILIBRIO	El sistema genera equilibrio entre el producto y el medio de exhibición.
SUPERFICIE	El sistema tendrá una gama de colores neutros que unidos con los institucionales no interfieran con el producto que estarán exhibiendo.
REQUERIMIENTOS LEGALES	
PATENTE	El sistema tendrá la certificación mediante una base ó documento jurídico en el cual se establecerá la propiedad del desarrollo de la idea.

6.1.3.4. Características del Producto

Paneles: elaborados madera en melaminada, medidas 1mt ancho x 2mt alto.

Perfilaría en aluminio blanco sae2 y sae 3 El modulo se compone:

Octogonal: Perfil realizado en aluminio anodizado o lacado de gran calidad, formando por octógono con 8 canales. Peso 0,472 Kg/m.l.

Travesaño 3 canales: Perfil realizado en aluminio anodizado de gran calidad, con tres canales formado por una "T" con una canal central totalmente perpendicular al eje del perfil. Peso aproximado 0,313Kg/m.l.

Travesaño 2 canales: Perfil realizado en aluminio anodizado o lacado de gran calidad, con 2 canales y un ancho total de 42mm. Peso 0,264Kg/m.l.

Travesaño de 1 canal: Perfil realizado en aluminio anodizado de gran calidad, con una sola canal. Peso aproximado 0,215Kg/m.l.

Entre paños en Acrílico translucido 1cm para soporte de productos sus dimensiones 60cm x 15 cm.

Dilatadores con soporte tornillo diámetro 2.5 cm, largo 15 cm.

Lamina de panaflex: 60 cm x 200cm para impresos.

Cerradura de gancho: Pieza realizada en aluminio en forma de gancho. Su uso es exclusivo para la unión entre perfiles octogonales y horizontales

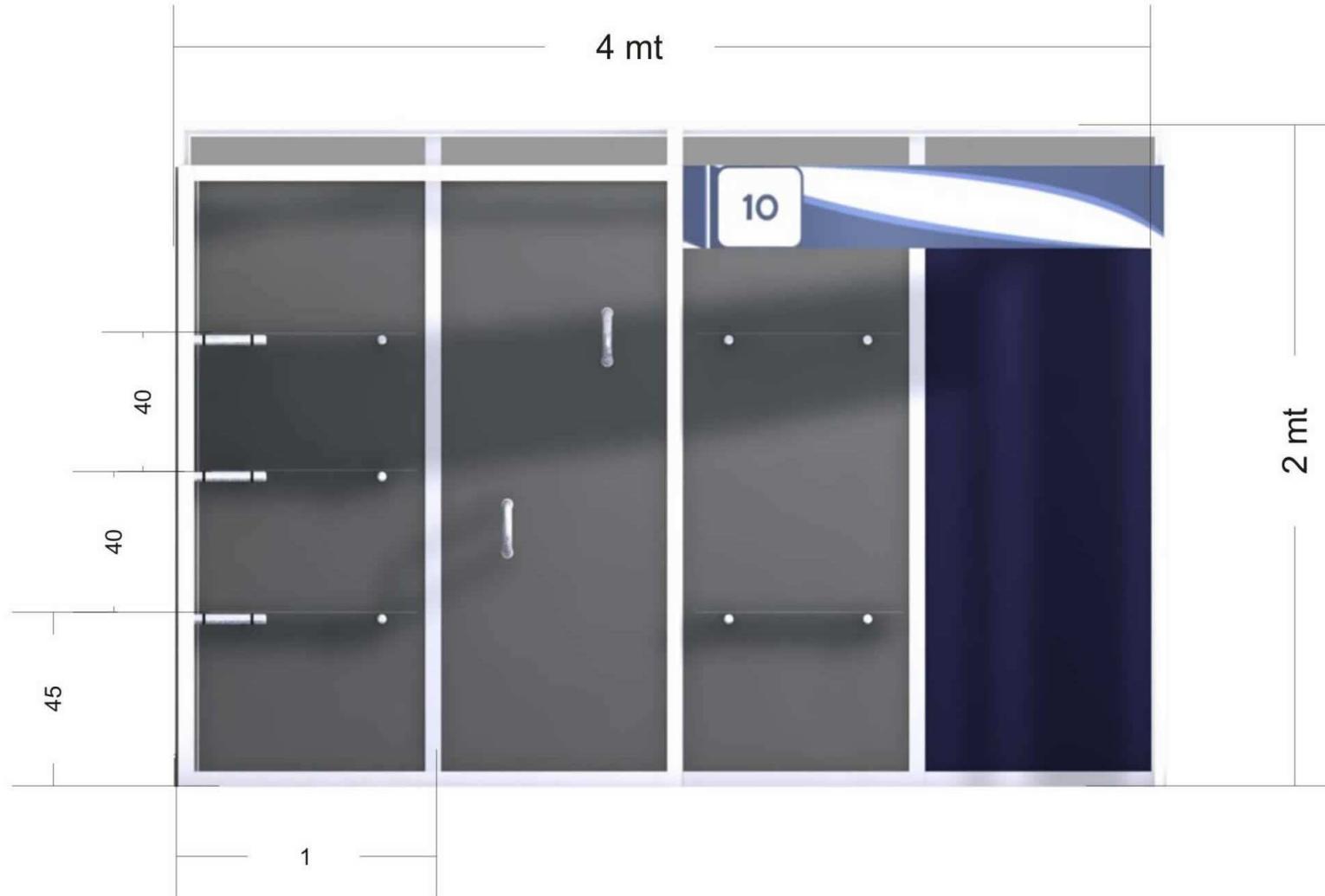
Los paneles tendrían que tener una conexión a energía y brindar mediante balas luz a los productos.

Debe de tener una superficie para publicidad y manejo de marca

Es modulable las características de las piezas que lo conforman permite adaptarlo a cualquier tipo de evento, cada modulo se compone de estructuras en perfilaría de aluminio, paneles de madera melaminada, paneles en acrílico translucido.

6.1.3.5. Vistas del Stand.

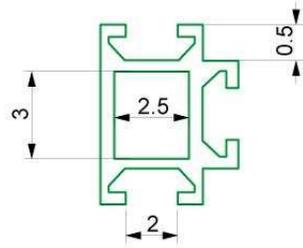
Frontal



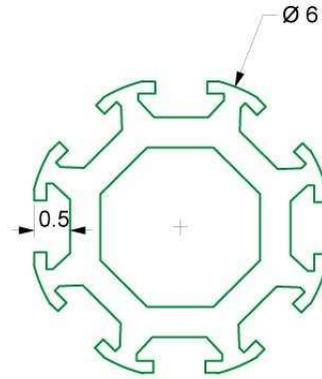
lateral



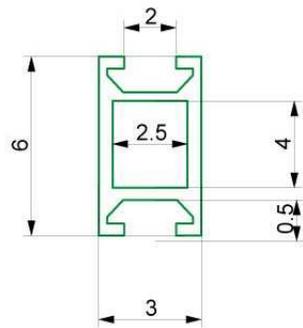
Travesaño 3 canales



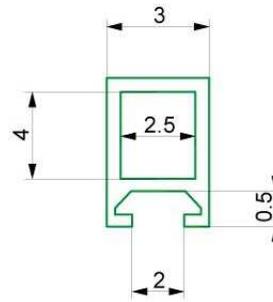
Octogonal



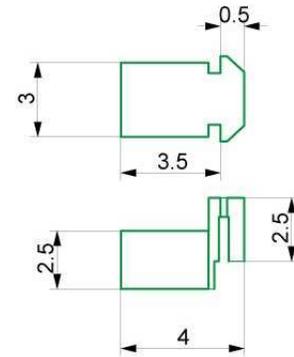
Travesaño 2 canales

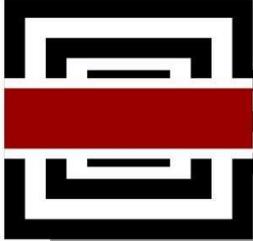


Travesaño 1 canal

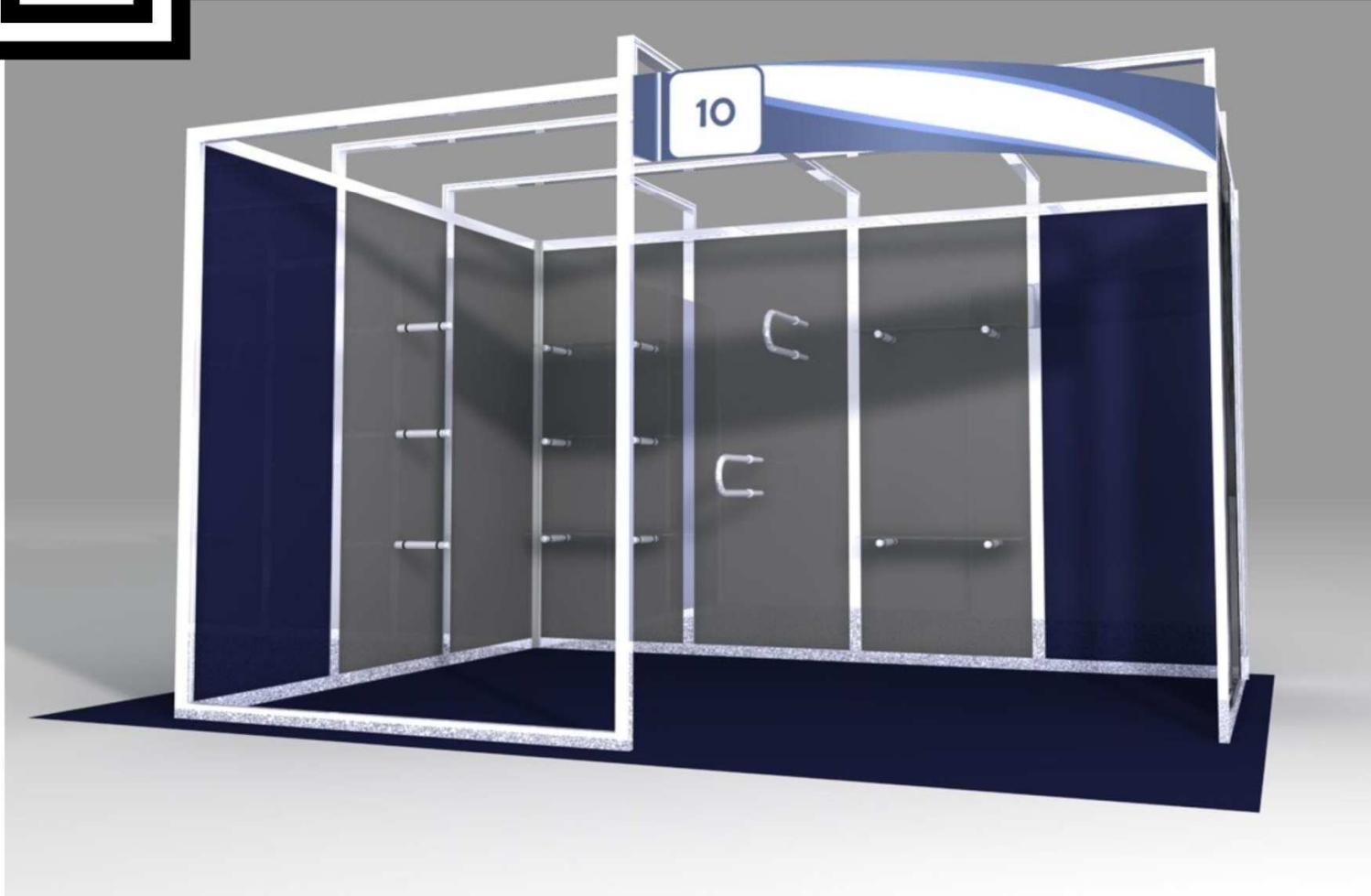


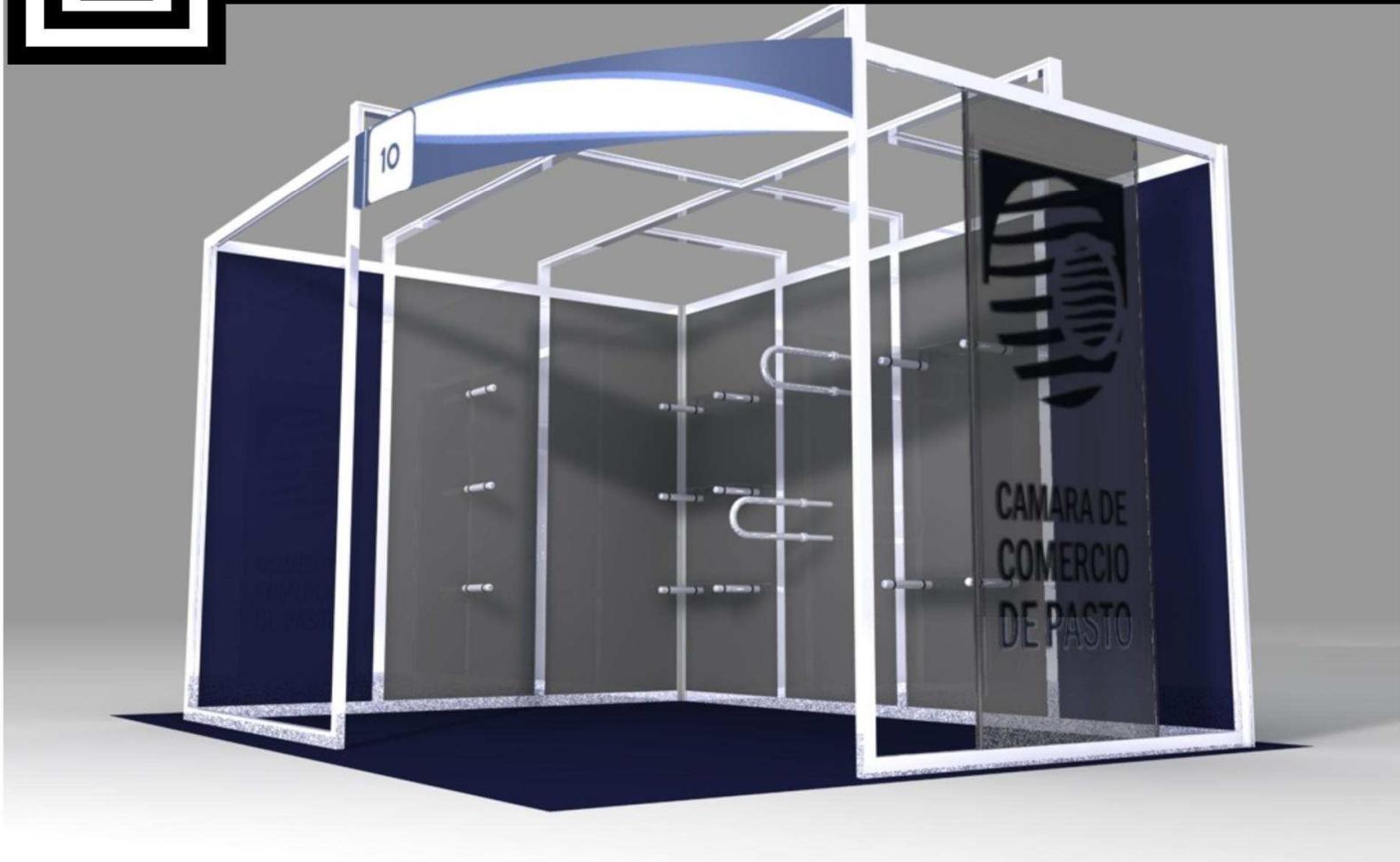
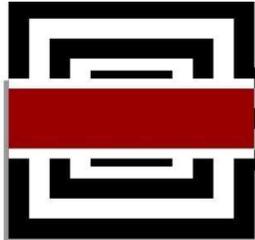
Cerradora de gancho

