

Plan de Mejora
Asociación Nacional de Comercio Exterior
ANALDEX

Olga Daniela Muñoz Morales

Trabajo de Grado
Plan de Mejora
Para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2023

Plan de Mejora para la Dirección de Asuntos Económicos de Analdex
“Reestructuración del Boletín de Comercio Exterior”

Autor:

Olga Daniela Muñoz Morales

Trabajo de Grado

Plan de Mejora

Para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Presentado a:

Ernesto Arguello Pizaran

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2023

Resumen:

El presente documento explica la ejecución del plan de mejora desarrollado como practicante profesional de la Dirección de Asuntos Económicos de la Asociación Nacional de Comercio Exterior – Analdex, con base en los hallazgos encontrados durante el periodo de prácticas profesionales.

Inicialmente se pudo establecer que Analdex como empresa interesada en el comercio exterior y ofreciendo diferentes servicios a sus afiliados, como los Boletines de Comercio Exterior bajo la dirección de Asuntos Económicos, cuenta con un gran potencial y como lo plasma su visión corporativa, de contribuir positivamente tanto a la diversificación como al crecimiento del comercio exterior del país.

A continuación se hará una contextualización sobre la empresa y el área donde fue desarrollada la práctica, seguido de un análisis hecho a partir de una matriz DOFA, donde se encontraron debilidades y amenazas sobre todo en el contenido que los afiliados estaban recibiendo desde el Boletín de Comercio Exterior.

Palabras Clave: Newsletter, internacionalización, fidelización, branding.

Agradecimientos...

Una etapa de aprendizaje, alegría, miedo, incertidumbre, felicidad, aventura y sobre todo adaptación esta por culminar. Digo una etapa porque inevitablemente serán sentimientos y emociones que volvamos a experimentar en el transcurso de la vida.

La Universidad Santo Tomas me brindo durante 8 semestres las herramientas que a futuro me permitirán convertirme en una gran profesional, me permitió conocerme, retarme, sobre todo aprender de la carrera que escogí un día como la que sería mi profesión. Hoy le agradezco a la Universidad, a mi Facultad de Negocios Internacionales, a su personal interno que siempre estuvieron dispuestos a colaborar, a sus docentes que en cada clase me motivaban a seguir aprendiendo; a todos y a cada persona que hace parte de esta universidad. Simplemente Gracias.

Gracias a la empresa que me acogió en estos meses de práctica, a la Directora de Transformación Digital Ángela Sampayo que hizo que este plan fuera posible. Gracias por su ayuda, por sus consejos por hacer de este proyecto una experiencia enriquecedora y de aprendizaje.

Profesor Ernesto Arguello. Gracias. Por ser una persona muy importante en este proceso, por animarme, por compartir su conocimiento, por desafiar a aquella niña que en primer semestre quería tirar la toalla y salir corriendo de vuelta a casa. Gracias a usted hoy puedo decir que seré un gran Profesional de Negocios Internacionales.

José y Gloria, queridos padres gracias por su esfuerzo, su dedicación, su paciencia sobre todo su amor. Sin ustedes nada de esto sería posible y no estaría donde estoy.

Son y serán siempre mi motor.

Gracias Dios por todo lo que me has dado, por las personas que has colocado en mi camino, por los retos, los aprendizajes, por hacerme ver una vez más que
SI SE PUDO.

Tabla de contenido

1. LA EMPRESA.....	7
1.1 Aspectos generales	7
1.1.1 Misión, Visión y Valores.....	7
1.1.2 Ubicación geográfica	8
1.1.3 Estructura Organizativa	9
1.1.4 Unidad en la que se desarrolla la práctica.....	10
2. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRACTICAS PROFESIONALES	12
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas	12
2.2 Importancia, limitaciones y alcances del plan de mejora	13
2.3 Objetivo General	14
2.3.1 Objetivo Específico	15
3. CONTENIDO PLAN DE MEJORA	15
3.1 Propuesta Mejora	15
3.2 Conclusiones	20
3.3 Bibliografía.....	20
3.4 Anexos	21
4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	25
4.1 Programación de actividades realizadas en la organización	25
4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados	26

Introducción

El presente documento plasmará la realización del plan de mejora llevado a cabo durante las prácticas profesionales para la Dirección de Asuntos Económicos. Teniendo en cuenta la carrera de Negocios Internacionales y los conocimientos adquiridos y brindados en la práctica, se planteó realizar esta mejora con el fin de hacer un newsletter más comercial, dedicado a los afiliados de la empresa, fidelizando aún más su relación con Analdex y ofreciendo información de valor, mejorando así sus canales de comunicación, dando una mayor difusión y un peso empresarial importante para la empresa; además de brindarle un espacio para promocionar de forma más efectiva sus servicios, eventos y cursos.

A continuación se describirá la empresa, las diferentes funciones desarrolladas, luego se mostrará un análisis hecho a partir de una matriz DOFA donde se expondrán las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas de la empresa y la dirección. Con lo anterior y basado en los resultados obtenidos se muestra un plan de mejora encaminado a una reestructuración en los Canales de Comunicación de la empresa partiendo de la necesidad de evaluar el tipo de contenido que La Asociación desde la dirección de Asuntos Económicos utilizará para la formulación de newsletters que serán ampliamente difundidos a través de distintos canales, tales como páginas web, correos y redes sociales; con el fin de determinar el tipo de contenido, canales, fuentes y periodicidad que se van a utilizar para proveer la información; en este caso centrándonos en los Boletines de Comercio Exterior.

