



Al pertenecer al **Círculo de Afiliados** podrá encontrar un nuevo Portafolio de Servicios de Psicología Organizacional, donde aprenderá herramientas que permitan fortalecer el crecimiento empresarial de su negocio.

En nuestras Redes Sociales le mantendremos informado de eventos, capacitaciones y beneficios.



@ccvalledupar



@ccvalledupar



Cámara de Comercio de Valledupar

Afiliados CCV.

Creemos juntos

Cámara de Comercio de Valledupar

Año 2016

Edición 3

Boletín Informativo

Valledupar - Cesar

Mensual - Septiembre

Circulación gratuita

1.000 ejemplares



Entérese



1

Beneficios Empresariales



2

Innovación



3

Productividad



Cada día, más beneficios.

Nuestras alianzas están diseñadas para fortalecer su desarrollo **empresarial**

Desde los inicios de la Cámara de Comercio de Valledupar, se ha buscado crear diversas alianzas y convenios para que nuestros comerciantes y empresarios, cuenten con diferentes servicios adicionales y múltiples beneficios.

Afiliados CCV
Creemos juntos

Junta Directiva 2014 - 2018

Leodavis Rojas Quintero
Presidente

Gustavo Gnecco Oñate
Primer Vicepresidente

Himel Rivero Zuleta
Segundo Vicepresidente

Representantes por el Comercio

Principales:

Leodavis Rojas Quintero
Afranio Restrepo Cordoba
Himel Rivero Zuleta
Eleuteria Hernandez Jaimes

Suplentes:

Maria Helena Holguín Pulgarín
Jose Saúl Díaz
Aliris Arteaga Yoza
Eugenio Castañeda Cuello

Representantes por el Gobierno Nacional

Principales:

Gustavo Gnecco Oñate
Fabio Méndez Vanegas

Suplentes:

Hector Onofre Santana Durán
Emin Alfonso Durán Gelvis

José Luis Urón Márquez
Presidente Ejecutivo

Edgar Rincón Castilla
Vicepresidente Ejecutivo

Adriana Navarro
Promotora de Afiliados

Edición N° 3

Diseño

Jean Carlos De La Cruz Rodriguez

Diagramación

Dennys Beatriz Ochoa De La Cruz

Redacción

Julio Rafael Barranco Godoy
Andrea Carolina Herrera

Corrección de estilo

Stella Durán Escalona

Contacto

cvalledupar@edatel.net.co



Para la entidad es importante tenerlo a usted como afiliado, ya que queremos ofrecer permanentemente diferentes recursos que fortalezcan la competitividad de su empresa. Así mismo, con nuestras alianzas, buscamos impulsar el desarrollo del Cesar y acreditarlos como la Cámara de Comercio con mejores servicios en el país.

Hemos desarrollado diferentes alianzas con entidades de diversos sectores económicos de la región para el año vigente. Según los servicios de cada entidad usted podrá disfrutar de atención diferencial para su empresa y empleados.



Son más de **15 empresas**

las que hacen parte de este convenio, entre las cuales encontramos peluquerías, restaurantes, agencias de marketing digital, suministradores de productos clínicos, directorio empresarial y servicios automotrices, con esto, propiciamos el acceso a nuevos mercados y más oportunidades de negocio.

Nuestros **afiliados** se beneficiarían

con descuentos del 5 al 60% en servicios, productos y actividades de ocio. Nos importa conocer y trabajar por la satisfacción de las necesidades de cada uno de nuestros afiliados, los cuales hacen parte de nuestra familia cameral y son el objetivo central de mundo dinámico y altamente competitivo.

Son estrategias que hemos venido desarrollando para nuestros afiliados, con las que buscamos fidelizarlos y lograr que sientan a la Cámara de Comercio de Valledupar como su mejor mano amiga.

Por: Julio Barranco Godoy.
Comunicador Social y Periodista.

Ruta de Beneficios



- Acceso gratuito a conferencias y seminarios.
- Descuentos especiales de hasta un 30% en alquiler de auditorios y capacitaciones.