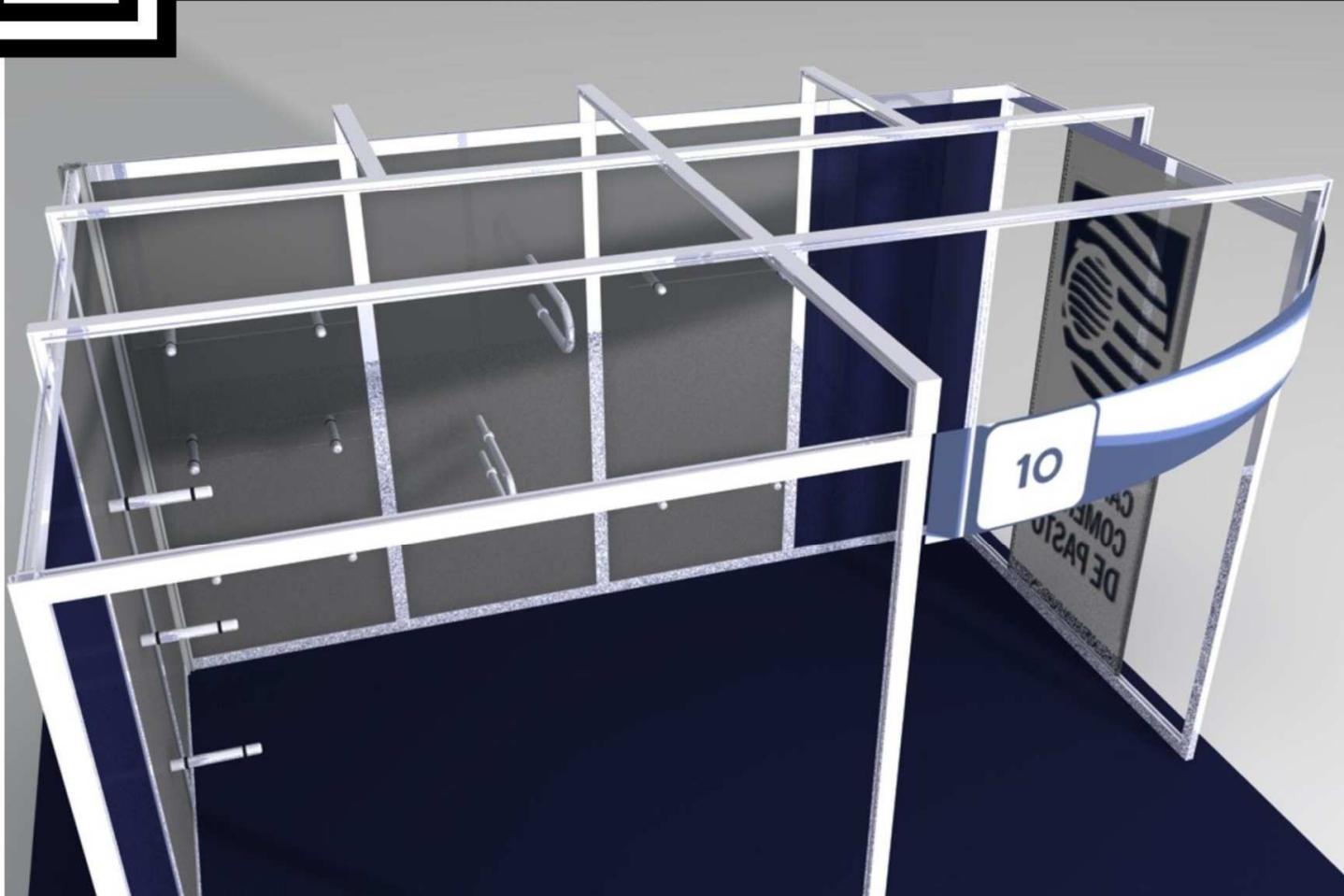


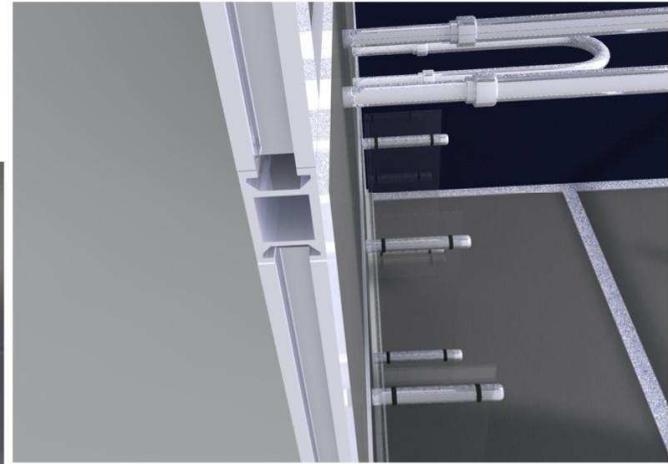
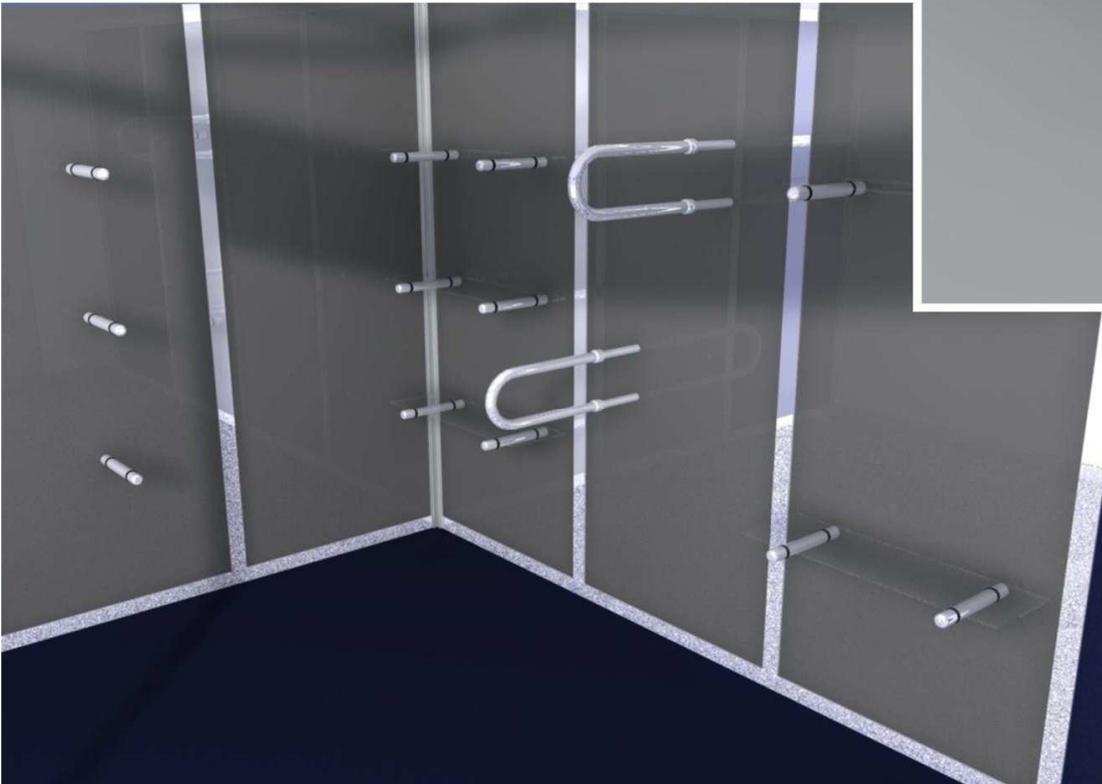


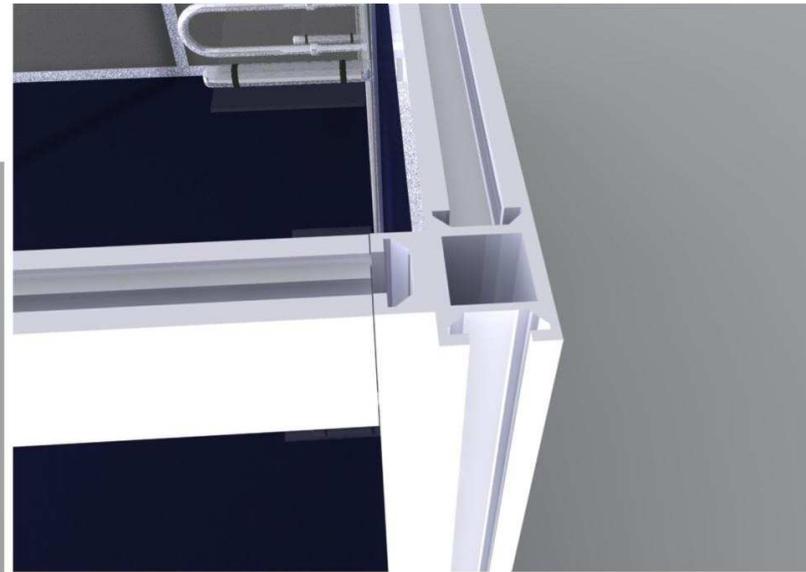
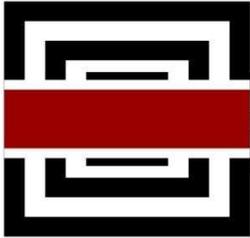
6.1.3.6. Propuestas de Diseño











6.2. Asesoría a empresas Inscritas y/o Afiliadas a la Cámara de Comercio de Pasto.

6.2.1. Carta de presentación del servicio de asesoría.

Ver. ANEXO 1.

6.2.2. Solicitud de asesoría por parte de las empresas.

En respuesta a la Carta que envió el departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Pasto, a diversas empresas del Departamento fueron recibidas las siguientes solicitudes.

6.2.2.1. Solicitud: AMUCARP (Asociación de Municipios de la Cuenca Alta del Río Putumayo). Ver ANEXO 2.

Se definió presentar las propuestas de logo para la asociación AMUCARP, teniendo en cuenta que esta asociación está compuesta por cuatro Municipios y que estos están rebordeados por un río que los une social, cultural y económicamente, será este el punto a resaltar en las propuestas.

6.2.2.1.1. Composición.

OPCIONES 1A – 2A

TONOS DE VERDE: Es un color de extremo equilibrio, porque está compuesto por colores de la emoción (amarillo = cálido) y del juicio (azul = frío) y por su situación transicional en el espectro. Produce reposo en el ansia y calma, tranquilidad, también sugiere humedad, frescura y vegetación, simboliza la naturaleza y el crecimiento.

OPCIONES 1B – 2B

TONOS DE AZUL: Simbolizan la profundidad inmaterial y del frío. La sensación de placidez que provoca el azul es distinta a la calma o del reposo terrestre propio del verde. Se lo asocia con la vida interior y está vinculado con la circunspección, la inteligencia y las emociones profundas. Es el color del infinito, de los sueños y de lo maravilloso, y simboliza la sabiduría, amistad, fidelidad, serenidad, sosiego, verdad eterna e inmortalidad. También significa descanso.

OPCIONES 1C – 2C

TONOS DE NARANJA: El naranja combina la energía del rojo con la felicidad del amarillo. Se le asocia a la alegría, el sol brillante y el trópico. Representa el entusiasmo, la felicidad, la atracción, la creatividad, la determinación, el éxito, el ánimo y el estímulo. Están relacionados con la naturaleza.

Psicológicamente se asocia con el deseo de liberación.

NEGRO: Rebordeado (opciones No. 1B, 2B).

Denota: Nobleza y elegancia, contrasta muy bien con colores vivos produciendo un efecto vigoroso.

BLANCO: Letras del logo (opciones No. 1B ,2B)

Denota: Frescura y limpieza.

GRIS: Rebordeado (opciones No. 1C, 2C)

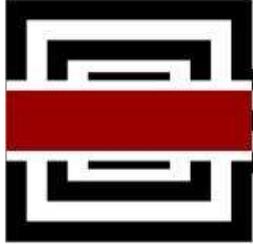
Denota: Brillantez, lujo y elegancia.

CREMA: Letras del logo (opciones No. 1C ,2C)

Denota: Quietud, placer, calma, subestimada elegancia.

TEXTO: La escritura es clara y fuerte, estando “encerrada” denota soporte. El tipo de letra es clara y fácil de leer, aportando impacto y mas fuerza a la imagen, ésta en color negro para garantizar la buena lectura y el posicionamiento del nombre que en este punto es lo mas importante.

TIPO DE LETRA: Se decidió Utilizar la fuente TW Cent.



1A.



1B.



1C.



2A.



2B.



2C.

6.2.2.2. Solicitud: COOEMPRESARIAL (Cooperativa empresarial de Recicladores de Nariño). Ver ANEXO 3.

Se definió presentar las propuestas de estampado (serigrafía), para empaque de bolsas de basura de la cooperativa COOEMPRESARIAL, basándonos en los colores que ya tienen establecidos en su logo y siguiendo las normas técnicas sobre la información que debe estar en éstas. Se presentaron tres propuestas de grabado con el fin de que se escogiera la que vaya a corde con lo que la cooperativa quiere transmitir.

6.2.2.2.1. Composición.

COLOR FONDO

BLANCO: Color del material donde iría el grabado de la bolsa.

Denota: Una impresión luminosa de vacío, mezclado con cualquier color reduce su croma.

COLOR GRABADO

VERDE: Texto y parte del logo.

Denota: Humedad, frescura y vegetación. Simboliza la naturaleza y el crecimiento.

AZUL: Texto y parte del logo.

Denota: Es el color del infinito, de los sueños y de lo maravilloso, y simboliza la sabiduría, amistad, fidelidad, serenidad, sosiego, verdad eterna e inmortalidad. También significa descanso.