Cabe resaltar que para este plan de mejora se trabajó en conjunto con la Dirección de Transformación Digital y la Dirección de Asuntos Económicos, esta última dirección en la cual se realizó la práctica profesional. Así mismo a continuación se describe lo que se busca con este plan de mejora, su importancia y su alcance.

Finalmente se analizan los resultados obtenidos con el plan de mejora y las conclusiones a las cuales se pudieron llegar gracias a este.

1. LA EMPRESA

1.1 Aspectos generales

La Asociación Nacional de Comercio Exterior fue fundada el 10 de febrero de 1971, inicialmente se conocería como la Asociación Nacional de Exportadores, posteriormente para el 2000 cambió su enfoque a toda la cadena de comercio exterior y ajustó su nombre al que conocemos hoy en día.

Esta empresa ofrece servicios de asesoría, acompañamiento, inserción e información a sus afiliados, con el objeto de mejorar la cultura exportadora y la competitividad del país. Por otro lado tienen de primera mano comités sectoriales como el Comité de Uchuva, Comité de Aguacate, que incentivan aún más la operación comercial y el buen reconocimiento de nuestro país por su labor.

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Misión:

“Liderar en Colombia el desarrollo de una cultura de comercio exterior, que permita afrontar los retos que impone para nuestro país la internacionalización de la economía”. (Analdex, 2022)

Visión:

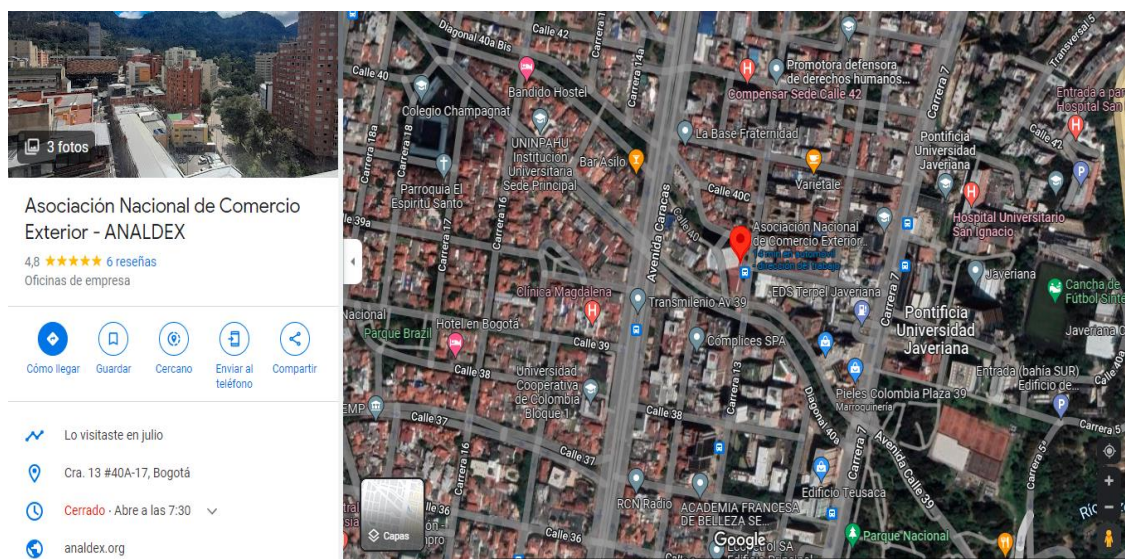
“En 2025 la gestión gremial de ANALDEX reflejará que sus afiliados contribuirán positivamente en la diversificación y crecimiento del comercio exterior colombiano”. (Analdex, 2022)

Principios/ Valores:

1. “Difundir y mantener los principios políticos, económicos y sociales de un sano sistema de libre empresa, basado en la dignidad de la persona humana, en la democracia política, en la justicia social, en la propiedad privada, y en la libertad”. (Analdex, 2022)
2. “Fomentar la expansión económica del país, la elevación del progreso social y el aumento de la producción nacional, con miras al mejoramiento del nivel de vida de los colombianos”. (Analdex, 2022)
3. “Promover las exportaciones y el comercio exterior”. (Analdex, 2022)
4. “Orientar, representar, coordinar y defender los intereses de los actores del comercio exterior ante el Estado o cualquier entidad pública o privada, nacional e internacional”. (Analdex, 2022)

5. “Actuar ante la rama legislativa del poder público buscando la expedición de normas convenientes para la nación, los sectores económicos que la Asociación representa y sus propios Afiliados”. (Analdex, 2022)
6. “Participar, como asesor del Gobierno colombiano, en los procesos de negociación internacional para el establecimiento de acuerdos comerciales”. (Analdex, 2022)
7. “Liderar estrategias con los diferentes organismos nacionales internacionales en beneficio del comercio exterior”. (Analdex, 2022)
8. “Promocionar la oferta exportable colombiana y participar en la apertura de mercados externos, a través de Congresos, Ferias, Misiones y demás eventos nacionales e internacionales”. (Analdex, 2022)
9. “Concertar, presentar recomendaciones y asesorar a los organismos estatales de comercio exterior para la creación y adopción de estrategias y normas que beneficien al sector”. (Analdex, 2022)
10. “Elaborar, coordinar y asesorar estudios sobre diversos aspectos de comercio internacional y de la economía en general”. (Analdex, 2022)
11. “Promover la competitividad de las empresas y sectores exportadores”. (Analdex, 2022)

