



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

M E D E L L Í N

PROYECTO “SEMILLERO EXPORTADOR”

VALENTINA SARMIENTO MEJÍA

PREGRADO

ASESOR DE PRÁCTICA: SANTIAGO HUMBERTO CASTAÑO VERA

**REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE NEGOCIADOR
INTERNACIONAL DE LA FACULTAD DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES PARA DICIEMBRE DEL 2018**

TABLA DE CONTENIDO

1. CONTEXTUALIZACIÓN	5
1.1 PROYECTO: “Semillero Exportador”	5
1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA: ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, SECCIONAL ANTIOQUIA (ACOPI ANTIOQUIA)	5
1.3 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA	5
Historia	5
Misión	5
Visión	5
Valores	6
Portafolio empresarial	6
Estructura organizacional	8
Área de desempeño de la práctica	8
1.4 ALCANCES	9
2 JUSTIFICACIÓN	9
3 OBJETIVO GENERAL	11
3.1 OBJETIVO ESPECÍFICOS	11
4 DIAGNÓSTICO	11
5 RESUMEN DE LA PRÁCTICA	13
6 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
7 ALTERNATIVAS DE SOLUCION	15
7.1 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA	15
7.2 REFERENTES TEORICOS QUE FORTALECEN LA PRACTICA	16
8. PLAN DE ACCIÓN	18
9. RESULTADOS DE LA PRACTICA	21
10. CONCLUSIONES	23
11. RECOMENDACIONES	24
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	26

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	Organigrama ACOPI Antioquia. Elaboración Propia.....	8
Ilustración 2	Árbol de Problemas del Proyecto "Semillero Exportador"	14
Ilustración 3	Marco Lógico. Elaboración Propia	18
Ilustración 4	Plan de Acción Practicante. Elaboración Propia.....	20

INTRODUCCIÓN

Actualmente la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional, es decir, las Mipymes, es menor a lo esperado o casi nulo, sabiendo que estas generan casi el 70% del empleo en Colombia y en Antioquia son casi trescientas mil empresas y todos los días surge una nueva, entonces ¿Por qué se da este fenómeno?, para responder esta pregunta se lleva a cabo informe de practica en el cual el eje central es la creación de un semillero exportador que se encargará de suplir esta necesidad y responder a la pregunta formulada, este tiene como finalidad incrementar y fortalecer la exportación de productos y/o servicios de las Mipymes en Antioquia; el cual dispone de un grupo multidisciplinario de consultores, docentes, investigadores, estudiantes y egresados que trabajarán para impactar positivamente en su proceso de internacionalización.

Este proyecto llegó a la etapa de formulación y se espera que para el año 2019 empiece la etapa de ejecución, por lo tanto, en este trabajo se evidencia el desarrollo, avance y recomendaciones del proyecto hasta la fecha.

1. CONTEXTUALIZACIÓN

1.1 PROYECTO: “Semillero Exportador”

1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA: ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, SECCIONAL ANTIOQUIA (ACOPI ANTIOQUIA)

1.3 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

Historia

ACOPI Antioquia se ocupa del crecimiento y sostenibilidad de las empresas, La Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI), es una entidad nacional surgida en Bogotá, el 24 de agosto de 1952. El propósito, era unir esfuerzos alrededor de intereses comunes, para enfrentar los retos del proceso de industrialización que se llevaba a cabo en esa época; además, de representar a los pequeños industriales ante el Gobierno Nacional.

Siendo un aliado estratégico de las empresas del país, conocemos la trayectoria en las diferentes actividades comerciales además de sus procesos y procedimientos en cada área para la optimización de los recursos. Somos impulsores de formación empresarial partiendo de la innovación, el aprovechamiento de las tecnologías, metodologías, tendencias sociales y culturales.

Misión

Somos el gremio que representa, fomenta y promueve el crecimiento y sostenibilidad empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas antioqueñas, contribuyendo al desarrollo económico y social de la región.

Visión

ACOPI Antioquia será reconocido como el gremio líder que construye comunidad empresarial desarrollando las capacidades asociativas de las Mipymes de la región.

Valores

- Liderazgo
- Confianza
- Coherencia
- Trabajo en equipo
- Responsabilidad
- Ética
- Inclusión

Portafolio empresarial

- Consultorio empresarial

Se trabaja bajo la metodología de aprender haciendo con tres pasos, el primero un diagnóstico, plan de mejoramiento e implementación de la solución, aplicado a las áreas de gerencia, financiera y contable, marketing y ventas, gestión humana, producción.