AMARILLO: Texto y parte del logo.

Denota: El amarillo simboliza la luz del sol. Representa la alegría, la felicidad, la inteligencia y la energía.

TEXTO: El tipo de fuente es claro, fuerte y fácil de leer, aportando impacto y mas fuerza a la imagen, ésta en color negro para garantizar la buena lectura y el posicionamiento del nombre que en este punto es lo mas importante.

TIPO DE LETRA: Se decidió Utilizar la fuente Impact, normal y negrita.

DIMENSIONES: 24 x 17 Cms.



1.

**RECICLANDO
TODOS
GANAMOS**



COEMPRENDER

ECOBOLSAS
BOLSA PARA BASURA

BOLSA ECOLÓGICA MULTIUSOS

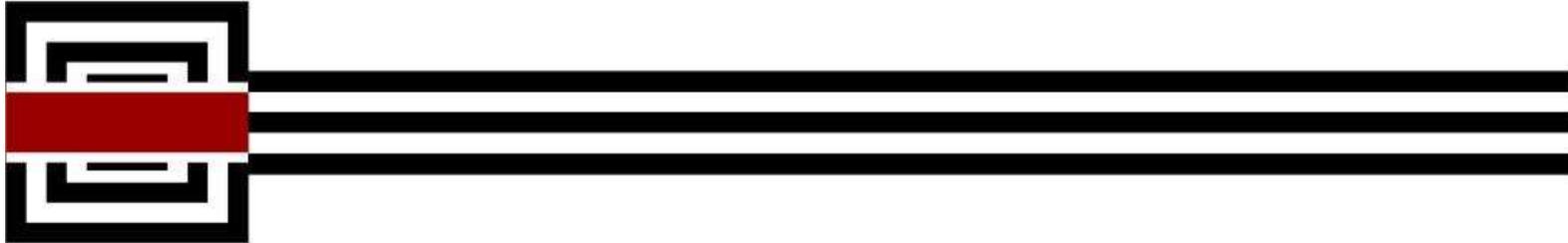
- 50 x 75 CM
- 65 x 90 CM
- 100 x 70 CM

FABRICADO POR
COEMPRENDER

PEDIDOS: Teléfono 7210746
DIRECCIÓN:



0 87295 15110 5



2.

**RECICLANDO
TODOS
CANAMOS**



COEMPRENDER

ECOBOLSAS
BOLSA PARA BASURA

BOLSA ECOLÓGICA MULTIUSOS

- 50 x 75 CM
- 65 x 90 CM
- 100 x 70 CM

**FABRICADO POR
COEMPRENDER**

PEDIDOS: Teléfono 7210746
DIRECCIÓN:



0 87295 15110 5



3.

ECOBOLSAS
BOLSA PARA
BASURA

RECICLANDO
TODOS GANAMOS

BOLSA ECOLÓGICA MULTIUSOS

50 x 75 CM

65 x 90 CM

100 x 70 CM

FABRICADO POR
COEMPRENDER

PEDIDOS: Teléfono 7210746
DIRECCIÓN:



COEMPRENDER



0 87295 15110 5

6.2.2.3. Solicitud: MERQUIMICOS. Ver. ANEXO 4.

Se definió presentar las propuestas de logo para la empresa merquimicos, basandonos en el concepto de naturaleza que los propietarios manifestaron querian darle. A este se le sumo el instrumento de quimica conocido como Erlenmeyer, el cual hacia parte del logo anterior de la empresa.

A sugerencia del gerente, se utiliza tambien como fondo de las tarjetas de presentacion una imagen del volcan galeras.

6.2.2.3.1. Composicion.

COLOR:

TONOS DE VERDE: Texto y parte del logo.

Denota: Humedad, frescura y vegetación. Simboliza la naturaleza y el crecimiento. Es un color de extremo equilibrio, porque esta compuesto por colores de la emoción (amarillo = cálido) y del juicio (azul = frío) y por su situación transicional en el espectro. Produce reposo en el ansia y calma, tranquilidad.

AMARILLO: Parte del logo.

Denota: El amarillo simboliza la luz del sol. Representa la alegría, la felicidad, la inteligencia y la energía.

TEXTO: La escritura es clara y fuerte. El tipo de letra es clara y fácil de leer, aportando impacto y mas fuerza a la imagen, esta en verde oscuro para garantizar la buena lectura y el posicionamiento del nombre que en este punto es lo mas importante.

TIPO DE LETRA: Se decidió Utilizar la fuente Benguardian, normal y negrita.



- LOGO



- TARJETA DE PRESENTACIÓN



- PAPELERIA



MERQUIMICOS

MIT. 76509-905-5
REGIMEN SIMPLIFICADO

DÍA	MES	AÑO	FACTURA DE VENTA:	

Señor: _____

Dirección: _____

CANT	ARTICULO	Vr. UNIT	Vr. TOTAL
TOTAL \$:			

Firma C.C

6.2.2.3.3. Asesoría adecuación espacio comercial.

Figura 24: Vista general Instalaciones antiguas de Merquimicos



Merquimicos es una empresa dedicada al comercio y producción de productos químicos antiguamente ubicado en la Carrera 21 No. 19-93 La Panadería, en esta calle es conocido el comercio de este tipo de productos, por lo que podría decirse que es una ubicación estratégica.

La asesoría que entraremos a desarrollar se debe al cambio de local que van a realizar, por lo que han visto necesaria la intervención del diseño industrial a la hora de adecuar el espacio, escoger el mobiliario adecuado que no solo se adapte a los espacios, sino también al tipo de productos que en estos van a ser exhibidos.

Se dividirá el trabajo en dos instancias, una dedicada a la asesoría en cuanto a las normas que este deberá cumplir en cuanto a normas de seguridad industrial e higiene, y una segunda encaminada a la escogencia del mobiliario adecuado para

el espacio, para el ambiente al que va a ser expuesto y finalmente para la correcta exhibición de los productos.

6.2.2.3.3.1. Estatuto de Seguridad e Higiene industrial.

En el análisis realizado, se tuvo en cuenta la observación y evaluación del espacio anterior y posterior de MERQUIMICOS, refiriéndonos al primer y segundo local, por lo tanto es necesario aclarar que no todas las normas son empleadas, por lo tanto de los setecientos once (711) artículos del estatuto se expone únicamente veintidós (22) artículos que cubren el contexto laboral y que fueron aplicados en la práctica.

Cabe destacar que al llegar al **TÍTULO V**, con el **Artículo 203**, el cual nos habla acerca de las señales de seguridad industrial, fue necesario minimizar el flujo de información en este aparte, a su vez no solo se presentará este artículo, sino también las **Normas ICONTEC** acerca de señalización y la cual incluye de manera resumida la **Norma Técnica Colombiana 1461**.

A continuación se presenta textualmente el ESTATUTO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Resolución Número 2400 de 1979 (Mayo 22):

ESTATUTO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Resolución Número 2400 de 1979 (Mayo 22)

Resolución Número 2400 de 1979 (Mayo 22).

Por la cual se establecen algunas disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo.

El Ministro de Trabajo y Seguridad Social

En uso de sus facultades que le confiere el artículo 348 del Código Sustantivo del Trabajo, el Artículo 10 del Decreto No. 13 de enero 4 de 1967 y el Decreto No. 062 de enero 16 de 1976, reorgánico del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

RESUELVE TÍTULO I Disposiciones generales CAPÍTULO I Campo de aplicación

Artículo 1º. Las disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad reglamentadas en la presente Resolución, se aplican a todos los establecimientos de trabajo, sin perjuicio de las reglamentaciones especiales que se dicten para cada centro de trabajo en particular, con el fin de preservar y mantener la salud física y mental,

prevenir accidentes y enfermedades profesionales, para lograr las mejores condiciones de higiene y bienestar de los trabajadores en sus diferentes actividades.

TÍTULO II
De los inmuebles destinados a establecimientos de trabajo.
CAPÍTULO I
Edificios y locales.

Artículo 5º. Las edificaciones de los lugares de trabajos permanentes o transitorios, sus instalaciones, vías de tránsito, servicios higiénico-sanitarios y demás dependencias deberán estar construidas y conservadas en forma tal que garanticen la seguridad y la salud de los trabajadores y del público en general.

Artículo 6º. En la construcción, reformas o modificaciones de los inmuebles destinados a establecimientos de trabajo, se deberán tener en cuenta, además de los requisitos exigidos en el artículo quinto, los corredores, pasadizos, pasillos, escaleras, rampas, ascensores, plataformas, pasamanos, escalas fijas y verticales en torres, chimeneas o estructuras similares que serán diseñados y construidos de acuerdo a la naturaleza del trabajo y dispondrán de espacio cómodo y seguro para el tránsito o acceso de los trabajadores.

CAPÍTULO III Servicios permanentes.

Artículo 25º. En los establecimientos de trabajo, los comedores, casinos, se deberán ubicar fuera de los lugares de trabajo, y separados de otros locales, y de focos insalubres o molestos.

Artículo 28º. Se mantendrá en todo momento limpio el local, los residuos de los alimentos o sobrantes se depositarán en un recipiente cerrado para su evacuación. Se conservarán los alimentos que se descomponen a temperatura ambiente, en neveras o congeladores. Se dispondrá de agua potable para el cocimiento de las comidas y para el lavado de los utensilios de la cocina.

CAPÍTULO IV
De la higiene en los lugares de trabajo. Orden y limpieza.

Artículo 29º. Todos los sitios de trabajo, pasadizos, bodegas y servicios sanitarios deberán mantenerse en buenas condiciones de higiene y limpieza. Por ningún motivo se permitirá la acumulación de polvo, basuras y desperdicios.

Artículo 37º. En los establecimientos industriales, comerciales u otros semejantes, el patrono mantendrá un número suficiente de sillas a disposición de los trabajadores. Siempre que la naturaleza del trabajo lo permita, los puestos de trabajo deberán ser instalados de manera que el personal efectúe sus tareas sentado. Los asientos deberán ser cómodos y adecuados, de tal manera que se evite la fatiga en el trabajo que se realice.

TÍTULO III

Normas generales sobre riesgos físicos, químicos y biológicos en los Establecimientos de trabajo.

CAPÍTULO I

De la temperatura, humedad y calefacción.

Artículo 63º: La temperatura y el grado de humedad del ambiente en los locales cerrados de trabajo, serán mantenidos, siempre que lo permita la índole de la industria, entre los límites tales que no resulten desagradables o perjudiciales para la salud.

Artículo 68º: En los locales de trabajo semiabiertos, tales como cobertizos, hangares, etc., se protegerá a los trabajadores contra la acción del sol, las corrientes de aire, etc.

CAPÍTULO III De

la iluminación

Artículo 79º: Todos los lugares de trabajo tendrán la iluminación adecuada e indispensable de acuerdo a la clase de labor que se realice según la modalidad de la industria; a la vez que deberán satisfacer las condiciones de seguridad para todo el personal. La iluminación podrá ser natural o artificial, o de ambos tipos. La iluminación natural debe disponer de una superficie de iluminación (ventanas, claraboyas, lumbreras, tragaluces, techos en diente de serrucho, etc.) proporcionalmente a la del local y clase de trabajo que se ejecute, complementándose cuando sea necesario con luz artificial.

Cuando no sea factible la iluminación natural, se optará por la artificial en cualquiera de sus formas y deberá instalarse de modo que:

- a)** No produzca deslumbramiento, a causa de reflexión del foco luminoso en la superficie de trabajo o foco luminoso en la línea de visión.
- b)** No produzca viciamiento de la atmósfera del local, ni ofrezca peligro de incendio o sea perjudicial para la salud de los trabajadores.

Artículo 80°: Se procurará que el trabajador no sufra molestias por la iluminación solar directa; para este fin es indispensable utilizar un vidrio difusor, con coloración apropiada u otro dispositivo que evite el resplandor.

CAPÍTULO IV De los ruidos y vibraciones.

Artículo 88°: En todos los establecimientos de trabajo en donde se produzcan ruidos, se deberán realizar estudios de carácter técnico para ampliar sistemas o métodos que puedan reducirlos o amortiguarlos al máximo. Se examinará de preferencia la maquinaria vieja, defectuosa, o en mal estado de mantenimiento, ajustándola o renovándola según el caso; se deberán cambiar o sustituir las piezas defectuosas, ajustándolas correctamente; si es posible, reemplazar los engranajes metálicos por otros no metálicos o por poleas montándolas o equilibrándolas bien.

El nivel máximo admisible para ruidos de carácter continuo en los lugares de trabajo, será el de 85 decibeles de presión sonora, medidos en la zona en que el trabajador habitualmente mantiene su cabeza, el cual será independiente de la frecuencia (ciclos por segundo o Hertz).

CAPITULO VII De la electricidad, continua y estática

Artículo 127°: Las cajas de distribución de fusibles e interruptores se mantendrán en perfectas condiciones de funcionamiento y siempre tapadas para evitar riesgos de accidente.

6.2.2.3.3.2. Señalización de Seguridad. Artículo 203 y Normas Icontec.

Artículo 203 Colores de seguridad – Código de colores, siendo este parte del Estatuto de Seguridad Industrial.

Normas ICONTEC acerca de Señalización, contiene la Norma Técnica Colombiana 1461 – Higiene y Seguridad (Colores y Señales).

La señalización es una de las herramientas de prevención que complementa las estrategias de promoción para la salud y la seguridad en los lugares de trabajo. Estas permiten identificar los peligros y disminuir los riesgos que resultan peligrosos por el solo hecho de ser desconocidos.

