

PROGRAMA

**FORTEALECIMIENTO EMPRESARIAL**

PROYECTO

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL AÑO 2021  
“LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS, EL CAMINO HACIA LA REACTIVACIÓN  
ECONOMICA”

ELABORADO Y PRESENTADO POR

**OSCAR DAVID ROMERO BERNAL**

Practicante Universidad Santo Tomas de Aquino

DIRIGIDO POR:

**ANDRES RICARDO SAMPER FAJARDO**

Magister en Derecho con Énfasis en Responsabilidad Civil

REVISADO Y APROBADO POR:

**GUSTAVO SÁNCHEZ MARTINEZ**

Director Promoción y Desarrollo

Universidad Santo Tomás

CAMARA DE COMERCIO DE FACATATIVA

PLAN DE MEJORA

Bogotá D.C

2021

1. Tabla de contenido

<b>1. Tabla de contenido .....</b>	<b>2</b>
<b>2. AGRADECIMIENTOS .....</b>	<b>4</b>
<b>3. EMPRESA .....</b>	<b>5</b>
<b>3.1. ASPECTOS GENERALES .....</b>	<b>5</b>
<b>3.2. MISION.....</b>	<b>5</b>
<b>3.3. VISION .....</b>	<b>5</b>
<b>3.4. POLITICA DE CALIDAD .....</b>	<b>5</b>
<b>4. PROGRAMA: .....</b>	<b>Fortalecimiento Empresarial</b>
<b>.....</b>	<b>7</b>
<b>5. NOMBRE DEL PROYECTO: ENTRENAMIENTO EMPRESARIAL EN COMERCIO EXTERIOR</b>	<b>7</b>
<b>6. FECHA DE EJECUCIÓN: .....</b>	<b>.....</b>
<b>.....</b>	<b>Segundo y tercer trimestre año 2021</b>
<b>.....</b>	<b>7</b>
<b>7. JUSTIFICACIÓN .....</b>	<b>7</b>
<b>8. OBJETIVOS .....</b>	<b>10</b>
<b>9. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....</b>	<b>11</b>
<b>10. OBJETIVOS TÁCTICOS .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>11. SECTORES INVOLUCRADOS .....</b>	<b>11</b>
<b>12. CONTENIDO TEMATICO.....</b>	<b>12</b>
<b>12.1. PRIMERA FASE: PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL .....</b>	<b>12</b>
<b>12.2. SEGUNDA FASE: ASESORIAS EN PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN .....</b>	<b>14</b>
<b>12.3. TERCERA FASE .....</b>	<b>15</b>
<b>13. BENEFICIARIOS .....</b>	<b>15</b>
<b>14. DINÁMICA .....</b>	<b>15</b>
<b>15. CERTIFICACIONES.....</b>	<b>15</b>
<b>16. RESULTADOS ESPERADOS (INDICADORES).....</b>	<b>16</b>
<b>17. PRESUPUESTO.....</b>	<b>16</b>
<b>18. CRONOGRAMA .....</b>	<b>17</b>



## 2. AGRADECIMIENTOS

Mi principal agradecimiento es a mis padres que son el principal motor para que hoy en día pueda cumplir todas mis metas y sueños, a la Universidad Santo Tomas de Aquino por brindarme todos los conocimientos para lograr ser un excelente profesional en negocios internacionales, a la Cámara de Comercio de Facatativá por darme la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales en tan maravillosa empresa, por ultimo a **LIDA EDITH GUZMÁN MORALES** profesional de gestión de proyectos, mi jefa directa primero que todo por su humanidad tan grande y segundo por su comprensión y dedicación para brindarme nuevo conocimiento forjando un excelente ambiente laboral, haciendo de este camino una experiencia inolvidable.

### 3. EMPRESA

#### 3.1. ASPECTOS GENERALES

La Cámara de Comercio de Facatativá es una organización privada, gremial y sin ánimo de lucro dedicada fundamentalmente a prestar servicios delegados por el estado de alta calidad de manera eficiente, fortaleciendo proyectos de desarrollo socioeconómico en la jurisdicción y comprometidos con nuestro talento humano y el mejoramiento continuo, apoyados en sólidos principios éticos, excelencia trabajo en equipo y liderazgo (Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca, s.f.).

