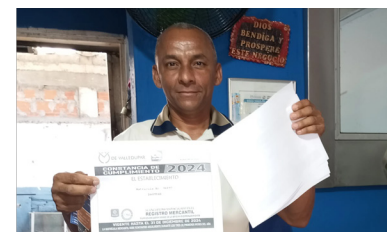


JORNADA DE RENOVACIÓN 2024

Dentro del escenario empresarial de Valledupar y los municipios del departamento del Cesar, el Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar juega un papel fundamental en donde más de 500 afiliados de diferentes sectores de la economía, tienen acceso a algunos beneficios especiales gracias a la decisión voluntaria de cada uno para apoyar y respaldar las iniciativas que buscan fortalecer el tejido económico de la región. **Pág. 3**



Círculo de Afiliados

Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Río Cesar

2024 Edición Boletín Informativo Valledupar - Cesar Mayo Circulación Gratuita 500 ejemplares



Asesorías de Marketing Digital

En una iniciativa innovadora para fortalecer el ecosistema emprendedor local, el pasado miércoles 24 de abril se llevó a cabo la primera asesoría de marketing digital y manejo de redes sociales, dirigida a los usuarios que forman parte del Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar. La asesoría se dio en la oficina de la Cámara de Comercio de Valledupar, seccional Agustín Codazzi, en la que participaron más de 15 afiliados locales, entre emprendedores y comerciantes de los diferentes sectores económicos de este municipio. **Pág. 2**



Asesorías de Marketing Digital: una iniciativa para impulsar la economía de los afiliados



Foto de afiliados del municipio de Codazzi, Cesar

En una iniciativa innovadora para fortalecer el ecosistema emprendedor local, el pasado miércoles 24 de abril se llevó a cabo la primera asesoría de marketing digital y manejo de redes sociales, dirigida a los usuarios que forman parte del Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar. La asesoría se dio en la oficina de la Cámara de Comercio de Valledupar, seccional Agustín Codazzi, en la que participaron más de 15 afiliados locales, entre emprendedores y comerciantes de los diferentes sectores económicos de este municipio.

La idea de este proyecto está liderada por Edgar Rincón, vicepresidente Administrativo de la Cámara de Comercio de Valledupar y Director del Círculo de Afiliados, quien ha venido

impulsando a través de este tipo de iniciativas la economía e innovación de los comerciantes. Estos espacios permiten equipar a los empresarios locales con las herramientas y conocimientos necesarios para expandir su presencia en línea y aumentar la visibilidad de sus negocios.

El objetivo principal de estas asesorías es promover en los empresarios de los diferentes sectores económicos, a aprovechar al máximo las herramientas y estrategias disponibles en el entorno digital para promocionar sus productos o servicios. Esto incluye aumentar la visibilidad, la cual, ayuda a que los negocios sean más visibles en redes sociales, ya sea a través de motores de búsqueda u otras plataformas digitales relevantes para la industria. De igual forma,

facilitar la captación de clientes potenciales y convertirlos en clientes reales mediante la implementación de estrategias de marketing digital efectivas, como la optimización de las redes sociales, la publicidad en línea y el marketing de contenido.

Estos encuentros también ayudan a construir relaciones con otros comerciantes locales, para que así se pueda establecer una presencia sólida en línea que fomente la interacción con los clientes a través de redes sociales y otros canales digitales, que contribuyen a construir relaciones duraderas y lealtad de marca. Otro de los aspectos fundamentales en el desarrollo de este tipo de capacitaciones es promover las estrategias comerciales con el fin de mejorar el retorno de la inversión; maximizar el rendimiento de las inversiones en marketing digital al identificar las estrategias más efectivas y optimizar constantemente las campañas para lograr los mejores resultados dentro del presupuesto disponible.



Adaptarse a los cambios en el mercado y así mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías en marketing digital para garantizar que el negocio esté siempre a la vanguardia y pueda acoplarse rápidamente a los cambios en el mercado y en el comportamiento del consumidor.