1.1.2 Ubicación geográfica



Google (s.f). Analdex. Recuperado el 22-nov 2022 de: <https://cutt.ly/61cLxzt>

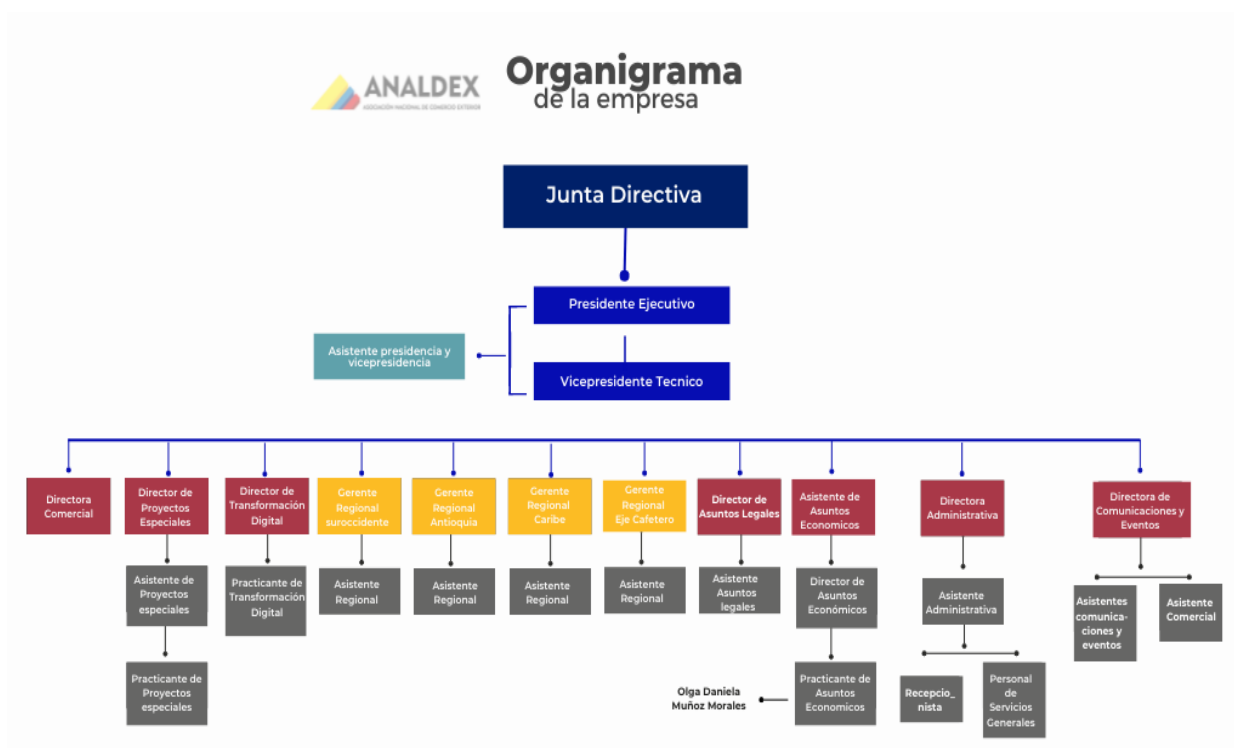
La Asociación Nacional de Comercio Exterior está ubicada en Cra. 13 # 40A-17, Edificio UGI, Bogotá D.C., Piso 10.

Figura 1. Ubicación geográfica ANALDEX

1.1.3 Estructura Organizativa

- **Presidente Ejecutivo:** Javier Díaz Molina
- **Vicepresidente Técnico:** Diego Rengifo García
- **Director de Asuntos Económicos:** Nicolás Rincón Munar
- **Director Asuntos Legales:** Juan Diego Cano García
- **Director de Proyectos Especiales:** Álvaro Forero Martínez
- **Directora Comercial:** Magda Johanna Guativa Villada
- **Directora de Comunicaciones y Eventos:** Mónica Sierra Gómez
- **Directora Administrativa:** Diana Patricia Godoy
- **Gerente Regional Antioquia:** Rodrigo Patiño Correa
- **Gerente Regional Suroccidente:** Juan David Castaño Urrea
- **Gerente Regional Caribe:** Luis Eduardo Blanco Camacho
- **Gerente Regional Eje Cafetero:** Jesús Saldarriaga Gaviria

Figura 2. Organigrama Analdex



Durante el periodo de la práctica profesional desarrolle la misma en la Dirección de Asuntos Económicos.

1.1.4 Unidad en la que se desarrolla la práctica

La práctica se desarrolló en el área de la Dirección de Asuntos Económicos de Analdex, mencionada anteriormente. Esta dirección se encarga de recopilar, divulgar y analizar información económica y de comercio exterior para sus afiliados, comités y demás. Adicionalmente se realizan asesorías sobre procesos de internacionalización, aperturas de nuevos mercados, comercialización de productos a nivel mundial, normativa, entre otros.

Entre las funciones a desempeñar en el cargo de Practicante de la Dirección se encontraban:

- Apoyo en el seguimiento y análisis de las negociaciones comerciales internacionales.
- Asistencia en la resolución de consultas de los afiliados, relacionadas a estudios de mercado, internacionalización y política arancelaria.
- Apoyo en la realización de estudios económicos sectoriales o de coyuntura.

- Asistencia en la elaboración de boletines informativos en relación con la evolución de las actividades comerciales en Colombia.