#### 3.2. MISION

“Somos una entidad privada sin ánimo de lucro, que promueve el desarrollo sostenible y la competitividad del Noroccidente de Cundinamarca, prestando servicios de alto valor para los empresarios, los inversionistas y el Estado” (Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca, s.f.).

#### 3.3. VISION

“En el 2021 lideraremos la innovación de programas de fortalecimiento e integración empresarial en el Noroccidente de Cundinamarca, impulsando la competitividad de nuestros empresarios y promoviendo un desarrollo regional acelerado, sostenible y en paz” (Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca, s.f.).

#### 3.4. POLITICA DE CALIDAD

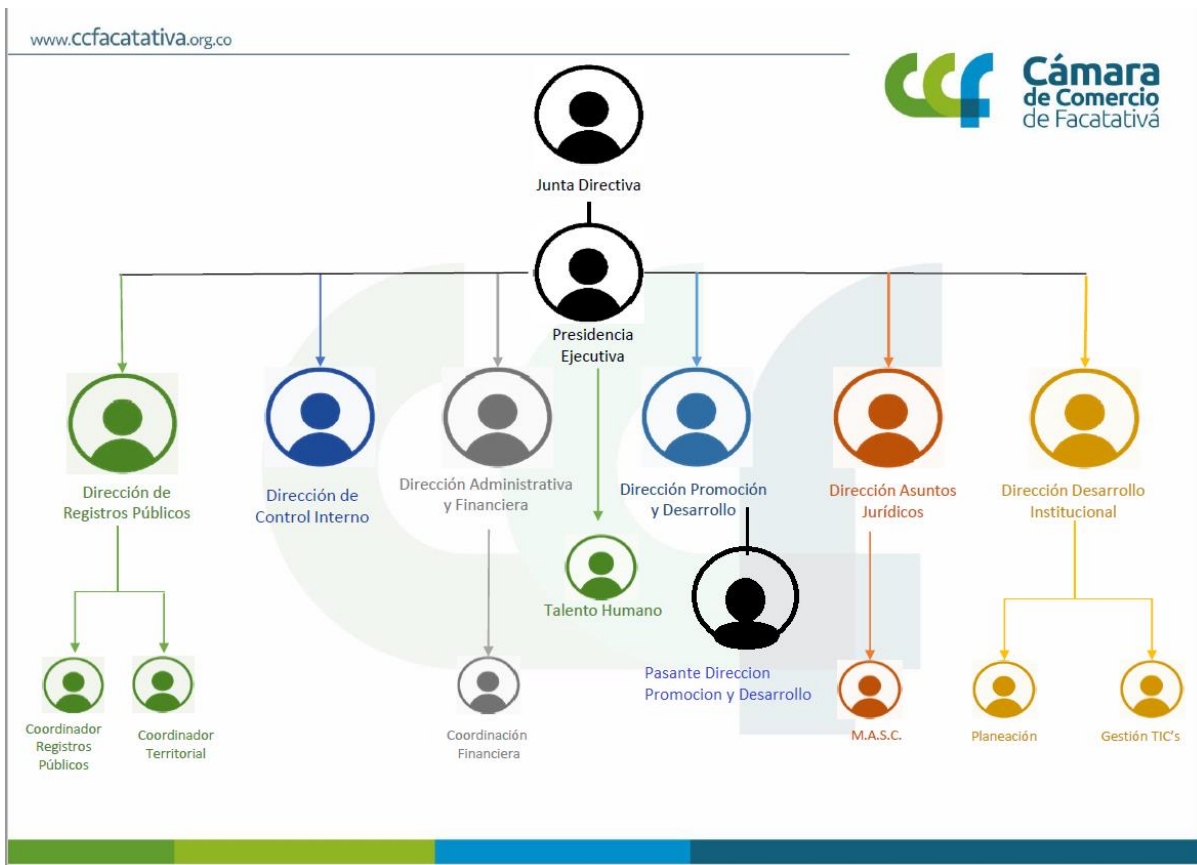
Nuestro compromiso es satisfacer las necesidades de nuestros clientes y demás partes interesadas, cumplir con sus expectativas, ofreciendo servicios de alto valor con los más exigentes estándares de calidad, de buen servicio y guiados por nuestra cultura de mejoramiento continuo que involucra a todos los colaboradores de la organización, dando cumplimiento a los requisitos legales (Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca, s.f.).