Los participantes también tuvieron la oportunidad de hacer preguntas y recibir orientación personalizada sobre cómo aplicar estos conceptos a sus negocios específicos, lo cual demuestra el interés de los comercian-

tes por aprender e impulsar el crecimiento de sus negocios a través de las herramientas y beneficios económicos que ofrece el mundo de la era digital.

“Esta asesoría ha sido realmente esclarecedora”, compartió Leonardo Cifuentes, uno de los afiliados a la Cámara de Comercio de Valledupar que participó en la asesoría. “Me siento mucho más seguro ahora sobre cómo puedo utilizar las redes sociales y otras herramientas digitales para llegar a más clientes y hacer crecer mi negocio”.

Estos espacios incitan a que los afiliados también se apropien del manejo y el uso de redes sociales como un puente para llegar a su público objetivo, generando interacción continua, no solo con los clientes y la marca, sino también con todos los canales de comunicación que maneja el Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio, quienes actúan como una herramienta de socialización e instrucción para los afiliados que actualmente le apuestan al posicionamiento de su negocio en esta plataformas digitales.

Con esta iniciativa, se espera que los comerciantes y emprendedores de Codazzi puedan aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el mundo digital para expandir sus negocios y contribuir al desarrollo económico de la región. Además, se planea seguir ofreciendo estos espacios de asesoría en otros municipios del Departamento del Cesar que cuentan con seccionales de la Cámara de Comercio de Valledupar, para continuar apoyando el crecimiento y la innovación en el sector empresarial local.

Jornada de renovación 2024, un ciclo más destacando la fidelidad de comerciantes y emprendedores



Afiliada - Círculo de Afiliados, foto tomada durante la jornada de renovación

Dentro del escenario empresarial de Valledupar y los municipios del departamento del Cesar, el Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar juega un papel fundamental en donde más de 500 afiliados de diferentes sectores de la economía, tienen acceso a algunos beneficios especiales gracias a la decisión voluntaria de cada uno para apoyar y respaldar las iniciativas que buscan fortalecer el tejido económico de la región.

Como parte del fortalecimiento y el compromiso de los afiliados, cada año se realiza una jornada especialmente para la renovación del registro y la calidad en estatus de afiliado a partir de una tarifa anual por parte de los comerciantes o emprendedores que forman parte de este gremio.

Es por ello, que el pasado 02 de enero inició la jornada de renovación 2024 de los afiliados que forman parte del Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar, el cual se extendió hasta el 01 de abril del mismo año, por iniciativa de la superintendencia, quien ha venido liderando estos periodos de renovación como parte de la normativa establecida por los entes encargados de esta área. Según Adriana Navarro, se logró un total del 89% en todas las jurisdicciones adscritas a la Cámara de Comercio de Valledupar, en cuanto a la renovación de los afiliados. Una cifra, que a diferencia de las estadísticas del año anterior, aumentó significativamente. Por otro lado, entre los municipios que más sobresalieron durante esta jornada se encuentran Valledupar y el Copey con un promedio total del 95%, entre los dos.

Uno de los objetivos de la jornada de renovación es poder generar el cumplimiento de los requisitos establecidos en su totalidad, por ende, también se estuvo brindando acompañamiento a algunos afiliados de manera presencial y en modalidad virtual en los trámites que respecta a la renovación, como parte de la gestión y el compromiso por parte de la Cámara de Comercio de Valledupar con los comerciantes.

Uno de los objetivos de la jornada de renovación es poder generar el cumplimiento de los requisitos establecidos en su totalidad, por ende, también se estuvo brindando acompañamiento a algunos afiliados de manera presencial y en modalidad virtual en los trámites que respecta a la renovación, como parte de la gestión y el compromiso por parte de la Cámara de Comercio de Valledupar con los comerciantes.