La función de los colores y las señales de seguridad es atraer la atención sobre lugares, objetos o situaciones que puedan provocar accidentes u originar riesgos a

la salud, así como indicar la ubicación de dispositivos o equipos que tengan importancia desde el punto de vista de la seguridad. La normalización de señales y colores de seguridad sirve para evitar, en la medida de lo posible, el uso de palabras en la señalización de seguridad. Esto es necesario debido al comercio internacional así como a la aparición de grupos de trabajo que no tienen un lenguaje en común o que se trasladan de un establecimiento a otro:

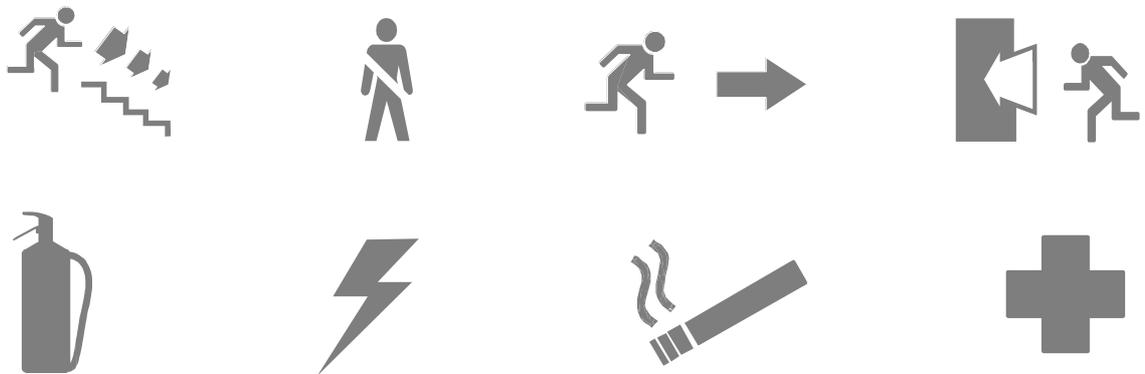
Definiciones Generales:

- Aplicación de los Colores. **Se lo realiza según su significado**

ROJO	Señal de Prohibición.	Comportamientos peligrosos
	Peligro - Alarma	Alto, parada, dispositivos de desconexión de emergencia. Evacuación
	Material y equipos de lucha contra incendios.	Identificación y localización.
AMARILLO O AMARILLO ANARANJADO	Señal de Advertencia.	Atención, precaución, Verificación.
AZUL	Señal de obligación.	Comportamiento o acción específica. Obligación de utilizar un equipo de protección individual.
VERDE	Señal de salvamento o de Auxilio.	Puertas, salidas, pasajes, material, puestos de salvamento o de socorro, Locales.
	Situación de seguridad.	Vuelta a la normalidad

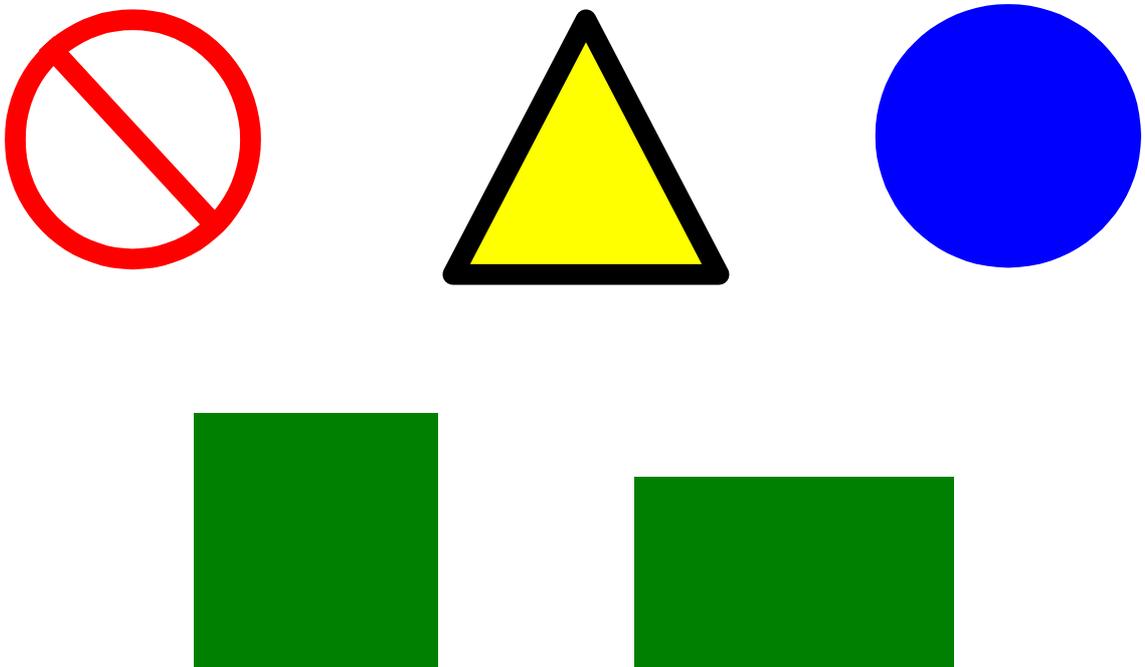
- **Símbolo de seguridad (pictograma).** Representación gráfica que se utiliza en las señales de seguridad.

Figura 25: Símbolos de seguridad.



- **Forma.** A continuación se muestran las formas que contienen a las señales según su significado y su geometría

Figura 26: Forma de las señales.



- **Señal suplementaria (rotulo).** Aquella que tiene solamente un texto, destinado a completar, si fuese necesario, la información suministrada por una señal de seguridad.

Figura 27: Señal Suplementaria.

PELIGRO ELECTRICIDAD	PROHIBIDO FUMAR	EVACUACIÓN	EXTINTOR	ESCALERAS DE EMERGENCIA
SALIDA DE EMERGENCIA	SUBA Y BAJE POR SU DERECHA	BREAKER	CONSERVE SU DERECHA	SOLO PERSONAL AUTORIZADO

- **Clasificación de las señales**

a) **Señales de prohibición.** Una señal que prohíbe un comportamiento que pueda provocar un peligro, ejemplos:

Figura 28: Señales de prohibición.



Prohibido fumar



Prohibido fumar y encender fuego



Prohibido pasar a los peatones



Solo personal Autorizado



advertencia. Advertencia. No tocar algo o peligro, ejemplos



Prohibido a los vehículos de mantenimiento

Figura 29: Señales de advertencia.



Materiales
inflamables



Materiales
explosivos



Materias
tóxicas



Riesgo
eléctrico



Peligro en
general



Materias
comburentes



Materias
radiactivas



Cargas
suspendidas



Vehículos de
manutención

c) Señales de obligatoriedad. Comportamiento o acción específica de mando. Obligación a vestir un equipo de protección personal, ejemplos:

Figura 30: Señales de obligatoriedad.



Protección obligatoria de la vista



Protección obligatoria de la cabeza



Protección obligatoria del oído



Protección obligatoria de las vías respiratorias



Protección obligatoria de pies



Protección obligatoria de las manos



Protección obligatoria del cuerpo



Protección obligatoria de la cara



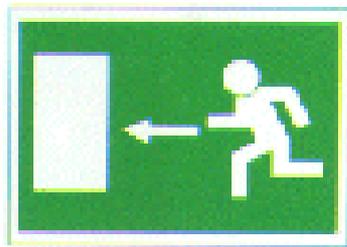
Vía obligatoria para peatones

d) Señales de salvamento o socorro. Proporciona indicaciones relativas a las salidas de socorro o rutas de evacuación a los primeros auxilios o a los dispositivos de salvamento

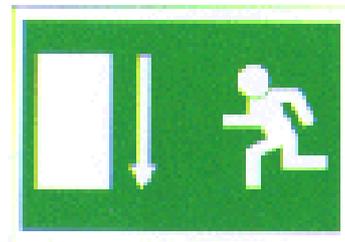
Figura 31: Señales de salvamento o socorro.



Vía / Salida de socorro (dirección que debe seguirse)



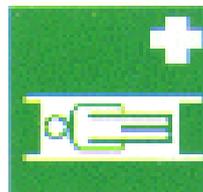
Evacuación



Evacuación



Primeros
auxilios



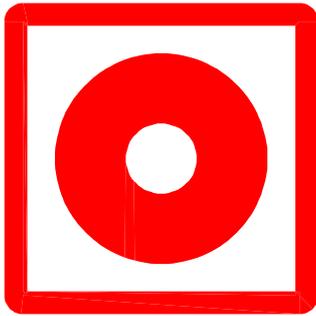
Camilla



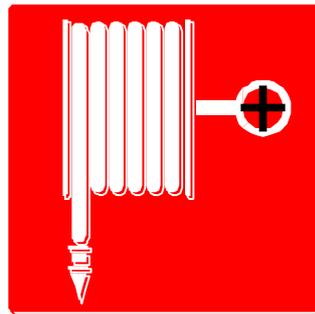
Teléfono de
salvamento

e) Señal de información. Relativa a los equipos de lucha contra incendios, ejemplo:

Figura 32: Señales de información.



Pulsador
de alarma



Manguera
contra incendios



Extintor

f) Aspectos a tener en cuenta al elegir o ubicar una señal de seguridad

- Las señales deben ser de un material resistente a golpes e inclemencias del tiempo.
- Las señales se instalarán preferentemente a una altura y en una posición apropiadas en relación al ángulo visual de la población, teniendo en cuenta posibles obstáculos en la proximidad inmediata del riesgo u objeto que deba señalizarse
- El lugar de la ubicación de la señal deberá estar bien iluminado, ser accesible y fácilmente visible. Si la iluminación general es insuficiente, se empleará una iluminación adicional o se utilizarán colores fosforescentes o materiales fluorescentes o fotoluminiscentes (especialmente en los lugares donde se labora en horas nocturnas) según las necesidades
- A fin de evitar la disminución de la eficacia de la señalización no se utilizarán demasiadas señales próximas entre sí
- La elección del tipo de señal, la cantidad y su ubicación debe hacerse teniendo en cuenta las características de la señal, los riesgos, elementos o circunstancias que hayan de señalizarse, la extensión de la zona a cubrir y el número de personas afectadas.

Los medios y dispositivos de señalización deberán ser, según los casos, limpiados, mantenidos y verificados regularmente, y reparados o sustituidos cuando sea necesario, de forma que conserven en todo momento sus

- cualidades intrínsecas y de funcionamiento. Las señalizaciones que necesiten de una fuente de energía dispondrán de alimentación de emergencia que garantice su funcionamiento en caso de interrupción de aquella, salvo que el riesgo desaparezca con el corte del suministro.

g) Tamaño de las Señales

Las dimensiones de las señales, así como sus características de color y material, garantizarán su buena visibilidad y comprensión.

Los tamaños dispuestos por el Consejo Colombiano de Seguridad son:

15 cm x 30 cm
20 cm x 30 cm
20 cm x 60 cm
20 cm x 20 cm
22 cm x 22 cm
22 cm x 44 cm
27 cm x 44 cm

h) Materiales

Poliestireno o acrílico (colores verde, rojo, azul, amarillo)

Adhesivo reflectivo o fotoluminiscente (colores amarillo, blanco, verde)

i) Otros criterios a tener en cuenta

- En caso de la señalización diseño el dibujo del pictograma debe ser tan simple y entendible como sea posible, omitiendo detalles no esenciales. No existen símbolos o textos estándar, se pueden diseñar de acuerdo con la política de cada empresa y el contexto social que se maneje, siempre y cuando cumplan con lo anterior.
- Para señales que requieran ser complementadas con instrucciones o texto especial este debe ir debajo, sin errores ortográficos, en letra técnica y con los colores y contrastes apropiados según la respectiva señal.

NOTA: Para **información no relacionada con seguridad** (indicaciones como: Gerencia, Caja, Oficina 201, etc.), es opcional usar otros colores elegidos a criterio de la empresa.

TÍTULO VI
De la prevención y extinción de incendios
CAPÍTULO I
De la prevención de incendios

Artículo 207°: Todo establecimiento de trabajo, local o lugar de trabajo, en el cual exista riesgo potencial de incendio, dispondrá además de las puertas de entrada y salida de “salidas de emergencias” suficientes y convenientemente distribuidas para caso de incendio. Estas puertas como las ventanas deberán abrirse hacia el exterior y estarán libres de obstáculos.

CAPÍTULO II
De la extinción de incendios

Artículo 220°: Todo establecimiento de trabajo deberá contar con extintores de incendio, de tipo adecuado a los materiales usados y a la clase de riesgo. El equipo que se disponga para combatir incendios, deberá mantenerse en perfecto estado de conservación y serán revisados como mínimo una vez al año.

Artículo 221°: El número total de extintores no será inferior a uno por cada 200 metros cuadrados de local o fracción. Los extintores se colocarán en las proximidades de los lugares de mayor riesgo o peligro y en sitios que se encuentren libres de todo obstáculo que permita actuar rápidamente y sin dificultad. El personal deberá ser instruido sobre el manejo de los extintores según el tipo, de acuerdo a la clase de fuego que se pueda presentar.

Artículo 234°: En todos los establecimientos de trabajo se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones respecto a las salidas de escape o de emergencia:

- a) Ninguna parte o zona del establecimiento (edificio o local) deberá estar alejada de una salida al exterior y dicha distancia deberá estar en función del grado de riesgo existente.
- b) Cada piso deberá tener por lo menos dos salidas, suficientemente amplias, protegidas contra las llamas y el humo y bien separadas entre sí.
- c) Las salidas deberán estar marcadas y bien iluminadas.
- d) El acceso a las salidas de emergencia siempre deberá mantenerse sin obstrucciones.
- e) Las escaleras exteriores y de escape para el caso de incendios, no deberán dar a patios internos o pasajes sin salida.

6.2.2.3.3. Norma técnica Colombiana 1910 y 1931.

Características de los extintores:

- Extintores según su carga, 10, 20 y 30 libras
- Para determinado tipo de incendio según su origen:

Extintor tipo A: Textil, papel o madera (materiales orgánicos sólidos). Se usa generalmente agua presurizada, en este caso el agua se carga a alta presión dentro del extintor y ésta es a su vez liberada en forma de "polvo" o "chorro" sobre el fuego al momento de operar el extintor.

Extintor tipo B: Gasolina, Pinturas, Thiner. Compuesto de fuegos originados por líquidos fácilmente fundibles, por ejemplo el etanol, metano, gasolina y parafina, se usan las llamadas espumas físicas y los polvos.

Extintor tipo C: Equipos Eléctricos Conectados. En donde el fuego se origina generalmente por cortos eléctricos en equipos como fusibles, interruptores y maquinaria, el incendio se controla con la ayuda de extintores cargados con Gas Carbónico CO₂.

Extintor tipo ABC: Otros tipos de compuestos usados en los extintores son el Polvo Polivalente (ABC), que tienen un impacto adecuado en el control de fuegos tipos A, B y C

Para la determinación del número de extintores:

- La clase de riesgo existente en el área a proteger
- La cantidad de carga combustible en cada lugar
- Personas que posiblemente manejarán el extintor (por ejemplo sin son mujeres, será mejor utilizar extintores de 10 lb)
- La distancia entre cada uno de los extintores debe ser de +/- 20 m

Para la ubicación:

- Los extintores no queden obstruidos o encerrados
- La altura máxima de ubicación es de 1.50 m medidos desde el piso hasta el soporte del extintor
- Deben estar señalizados a una altura aproximada de 1.70 m

TÍTULO X

Del manejo y transporte de materiales

CAPÍTULO I

Del manejo y transporte manual de materiales

Artículo 392°: la carga máxima que un trabajador, de acuerdo a su aptitud física, sus conocimientos y experiencia podrá levantar será de 25 kilogramos de carga compacta; para las mujeres, teniendo en cuenta los anteriores factores, será de 12.5 kilogramos de carga compacta.