Nuestra política de calidad está:

- Presente en toda la organización,
- Ajustada a las normas vigentes,
- Diseñada para satisfacer al cliente,
- Alineada con la visión de la Cámara
- Respaldada por la alta dirección (Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca, s.f.)

### 3.5. ORGANIGRAMA

Figura 1 Organigrama de la Cámara de Comercio de Facatativa



Nota: (Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca. Nuestra Camara).<https://www.ccfacatativa.org.co>

### 3.6. FUNCIONES PRINCIPALES

- Gestión de proyectos para nuevos de programas de formación.
- Investigación y desarrollo de nuevos proyectos regionales en apoyo a los comerciantes.
- Análisis de datos.
- Agendamiento de reuniones.

**PROGRAMA DE FORMACIÓN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS “EL CAMINO HACIA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA”**

4. PROGRAMA: Fortalecimiento Empresarial
  
5. NOMBRE DEL PROYECTO: ENTRENAMIENTO EMPRESARIAL EN COMERCIO EXTERIOR
  
6. FECHA DE EJECUCIÓN:  
Segundo y tercer trimestre año 2021
  
7. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos del Programa de Formación Empresarial “EL CAMINO HACIA LA INTERNACIONALIZACIÓN EN TIEMPOS DE COVID – 19, realizado durante el 2020, y a su buena acogida por parte de los empresarios, con el fin de ayudar a que la empresas renueven su matrícula mercantil complementando su formación se ha decidido revisar los temas que sugieren los empresarios para Fortalecer y dar continuidad al programa de internacionalización son: Marketing Digital, Exportación de Servicios, herramientas que existen en internet para encontrar oportunidades de negocio, costos de exportación, Branding, etc.

Para continuar fortaleciendo empresas que emprendan exitosamente se identificaron diferentes aspectos que se deben tener en cuenta al momento de realizar el proceso de internacionalización en tiempos de pandemia (COVID -19) como eje fundamental para la reactivación económica de la región.

De acuerdo a lo anterior, se realizara un programa de formación para el año 2021 “LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS, EL CAMINO HACIA LA REACTIVACIÓN ECONOMICA” estará compuesto en dos Fases, la primera fase: por 24 horas virtuales, distribuidas en una sesión de dos horas cada una, en las que abarcaran los siguientes contenidos programáticos que brindan las herramientas básicas para que los empresarios conozcan el proceso de internacionalización aportando una visión integral de todos los métodos que hacen parte del mismo.

Figura 2 Etapa 1 del proyecto



**Fuente: Elaboración propia**

La segunda fase: se contempla que una vez terminadas las sesiones de capacitación se procederá a realizar la selección de 20 empresarios (12 empresas de bienes y productos y 8 empresas de servicios), para efectuar la siguiente asesoría empresarial:

Figura 3 Etapa 2 del proyecto

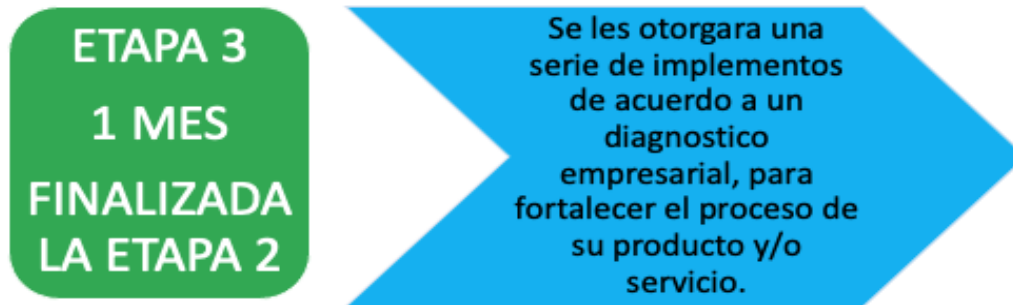


**Fuente: Elaboración propia**



Tercera fase: Contratar la compra de contribuciones para los empresarios participantes del programa de internacionalización 2021 de la Cámara de Comercio de Facatativá.