- Normatividad e implementación

Se hace alistamiento, preparación e implementación de las normas técnicas sectoriales colombianas bajo la sostenibilidad turismo, sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, ley de protección de datos, implementación NIIF para Pymes.

- Certificaciones en calidad

Con las alianzas estratégicas se ofrece certificaciones para aumentar la competitividad de la empresa, en Norma ISO 9001: 2015 Gestión de calidad, norma ISO 140000 gestión ambiental, certificaciones de normas estándar, certificaciones de normas Premium.

- Gestión y formulación de proyectos

Se brinda orientación, acompañamiento en la presentación de propuestas que fomenten la competitiva en nuestro territorio en el diseño, formulación y ejecución, asesoría en contratación estatal y alianzas público privadas. Y en la cooperación nacional e internacional.

- Marketing y ventas

Se idean estrategias de mercado a partir de las necesidades de la empresa para incrementar la rentabilidad, y se tiene las estrategias de mercadeo convencional, estrategias de marketing digital.

- Innovación desde lo simple

Implementando proceso de cambio, ayudamos a lograr la transformación de la empresa, utilizando los tres pasos de diagnóstico, plan de mejoramiento e implementación d la solución en el diseño de propuesta de valor, estudio de factibilidad y desarrollo del producto.

- Internacionalización

Se contribuye a la internacionalización de las empresas mediante eventos relacionales, con el propósito de identificar oportunidades comerciales con clientes internacionales, reflejado en agendas comerciales internacionales receptivas, enciento internacional de negocios “valores agregados comerciales” y la ruta ACOPI de clase mundial.

Estructura organizacional

Actualmente ACOPI Antioquia no cuenta con una estructura organizacional definida, razón por la cual planteo el siguiente esquema organizacional de acuerdo al tiempo de duración de la práctica.

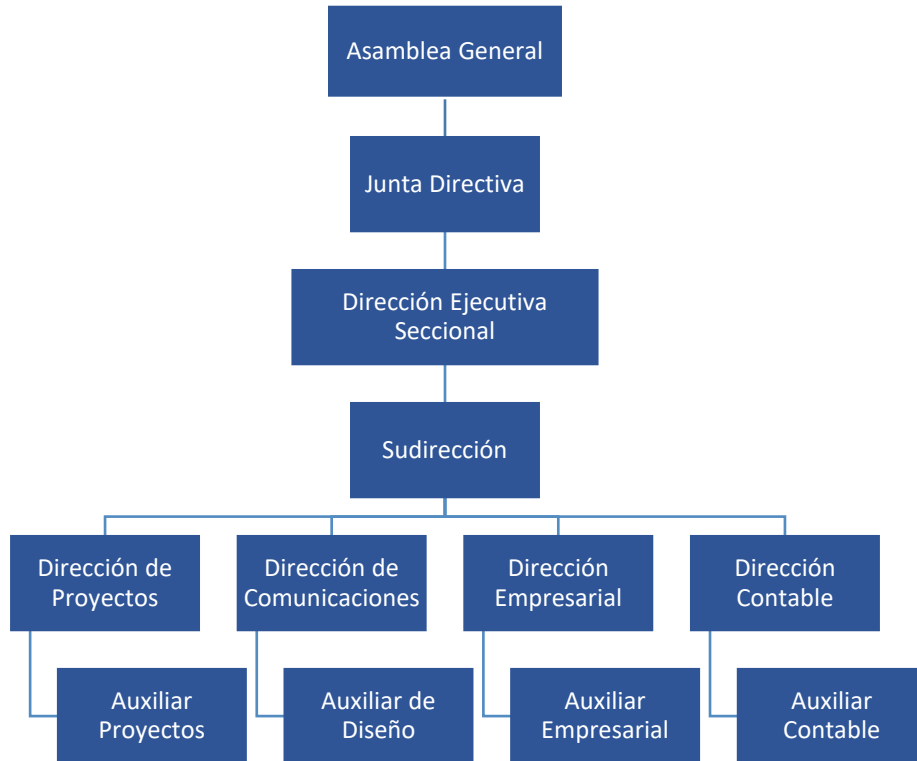


Ilustración 1 Organigrama ACOPI Antioquia. Elaboración Propia

Área de desempeño de la práctica

El desarrollo de la práctica tuvo lugar en un nuevo departamento de ACOPI, inicialmente bajo la administración de Bibiana Correa Magister en Planeación y Desarrollo Social, luego pasa al área de dirección empresarial bajo Ana María Rodríguez, encargada de las alianzas estratégicas, beneficiarios, PRODES (Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial), convocatoria, eventos, ruedas empresariales, entre otros, trabajo que se hace en conjunto con el área de comunicaciones.