Afiliado - Círculo de Afiliados, foto tomada durante la jornada de renovación

Ética empresarial: no solo un tema de moral, sino de estrategia comercial

La ética empresarial emerge como un pilar fundamental en el panorama comercial actual. Más que un principio moral, se convierte en una estrategia clave para el éxito sostenible de las empresas. Autor: Edgar Rincón Castilla

“Los negocios también son un arte ya que en ellos se mezclan la estética y la ética. Los negocios sin ética no son útiles”

En medio del dinamismo y la competitividad que caracterizan al mundo empresarial, la ética se alza como un pilar fundamental que no solo guía las acciones de una empresa, sino que también moldea su reputación y su impacto en la sociedad. La ética empresarial no debería ser percibida simplemente como una obligación impuesta por normativas o como un acto de buena voluntad esporádico, sino más bien como una estrategia integral que conduce al éxito a largo plazo.

Las malas prácticas respecto al medio ambiente, competencia desleal, ofrecer productos de escasa calidad y mostrar publicidad engañosa son algunas de las acciones por las que los

consumidores pueden huir de los productos. Para evitar esto, es necesario demostrar la calidad como comerciante o empresario en la que pueden confiar, y con la que incluso comparten los mismos ideales.

Hoy en día es fundamental que una empresa tenga valores y sepa comunicarse con sus clientes, para así conectar con las personas a un nivel más profundo. La ética empresarial es el conjunto de valores y principios morales de una empresa en relación con la comunidad donde opera. Por lo tanto, una empresa ética es aquella que practica las convenciones sociales, pero va más allá y se preocupa por las demandas y necesidades de la sociedad, en espe-

cial, las de sus clientes.

La ética empresarial merece atención. Una empresa que demuestra transparencia, credibilidad y responsabilidad obtiene el respeto y la confianza de los consumidores. Practicar ética empresarial, entonces, puede atraer más clientes e inversores.

Una empresa ética no solo busca maximizar sus beneficios a corto plazo, sino que también se compromete con el bienestar de todas las partes involucradas en su actividad. Esto se traduce en ofrecer condiciones laborales justas y seguras, en proporcionar productos y servicios de calidad que satisfagan las necesidades reales de los clientes y en contribuir de manera positiva al desarrollo de la comunidad y la preservación del entorno.

La importancia de la ética empresarial, va más allá de los aspectos comerciales, tu empresa está conformada por personas y se dirige a personas

que tienen derecho a ser tratadas con dignidad. En consecuencia, el principio de la ética empresarial es el bienestar general de una sociedad, en todos los niveles. Por lo cual, si tu empresa trabaja teniendo en mente esto, el resultado será una sociedad más bondadosa, plena, sana física y mentalmente. Aunque muchos no lo crean, la ética empresarial no está peleada con la generación de ganancias.

Un negocio no es ético si no cumple con los plazos de entrega, lo cual, compromete su relación de confianza con el cliente, que deja de creer en lo que la marca o la empresa promete. Tu cliente está mal atendido; un consumidor mal atendido no regresa y no recomendará tu empresa a amigos y en sus redes sociales.

La empresa ofrece productos de baja calidad: es fundamental colocarse en el lugar del cliente. Como cliente ¿No te sentirías engañado si descubrieras que el producto que compraste

no es tan bueno como parecía? Una respuesta que comercialmente trasciende en la percepción del consumidor para con la marca. El evitar crear anuncios que no coinciden con la realidad, también proporciona credibilidad comercial a las empresas. Es importante ser honesto con el consumidor. Decir siempre la verdad acerca del producto, sin aumentar las cualidades ni ocultar posibles deficiencias, esto mantendrá muy posiblemente la fidelidad del cliente con la empresa.

No solo es percibir la ética empresarial como una obligación moral, sino básicamente como una estrategia esencial para el éxito a largo plazo en un mundo cada vez más interconectado y exigente. Aquellas empresas que priorizan la ética en todas sus operaciones no solo contribuyen a construir una sociedad más justa y sostenible, sino que también están sentando las bases para su propia prosperidad y perdurabilidad en el mercado.