Artículo 394°: Las cajas o sacos se manejarán tomándolos por las esquinas opuestas, estando el trabajador en posición erecta para llevar el saco a su cadera y vientre; balanceándose para ponerlo en el hombro y después colocar la mano en la cadera para guardar el equilibrio. Para depositar las cargas se invertirá, siempre que sea posible, el método enunciado para el levantamiento de las mismas.

CAPÍTULO III De los andamios y escaleras

Artículo 641°: Las escaleras se conservarán siempre en buenas condiciones libres de obstáculos y serán inspeccionadas por personas competentes a intervalos regulares.

6.2.2.3.3.4. Distribución del espacio.

Teniendo en cuenta los conceptos anteriores y basándonos en los requerimientos de la empresa, es preciso realizar un listado de apreciaciones que más adelante serán aplicadas tanto en la escogencia del mobiliario, así como en la distribución del mismo.

Cabe resaltar que por falta de tiempo no se podrá realizar un diseño de muebles preciso para cada lugar, se escogerá una línea de estantería que ya esté dentro del comercio, que maneje una misma línea, que sea homogénea y que se adapte a las necesidades de MERQUIMICOS.

- La estantería deberá ser trabajada en materiales resistentes tales como aluminio o metal, para que brinde soporte y sea un material no corrosible ya que estará expuesto a agentes químicos.
- La organización de la estantería deberá realizarse teniendo en cuenta las aéreas de circulación y descargue.
- Deberá tenerse en cuenta la ventilación como un aspecto fundamental dentro de la distribución de las zonas, ya que los agentes químicos a los cuales se está expuesto permanentemente, pueden representar un riesgo para los trabajadores y la clientela en general.
- Es necesario la utilización de material de prevención como tapabocas y guates de manera permanente para los trabajadores del lugar, esto con el fin de evitar cualquier tipo de accidente y de complicaciones posteriores.

6.2.2.3.5. Aplicación y desarrollo.

Desarrollo de propuestas y comparativos de las antiguas instalaciones de MERQUIMICOS y el resultado final, donde se puede apreciar la aplicación de lo anteriormente explicado.

Figura 33: Comparativo, Ingreso a Merquimicos



Figura 34: Comparativo, Vitrina lateral izquierda No.1.



Figura 35: Comparativo, Vitrina lateral izquierda No. 2



Figura 36: Comparativo, Vitrina exterior



Figura 37: Comparativo, Exhibidor frontal No.1



Figura 38: Comparativo, Exhibidor frontal No. 2



Figura 39: Comparativo, Vitrina lateral No. 1 y 2



Figura 40: Comparativo, Vitrina frontal No. 1



Figura 41: Comparativo, Vitrina lateral derecho No. 1



Figura 42: Comparativo, Vitrina lateral derecho No. 2



Figura 43: Comparativo, Vitrina lateral derecho No. 2



Figura 44: Vista general nuevo local Merquimicos – Exterior



Figura 45: Vista general nuevo local Merquimicos - Interior



Cabe resaltar que se realizó una organización de los productos de acuerdo a sus tipologías, características y usos.

- Productos alimenticios.
- Colorantes tipo: Alimentos.
- Esencias tipo: Alimentos.
- Colorantes tipo: Industrial.
- Esencias tipo: Fragancia.
- Productos jardinería.
- Productos de aseo.
- Venenos.
- Línea de seguridad industrial.
- Línea de instrumentación química.

6.2.2.4. Solicitud: Setas de Nariño. Ver. ANEXO 5.

Se definió presentar la propuesta de etiqueta para la empresa SETAS DE NARIÑO teniendo en cuenta que ésta se dedica principalmente a la exportación de champiñones enteros y tajados. Actualmente ésta empresa quiere incursionar en el mercado local, haciendo presencia en cadenas de supermercados, por lo tanto debe establecerse una imagen que impacte y se destaque del resto de los productos. El empresario al comienzo del proceso sugirió la animación de un champignon para ser utilizado como la imagen de la empresa, y siguió paso a paso su desarrollo.

6.2.2.4.1. Composición.

COLOR ETIQUETA:

ROJO RUBÍ: Línea de rebordeado y letra pegada.

Denota: Una visibilidad muy alta, éste color a primer plano resalta sobre el resto de colores.

BLANCO: Fondo de la etiqueta, crea una impresión luminosa de vacío, mezclado con cualquier color reduce su croma.

NEGRO: Letras de la etiqueta.

Denota: Nobleza y elegancia, contrasta con el blanco y el rojo transmitiendo prestigio y la seriedad

MARRÓN: Bordeado del champignon.

Denota: Estabilidad y es el color característico del producto.

ESCALA GRISES: Fondo y sombras del champignon.

Denota: Sensación de brillantez, lujo y elegancia.

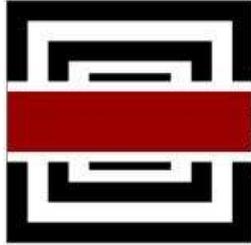
ROSA FUERTE: Detalles del champignon.

Denota: Amistad y pasividad.

TEXTO: La escritura es clara y fuerte, estando “encerrada” denota soporte. El tipo de letra es clara y fácil de leer, aportando impacto y más fuerza a la imagen, ésta en color negro para garantizar la buena lectura y el posicionamiento del nombre que en este punto es lo más importante.

TIPO DE LETRA: Se decidió Utilizar la fuente: Poor Richard y Century Gothic.

DIMENSION: 7.0 X 6.0 Cms.



1A.



1B.



2A.



2B.



6.2.2.4.3. Empaque.

El empresario escogió el empaque del producto siguiendo las recomendaciones sobre conservación de alimentos y compro la línea DARNEL diseñada para este fin.

9.2.2.4.3.1. Contenedor, Bandeja Honda / Negro.

Estos contenedores fueron diseñados para mantener la frescura de las frutas y vegetales. Vienen en dos tamaños, 16 oz y 32 oz, y en tres colores diferentes, negro, blanco y azul.

MATERIAL: Poliestireno Espumado

CARACTERISTICAS:

Producto	Capacidad	Tamaño	Cubicaje (ft3)	Peso(kg)	Profundidad
# 11-2	16 Oz	13, 0 Cms x 15,0 Cms	1,4	1,4	2"

9.2.2.4.3.2. Darnel Wrap Industrial.

Línea de Películas Extensibles altamente resistente para el empaque de carnes, vegetales o de otros alimentos congelados. Ofrece óptima protección para el empaque de productos con bordes puntiagudos. Mantiene su adherencia e impiden la entrada de bacterias. La transparencia y brillo de la película Darnel Wrap realza la presentación de cualquier producto.

MATERIAL: PVC

6.2.2.5. Solicitud: Latosos. Ver. ANEXO 6.

Se definió presentar las propuestas de logo, etiqueta y soporte para bufandas y pañoletas para la asociación LATOSOS, teniendo en cuenta que esta empresa está dedicada a elaborar vestuario para mascotas. Por lo tanto se quiere proyectar una imagen activa y tierna que los represente, logrando de esta manera obtener recordación en las personas y posteriormente un posicionamiento en el mercado.

6.2.2.5.1. Composición.

COLORES: Se hace la propuesta con dos combinaciones de color:

CIAN: Fondo para la etiqueta, soporte y letras del logo (opción No.1A).

Denota: Estabilidad, equilibrio afectivo el color de las emociones.

NEGRO: Letras de la etiqueta y soporte.

Denota: Nobleza y elegancia, contrasta muy bien con colores vivos produciendo un efecto vigoroso.

BLANCO: Letras en negrita de la etiqueta y soporte.

Denota: Frescura y limpieza.

ROJO FLUORECENTE: Fondo para la etiqueta, soporte y letras del logo (No.1B).

Denota: Alegría, acción, pasión, fuerza.

ETIQUETA: Esta tiene dos caras, una frontal en la cual va la información y en el respaldo donde está la indicación para tomar las medidas de la mascota y un espacio para el código de barras.

DIMENSION: 9.0 X 5.0 Cms.

SOPORTE: Esta tiene dos caras, una frontal en la cual va la información y el respaldo donde está la indicación para tomar las medidas de la mascota y un espacio para el código de barras. Tiene una ranura posterior en la cual se soporta el producto, ya sea una bufanda o pañoleta para mascotas.

DIMENSION: 20 X 12 Cms.

RANURA: 8.0 X 2.0 Cms.

TEXTO: La escritura es clara y versátil. El tipo de letra es fácil de leer, aportando impacto y más fuerza a la imagen, ésta en color negro para garantizar la buena lectura y el posicionamiento del nombre que en este punto es lo más importante. Las partes en blanco contrastan con el fondo y el negro del texto general.

TIPO DE LETRA: Se decidió utilizar la fuente Pork'ys y Century Gothic.



- LOGO

1A.



1B.



- ETIQUETA

RASA	LONGO	PECHO	CUELLO
Raza Pequeña	15cm	50cm	15cm
Raza Pequeña			
Mediana	50cm	55cm	18cm
Raza Mediana	50cm	55cm	55cm
Raza Grande	75cm	75cm	37cm
Raza Extra Grande	75cm	81cm	45cm

1A.

Ropa y Accesorios para Mascotas

latosos

Cra. 41b - 15a 46
 Cali: 3007805158
 3013709526
 Pasto - Colombia

E-mail: latosos_mascotas@hotmail.com

1B.

Ropa y Accesorios para Mascotas

latosos

Cra. 41b - 15a 46
 Cali: 3007805158
 3013709526
 Pasto - Colombia

E-mail: latosos_mascotas@hotmail.com



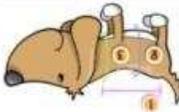
1A.

Raza Extragrande	54cm	61cm	45cm
Raza Grande	47cm	54cm	39cm
Raza Mediana	38cm	45cm	31cm
Raza Pequeña	30cm	37cm	24cm
Raza Pequeña	23cm	30cm	17cm
Raza Pequeña	15cm	22cm	10cm

1 Largo del lomo

2 Contorno de pecho

3 Contorno de cuello





Ropa y Accesorios para Mascotas

Cra. 41b - 15a 46
 Cels: 3007805158
 3013709526
 Pasto - Colombia

E-mail: latosos_mascotas@hotmail.com

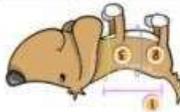
1B.

Raza Extragrande	54cm	61cm	45cm
Raza Grande	47cm	54cm	39cm
Raza Mediana	38cm	45cm	31cm
Raza Pequeña	30cm	37cm	24cm
Raza Pequeña	23cm	30cm	17cm

1 Largo del lomo

2 Contorno de pecho

3 Contorno de cuello





Ropa y Accesorios para Mascotas

Cra. 41b - 15a 46
 Cels: 3007805158
 3013709526
 Pasto - Colombia

E-mail: latosos_mascotas@hotmail.com

6.2.2.6. Asesoría Artesanas De la Comuna 10

Este trabajo se realiza en conjunto con la CIEN de Nariño, la Cámara de Comercio de Pasto y el CDA.

El proceso inicia al abrirse la convocatoria para participar en la feria EXPOEMPRESARIA 2009, dedicada a promocionar los productos realizados por madres cabeza de familia. En Pasto tras una selección y una carnetización que se realizó a artesanas de la Ciudad y el Departamento por parte del CDA, fueron seleccionadas las madres cabezas de familia de la Comuna 10 de Pasto, como el grupo al cual brindarle un dedicado seguimiento y asesoría con el fin de que sean seleccionadas para este evento.

El CDA fue el encargado de la selección de este grupo, a través de un seguimiento previo que se realizó a varias artesanas de la Ciudad cuando estas solicitaron su carnet que las acredite como Artesano de la Ciudad de Pasto.

Se realizó un registro fotográfico de los productos y se dividieron según la técnica que cada una emplea.

Por su parte la CIEN recolectó la información anteriormente mencionada y tras varias reuniones con las artesanas se procedió a realizar la imagen ó logotipo de cada una de ellas, esto teniendo en cuenta varios aspectos y resaltando lo que cada una quería transmitir con su obra.

ARTESANA	NOMBRE	PRODUCTO	IMAGEN
Mercedes Matabanjoy	Confecciones MM.	Tejidos en lana e hilo.	
Ruth Guerrero	Lencería Buenos Aires	Lencería y decoración para el hogar	
Elina Florez	Tienda Taller Fibras Naturales	Bolsos en fibra	
Fátima Santacruz	Pinturas artísticas San Sebastian	Mantelería y decoración	

Olga Rodriguez	Confecciones Danis	Lencería y confección	
Maria Elena Perez	Creaciones Maria E	Bolsos, pijamas y lencería	
Carmen Zambrano	Tejidos Z y Z	Tejidos en lana e hilo	
Mercedes Chavez	Creaciones Shaddai	Tejidos y Decoración	

Finalmente la Cámara de Comercio de Pasto, recolectó la parte del trabajo que ya había sido adelantada y pasó a enfocar esto en una charla motivacional para que este grupo de personas acogieran las propuestas que se estaban presentando y de esta manera lograran apropiarse de su nueva imagen y sepan aplicarla para sus trabajos, no solo al participar en esta convocatoria sino cada vez lograr llegar a un mercado mas alto con sus artesanías.

Además de esto se procedió a elaborar una línea de empaques para este grupo artesanal, donde se genere recuperación del material que queda de los productos que se elabora y a su vez unifique la imagen del grupo Comuna 10, cabe resaltar que se insistió mucho en el valor agregado que da un buen empaque a la hora de seleccionar un producto.

A continuación se presenta un resumen de lo que se expuso:

QUE SE DEBE TENER EN CUENTA PARA ELABORAR UN EMPAQUE

No existe algo que reemplace la oportunidad de experimentar con diferentes materiales para ver como se comportan en un empaque; pero uno tambien debe tener presente cómo finalmente se producirán los diseños en la fabricación, sería un error crear algo que es imposible de hacer.

Hay que ver la disponibilidad de materiales a la hora de diseñar algo; sin embargo se debe recordar que se pueden crear cajas y recipientes a partir del material existente.

La idea de usar materiales encontrados no es una invención nueva, pero resulta factible apoderarse de ellos en etapas iniciales de produccion de prototipos para acelerar el proceso de creación.

La elección de los materiales es muy importante al decidir cómo se verá el empaque. Los aspectos de protección y posibilidad de apilarse deben ser los más lejanos de la mente del usuario porque entorpecen las nuevas ideas. El material ha de ser el aspecto que dé la noción de la idea completa. Las preguntas acerca de que tipo de valores emocionales quiere infundir en el usuario final son de mucha importancia.

