



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

EJEMPLO:

# Apoyo Logístico para BUSINESS, S.A. en Colombia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Bogotá

**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones



# EJEMPLO\*:

## Apoyo Logístico para BUSINESS, S.A. en Colombia

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Bogotá



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX

Este informe constituye un Servicio Personalizado, prestado por la Oficina Comercial de España en Bogotá, a Business, S.A., conforme al servicio contratado con fecha X de XXXXX de 2000 con referencia CRM SP- 00000.

Precio final de este Servicio  
Personalizado: 200 euros (IVA incluido)

\*Los nombres de empresas y sus datos,  
así como las fechas de este ejemplo son  
ficticios.



# Índice

1. Descripción del servicio	4
1.1. Necesidades del cliente	4
1.2. Apoyo Logístico	4
2. Resumen presentación evento.	5
3. Anexos	6
ANEXO I. LISTA CONFIRMADOS	6
ANEXO II. CONCLUSIONES EN LA REUNIÓN	6



# 1. Descripción del servicio

## 1.1. Necesidades del cliente

Business, S.A. requerían un espacio donde poder informar a las empresas de las posibilidades y productos para la internacionalización que ellos ofrecen. Para ello, el cliente solicitaba apoyo logístico gestionando un evento y la cesión de la sala de reuniones de que se dispone en la Oficina para celebrarlo.

En el evento que tomó la forma de desayuno-coloquio, el presidente de Business, S.A., Don XXXX XXXX expuso a las empresas los productos de apoyo a la internacionalización y a la financiación que ofrece la entidad y posteriormente se abrió un espacio de conversación con intervenciones de las empresas para presentar inquietudes al presidente y los representantes. Así se consiguió un diálogo para que desde Business, S.A. se conociesen las necesidades de las empresas en el mercado colombiano y para las empresas poder conocer en profundidad los productos de apoyo que ofrece la entidad.

## 1.2. Apoyo Logístico

Desde la Oficina nos encargamos de gestionar el catering para el desayuno, realizar la lista de invitados y contactarlos. Hicimos seguimiento de las invitaciones y cedimos la sala para la celebración del desayuno coloquio.

En primer lugar se realizó una lista de posibles invitados de entre los representantes de las principales empresas españolas en el país que tuviesen una actividad susceptible de ser asegurada por Business, S.A. Entre las empresas que se consideraron estaban las principales empresas de construcción, de importación de productos, los principales bancos españoles con representación en Colombia y los principales despachos de abogados con participación española. Más adelante en el anexo I se incluye la lista definitiva de confirmados y asistentes. Los representantes de Business, S.A. comunicaron su satisfacción con la gestión del auditorio en cuanto a número y cargos de los asistentes.

Para la gestión del catering se realizaron dos cotizaciones con dos empresas con las que normalmente trabajamos y finalmente se organizó con XXXXXX. Se especificaron a la empresa las necesidades y se les dio indicaciones para que facturasen a Business, S.A.

Se preparó la sala con los medios audiovisuales requeridos y el desayuno antes de la llegada de los asistentes.



## 2. Resumen presentación evento.

Tras la introducción personal por parte de todos los asistentes, el presidente de Business, S.A. comenzó su presentación hablando sobre el actual clima en la actividad comercial internacional y las crecientes necesidades de asegurar dicha actividad. Comentó cómo en algunos mercados y actividades sólo Business, S.A. puede asegurar la actividad comercial internacional con garantías y respaldo institucional y cómo en Colombia debería crecer la contratación de los seguros para proyectos por la incertidumbre de su situación económica actual. Posteriormente, se mostró una presentación con los instrumentos de apoyo a la internacionalización que ofrece la entidad.

Se abrió un espacio de conversación para que las empresas presentes pudiesen plantear inquietudes y peticiones particulares y se concluyó la reunión.

A petición del presidente y de las empresas se envió la presentación a todos los presentes con los datos de contacto de Don XXXX XXXX.



## 3. Anexos

### ANEXO I . LISTA CONFIRMADOS

1. BUSINESS, S.A.: XXXX XXXX - Presidente de BUSINESS, S.A.
2. EMPRESA 1: XXXXX XX - Gerente Comercial EMPRESA 1
3. EMPRESA 2: XXX XXX - Gerente General
4. EMPRESA 3: XXX XXX - Gerente Nacional EMPRESA 3
5. EMPRESA 4: XXXX XX - Director de Negocio
6. EMPRESA 5: XXX XXX - Presidente de XXXX
7. EMPRESA 6: XXX XX - Country Manager
8. EMPRESA 7: XXXXXX - Director Financiero
9. EMPRESA 8: XXX XXXXX - Directora administración
10. EMPRESA 9: XXXX XX - Presidente Colombia
11. EMPRESA 10: XXX XX - Directora Relaciones Institucionales
12. EMPRESA 11: XXX XXX - Director General Colombia
13. EMPRESA 12: XXX XXX -Socio
14. EMPRESA 13: XXX XXX -Socio
15. EMPRESA 14: XXXXX - Socio
16. EMPRESA 15: XXX XXX - Director Relaciones Institucionales
17. EMPRESA 16: XXX XXX - Director América
18. EMPRESA 17: XXX XXX - Director Colombia
19. EMPRESA 18: XXX - Director de XXXX
20. EMPRESA 19: XXX XXX - Director General
21. OFECOME: Elisa Carbonell Martín - Consejera Económica y Comercial

### ANEXO II. CONCLUSIONES EN LA REUNIÓN

Tras la celebración del evento los representantes conversaron con la Consejera sobre la posibilidad de realizar con la oficina el próximo año un taller con empresas españolas en el país sobre financiación e instrumentos públicos para la internacionalización de la empresa.



Apoyo Logístico para Business, S.A.  
en Colombia

**Responsable del servicio:**

Analista de mercado de la  
oficina de Bogotá

**Servicio elaborado por:**

Área de Servicios Personalizados

**Contacto:** Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Colombia

**Dirección:** Carrera 9A, N°99-07, Torre 'La Equidad', Oficina 901 Bogotá, Colombia

**Teléfono:** +57 81) 5202002

**E-mail:** [bogota@comercio.mineco.es](mailto:bogota@comercio.mineco.es)

Para más **información** sobre Colombia:

**Twitter:** @ICEXColombia

La **Oficina Económica y Comercial de España** en Bogotá dispone de un amplio catálogo de Servicios Personalizados entre los que destacamos:

- ✓ Selección de potenciales socios comerciales
- ✓ Agendas de entrevistas con posibles socios, instituciones, organismos, etc.
- ✓ Elaboración de estudios de mercado a la medida
- ✓ Análisis de la competencia
- ✓ Cesión de espacios en las Oficinas Económicas y Comerciales
- ✓ Diseño y organización de acciones de marketing y promoción comercial
- ✓ Acompañamiento de personal de la Oficina Comercial
- ✓ Atracción de inversiones a España
- ✓ Invitaciones a España de compradores y prescriptores
- ✓ Informes comerciales de compañías extranjeras
- ✓ Comparativas de precios en puntos de venta

Y mucho más.



SERVICIOS  
PERSONALIZADOS  
ICEX



Si desea conocer todos los programas y servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

900 349 000 (9 a 18h L-V)

[Información@icex.es](mailto:Información@icex.es)



UNIÓN EUROPEA

T. 900 349 000 | [www.icex.es](http://www.icex.es)