Figura 4 Etapa 3 del proyecto



**Fuente:** *Elaboración propia*

En un mundo globalizado las empresas necesitan conocer las herramientas y conceptos claves, que le permitan diseñar su estrategia exportadora, para así afrontar los retos de la internacionalización, sin embargo, hay que tener en cuenta que la actividad exportadora no es una actividad eventual que responde a situaciones coyunturales, sino que exige una visión a medio plazo y una estrategia claramente definida.

Dando cumplimiento al plan estratégico, el plan anual de trabajo 2021 (2021) y el Decreto 898 de 2002 en los numerales:

**Numeral 8.** Capacitación: promover la capacitación en las áreas comercial e industrial y otras de interés regional, a través de cursos especializados, seminarios, conferencias y publicaciones.

**Numeral 9.** Desarrollo regional: promover el desarrollo regional y participar en programas nacionales de esta índole.

**Numeral 12.** Vinculación a diferentes actividades: promover programas, actividades y obras en 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 en conformidad con la naturaleza de las Cámaras de Comercio o de sus funciones autorizadas por la ley.

## **8. ANALISIS DOFA**

### **FORTALEZAS:**

- La cámara de comercio de Facatativá guía y fomenta por medio de acompañamiento y formación a la creación y desarrollo de nuevas empresas.
- La CCF garantiza los intereses generales del comercio ante el gobierno y ante los comerciantes mismos.
- La CCF cuenta con registro mercantil para certificar sobre los actos y documentos en el inscritos.
- Conocimiento de la región.
- Capacidad de innovar en programas y servicios.

### **DEBILIDADES**

- Reformas tributarias
- Tendencia de los empresarios a la no divulgación de información.
- Cambios de normativas de la ley

### **OPORTUNIDADES**

- Informalidad
- Necesidades de los empresarios identificadas en los diferentes proyectos realizados
- Estrategias gubernamentales para el apoyo de la región.
- Reactivación de la economía
- Fortalecimiento del sector agropecuario de la región
- Creciente satisfacción de los usuarios inscritos a la CCF

### **AMENAZAS**

- Baja participación en programas de formación de la CCF
- Falta de conocimiento en nuevas tecnologías emergentes.
- Dificultad al acceso de la información.
- Disminución del registro mercantil.

## 9. OBJETIVOS

Fortalecer a los empresarios para emprender exitosamente en el proceso de internacionalización a través módulos y contenidos programáticos que brindan las herramientas básicas y de esta manera conozcan el proceso de internacionalización aportando una visión integral de todos los métodos que hacen parte de este y entender lo fácil que es exportar actualmente.

## 10. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS O ESPECIFICOS

- ✓ Presentar un programa de formación que aporte soluciones integrales, oportunas e innovadoras incentivando el interés de participación y registro en la CCF.
- ✓ Acercamiento y fidelización de los empresarios a los programas de formación ofrecidos por la CCF.
- ✓ Crear diferentes aspectos para el acercamiento con los empresarios.

## 11. SECTORES INVOLUCRADOS

- ✓ Productos (Todos)
- ✓ Servicios (Todos)

## 12. CONTENIDO TEMATICO

### 12.1.PRIMERA FASE: PROGRAMA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

SESION	TEMA	OBJETIVO
Sesión 1	Pasos para elaborar un plan de Internacionalización	Se les enseñará a los empresarios a estructurar una estrategia de expansión del negocio, con el fin que puedan vender sus productos o servicios en los mercados internacionales.
Sesión 2	Estrategia de branding y de comunicación publicitaria efectiva	Los empresarios aprenderán las herramientas necesarias para construir una identidad de marca con valor agregado, que se destaque en nuevos mercados. Se abordará desde el concepto, hasta el diseño visual y la aplicación en el material publicitario.
Sesión 3	Registrar su marca antes de realizar un proceso de exportación	Se les explicará a los empresarios, los aspectos generales de la propiedad intelectual, relacionados con la inscripción de marcas ante la entidad regulatoria en Colombia.
Sesión 4	Herramientas que existen en internet para encontrar oportunidades de negocio en el exterior	Se les brindará a los empresarios las herramientas necesarias, que les permitan encontrar oportunidades de negocio para sus productos o servicios en los mercados internacionales.
Sesión 5	Construir un pitch comercial con enfoque internacional	Se les enseñará a los empresarios a realizar una presentación contundente de sus empresas, que tenga como objetivo despertar el interés y la curiosidad de un cliente potencial en el exterior.
Sesión 6	Estrategia de marketing internacional	Se les explicará a los empresarios la forma adecuada de adaptar su producto o servicio en los mercados internacionales, identificando las necesidades específicas de cada país.