¿Cuáles son los valores que desean hacer llegar?, es la intención del empaque que se sienta futurista, industrial, reciclado o costoso, las claves se encuentran más allá del propio empaque y se toman del mundo exterior, principalmente de la cultura popular.

La posibilidad de apropiarse del lenguaje de la calle de industria no relacionadas también es una gran gama de ideas para el empaque, por ejemplo, el uso de empaque farmacéutico para empaquetar cosméticos.

En esta sección se dedica mucha atención a los cierres, debido a que son los más difíciles de lograr en materiales que no sean cartón. Existen oportunidades para convertir el dispositivo de cierre en algo que sea integral al diseño total. La idea es explotar la noción de empaque como escultura, haciendo que el usuario finalmente esté consiente de su construcción, u desconociendo de esta.

En este caso elaboraremos empaques siguiendo una misma línea, para encontrar de esta manera una uniformidad dentro del grupo y un mayor aprovechamiento de los materiales, cartón y retazos de tela o yute.

6.2.2.6.1. Empaque No. 1.

Este empaque está pensado para quienes elaboran bolsos en diferentes materiales y en diferentes tamaños.

Está diseñado para que cumpla las veces de empaque y protección, al mismo tiempo que da una mejor presentación del producto.

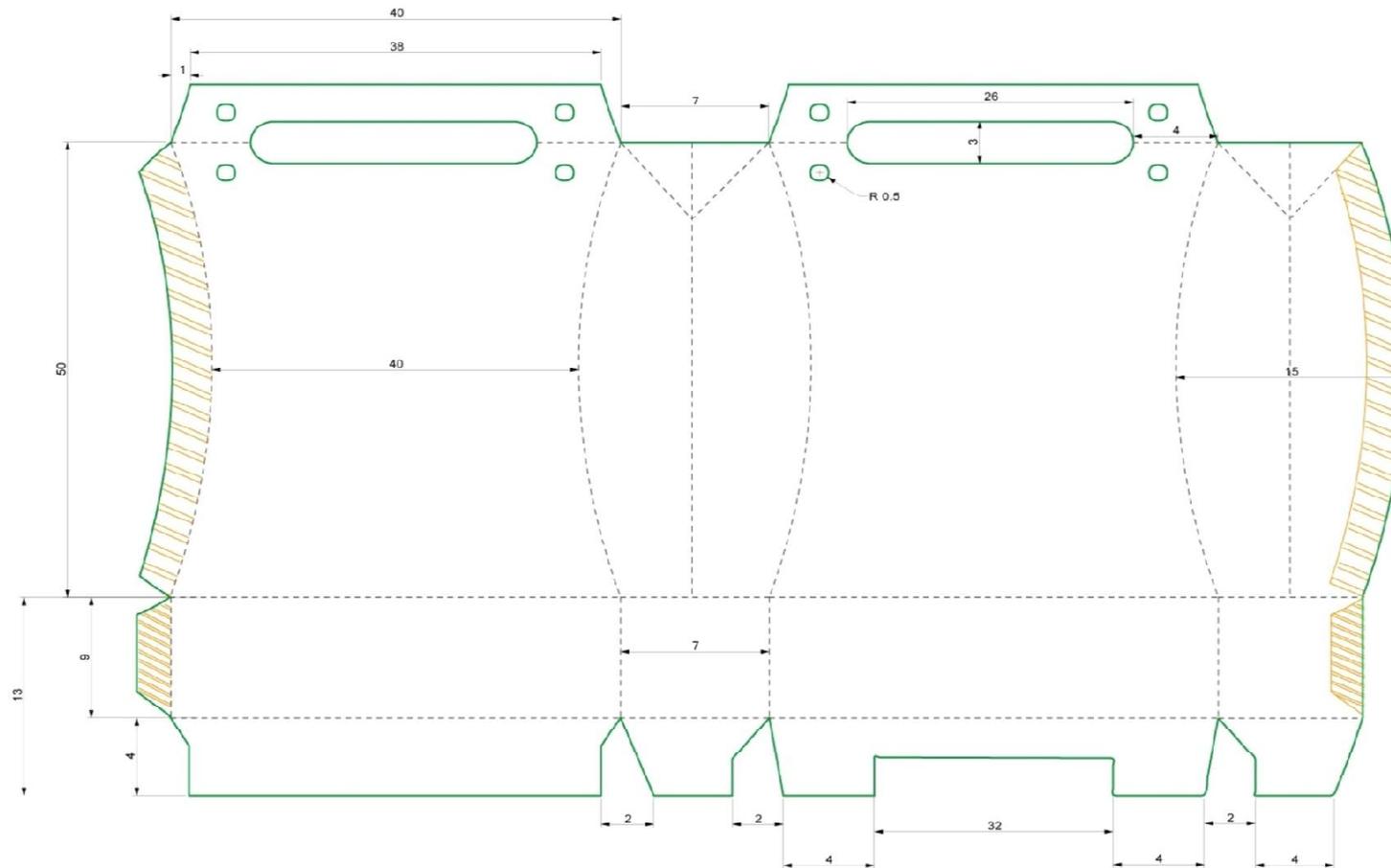
Se elabora en materiales tipo tela, pudiendo utilizar retazos o piezas que quedan de la elaboración de los productos así que es una reutilización de materiales ó bien se puede conseguir el material pre-destinado para este empaque.

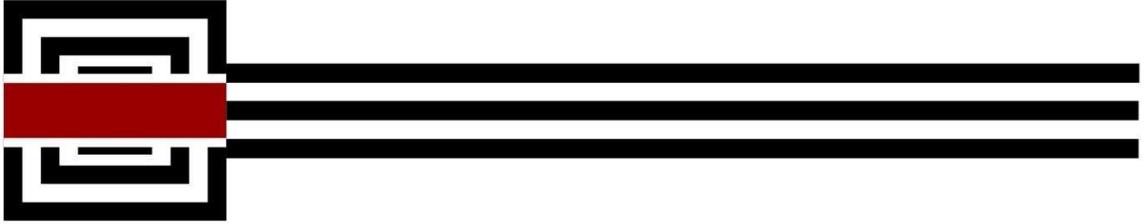
6.2.2.6.1.1. Composición.

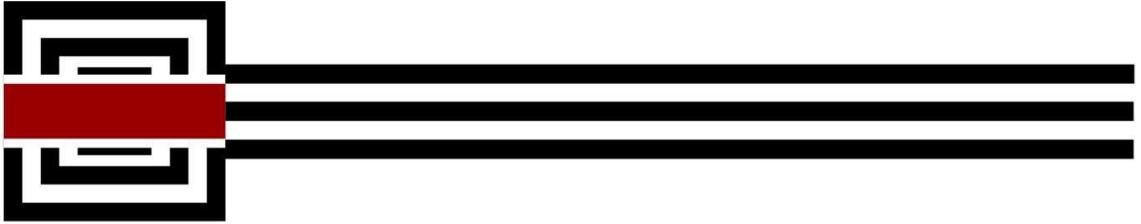
MATERIAL:

COLOR: Este material tiene una amplia gama de colores, destacándose los terracota y crema. Ya queda según el criterio de las artesanas el utilizar el que más se adapte a su gusto y sobretodo a los colores de su logo.

DIMENSIONES: 50 x 40 Cms.
25 x 20 Cms.







6.2.2.6.2. Empaque No. 2

Este empaque esta diseñado para contener dos tipos de producto, de a cuerdo a sus dimensiones es aplicable a la bijouteria tejida, o a pequeños elementos de lenceria que elaboran nuestras artesanas.

El diseño mantiene la misma linea que el anteriormente presentado y conserva un diseño simple y muy funcional, permitiendo que el producto sea soportado en un elemento y a su vez pueda verse parte del contenido.

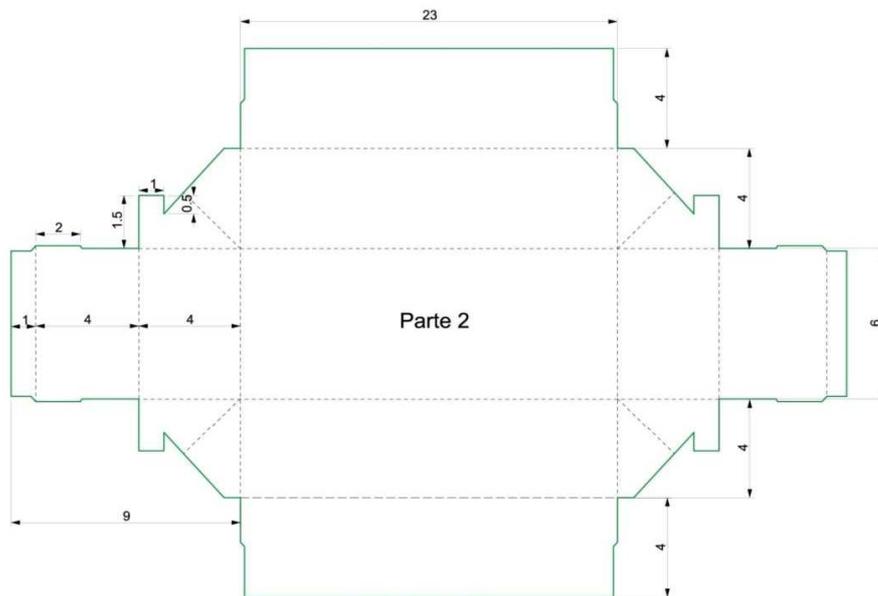
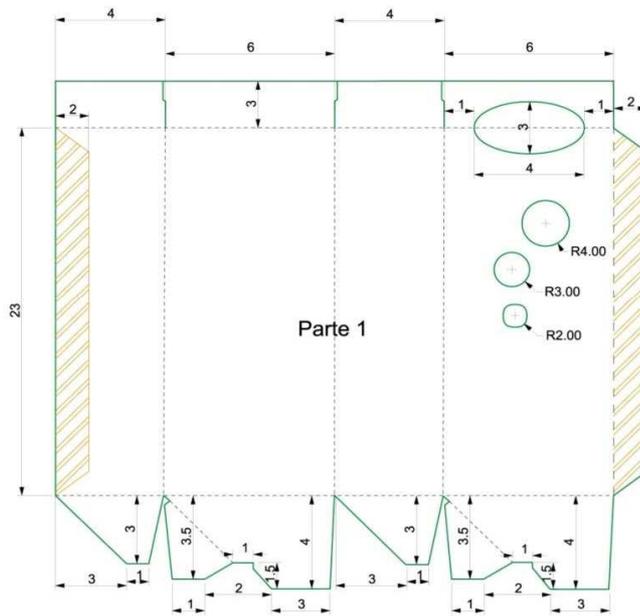
Al tener dos piezas es un poco mas complejo para elaborar, mas si se sigue la plantilla con sus lineas guias se logra armar exitosamente.

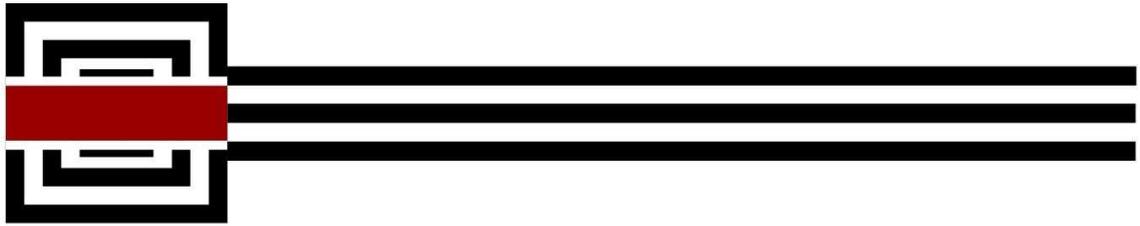
6.2.2.6.2.1. Composicion.

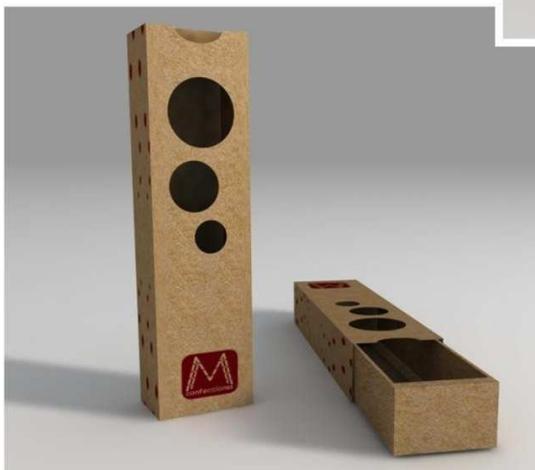
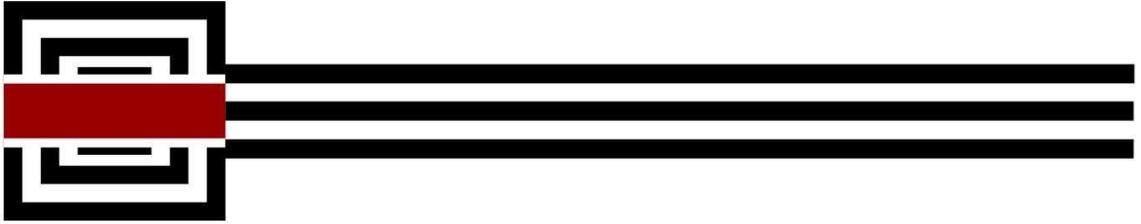
MATERIAL: Cartón industrial ó cartón paja dependiendo de la resistencia que se necesite dar.

COLOR: Color natural del cartón y se haria el estampado del logo de cada artesana para distinguir cada uno de los empaques.

DIMENSIONES: 23 x 6 Cms.
29 x 9 Cms.







6.2.2.6.3. Empaque No. 3

Este empaque esta dirigido a los productos de decoración para el hogar, tales como jarrones y articulos navideños.

Es un empaque simple de lineas muy sencillas y de fácil armado, el cual soporta el producto y por sus orificios frontales permite visualizar partes del producto.

Se dá una plantilla amoldable a dos tamaños para que asi se adapten a los productos existentes.