MATRIZ DOFA

Fortalezas

En la dirección:

- Realización de proceso de asesorías, consultas, estudios de mercado, procesos de internacionalización lo que indica confianza por parte de sus afiliados.
- Realización de un newsletter para mantener informados a sus afiliados
- Entrega de Informes de Comercio Exterior, actualiza a los empresarios de lo último en cifras de im-po-expo.

Oportunidades

En la dirección:

- Posibilidad de mejorar los procesos en la dirección, evitando retrasos y mejorando los tiempos de respuesta.
- Acceso a la información de primera mano, gracias a sus aliados y bases de datos.
- Promoción de sus servicios, mayor tráfico de datos.
- Mayor comunicación con los afiliados, a través de su Boletín de Comercio Exterior.
- Mayor presencia digital de la empresa, lo que deriva en nuevos afiliados y un mayor reconocimiento.
- Generación de nuevos mercados para las empresas, aprovechando el acceso a la información y sus bases de datos.

Debilidades

En la dirección:

- Falta de transformación digital.
- Ausencia de sincronía con otras áreas.
- En ocasiones se pudo identificar que existen reprocesos en la dirección que generan mayores tiempos de entrega de consultas, informes, vistos buenos y demás.
- No existe un manual de procesos para llevar a cabo de manera uniforme la entrega de informes, consultas, presentaciones y demás.
- Falta de objetivos específicos en la realización de algunas tareas.

Amenazas

En la dirección:

- Pérdida de visibilidad y apertura de los newsletter de la empresa (enviados desde la dirección)
- Dificil adaptabilidad a la tecnología
- Estancamiento, falta de crecimiento.
- Reprocesos
- Aumento de plataformas digitales

2. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRACTICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas

La ASOCIACIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR – ANALDEX tiene como propósito promover las operaciones de comercio exterior a través de la prestación de servicios de asesoramiento reduciendo las brechas de información entre el sector público y privado, por lo tanto, su compromiso de actualización con sus afiliados es constante y hace parte del portafolio que la Asociación ofrece a sus afiliados.

El planteamiento central para la realización del presente plan de mejora fue construido y desarrollado partiendo de las debilidades y amenazas encontradas en el análisis DOFA expuesto anteriormente en el presente documento, dichas debilidades y amenazas están relacionadas con las actividades a cargo de la Dirección de Asuntos Económicos, dirección donde se realizó la práctica profesional.

Al observar las tareas realizadas en el área, se encuentran demoras y falta de periodicidad, organización y planificación para la realización y elaboración del Boletín de Comercio Exterior, desatendiendo un servicio ofrecido exclusivamente a sus afiliados siendo a sí mismo un engagement para posibles nuevos afiliados de la Asociación.

Para este caso se realizó otra Matriz DOFA, que permitiera de forma más precisa conocer las debilidades y amenazas del boletín y que oportunidades y fortalezas representa para la Asociación de Comercio Exterior.

Oportunidades

- Mejoramiento en la base de datos interna de envíos de mails
- Creación de un boletín persuasivo para el lector/afiliado
- Oportunidad de hacer un pulso de interés del afiliado, verificando las mayores aperturas por categoría.
- Optimización de la información
- Embudo de ventas para envío de correos electrónicos
- Generar un nuevo target a la empresa
- Mejor representatividad del comercio exterior en Colombia

Fortalezas

- ANALDEX, es el gremio de mayor influencia en materia de comercio exterior y logística en el país.
- Actualización de información de interés para sus afiliados de forma constante
- Reducción de las brechas de información entre el sector público y privado.

Debilidades

- Boletín extenso, que no es concreto
- No se tiene claro la información más relevante.
- Poca audiencia en Mailchimp
- Base de datos desactualizada

Amenazas

- Pérdida de interés por parte del afiliado
- Proceso lento hacia la transformación digital
- El servicio se vuelve obsoleto por su baja tasa de apertura
- Decrecimiento en su tráfico, lo que con lleva a menos posibles afiliados, menos oportunidades de ventas

2.2 Importancia, limitaciones y alcances del plan de mejora

Teniendo en cuenta la matriz DOFA y que en la actualidad, la necesidad de estar informados, de conocer de forma periódica e inmediata, nace el objetivo de hacer una reestructuración en los canales de comunicación de la empresa (teniendo en cuenta que son un servicio que se

ofrece a los afiliados de Analdex). Esto enfocándonos en los boletines de comercio exterior, enviados desde la Dirección de Asuntos Económicos a los afiliados

Un Boletín (Newsletter): “Es una publicación informativa distribuida a través de correo electrónico, la cual principalmente es acerca de la marca y sus productos. El newsletter debe ser llamativo, generar interés, ofrecer promesas, contener más recursos visuales que textuales y ser persuasivos” (Mejía, 2017). Por lo anterior más allá de que Analdex ya cuenta con un renombre por su marca, su acción en el comercio y en la actualidad nacional debe de ser un punto de referencia para la competencia ofreciendo un servicio óptimo y eficaz con un propósito y objetivo a cumplir.

Con esta mejora se pretende desagregar el boletín por categorías, lo que ayudara a la dirección a tener unas estadísticas más claras de aquellos temas de interés para los afiliados. Así mismo con esta nueva categorización se planteara la forma de planificar los envíos (debido a que tampoco se cuenta con una planificación organizada de estos), teniendo en cuenta los tiempos con los que cuenta la dirección y las demás actividades a desarrollar en el área.

El gran beneficio parte de que la información de verdad sea consultada, consumida y llegue a su destinatario, además de eso que más empresas estén interesadas en adquirir cualquiera de los servicios de Analdex para impulsar su mercado y estar actualizados de todo lo que ocurra en el comercio internacional y nacional.