Sesión 7	Documentos requeridos al momento de realizar un proceso de exportación	Se les explicará a los empresarios los documentos aduaneros y cambiarios exigidos por las autoridades en Colombia, dependiendo del régimen de exportación.
Sesión 8	Costos de exportación	Los empresarios aprenderán a analizar toda la estructura de costes, así como usar el incoterm adecuado, con el fin de calcular correctamente el precio de venta en las operaciones de exportación.
Sesión 9	Social selling como una herramienta de ventas efectiva a nivel internacional	Se les enseñará a los empresarios a usar las redes sociales como canal de promoción y venta, con el fin de implementar una estrategia de acercamiento con un cliente potencial en el exterior.
Sesión 10	Comercio electrónico (E-Commerce)	Se les brindara a los comerciantes los conocimientos básicos para impulsar su negocio a través del comercio electrónico.
Sesión 11	Realiza un proceso de importación	Se le explicara los diferentes aspectos a tener en cuenta al momento de realizar una importación, con el fin de motivar y facilitar la identificación de proveedores, mercancías, maquinaria e insumos que potencialicen su producto.
Sesión 12	Conversatorio sobre las oportunidades de negocio en el exterior	Las Cámaras de Comercio Binacionales, les comenten a los empresarios de la región las oportunidades de negocio que existen, para vender sus productos o servicios en el mercado internacional.

12.2.SEGUNDA FASE: ASESORIAS EN PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

<b>Beneficios de empresas de bienes (12 empresas)</b>
<p><b>Rediseño del logo y manual de marca:</b></p> <p>Se realizará un rediseño del logo que proyecte una imagen profesional, atractiva, confiable, y que sume valor a la organización. Se entregará en formato PDF editable, JPG y png sin fondo. Adicionalmente se entregará un manual de marca digital con la paleta de colores, tipografías corporativas, todas las versiones y variables del logo permitidas, tamaño mínimo, normas y modos de uso de este. Se entregará en formato PDF.</p>
<p><b>Catálogo de productos digital:}</b></p> <p>Se realizará un brochure básico con la descripción de la empresa ¿Quiénes somos? Con las fotografías, descripción de los productos y datos de contacto. Sí, el empresario maneja más de 10 referencias de producto se incluirán solamente las 10 más importantes. Se entregará en PDF.</p>
<p><b>Estudio fotográfico de producto:</b></p> <p>Con el fin de proyectar imágenes de producto de alto impacto para futuros clientes potenciales en el exterior, se realizará un estudio fotográfico para incluirlo en el catálogo de productos. Adicionalmente se entregarán las fotografías por separado en formato jpg. (1 hora de fotos)</p>
<p><b>Elaboración de la Ficha técnica:</b></p> <p>Se elaborará la ficha técnica del producto, con el fin de incluir las características técnicas de la mercancía de exportación.</p>
<p><b>Clasificación de la subpartida arancelaria:</b></p> <p>Se clasificará la subpartida arancelaria del producto de exportación, con el fin de conocer las condiciones de acceso, así como los impuestos que se tienen que pagar en el país de destino.</p>
<p><b>Requisitos de exportación en Colombia:</b></p> <p>Se revisarán los requisitos y vistos buenos que se deben cumplir ante la aduana colombiana, con el fin de realizar un proceso de exportación exitoso.</p>
<p><b>Estudio de oportunidades de negocio:</b></p> <p>Utilizando diferentes plataformas y bases de datos, se les entregará a los empresarios un estudio de oportunidades de negocio, donde se pondrá en marcha una idea empresarial con el fin de adentrarse en un nuevo campo laboral o lanzar una nueva gama de productos al mercado para que puedan encontrar clientes potenciales en el exterior.</p>