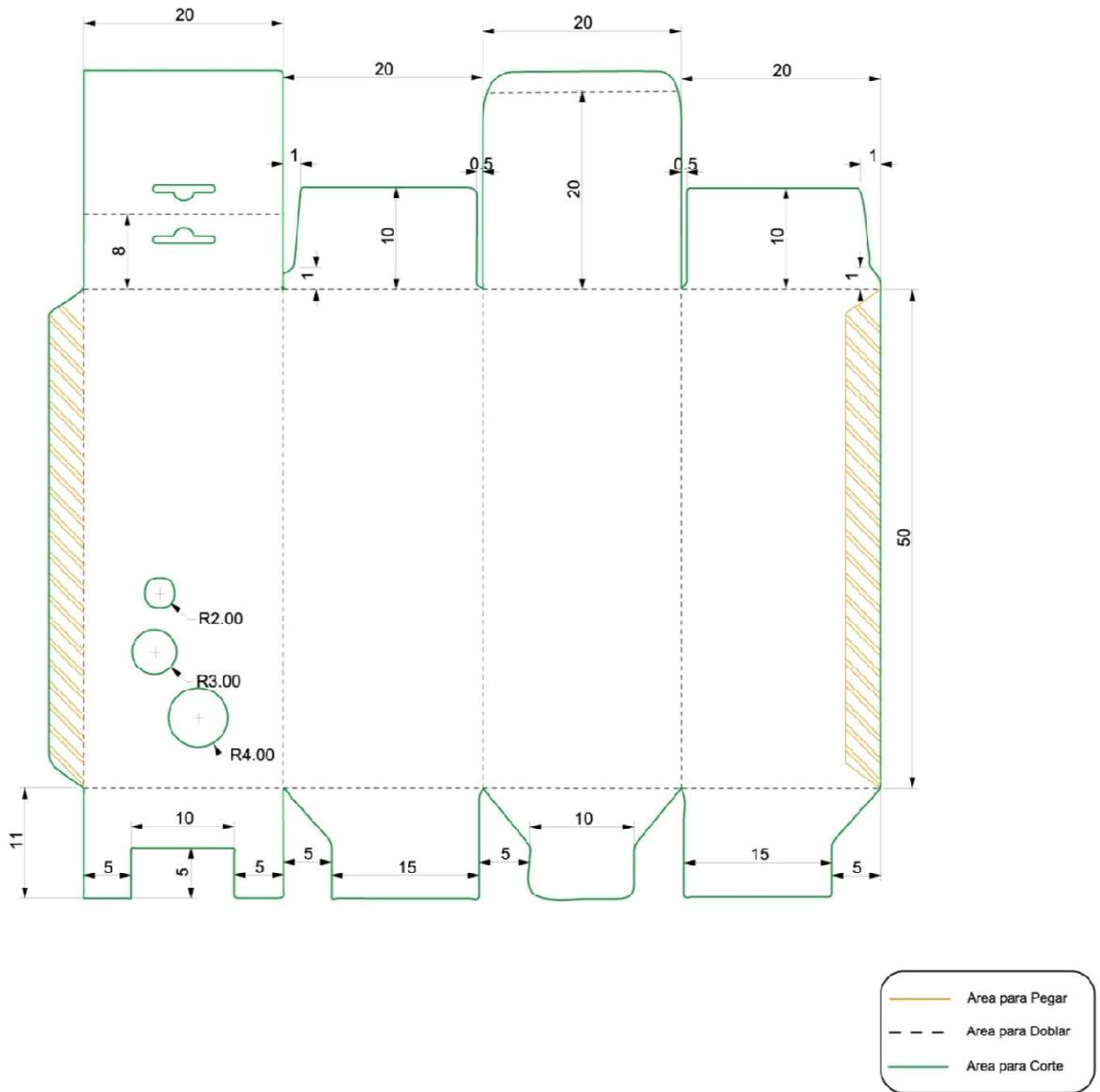
6.2.2.6.3.1. Composicion.

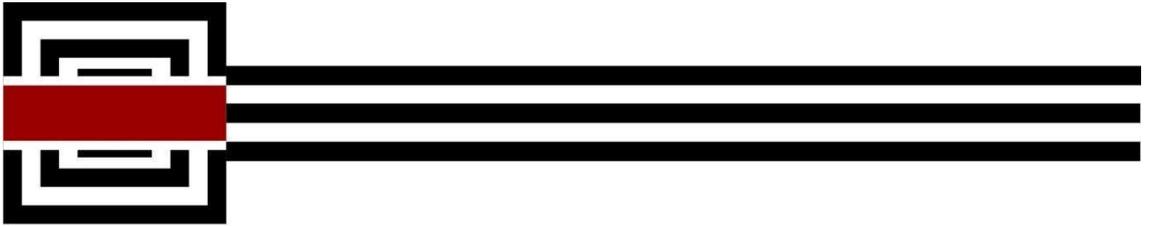
MATERIAL: Cartón industrial ó cartón paja dependiendo de la resistencia que se necesite dar.

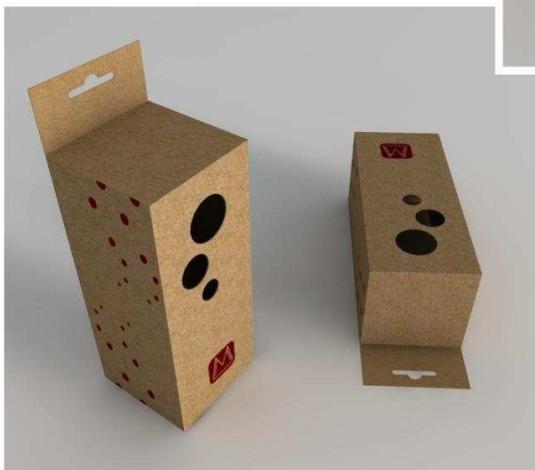
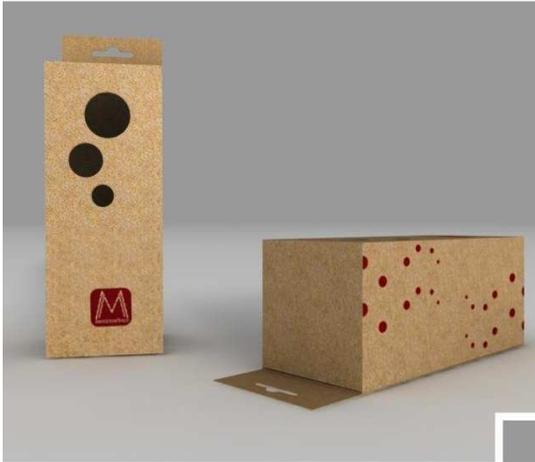
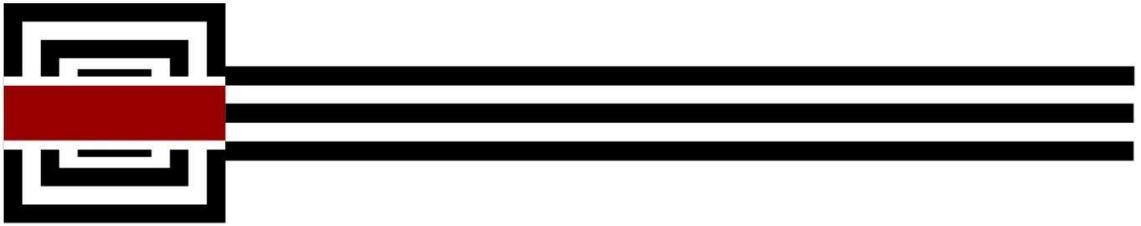
COLOR: Color natural del cartón y se haria el estampado del logo de cada artesana para distinguir cada uno de los empaques.

DIMENSIONES: 50 x 20 Cms.
25 x 10 Cms.

6.2.2.6.1.2. PROPUESTA







6.2.2.6.4. Empaque No. 4

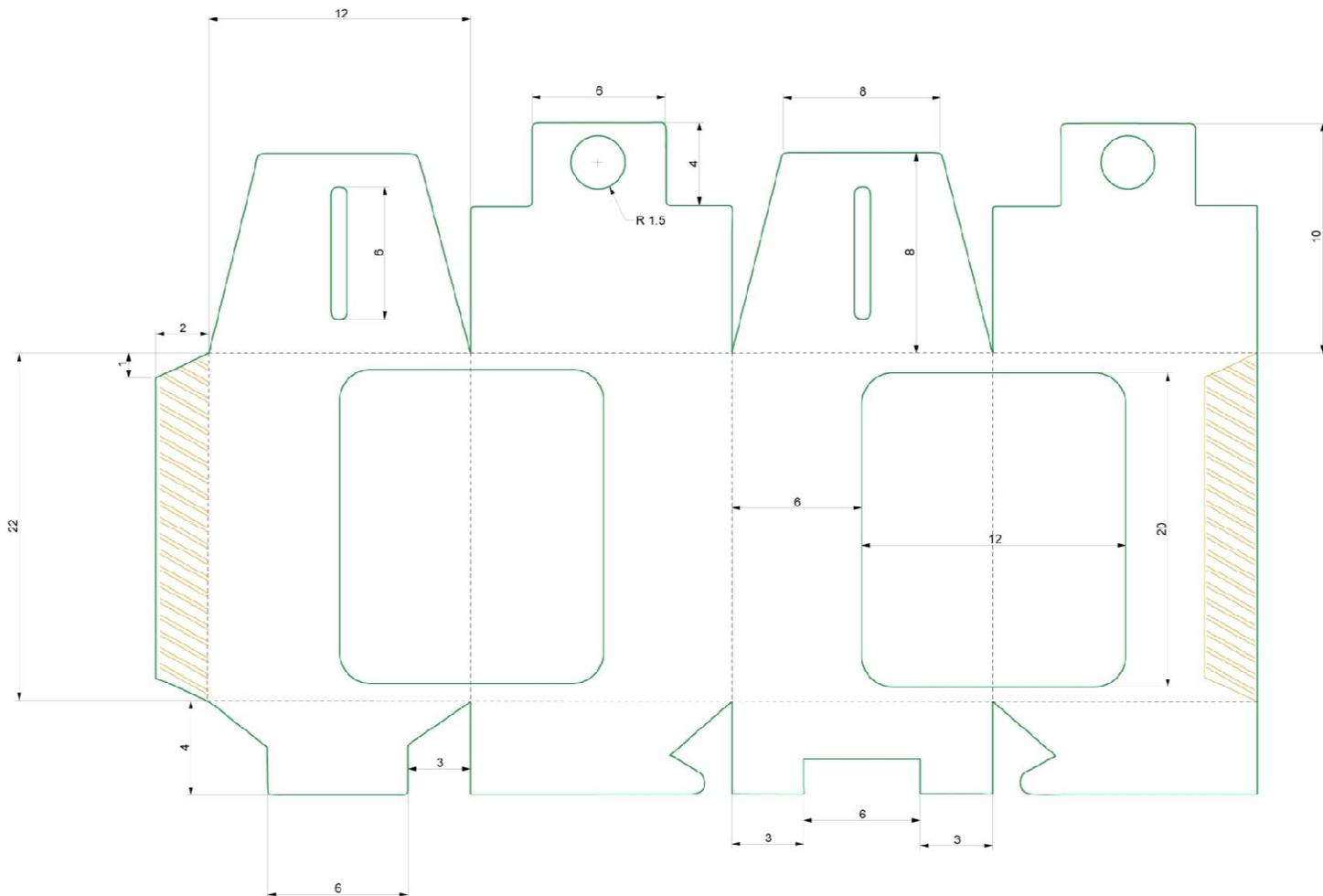
Este empaque esta dirigido puntualmente a unas artesanias de cuyes en miniatura, los cuales deben ser no solo expuestos sino tambien protegidos de cualquier golpe por el material en el cual estan elaborados. Es un empaque simple de lineas muy sencillas y de fácil armado, el cual cuenta con unas aberturas que permiten ver completamente el producto.

6.2.2.6.4.1. Composicion.

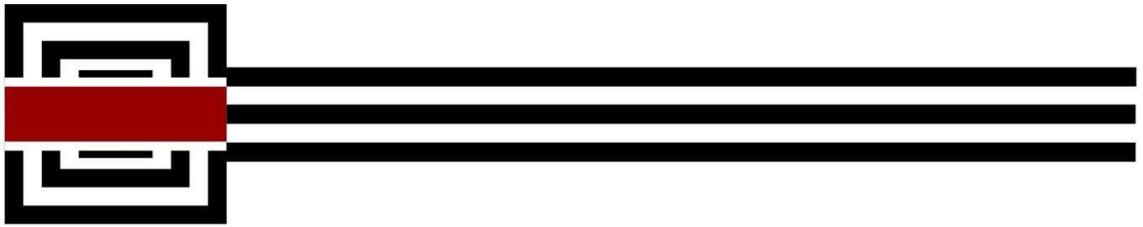
MATERIAL: Cartón industrial ó cartón paja dependiendo de la resistencia que se necesite dar.

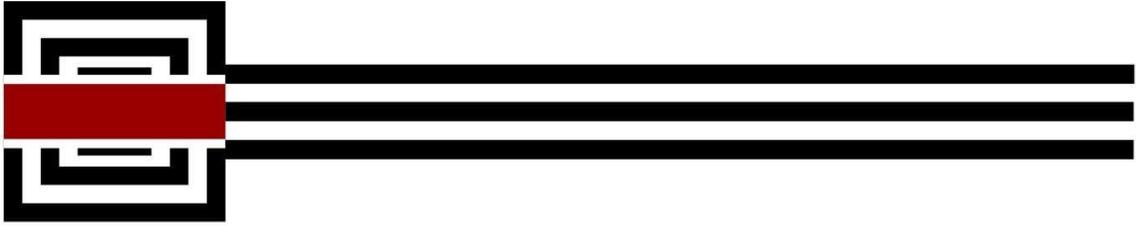
COLOR: Color natural del cartón y se haria el estampado del logo de la empresa.

DIMENSIONES: 20 x 22 Cms.



- Area para Pegar
- - - Area para Doblar
- Area para Corer





7. CONCLUSIONES

- A través del Diseño Industrial, se pueden impulsar diferentes tipos de iniciativas, bien sea realizando la imagen para la promoción de éstas, realización del material promocional y escrito, organización de eventos de tipo comercial y lanzamientos, logística y gestión.
- Las empresas que solicitaron asesoría en Diseño, cuentan con una herramienta más para la promoción de sus productos y servicios, a partir del momento en que recibieron la misma, comprendieron la importancia que tiene hoy en día el encaminar la proyección de éstos hacia un mercado global.
- Cabe resaltar que el trabajo realizado en cuanto al stand de Cámara de Comercio, no llegó a su total realización, sin embargo se dejó una propuesta inicial sobre un modelo que se adaptaría al tipo de eventos que ésta realiza o en los cuales tiene participación.
- Entre mis funciones como Diseñadora Industrial dentro del equipo de trabajo del Departamento de Promoción y Desarrollo empresarial, no solo se entró a asesorar a las empresas que estas tiene a su cargo, también se tuvo la oportunidad de dar apoyo en las labores de los distintos miembros del Departamento, participar en diferentes eventos y recibir varias capacitaciones, con el fin de obtener un beneficio en nombre de todo el

8. NETGRAFÍA

- Norma Técnica Colombiana NTC 1461. señalización de seguridad - Normas ICONTEC para señalización.
http://www.suratep.com/cistema/articulos/99/senales_y_colores.pdf
http://www.mtas.es/insht/practice/g_senal.htm
- Norma Técnica Colombiana NTC 1910. Señalización y ubicación de extintores.
- Norma Técnica Colombiana NTC 1931. Protección contra incendios y señales de seguridad. <http://www.cisred.com/variros/FAQ.htm>
- Resolución 2400 de 1979. Estatuto de Seguridad e Higiene Industrial
<http://www.suratep.com/images/stories/documentos/2400.pdf>

9. ANEXOS

- Anexo 1. Copia CARTA DE PRESENTACION: Servicios de la asesoría.
- Anexo 2. Copia CARTA DE SOLICITUD: Asociación AMUCARP.
- Anexo 3. Copia CARTA DE SOLICITUD: Cooperativa COOEMPRESER.
- Anexo 4. Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa MERQUIMICOS.
- Anexo 5. Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa SETAS DE NARIÑO.
- Anexo 6. Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa LATOSOS.
- Anexo 7. Copia FORMATO DE CONTROL DE VISITAS 7 ASESORIAS
- Anexo 8. Copia CERTIFICACIÓN Y APROBACIÓN DE LA PASANTÍA

ANEXO 1.