2.3 Objetivo General

Plantear una reestructuración en el Boletín de Comercio Exterior para mejorar la experiencia del afiliado de Analdex, respondiendo de forma más cercana a las necesidades y deseos de él.

2.3.1 Objetivo Específico

- Reconocer los diferentes aspectos como: categorías, diseño, tipografía, estilo y estética que se deben modificar en el boletín de comercio exterior.
- Proponer una planificación de Envíos que ayude a la Dirección a gestionar de mejor manera el envío de estos boletines.
- Generar contenido de calidad teniendo en cuenta las categorías que tendrá el Boletín de comercio exterior. Se aportará al afiliado información de interés en temáticas como Logística, Comex, Calidad, Zonas Francas, entre otras.

3. CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta Mejora

De acuerdo con los objetivos anteriormente planteados a continuación se expondrá en forma el plan de mejora propuesto a la Dirección de Asuntos Económicos; Partiendo principalmente del objetivo general de este plan. El boletín de comercio exterior ofrecido como un servicio a todos los afiliados de la empresa, tiene como objetivo mantener actualizados a los afiliados en asuntos de comercio exterior, calidad, logística, aduanas, actualidad nacional y de estadísticas (comprendiendo informes de comercio exterior: exportación, importación, zonas francas, etc.) a partir de la recolección y análisis de información de que se produce o publica por múltiples fuentes de información.

De manera complementaria, se prepara y envía el **Flash de Comercio Exterior** y el **Flash Logístico** con el fin de enviar a los afiliados información de manera inmediata que requiere de su pronto conocimiento por parte de los afiliados, dada su importancia y relevancia para los actores del comercio exterior (importadores, exportadores, agencias de aduanas, empresas de logística, etc.)

Este servicio ofrecido por la empresa se envía a través de un newsletter mediante la plataforma de marketing Mailchimp, sin embargo y teniendo en cuenta las estadísticas que ofrece esta plataforma: Las aperturas de los correos iban en decrecimiento, se evidenciaba una disyuntiva con respecto a los suscriptores, la desactualización de sus bases de datos en plataformas como

Salesforcé y la misma Mailchimp que hacían que los newsletter no fueran enviados estrictamente a los afiliados, se perdiera contenido, posibles nuevas afiliaciones y fidelización de sus clientes; además que es un canal con gran oportunidad para la empresa para ganar visibilidad.

Así entonces y para llevar a cabo el plan de mejora se realizó la siguiente planificación:

- Revisión de las bases de datos contenidas en Sales Force y Mailchimp. En este caso se hizo una actualización y depuración de las bases de datos, es decir se verificaron los correos electrónicos, eliminando aquellos que no estaban afiliados y/o personas que ya no estaban vinculadas a las empresas afiliadas y demás.
- Reconocimiento del Boletín de Comercio Exterior manejado por la Dirección de Asuntos Económicos. En este ítem se revisaron aquellos aspectos a mejorar, esquema, diseño, tasas de apertura, contenido y demás aspectos relevantes para conseguir un buen newsletter para la empresa.
- Definición de cada uno de los temas para los boletines, teniendo en cuenta subtemas como:
 - Selección de la paleta de colores, que represente la identidad y personalidad de la marca.
 - Selección de un nuevo nombre para cada boletín
 - Selección de una tipografía adecuada para el Boletín
- Reunión con el director de asuntos económicos con el fin de establecer una periodicidad para el envío de estos newsletters.
- Elaboración de un informe con la propuesta para la Dirección de Asuntos Económicos.
- Previa reunión con el equipo de marketing y la gerencia general de la empresa.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente y con el fin de ser más eficientes en la divulgación de información al afiliado, a partir del año 2022 se propone a la dirección realizar

una segmentación al Boletín de Comercio Exterior, desagregando las temáticas de interés en las siguientes: comercio exterior, calidad, logística e informes estadísticos.

A continuación, se presenta la nueva estructura de las publicaciones de la Dirección:

- **Boletín de Comercio Exterior**



El Boletín de Comercio Exterior se encarga de recopilar y analizar información de interés para los afiliados relacionada con novedades en materia de acuerdos comerciales, acceso a mercados, normas de origen, desgravación arancelaria, negociaciones de nuevos acuerdos comerciales, perspectivas en comercio exterior, integración económica y los demás asuntos de interés relacionados con el comercio exterior.

Periodicidad: Mensual

Fuentes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, DIAN, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Ministerio de Minas y Energía, Congreso de la República, multilaterales, entre otros.

- **Boletín de Calidad**



El boletín de Calidad presenta a los afiliados las novedades en materia regulatoria, nuevas certificaciones internacionales, actualización de reglamentos técnicos y demás normativa de carácter nacional e internacional que deban tener en cuenta importadores, exportadores y empresas de servicios logísticos que puedan afectar directa o indirectamente su proceso productivo o logístico.

Periodicidad: Mensual

Fuentes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Superintendencia de Industria y Comercio, INVIMA, ICA, SIRT CAN, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Ministerio de Salud, Ministerio de Transporte, entre otros.

- **Boletín de Logística**



Este boletín incluye noticias y novedad en materia de logística en Colombia y en los mercados internacionales, se abordarán diferentes temáticas asociadas al desempeño de los puertos, aeropuertos, infraestructura de transporte, servicios de transporte por carretera, multimodalidad, Infraestructuras Logísticas Especializadas entre otros.