ATENCIÓN PRIORITARIA EN NUESTRAS CAJAS DE REGISTRO

Realice sus trámites ante la CCV de manera ágil y oportuna, a través de nuestras cajas preferenciales. Atención preferencial telefónica y renovación de la Matrícula a domicilio

ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS EMPRESARIALES
en temas
administrativos
contables
marketing
talento humano

REFERENCIAS ESPECIALES

Acceso a referencias comerciales ante embajadas y entidades bancarias, que lo acreditan como Afiliado y cliente preferencial CCV.

CERTIFICADOS DE CÁMARA DE COMERCIO

- Reciba el 100% de su cuota de afiliación en certificados propios.
- Adquiera los certificados a domicilio, cuando lo requiera.

Descuentos por compras en establecimientos de otros aliados CCV

Asamblea anual de Afiliados

Periódicamente recibirá informes de los estudios socioeconómicos de la ciudad.

Reciba de forma gratuita la Revista "Estadísticas a tu Alcance" y el periódico "El Emprendedor", en los que tendrá la oportunidad de pautar con un 20% de descuento.

Reciba gratuitamente bases de datos de registros públicos y la copia de todos los documentos que haya registrado en la CCV.

Por: Andrea Carolina Herrera
Comunicador Social y Periodista.



El poder de las redes de la diversidad

Las pequeñas empresas tienen grandes oportunidades en las redes sociales para aumentar sus ingresos. Pero los esfuerzos deben contemplar varias estrategias.

Internet

y las nuevas tecnologías de información y las comunicaciones (TIC) han revolucionado la forma de hacer negocios en el mundo. En el Cesar, más empresarios y consumidores están asumiendo esta práctica, apalancados por los esfuerzos del Gobierno nacional y la iniciativa del sector privado que le apuestan a la red, como la plataforma comercial del futuro. Pero todavía falta mucho.

Que estar en internet es indispensable para vender productos, que lo es para hacer presencia institucional, que mi empresa no lo necesita, son algunas de las posiciones respecto del uso de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones entre los empresarios, microempresarios y emprendedores del Cesar.

Para conocer la utilidad de algunas de las herramientas TIC, que están a disposición de los microempresarios, especialmente en el campo de las redes sociales.

A continuación se presentan varias **CLAVES DE ÉXITO:**

Conocer audiencias

La posibilidad de relacionamiento, que brindan las redes sociales, se puede convertir en un elemento diferencial que le permite conocer mejor a sus clientes actuales o identificar nuevos nichos de mercado, a los cuales adaptar la propuesta de valor de la empresa.

Tener claridad en objetivos del canal digital

Que la empresa, grande, mediana o pequeña, esté en internet o redes sociales, es un asunto que va más allá de la moda virtual.

Hay que definir unos objetivos de negocio, como crecer en ventas, aumentar el tráfico de la página web o ganar en posicionamiento de marca corporativa. También deben definirse objetivos de relacionamiento, que parten de conocer más a los clientes hasta generar estrategias de relacionamiento.



de las redes sociales: Impactación A LOS NEGOCIOS



Cada red social tiene su discurso

Los contenidos que se generen, en redes sociales, no solo deben tener valor agregado para ganar audiencias. Hay que tener en cuenta que Facebook es más cálido, mientras Twitter apunta a ser más informativo. Pero también hay otras redes más específicas como LinkedIn (Red de profesionales) o Instagram (pizarrón de fotos) para viralizar imágenes asociadas a la empresa en diferentes categorías.

No dejar las quejas en el aire

Los comentarios negativos sobre una empresa o una marca en las redes sociales son para tener en cuenta. Una queja a la que no se le preste atención y no se le dé respuesta inmediata, fácilmente se multiplica y puede ser defasta para la marca corporativa y para la empresa.

Una imagen vale más... si es bien cuidada

Los encargados, de las Relaciones públicas y la imagen de las empresas, deben estar pendiente de las redes sociales para monitorear la información que está circulando, porque si es negativa se deben desvirtuar los rumores, mediante argumentos que vayan dirigidos a la satisfacción del cliente.