Junta Directiva 2024

Representantes del Comercio

Principales

Afranio Restrepo Córdoba
José Roberto del Río Salazar
Henry de Jesús Campo Ramírez
Diego Vides Fonseca

Suplentes

Oscar José Beltrán Guerra
José Gabriel Púlido Dávila
Karen Guerrero Calderón

Jóse Luis Urón Márquez

Presidente Ejecutivo Cámara de Comercio

Representantes del Gobierno

Principales

Luis Alfonso Pérez Chinchilla
Manuel de Jesús Jácome Lozano

Suplentes

Julio César Vargas Vergara

Círculo de Afiliados Edición N° 2 de 2024

Diseño y Diagramación
Marcela Fuentes Valera

Redacción y Corrección de Estilos
Silvia Acosta Oñate

Edición General
Silvia Acosta Oñate

Promotoras del Círculo de Afiliados
Adriana Navarro
Carolina Terán

Contacto
afiliados@ccvalledupar.org.co

De los sueños a la realidad: la experiencia inspiradora de un afiliado



Geovanny Rodríguez, comerciante de Codazzi, miembro del Círculo de Afiliados

Una deuda muy grande y un capital de solo 1 ‘500.000, así inició la historia de este comerciante y padre de familia, Geovanny Rodríguez, quien a diario trabaja constantemente para hacer crecer su negocio y actuar como una fuente de empleo local que brinda oportunidad laboral a algunos habitantes del municipio. En las calles del centro de Agustín Codazzi, donde el bullicio y el aroma de la tradición se mezclan, se encuentra el local del señor Rodríguez, un comerciante cuya historia es tan rica como los productos que vende en su establecimiento llamado “Provisiones Emma”, el cual abastece a decena de familias y emprendedores que hoy día incursionan en el mundo de los restaurantes.

La experiencia de Geo-

vanny Rodríguez como comerciante se remonta a la necesidad de generar ingresos a su familia, a quien siempre le ha preocupado el bienestar de los suyos a favor de mejorar su calidad de vida. Desde muy joven mostró interés por el tema de las ventas, un talento innato para los negocios y una curiosidad insaciable por aprender. Estos primeros pasos sentaron las bases para su futuro desempeño como comerciante; además de las miles de dificultades que se presentaron en el camino, desde las tormentosas deudas hasta la baja económica. Así nació en él una pasión que lo acompañaría toda su vida, la pasión por el comercio.

Aunque las expectativas de este emprendedor no eran muy altas, sus ganas de superar-

se y construir su propio negocio superaron cualquier miedo que acarreaba en sus pensamientos. 07 de febrero de 2007, una fecha inolvidable en los recuerdos del señor Geovanny, quien con tan solo 28 años, decidió dar un paso adelante y abrir su propio establecimiento, en el centro de la ciudad. Con una mezcla de audacia y determinación, transformó un pequeño local en un próspero negocio, ofreciendo una amplia gama de productos ajustados al bolsillo y la economía de las familias del municipio, incluyendo otro tipo de clientes, en calidad de precios competitivos.

Los primeros días no fueron fáciles, las ventas bajas y el aumento en los intereses de las deudas desesperaba cada vez más, sin em-

bargo, cuando el propósito es seguir avanzando, las esperanzas cobran vida y esa fue la motivación de Rodríguez. Como todo ser humano, es inevitable cuestionarse situaciones y pensar en desistir, pero entre esos dilemas su idea siempre fue resolver de alguna manera y a partir de allí impulsar el crecimiento no solo del establecimiento, sino también de su personalidad, teniendo en cuenta que este tipo de desafíos promueven la superación personal del comerciante y la capacidad para enfrentar crisis económicas.