Periodicidad: Mensual

Fuentes: INVIAS, ANI, DIMAR, Ministerio de Transporte, DNP, Superintendencia de Transporte, multilaterales, entre otros.

- **Boletín Estadístico**



Este boletín cuenta con informes económicos y de comercio exterior en estadísticas coyunturales, cifras, análisis e informes históricos relacionados con la evolución de las exportaciones e importaciones de bienes, comercio exterior de zonas francas, comercio exterior de bienes y servicios, PIB, inflación, empleo, estadísticas del tráfico portuario y aeroportuario y reportes coyunturales de organismos internacionales. La información se unifica en informes estadísticos por tema.

Periodicidad: Mensual

Fuentes: DANE, DIAN, MARO, LegisComex, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, entre otros.

- **Flash de Comercio Exterior**



Se caracterizan por ser reportes de información de manera inmediata que buscan recordar fechas de vencimiento, novedades relevantes en comercio exterior o aduanas que requieren de pronto conocimiento.

Periodicidad: En la medida en que se genera una noticia relevante.

Fuentes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, DIAN, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Congreso de la República, multilaterales, entre otros.

- **Flash Logístico**



Son comunicados de manera inmediata que provee información destinada a los principales actores de la cadena logística frente a situaciones de emergencia en los diferentes corredores logísticos, puertos o aeropuertos del país que deben informarse a los empresarios para que se puedan preparar ante el evento que está sucediendo.

Periodicidad: En la medida en que se genera una noticia relevante

Fuentes: Ministerio de Transporte, Policía Nacional, Ejército Nacional, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Superintendencia de Puertos y Transporte, DIMAR, entre otros.

3.2 Conclusiones

Durante el desarrollo del plan de mejora, se pudo evidenciar que la transformación digital es un ítem en el que la empresa debe seguir trabajando, que si bien hay aspectos a mejorar, la empresa está trabajando en pro de eso. Con este plan, se presenta un documento a la Asociación Nacional de Comercio Exterior y a la Dirección de Asuntos Económicos, teniendo en cuenta las debilidades y amenazas encontradas en cuanto a su marca, contenido y servicio. Se evidencio que con un cambio de estructuración se tienen más aperturas, se alcanzan a más personas lo que deriva en posibles nuevas afiliaciones y mayor reconocimiento de la empresa y su contenido de calidad.

Este plan de mejora si bien pudo visualizarse en los últimos envíos hechos por la Asociación. Queda como herramienta para que pueda ser utilizado como guía para nuevas publicaciones (teniendo cuenta la tercerización del Marketing Digital de la empresa). Así mismo se deja actualizado un Instructivo para la Elaboración de Boletines y Flash de la Dirección.

Así mismo, la Asociación Nacional de Comercio Exterior - ANALDEX, conocida por ser un gremio de mayor influencia en materia de comercio exterior y logística en el país. Que cuenta con afiliados de toda la cadena de suministro internacional. Además de eso se pudo evidenciar que se tenía público en el exterior, algo que no se había tenido en cuenta antes. Lo anterior garantiza a los afiliados la presencia internacional de la empresa y la confianza para seguir afiliados al gremio.

3.3 Bibliografía

Asociación Nacional de Comercio Exterior – [Analdex] (2022). Quienes Somos.

<https://www.analdex.org/>

Miguel Domenech Mestre. ¿Qué es una Newsletter y cómo hacer una para promocionar tu Empresa?

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-una-newsletter-y-como-hacer-una-inbound-marketing/>

3.4 Anexos

EVIDENCIA

¿Cuál es el porcentaje de personas de SALES FORCE que estan en Mailchimp		
SI	1247	31,62%
NO	2825	71,63%
Total	3944	100,00%

Fuente Elaboración Propia

¿Cuál es el porcentaje de personas afiliadas y no afiliadas?		
SI está afiliada	1115	60,24%
NO está afiliada	736	39,76%
Total	1851	100%

Fuente Elaboración Propia

Planificación de envíos

CALENDARIO ENVIO 4*1

AGOSTO DE 2022



Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
	01 Recopilación de la información	02 Recopilación de la información	03 Recopilación de la información	04 Preparar boletín	05 Revisión y visto bueno	06
07	08 ACTUALIDAD COMEX	09 Boletín de Exportaciones	10 Recopilación de la información	11 Preparar boletín	12 Revisión y visto bueno	13
14	15 Meme	16 BOLETIN DE CALIDAD	17 Boletín de ZF	18 Recopilación de la información Boletín de Importaciones	19 Preparar boletín	20
21	22 Revisión y visto bueno	23	24 RUTA LOGISTICA	25 Recopilación de la información	26 Preparar boletín	27
28	29 Revisión y visto bueno	30	31 ESTADISTICAS			

- Actualidad Comex
- Estadísticas
- Ruta Logística
- Boletín de Calidad
- Envío

Fuente Elaboración Propia

CALENDARIO ENVIO 8*1

AGOSTO DE 2022



Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
	01 Recopilación de la información	02 Recopilación de la información	03 Recopilación de la información	04 Preparar boletín	05 Revisión y visto bueno Preparar boletín	06
07	08 ACTUALIDAD COMEX	09 Boletín de Exportaciones Revisión y visto bueno	10 BOLETIN DE CALIDAD	11 Recopilación de la información	12 Recopilación de la información Preparar boletín	13
14	15 Revisión y visto bueno Boletín de Zonas francas	16 RUTA LOGISTICA Boletín de Importaciones	17 Recopilación de la información	18 Preparar boletín Recopilación de la información	19 Revisión y visto bueno Preparar boletín	20
21	22 ACTUALIDAD COMEX	23 Revisión y visto bueno Recopilación de la información	24 BOLETIN DE CALIDAD	25 Recopilación de la información Preparar boletín	26 Recopilación de la información Revisión y visto bueno	27
28	29 Revisión y visto bueno	30 RUTA LOGISTICA	31 ESTADISTICAS			