Copia CARTA DE PRESENTACION: Servicios de la asesoría.



San Juan de Pasto, Marzo 4 del 2009



Señores:

EMPRESARIOS Y/O PROPIETARIOS
Ciudad

Asunto: Asesoría Diseño Industrial

Cordial Saludo:

Apreciados Señores, para el fortalecimiento de sus empresas, La Cámara de Comercio de Pasto, les presenta a ustedes el PLAN DE FORTALECIMIENTO DE MEDIOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIO A TRAVÉS DEL DISEÑO cuyos objetivos son:

- Proponer alternativas de diseño en Pro del mejoramiento de la Imagen de las Empresas, con el fin de lograr un mayor reconocimiento de éstas en el mercado.
- Aportar recomendaciones específicas a cada empresa que les permita mejorar las condiciones ergonómicas de los puestos de trabajo.
- Según las necesidades ó por Recomendación de los Empresarios, desarrollar propuestas para la exhibición de sus productos; Estanterías, Exhibidores y demás medios promocionales.

Cabe destacar que este servicio, lo presta la Cámara de Comercio de Pasto, de manera GRATUITA a las empresas afiliadas, con apoyo de la facultad de Artes, Departamento de Diseño de la Universidad de Nariño, para el beneficio de Nuestras Empresas Nariñenses.

En espera de que Ustedes acepten la presente propuesta, les agradecemos su valiosa colaboración.

Atentamente


JANETH DEL PILAR BENAVIDES RIVERA
Directora Departamento Desarrollo Empresarial (E.)

Calidad y Compromiso al **Servicio Empresarial**

Calle 18 No. 28-84 - PBX: 731 14 45 - Conmutador: 731 01 26 - 731 03 58 - 731 03 59 - Fax: (092) 731 04 40
Correo Electrónico: correo@ccpasto.org.co - A.A. 1168 - Página Web: www.ccpasto.org.co - San Juan de Pasto - Colombia

ANEXO 2.

Copia CARTA DE SOLICITUD: Asociación AMUCARP.



ASOCIACION DE MUNICIPIOS DE LA CUENCA
ALTA DEL RIO PUTUMAYO -AMUCARP-
NIT 900005705-1-

Sibundoy Febrero 19 de 2009

OFICIO N° 55

Señores:
CAMARA DE COMERCIO
Seccional Nariño

Cordial Saludo

Conocedores del gran servicio y espíritu colaborativo que tienen para con el Alto Putumayo, solicitamos muy comedidamente tenga en cuenta a la Asociación de Municipios de la Cuenca Alta del Río Putumayo para el cambio de imagen Institucional, ya que esta Asociación es la cara de la región y de los Cuatro Municipios que se asocian en ella.

Agradeciendo la atención prestada.

Atentamente,

MIGUEL ANDRES MERA D.
Director Ejecutivo AMUCARP

Elaborado por: Cristina G
Secretaria AMUCARP

Nariño

Busem con el pasaporte

en el momento.

Gloria

VALLE DE SIBUNDOY Telefax (098) 4260093
E - MAIL: amucarp@yahoo.es
PUTUMAYO - COLOMBIA

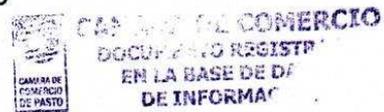
ANEXO 3.
Copia CARTA DE SOLICITUD: Cooperativa COOEMPRESER.



COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES DE NARIÑO

San Juan de pasto, febrero 19 de 2009

Doctora
JANET DEL PILAR BENAVIDES
Departamento de promoción
Cámara de Comercio Pasto
Ciudad



FECHA: 20 FEB 2009

HORA: 2:16

NOMBRE: Alicia Ruiz N.

Asunto: Diseño de empaque

La cooperativa empresarial de recicladores de Nariño "Coemprender", viene realizando una modernización de su planta de transformación de plástico la cual tiene como objetivo la producción de bolsa para basura la cual será comercializada en la ciudad de Pasto, para lograr un mejor posicionamiento en el mercado vemos la necesidad de contar con una imagen y diseño de empaque por lo cual solicitamos su valiosa colaboración.

Por su atención a la presente anticipo mis agradecimientos,

Cordialmente,

JOSE LUIS TORRES RIVAS
Gerente

Calle 19 No. 15 A - 13 Barrio Navarrete
Tel. 7210647 - Telefax 7205230 Cel. 3154862018 Pasto
Cra 4a No 19-64 Barrio San Vicente Tel. 7734977 Ipiales
Email: coemprender-pasto@hotmail.com

ANEXO 4.
Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa MERQUIMICOS.

MerQuimicos

“Con trabajo generamos paz”

Of. 002-09

San Juan de Pasto, 20 de febrero del 2009

Doctora
YANETH DEL PILAR BENAVIDES
Directora de Promoción
y Desarrollo Empresarial
Cámara de Comercio
San Juan de Pasto

Asunto: Solicitud de asesoría profesional.

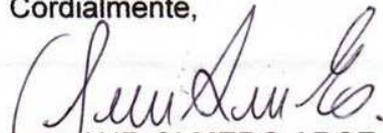
Distinguida Dra. Yaneth del Pilar:

En nombre de la firma Merquímicos, reciba nuestro atento y cordial saludo de Paz y Bien, acompañado con los deseos de bienestar personal y éxito profesional.

Nos dirigimos a Usted, para solicitar de manera atenta y comedida, se sirva ordenar a quien corresponda, brindar a nuestra empresa el servicio profesional en Diseño Industrial para la asesoría en diseño de espacio comercial, empaques e imagen de la empresa.

Agradezco su amable atención y oportuno servicio.

Cordialmente,



Ing. JAIR OLMEDO ARCE ECHAVARRÍA
Gerente

Copia: Archivo y Diseñadora Maria Elisa Santacruz Urbano, Pasante.

Gabriela C.

Carrera 21 B No. 19-93 La Panadería. Telefax: 7 22 71 83
E- mail: merquimicos@yahoo.com.co
San Juan de Pasto, Nariño

ANEXO 5.

Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa SETAS DE NARIÑO.

San Juan de Pasto, Lunes 27 de Abril de 2009

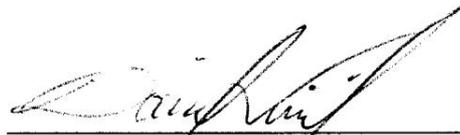
Doctora:

Beatriz Bonilla.
Directora del Departamento de Producción y Desarrollo Empresarial

Por medio de la presente, me dirijo a ustedes para solicitarle la asesoría en el diseño de la etiqueta de la empresa SETAS DE NARIÑO.

Gracias por su atención.

Atentamente,



David Horacio Villamil Alviar
CC: 16'458.755 de Yumbo (Valle)

Registro certificación y Renovo matricula 2009.

ANEXO 6.
Copia CARTA DE SOLICITUD: Empresa LATOSOS.

Pasto, 1 de Julio de 2009

LATOSOS

Doctora
BEATRIZ BONILLA
Promoción y Desarrollo
CAMARA DE COMERCIO DE PASTO

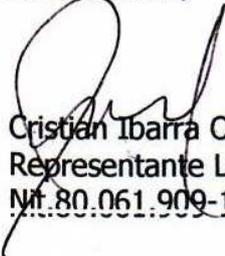
Asunto: Solicitud asesoría

Cordial saludo,

Me dirijo a usted para solicitar la colaboración de la Cámara de Comercio de Pasto en la asignación de un asesor, para realizar el proceso de diseño de etiquetas para la empresa Latosos, la cual se encuentra registrada en dicha entidad.

De antemano agradezco su colaboración.

Atentamente,



Cristian Ibarra Obando
Representante Legal
Nº 80.061.909-1

ANEXO 7.
Copia FORMATO CONTROL DE VISITAS / ASESORIAS



CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
DEPARTAMENTO DE PROMOCION Y DESARROLLO EMPRESARIAL
ASESORIAS EMPRESARIALES

PASANTE: MARIA ELISA SANTACRUZ TELÉFONOS 7311445 EXT. 136 - 3154975515

#	FECHA	HORA	NOMBRES Y APELLIDOS	ENTIDAD	DIRECCIÓN	OBSERVACIONES	
						TELEFONO	FIRMA EMPRESA
1	19-02-09	9:00 AM	JANETH IBAÑA PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19-20 Panaclera	722-7183	Visita de observación hora: 12:05 p.m.
2	20-02-09	9:00 AM	JANETH IBAÑA PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19- Panaclera	722-7183	Visita de observación. hora: 12:10 p.m.
3	25-02-09	11 AM	JANETH IBAÑA PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19-91 Panaclera	722-7183	Revisión Logo 1- Entrega hora: 12:00 p.m.
4	04-03-09	9:00 AM	JANETH IBAÑA PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19-93 Panaclera	722-7183	Revisión Estantería 1- Entrega hora: 12:00 p.m.
5	06-03-09	11 AM	JANETH IBAÑA PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19-93 Panaclera	722-7183	Entrega Diseño Estantería #1 hora: 12:30 p.m.
6	09-03-09	4:00 PM	JANETH IBAÑA PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19-93 Panaclera	722-7183	Visita Anuncio y Agrícola hora: 6:00 p.m.
7	10-03-09	2:30 PM	Augusto Dejos Tobar Director	La Casa de Administración y Agrícola	Av. Colombia Cl 22 no. 15-15	7212318	Entrega Plap Estantería hora: 2:50 p.m.
8	11-03-09	2:00 PM	FUTH MARTINEZ PARTICIPANTE	Coemprender	Instalaciones Campes de Empleo	7210647	Entrega #1 en Paquete 3:45 p.m.
9	12-03-09	8:30 AM	FUTH MARTINEZ PROPIETARIA	Merguimicos	Cra 2B # 19-93 Panaclera	7210647	Revisión Flyer TARJETA hora: 10:00 a.m.
10	18-03-09	9:15 AM	Jair Alfonso Ace PROPIETARIO	Merguimicos	Cra 2B # 19-93 Panaclera	7210647	Entrega Archivo PROMOCIONES J. Ace
11	27-03-09	10:00 AM	David Haracio Vilamiz PROPIETARIO	Setas de Azuero	Instalaciones Cámara de Comercio	--	Entrega solicitud Pantalla Visita David Vilamiz
12	5-04-09	3:00 PM	David Haracio Vilamiz	Setas de Azuero	Instalaciones Cámara de Comercio	--	Entrega 1 Propuesta conexiones David Vilamiz
13	18-04-09	11:00 AM	David Haracio Vilamiz	Setas de Azuero	Instalaciones Campes de Comercio	--	Propuesta Final Entrega David Vilamiz

ANEXO 8.
Copia CERTIFICACIÓN Y APROBACIÓN DE LA PASANTÍA



San Juan de Pasto, Agosto 03 de 2009

El Departamento de Promoción y Desarrollo empresarial de la Cámara de Comercio de Pasto, hace un reconocimiento al trabajo realizado durante su Pasantía a la señorita Maria Elisa Santacruz Urbano, estudiante de Diseño Industrial, quien mostró interés y capacidad para llevar a cabo su plan de Asesorías empresariales y acompañamiento en las labores del Departamento.

A su vez conjuntamente con otros departamentos se realizaron labores comerciales como la instalación de ferias y eventos, lo cual llevo al posicionamiento de marcas y productos de la región.

Asesoró en diseño de empaques a las artesanas de la comuna 10, lo cual dio un valor agregado a sus productos para que éstas fueran seleccionadas para participar en la feria Expoempresaria 2009.

A través del diseño de imagen de los eventos, se logro que estos tuvieran una óptima difusión y por lo tanto una gran acogida.

Al finalizar se presento un informe de las labores realizadas y la propuesta para la estantería institucional de Cámara.

Beatriz Bonilla B

BEATRIZ BONILLA

Directora Departamento de Promoción y Desarrollo Empresarial.

Calidad y Compromiso al **Servicio Empresarial**

Calle 18 No. 28-84 - PBX: 731 14 45 - Conmutador: 731 01 26 - 731 03 58 - 731 03 59 - Fax: (092) 731 04 40
Correo Electrónico: correo@ccpasto.org.co - A.A. 1168 - Página Web: www.ccpasto.org.co - San Juan de Pasto - Colombia



CERTIFICACIÓN

San Juan de Pasto, Agosto 03 de 2009

LA DIRECTORA DEL DEPARTAMENTO DE PROMOCION Y DESARROLLO
EMPRESARIAL

CERTIFICA

Que la Señorita MARIA ELISA SANTACRUZ, identificada con Cédula de Ciudadanía No. 37.087. 529 de Pasto. Estudiante egresada de la Universidad de Nariño de la Facultad de Artes programa Diseño Industrial, realizó la Pasantía en el Departamento de Promoción y desarrollo empresarial de la Cámara de Comercio de Pasto.

Cumpliendo a cabalidad con las actividades programadas durante el periodo comprendido entre el 01 de Febrero hasta el 31 de Julio de 2009, en jornada de ocho (8) horas diarias de lunes a viernes.

Esta certificación es expedida a solicitud de la interesada

BEATRIZ BONILLA

Directora Departamento de Promoción y desarrollo empresarial.

Calidad y Compromiso al **Servicio Empresarial**

Calle 18 No. 28-84 - PBX: 731 14 45 - Conmutador: 731 01 26 - 731 03 58 - 731 03 59 - Fax: (092) 731 04 40
Correo Electrónico: correo@ccpasto.org.co - A.A. 1168 - Página Web: www.ccpasto.org.co - San Juan de Pasto - Colombia