Una de las estrategias de Geovanny para proyectar las ventas de su negocio se enfocó en el estudio de los artículos que mayor demanda manejaban. Entre la agilidad y la observación continua de los productos con mayor rotación y la idea de llamar la atención en otros establecimientos con el fin de ofrecer los productos, logró acceder a los contactos de distribuidores que le proporcionaron mejores precios para competir con el mercado del municipio.

Más allá de las estrategias comerciales, lo que actualmente mantiene a este empoderado comerciante en la cima del éxito es su compromiso inquebrantable con la calidad y el servicio al cliente. En Provisiones Emma, cada cliente es recibido con una sonrisa amable y un trato

personalizado, y cada producto que vende cumple con las expectativas del comprador, bueno, bonito y barato.

Sin duda alguna, lo que lo distingue como comerciante es su capacidad para innovar y adaptarse a los cambios del mercado. Con el advenimiento de la era digital, sus objetivos como parte del posicionamiento de su negocio es aprovechar las oportunidades que ofrece el comercio en línea, y así poder expandir su negocio más allá de un local físico y llegar a más clientes, ya sean regionales o nacionales.

Para muchos puede ser solo un comerciante exitoso; pero para su familia, representa más que eso, ser el pilar de un hogar, que también apoya iniciativas locales y contribuye al desarrollo económico y social de la ciudad. Su generosidad y compromiso con el bienestar de los demás lo han convertido en un ejemplo a seguir para muchos. Hoy, con 17 años de existencia de su negocio, Geovanny Rodríguez es mucho más que un comerciante, es un líder emprendedor, un visionario y un modelo de inspiración para aquellos que sueñan con abrir su propio negocio. Su historia demuestra que, con pasión, perseverancia y un compromiso inquebrantable cualquier aspiración es alcanzable.

Estado actual de la clasificación por tamaño empresarial de la Cámara de Comercio de Valledupar

El panorama empresarial está en constante evolución, y con él, la necesidad de contar con herramientas precisas para comprender y clasificar la diversidad de empresas que conforman el tejido económico. Es fundamental revisar y analizar el estado actual de esta clasificación. ¿Sigue siendo relevante y precisa en el contexto empresarial contemporáneo? ¿Se están adaptando las definiciones de tamaño empresarial a las realidades emergentes de la economía moderna? Explorar estas preguntas es fundamental para comprender la eficacia y la pertinencia en el mundo empresarial actual. Por ello, aquí mostramos el estado actual de la clasificación por tamaño empresarial de la Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Río Cesar, del año 2023.

Clasificación	Manufactura, Servicios y Comercio	P.N.	P.J	TOTAL	%
Microempresas	Manufactura, Servicios y Comercio	14.227	4.160	18.387	98,85%
Pequeñas empresas	Manufactura, Servicios y Comercio	20	113	133	0,72%
Medianas empresas	Manufactura, Servicios y Comercio	2	52	54	0,29%
Grandes empresas	Manufactura, Servicios y Comercio	0	26	26	0,14%
		14.249	4.351	18.600	100%

Tabla 1, tomada de los datos del registro del Círculo de Afiliados

Clasificación	Manufactura, Servicios y Comercio	P.N.	P.J	TOTAL	%
Microempresas	0 hasta \$ 2,107,052,985	14.227	4.160	18.387	100%
	0 - 20.000.000	13.427	2022	15.449	84,02%
	20.000.001 - 50.000.000	484	611	1.095	5,96%
	50.000.001 - 100.000.000	153	494	647	3,52%
	100.000,001 - 500.000,000	105	714	819	4,45%
	500,000,001 - 1.108.992.595-	58	319	377	2,05%

Tabla 2, tomada de los datos del registro del Círculo de Afiliados

Clasificación	MANUFACTURA	P.N.	P.J	TOTAL	%
Microempresas	0 hasta \$ 1.108.992.595	1.471	650	2.121	11,54
	SERVICIOS				
	0 hasta \$ 1.552.580.220	4.854	2.726	7.580	41,22
	COMERCIOS				
	0 hasta \$ 2.107.052.985	7.902	784	8.686	47,24
				18.387	