- Actualidad Comex
- Estadísticas
- Ruta Logística
- Boletín de Calidad
- Envío

Versiones anteriores del boletín de Comercio Exterior

- <https://mailchi.mp/5a0d9cc730a3/comit-de-comercio-exterior-804053>
- <https://mailchi.mp/916181e21efa/comit-de-comercio-exterior-804177>

Boletín de Comercio Exterior - 03 de diciembre de 2021.



Boletín
DE COMERCIO
EXTERIOR



 Share

 Tweet

 Share

CIFRAS E INDICADORES DE COMERCIO

1. Informe de comercio exterior de Zonas Francas enero a septiembre del 2021.

ANÁLISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Enhorabuena, los estándares del programa de escalas en puertos Just-in-time son establecidos por Digital Container Shipping Association (DCSA).

ACUERDOS COMERCIALES

1. Se fijaron los precios de referencia del Sistema Andino para la primera quincena de diciembre del 2021, por parte de la SGCA.

ADUANA S

1. Hacia Venezuela existen dos tipos de tráfico fronterizo.
2. Se deberá nacionalizar los materiales de empaque reutilizable para poder ser vendidos en el país.
3. Así se liquidará la sanción por presentación extemporánea de la declaración de importación anticipada obligatoria.
4. No se establece el término en la legislación aduanera en el cual la mercancía puede permanecer en zona franca industrial de bienes y servicios.
5. Las importaciones de barras de hierro o acero sin alea y el alambón de hierro reducirán su arancel al 5%.

CALIDAD

1. El ICA adopta medidas fitosanitarias para el control y erradicación de la mosca de la fruta.

ACTUALIDAD NACIONAL



Aduanas

Hacia Venezuela existen dos tipos de tráfico fronterizo.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) informó que existen dos tipos de cupos en el tráfico fronterizo destino Venezuela. Determinados en el artículo 514 de la Resolución 46 del 2019 y en la Resolución 8489 del 2019, mediante el cual se regula el listado de bienes de la canasta familiar y un cupo semanal por cincuenta unidades de Valor Tributario (UVT), repartido en mayor medida los bienes relativos a los sectores de salud, alimentos, vivienda, aseo del hogar, confección y calzado, higiene personal y educación con 40 UVT y las 10 UVT restantes será destinado a los productos plasmados en el artículo 1 de la Resolución No. 8489 de 2019, para la salida en tráfico fronterizo con el fin de mitigar el desabastecimiento en el país fronterizo debido a la crisis humanitaria que se presenta actualmente en la frontera colombo-venezolana.

Ver Concepto

Se deberá nacionalizar los materiales de empaque reutilizable para poder ser vendidos en el país.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) informó que aquellos envases reutilizables sujetos de no presentar una declaración de importación, son únicamente los que ingresan las empresas transportadoras con el fin de facilitar la movilización de la carga y la protección de la mercancía. Del contrario no si tiene una finalidad distinta a la mencionada anteriormente, no podrán acogerse a esta excepción.

Se considera estos empaques como importados temporalmente a corto plazo, y deben culminar la operación en términos legales de no ser así será tomado como causal de aprehensión. En caso de hacer uso de los envases en un acto diferente a la manipulación o protección de la carga, deberá nacionalizarse, una vez realizado el trámite de nacionalización podrá venderse en el territorio.



Versión nueva del boletín de Comercio Exterior

- <https://mailchi.mp/eb7b52602674/comit-de-comercio-exterior-804658>

Comercio Exterior



Aprobada Política de Internacionalización para el Desarrollo Productivo Regional

El Consejo Nacional de Política Económica y Social (Conpes) aprobó la Política de Internacionalización para el Desarrollo Productivo Regional, con la que se busca impulsar el desarrollo y el crecimiento económico.

[Ver Documento](#)

Radicado en Congreso el acuerdo de incorporación de Singapur como Estado Asociado a la Alianza del Pacífico

El Gobierno Nacional radicó en el Congreso de la República el Acuerdo de incorporación de Singapur como Estado Asociado a la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), con el cual el país asiático se convertirá en el primero en hacer parte del bloque de integración.

[Ver Comunicado](#)

Eventos

Panorama tributario y de comercio exterior de cara al nuevo gobierno

Conoce con nuestros expertos en materia tributaria y comercio exterior el panorama que se avecina de cara al nuevo gobierno.

09 de Junio
09:00 a.m. a 10:30 a.m.