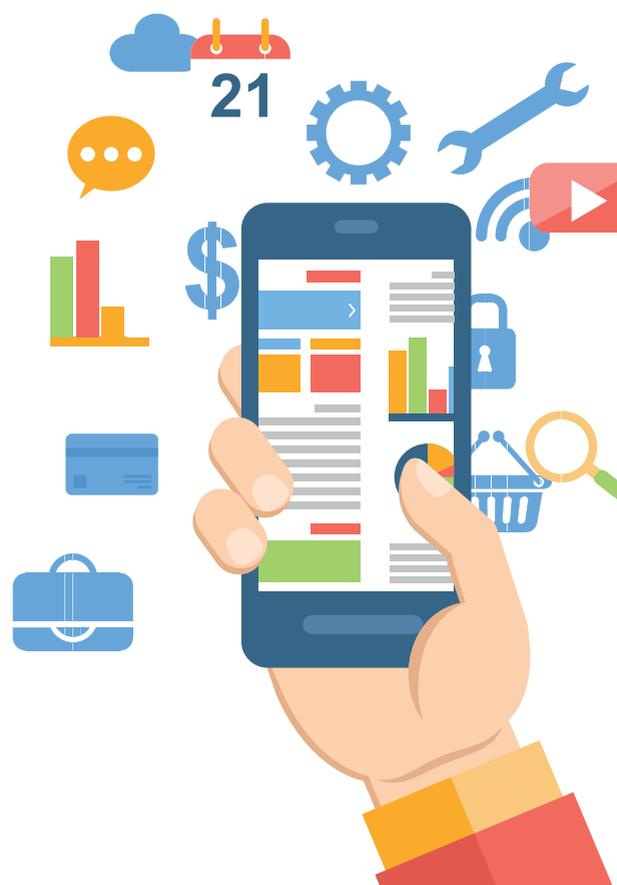
Acercar los productos al usuario

Para que cualquier negocio tenga éxito en las redes sociales es fundamental la relación entre el producto, el servicio y los medios electrónicos.

“Según informes del Ministerio de las TIC, la principal barrera para tener internet en las microempresas es la falta de necesidad percibida (60,6%), le siguen: falta de computador (17,6%), no cuentan con la capacidad económica (12,9%), los precios son muy costosos (9,3%), y no sabe usar el servicio (6,5%) por ello, por medio de programas como Mipyme Digital, MinTIC se ha puesto como meta lograr que el 70% de las micro, pequeñas y medianas empresas del país estén conectadas para el año 2018.”

“Un estudio realizado por la Asociación Colombiana de Micro, Pequeñas y Medianas empresas reveló que si bien la totalidad de las empresas agremiadas tienen acceso a internet, el 18% no posee página web actualizada y el 42% no usa redes sociales”.

Por: Dennyss Ochoa De La Cruz
Comunicador Social y Periodista.



Un punto de partida

LA INNOVACIÓN: una estrategia de desarrollo sostenible



“ Desde la llegada de la globalización las empresas colombianas han implementado diferentes estrategias para estar en el mismo nivel de creatividad, innovación y productividad que las organizaciones extranjeras. ”

COLOMBIA es un país, que con el pasar de los años, ha demostrado ser líder en diferentes actividades económicas, sociales, deportivas y culturales, las cuales han trascendido fronteras permitiendo que seamos reconocidos a nivel internacional. Desde la visión de las apuestas productivas y/o económicas, Colombia ha posicionado diversos sectores los cuales vienen liderando procesos de innovación exitosos, que nos han permitido escalar tres puestos en el rankings global de innovación.

En temas de innovación, el país se destaca en categorías como recurso humano, conocimiento y tecnología pero se mantiene el rezago en infraestructura y sofisticación, lo cual limita el liderazgo regional en este importante tema que es uno de los puntos de partida más relevantes a la hora de emprender.