Tabla 3, tomada de los datos del registro del Círculo de Afiliados

Clasificación	Manufactura	P.N.	P.J	TOTAL	%
Pequeñas empresas	hasta \$9.648.089.675	6	3 2	38	28,57
	Servicios				
	Superior a \$1.552.580.220 y hasta \$6.210.273.815	2	30	3 2	24,06
	Comercio				
	Superior a \$2.107.052.985 y hasta \$20.292.968.985	12	5 1	63	47,37

Tabla 4, tomada de los datos del registro del Círculo de Afiliados

Clasificación	Manufactura	P.N.	P.J	TOTAL	%
Medianas empresas	Superior a \$9.648.089.675 y hasta \$81.731.431.725	1	8	9	16,67
	Servicios				
	Superior a \$6.210.273.815 y hasta \$22.733.995.210	1	39	40	74,07
	Comercio				
	Superior a \$20.292.968.985 y hasta \$101.692.968.980	0	5	5	9,26
Total		2	52	54	100

Tabla 5, tomada de los datos del registro del Círculo de Afiliados

En las tablas 4 y 5 analizamos las distribuciones de las pequeñas, mediana y grandes empresas en cada uno de los sectores. La clasificación empresarial siempre será fundamental, así se obtendrán estadísticas y porcentajes de manera detallada sobre el contexto empresarial y la práctica comercial dentro de las realidades de la economía local y regional.

En la tabla 1, se muestra cómo está conformado la existencia de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Río Cesar; siendo un total de 18.600 empresas, compuesta así: 18.387 microempresas que representan el 98,85%. La pequeñas empresas con 133 que conforma el 0,72% , las medianas empresas con 54 que equivalen al 0,29% y las grandes empresas con 26 que representan el 0.14%.

En la tabla 2, se puede apreciar que se dividieron las microempresas en varias escalas de activos, para entender realmente la situación empresarial de la organización, siendo así, una escala de: 0 - 20.000.000 millones de activos, equivale al 15.449 siendo 84% del total de microempresas. De 20.000.000 a 50.000.000 millones la cifra de 1.095 que representa el 6%, de 50.000.001 a 100.000.000 millones hay 647 que representan el 4%, de 100.000.0001 a 500.000.000 millones hay 819 que representa el 4% y por ultimo, de 500,000,001 a 1.108.992.595 hay 377 que representa 2%.

En la tabla 3, están distribuidas las microempresas por sectores: manufactura, servicios y comercios, representando mayor impacto el sector comercio con un 47,24%, seguido del sector servicios con un 41,22% y por último la manufactura con un 11,54%.

Agradecimientos para los afiliados: Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar

Desde el Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Valledupar, expresamos nuestro más sincero agradecimiento a los más de 20 afiliados que han formado parte de este gran gremio durante los 10, 15 y 20 años de compromiso, reiteramos las gracias por la confianza y colaboración continua. Esperamos seguir siendo un punto de encuentro y desarrollo para todos y cada uno de ustedes en sus trayectorias como emprendedores y comerciantes.

AFILIADOS 10 AÑOS	
ITEM	NOMBRE
1	JORGE ENRIQUE TAFUR DIAZ
2	CARLOS ANTONIO NOVOA BALLESTEROS
3	JORGE SANCHEZ CONTRERAS
4	JACQUELINE BARRERA PEREZ
5	LIBIA FLOREZ DIAZ
6	BELIA GUTIERREZ SEGOVIA
7	FRANKLIN JOSE VELASQUEZ DAVILA
8	YOLANDA GALLO
9	JHEYDYS ROSA FLOREZ CONTRERAS
10	DIANA GUTIERREZ GONZALEZ
11	ZENITH MATILDE GALVIS ANILLO
12	WALTER ALONSO MARIN BLANDON
13	YOLIBETH ROMERO SAMPAYO
14	HERIBERTO ENRIQUE VIDES AMAYA
15	JULIAN MARIA PEÑA VARGAS
16	ALDO LUIS SIERRA SERRANO
17	HENRY DAVID HERRERA MORENO
18	ANA LUZ OCHOA MANJARREZ
19	ELKIN DARIO GARCIA CARDONA
20	EDILSA RANGEL RANGEL
21	YOJAIRA ANDRADE MORA
22	CLAUDIA YANNET HERRERA LOPEZ