<b>BENEFICIOS EMPRESAS DE SERVICIOS (8 EMPRESAS)</b>
<b>Rediseño del logo y manual de marca:</b> Se realizará n rediseño del logo que proyecte una imagen profesional, atractiva, confiable, y que sume valor a la organización. Se entregará en formato PDF editable, jpg y png sin fondo. Adicionalmente se entregará un manual de marca digital con la paleta de colores, tipografías corporativas, todas las versiones, y variables del logo permitidas, tamaño mínimo, normas y modos de uso de este. Se entregará en formato PDF.
<b>Porfolio de servicios digital:</b> Se realizará un brochure básico con la descripción de la empresa ¿Quiénes somos? Con fotografías, descripción de los servicios y datos de contacto. Se les entregará en formato PDF.

### 12.3.TERCERA FASE

Como contribución a las empresas participantes del Programa de Internacionalización 2021, a partir de la fase 2 (Asesoría), se les otorgara una serie de implementos de acuerdo a un diagnóstico empresarial, para fortalecer el proceso de su producto y/o servicio.

### 13. BENEFICIARIOS

Empresarios inscritos en Cámara de Comercio de Facatativá.

### 14. DINÁMICA

Sesiones Virtuales; desarrollo de talleres.

Conversatorio

### 15. CERTIFICACIONES

Las certificaciones serán conjuntas con la Cámara de Comercio de Facatativá (Certificación digital)

## 16. RESULTADOS ESPERADOS (INDICADORES)

- ✓ Cubrimiento geográfico.
- ✓ Número de empresarios capacitados.
- ✓ Identificación de empresarios con potencial exportador.

## 17. PRESUPUESTO

PROGRAMA	VALOR
PROGRAMA DE FORMACIÓN	<b>15.000.000</b>
ASESORIA	<b>15.000.000</b>
CONTRIBUCIONES	<b>20.000.000</b>
<b>PRESUPUESTO TOTAL</b>	<b>50.000.000</b>

**Nota:** Presupuesto total a ejecutar: cincuenta millones de pesos (\$50.000.000 m/cte.) Incluido.



18. CRONOGRAMA

		CRONOGRAMA																	
ACTIVIDADES	TEMA	MAYO		JUNIO					JULIO					AGOSTO	OCTUBRE	NOVIEMBRE			
MESES		25	5	15	17	22	24	29	1	6	8	13	15	19	22	9	9	25	
DIAS																			
INSCRIPCIONES																			
SESIÓN 1	Pasos para elaborar un plan de internacionalización																		
SESIÓN 2	Estrategia de branding y de comunicación publicitaria efectiva																		
SESIÓN 3	Registrar su marca antes de realizar un proceso de exportación																		
SESIÓN 4	Herramientas que existen en internet para encontrar oportunidades de negocio en el exterior																		
SESIÓN 5	Construir un pitch comercial con enfoque internacional																		
SESIÓN 6	Estrategia de marketing internacional																		
SESIÓN 7	Documentos requeridos al momento de realizar un proceso de exportación																		
SESIÓN 8	Costos de exportación																		
SESIÓN 9	Social selling como una herramienta de ventas efectiva a nivel internacional																		
SESIÓN 10	Comercio electrónico (E-Commerce).																		
SESIÓN 11	Realiza un proceso de importación con China de manera segura.																		
CONVERSATORIO	Conversatorio sobre las oportunidades de negocio en el exterior.																		
Asesorías	Realizar la selección de 20 empresarios (12 empresas de bienes y productos y 8 empresas de servicios), para efectuar asesoría empresarial.																		
Contribuciones	Contratar la compra de contribuciones para los empresarios participantes del programa de internacionalización 2021 de la Cámara de Comercio de Facatativá																		

Fuente: Elaboración propia

## REFERENCIAS

Cámara de Comercio de Facatativa y del Noroccidente de Cundinamarca (s.f.). Nuestra Cámara.

<https://ccfacatativa.org.co/nuestra-camara/>

Decreto 898 de 2002. Por el cual se reglamenta el Título VI del Libro Primero del Código de Comercio y se dictan otras disposiciones reglamentarias. Mayo 7 de 2002. D.O. 44795