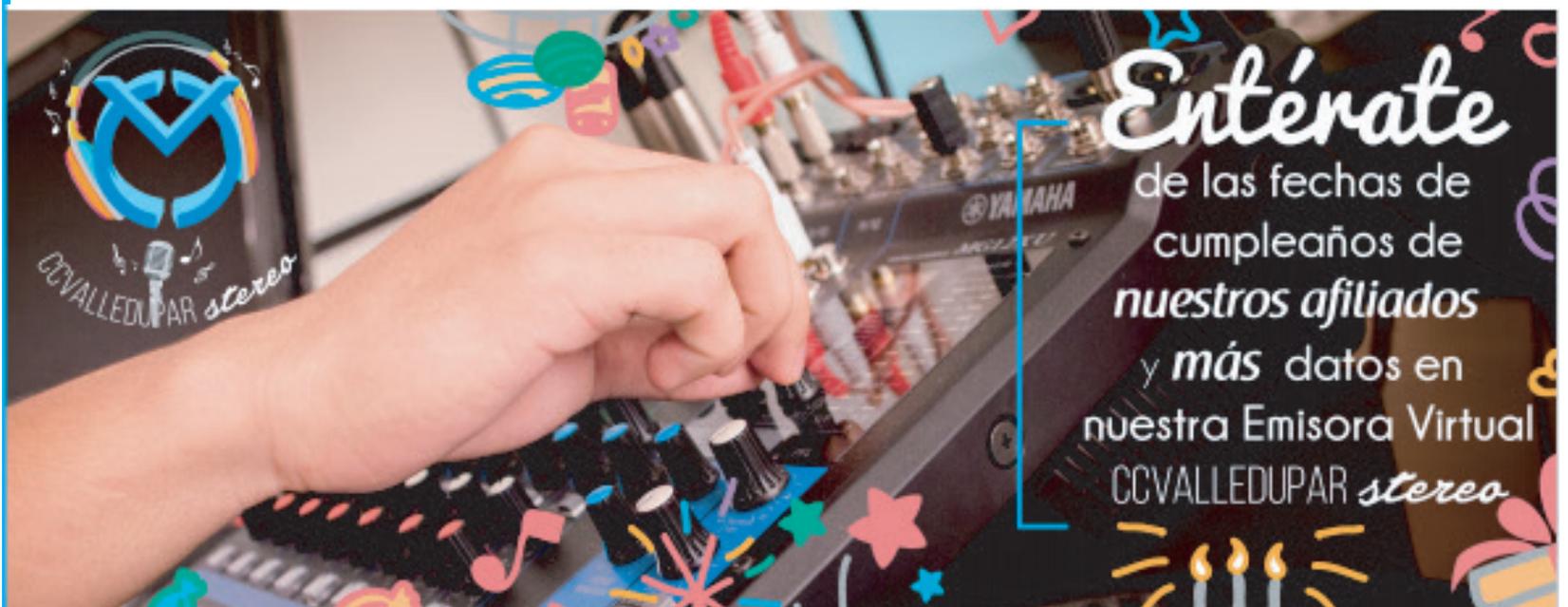
Si usted desea empezar a innovar en su empresa o lanzar una apuesta productiva innovadora en nuestra región, no olvide estos tres pasos que lo ayudarán a identificar oportunidades:

- Autodiagnóstico.
- Ruta de innovación.
- Implementar su idea.

Contribuyamos a que nuestra región y país se caractericen por contar con empresas que le ofrezcan un valor agregado al mercado y que vean en una necesidad la oportunidad de

INNOVAR
CREAR
DESCUBRIR

Por: Julio Barranco Godoy.
Comunicador Social y Periodista.



Entérate

de las fechas de cumpleaños de nuestros afiliados y más datos en nuestra Emisora Virtual CCVALLEDUPAR stereo

Tips de emprendimiento Empresarial



estrategias para tener éxito cuando presentamos quejas a nuestros superiores.

1. Concertar el momento idóneo: una hora de encuentro o de entrega.
2. Hacer la queja por escrito reduce el componente emocional y la convierte en una posición más objetiva y comprensible.
3. Mantener el autocontrol, si se hace en persona. Recuerde expresar sus ideas como una inquietud para mejorar una situación y no como una agresión crítica, o un ataque a los demás.
4. Describir la situación y las consecuencias negativas que ocasiona a la empresa.