AFILIADOS 15 AÑOS	
ITEM	Nombre
1	JOSÉ ANTONIO AGUIRRE PEREZ
2	MARIA ELENA HOLGUIN PULGARIN
3	JOSÉ ROBERTO DEL RÍO ALAZAR
4	LEODAVIS AUGUSTO ROJAS QUINTERO

AFILIADOS 20 AÑOS	
ITEM	Nombre
1	CRISREY EMILIO MORA GALVIS
2	MARCOSH ERRERA BARRAZA
3	HENRYA BRILT ORRES
4	GERMAM ERCEDESPEREZ RODRIGUEZ
5	ELIZABETH VERGEL ALVAREZ



Conozca los municipios de la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar

Sede Principal Valledupar

Calle 15 # 4 - 33

Oficina Receptora: Carrera 4 N° 15 - 36

Teléfonos: [605] 589 7868 – 313 667 7632

www.ccvalledupar.org.co

AGUSTÍN CODAZZI

Dirección: Calle 15 No. 18-41

Teléfonos: [605] 5 58 10 24 - 310 639 86 90

Correo: cccodazzi@ccvalledupar.org.co

BECERRIL

Dirección: Calle 8 # 5 – 28 LC 3 Centro, Calle La Barra

Teléfonos: 313 683 72 57

Correo: asistenteccional@ccvalledupar.org.co

CHIMICHAGUA

Dirección: Carrera 5 # 5 - 06 Centro

Correo: ccchimichagua@ccvalledupar.org.co

EL COPEY

Dirección: Calle 10 No. 16-26

Teléfonos: 320 544 61 10

Correo: ccelcopey@ccvalledupar.org.co

PUEBLO BELLO

Dirección: Calle 9 # 10-25

Teléfonos: 313 683 72 57

Correo: ccpueblobello@ccvalledupar.org.co



ASTREA

Dirección: Calle 7 # 6 - 53 Local 2 Calle Central

Correo: ccastrea@ccvalledupar.org.co

BOSCONIA

Dirección: Carrera 19 No. 17 - 62 Barrio El Recreo

Teléfonos: 313 683 72 57

Correo: directorseccionales@ccvalledupar.org.co

CHIRIGUANÁ

Dirección: Calle 8 No. 3-65

Teléfonos: 310 493 78 27

Correo: ccchiriguana@ccvalledupar.org.co

LA JAGUA DE IBIRICO

Dirección: Diagonal 1 No. 7-26

Teléfonos: 310 639 97 88

Correo: cclajagua@ccvalledupar.org.co

LA PAZ

Dirección: Calle 8 A No. 6 - 134

Teléfonos: 313 891 53 81

Correo: cclapaz@ccvalledupar.org.co

MANAURE

Dirección: Calle 2 # 7-4 Centro

Correo: ccmanaure@ccvalledupar.org.co

ATRÉVETE A AVANZAR

A través de este programa brindaremos capacitación y asesoría especializada para mejorar las habilidades gerenciales, comerciales, logísticas y financieras de nuestros afiliados desde su establecimiento de comercio. Estaremos con nuestros equipos visitándolos, por lo cual esperamos su colaboración e interés para **atreverse a avanzar** en sus conocimientos y habilidades comerciales y empresariales.



CONTÁCTANOS:

320 555 6836

313 549 7412