[Regístrate Aquí](#)

Estadísticas obtenidas por Mailchimp

	Boletín de Comercio Exterior No. 17 Regular · General	Sent	18.9% Opens	2.9% Clicks
Sent mié., febrero 9th 7:30 a. m. to 1K recipients by you				

	Boletín de Comercio Exterior No. 16 Regular · General	Sent	17.7% Opens	2.8% Clicks
Sent mié., febrero 2nd 4:07 p. m. to 1K recipients by you				

	Boletín Blog de comercio exterior No. 2 Regular · General	Sent	12.9% Opens	2.1% Clicks
Sent mié., diciembre 15th, 2021 2:15 p. m. to 1K recipients by you				

Se evidencia un aumento en la tasa de apertura pasando de un 17,7 a un 35,3%

	Flash de Comercio Exterior No. 07 Regular · General	Sent	583 Opens	146 Clicks
Sent mié., junio 22nd 10:09 a. m. to 1K recipients by you				

	Boletín de Comercio Exterior No.1 Regular · General	Sent	35.3% Opens	12.5% Clicks
Sent mar., junio 7th 2:05 p. m. to 1K recipients by you				

4. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización

FECHA	ACTIVIDADES REALIZADAS
1° de febrero - 28 de febrero	• Inicio practica • Explicación de las funciones a desarrollar en la dirección • Asistencia en la realización de boletín de comercio exterior. • Asistencia en realización de informe de comercio exterior de Importaciones publicado por el DANE • Apoyo en actividades del área • Asistencia a reunión del comité sectorial de uchuva
1° de marzo - 31 de marzo	• Desarrollo de consultas en temáticas de aranceles, incursión en mercados nuevos, decretos y demás. • Realización de estudio de mercado para la empresa Tutto. • Asistencia en la realización de boletín de informe de comercio exterior. • Realización de los informes estadísticos de exportaciones, importaciones y zonas francas publicados por el DANE • Apoyo en actividades del área • Visualización de las necesidades de la dirección. • Asistencia y apoyo logístico en la Jornada Logística, evento organizado por Analdex. • Visualización de las necesidades de la dirección. • Planteamiento de la propuesta de mejora al director de La Dirección de Asuntos Económicos • Comunicación con la directora de Transformación Digital, planteando la idea de mejora.
1° de abril - 29 de abril	• Asistencia y apoyo logístico en el XV Foro Nacional de Importadores, evento realizado por Analdex. • Asistencia a reunión del comité sectorial de uchuva • Realización de los informes estadísticos de exportaciones, importaciones y zonas francas publicados por el DANE • Consulta de la diferentes temáticas abordadas en el plan de mejora como branding, newsletter, marketing, entre otras. • Reunión con la directora de Transformación digital, para verificar alternativas, pasos a seguir y establecer un plan de trabajo en conjunto con ambas direcciones • Reunión con los directores de Transformación Digital y Asuntos Económicos • Realización del documento solicitado por Ángela Sampayo.
2 de mayo - 31 de mayo	• Realización de los informes estadísticos de exportaciones, importaciones y zonas francas publicados por el DANE • Apoyo en actividades del área • Asistencia y apoyo en el Congreso Internacional de Suply Chain, llevado a cabo en Cartagena.

	• Participación y certificación por la empresa Analdex en el Congreso de Supply Chain y Logística • Entrega del documento solicitado por Transformación Digital • Asistencia y apoyo en diseño y nombre para las categorías, presentados a la directora de Transformación Digital. • Entrega del documento con la nueva propuesta para los boletines y su nueva segmentación, al director de Asuntos Económicos para su revisión y visto bueno. • Espera del visto bueno
1° de junio - 30 de junio	• Realización de los informes estadísticos de exportaciones, importaciones y zonas francas publicados por el DANE • Apoyo en actividades del área • Visto bueno dado por la Dirección de Asuntos Económicos • Puesta en marcha del plan de mejora • Reestructuración en los boletines ahora de temáticas como comercio exterior, logístico, calidad, entre otros. • Visualización de estadísticas con nuevas tasas de apertura.
1° de julio - 29 de julio	• Realización de los informes estadísticos de exportaciones, importaciones y zonas francas publicados por el DANE • Apoyo en actividades del área • Empalme con la nueva practicante del área • Presentación de resultados.

4.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados

FECHA	LOGROS	DIFICULTADES
Ciclo 1: (febrero –marzo)	Participar activamente en la elaboración de informes de comercio exterior, permitiéndome conocer más sobre las operaciones de comercio y sus comportamientos Para el tema de consultas se entregaban de forma oportuna, se daba una investigación clara respondiendo a la necesidad. Reconocimiento de las tareas a desempeñar	No hubo empalme con la anterior practicante, esto produjo que algunas tareas no fueran totalmente claras. En ocasiones el tiempo de respuesta era extenso lo que ocasionaba demoras en otras tareas. Sincronía de las direcciones para los diferentes posibles cambios

	Identificación de las necesidades en la dirección	
Ciclo 2: (abril)	Con el plan de mejora se dio la oportunidad de que dos direcciones trabajaran de forma conjunta en pro de la empresa La directora de transformación digital me permitió abordar nuevas temáticas en el plan de mejora y me brindo sus conocimientos para ejecutar este plan de mejor forma	Se evidencio diferencias en las direcciones y en ocasiones las reuniones se aplazaban a tal punto de atrasar la ejecución del plan de mejora.
Ciclo 3: (mayo)	La oportunidad que me brindo la empresa Analdex para participar en el Congreso de Suplly Chain es algo que enriqueció mi aprendizaje y mi práctica profesional. Se culminó la realización de la propuesta para la dirección, abarcando nueva segmentación, colorimetría, diseño, fuentes, contenido y demás aspectos relevantes para una nueva estructura.	En ocasiones el tiempo de respuesta era extenso lo que ocasionaba demoras en otras tareas.
Ciclo 4: (junio - julio)	Ejecución del plan de mejora. Toma de resultados positivos para el plan de mejora evidenciando un crecimiento en la apertura de los boletines de la dirección. Finalización de la práctica de forma satisfactoria.	No se evidenciaron dificultades en estas actividades.