A	O	W	D	E	C	I	S	I	O	N	S	E	I	G	C	U	O	N	I
C	V	S	E	P	L	L	Y	M	R	R	U	T	N	I	O	H	P	E	J
E	V	O	C	A	A	Z	A	P	H	K	P	A	T	N	M	K	O	G	K
S	I	S	I	T	R	X	T	D	M	O	Z	J	E	T	P	O	R	O	P
A	S	R	S	I	D	S	O	H	L	N	Q	R	L	E	E	L	T	C	S
R	I	U	I	M	I	N	P	K	A	N	D	F	I	L	T	D	U	I	E
B	O	C	O	G	N	I	M	I	M	Z	B	R	G	I	I	O	N	A	G
C	N	E	E	F	A	R	L	X	P	O	M	S	E	G	T	C	I	C	U
D	B	R	L	N	I	A	B	C	M	T	I	A	S	E	I	U	D	I	R
E	N	P	J	V	L	O	M	U	P	K	A	C	O	N	V	M	A	O	I
F	Y	Z	P	S	A	P	Y	L	F	W	G	K	A	C	I	E	D	N	D
P	A	T	R	I	M	O	N	I	O	M	U	L	M	I	D	N	E	E	A
H	Q	U	Y	P	V	S	A	T	S	I	G	E	R	A	A	T	S	S	D
I	T	A	M	O	I	R	O	T	I	R	R	E	T	R	D	O	P	E	O
J	L	P	P	H	R	R	I	X	N	C	S	B	X	V	D	S	G	Z	I
K	R	E	G	I	S	T	R	O	S	R	O	X	G	A	S	K	R	E	P
N	E	G	O	C	I	A	C	P	J	K	L	N	M	L	Q	R	U	J	N

Sopa de letras



1. Cesar
2. Paz
3. Alianza
4. Seguridad
5. Territorio
6. Patrimonio
7. Decisión
8. Negociaciones
9. Recursos
10. Documentos
11. Registros
12. Competitividad
13. Oportunidades
14. Inteligencia
15. Visión

Escriba aquí tres para fomentar un adecuado clima organizacional **en su empresa.**



- 1)
- 2)
- 3)





vulnerables de Valledupar

Buscando mejorar las condiciones de vida y conocer las diferentes problemáticas que viven los habitantes de los diferentes barrios de este sector la Cámara de Comercio de Valledupar interviene para hacer frente a esta situación

Desde años atrás los barrios: 9 de marzo, Paraíso I y II, Pescaito, Zapato en Mano, Nueva Colombia y el sector de la Macarena han vivido un aislamiento y segregación la cual los mantiene en una pobreza casi absoluta, con condiciones de vida deplorables y con poca asistencia por parte del Gobierno municipal.

Son diferentes problemáticas las que se viven en este sector de la ciudad de Valledupar, como microtráfico, inseguridad, delincuencia común, consumo de drogas en jóvenes, embarazos en adolescentes, poca educación y casas sin saneamiento básico. La Cámara de Comercio de Valledupar se ha propuesto realizar una caracterización socio económica, con el fin de mostrar a la comunidad y al Gobierno todas estas situaciones que influyen en el desarrollo personal, social y económico del municipio.

Se han realizado diferentes actividades de apoyo psicosocial, lúdicas y de rescate de memoria histórica, atención a las familias, escuchar sus problemas y una caracterización muy bien fundamentada para que estas personas vulnerables sientan que la entidad también se preocupa por todo lo que les toca vivir.



EL COMPROMISO de la **Cámara de Comercio de Valledupar** es por el momento visitar cada una de estas familias, llevarles una atención especializada en psicología, realizar actividades de rescate de memoria histórica y educarlos para que su sexualidad y su futuro no se vea comprometido por lo que viven diariamente en su entorno. Desde nuestras diferentes áreas trabajamos para enseñar, promover y apoyar las familias del margen derecha del río Guatapurí.

¡Ahora estamos más cerca de ti!

Por: Julio Barranco Godoy.
Comunicador Social y Periodista.

Clúster Turismo

Haz parte de la comunidad **Clúster**

- Proyectos
- Capacitaciones
- Análisis Estratégicos
- Oportunidades de Mercado
- Alternativas de Negocio
- Nuevos Productos

Clúster Lácteos Competitivos

Clúster Lácteo del Departamento del Cesar

Contáctenos

rutascompetitivas@ccvalledupar.org.co Tel: 589 6878 ext 107 - 108