1.4 ALCANCES

- Organizar a los empresarios exportadores de Antioquia a través de un modelo formativo en el ser y el hacer por medio de estructuras asociativas que garanticen encadenamientos productivos, que optimicen un modelo de desarrollo competitivo en lo local con perspectiva internacional.
- Incrementar y fortalecer la exportación de productos y/o servicios de las Mipymes en Antioquia con el apoyo de un grupo multidisciplinario de consultores, docentes, investigadores, estudiantes y egresados que trabajarán para impactar positivamente en su proceso de internacionalización.

2 JUSTIFICACIÓN

Como lo menciona el Plan de Desarrollo Nacional en su objetivo 1: Incrementar la productividad de las empresas colombianas a partir de la sofisticación y diversificación del aparato productivo. En la página 141. Teniendo un enfoque empresarial el cual se convierte en el eje que articula la política de desarrollo productivo implementando estrategias de internacionalización, promoción del desarrollo regional sostenible e incentivación.

El semillero exportador se utilizará como una herramienta la cual facilitará al empresario el poder prevenir riesgos, identificación de oportunidades y el desarrollo de estrategias. Estas decisiones estarán basadas en la información que proporcionará el mercado internacional, con esto en cuenta se demostrará la importancia de las Mypymes a nivel nacional y departamental en la publicación de la revista Dinero; En Colombia, la participación de las Mipymes es fundamental. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), hasta el 8 de agosto del 2016 estaban registradas en las Cámaras de Comercio 2'518.120 pequeñas y medianas empresas, de las cuales 39,9% corresponden a sociedades y el restante 60,1% son personas naturales. (Dinero, Revista Dinero, 2016)

La Ministra de Comercio, Industria y Turismo, María Lorena Gutiérrez menciona para el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex) que “El incremento de las exportaciones es una señal positiva para todos los sectores de la economía. No solo estamos recuperando terreno en las ventas tradicionales al exterior, sino que además estamos abriendo mercados para nuevos bienes y servicios” ¹

Concentrarse en las Mipymes se convierte en un soporte que contribuye al desarrollo económico del país para fortalecer la competitividad exportadora y consolidar el campo de las micro, pequeñas y medianas empresas como generador de empleo, los cuales son fundamentales para el sistema productivo colombiano. Así lo indica Julián Domínguez, presidente de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras) menciona para la revista Dinero lo siguiente **“No cabe duda sobre la importancia de las Pymes en nuestro país. Las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para el sistema productivo colombiano, como lo demuestra el hecho de que, según el Registro Único Empresarial y Social (Rues), en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas”**, en donde se registra que Antioquia se ubica con 249.359 Mipymes en las cuales existen 130.155 sociedades y 164.204 personas naturales. ²

Con el fin de implementar un sistema de asistencia al comercio exterior de las Mipymes asociadas se buscará desarrollar el programa Semillero Exportador, ejecutando los objetivos que fortalecerá a Colombia y especialmente a Antioquia a través de los lineamientos para el mejoramiento y crecimiento del país en los cuales determina el proceso efectivo que se debe seguir para cumplir con la meta propuesta dictados por El Plan Nacional de Desarrollo (PND) ejecutado por el gobierno Nacional y el Departamento Nacional de Planeación en el sector de economía y participación ciudadana.

¹ (Colombia B. d., s.f.)

² (Dinero, Revista Dinero, 2016)

3 OBJETIVO GENERAL

Crear un semillero exportador dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas de Antioquia, brindando un acompañamiento innovador en el proceso de internacionalización de las Mipymes.

3.1 OBJETIVO ESPECÍFICOS

- Fortalecer la exportación de productos y/o servicios de las Mipymes en Antioquia para impactar positivamente en su proceso de internacionalización.
- Generar espacios empresariales en los cuales los diferentes sectores utilicen el modelo de asociatividad para llegar al modelo de internacionalización
- Identificar las necesidades y problemáticas de las Mipymes en el proceso de internacionalización

4 DIAGNÓSTICO

En cuanto a las limitaciones para que algunas Pymes puedan incursionar en el mercado exportador se ha identificado aspectos que están ligados a las características específicas de los procesos internos de la organización, el tipo de producto ofrecido, las materias primas, los modelos de marketing empleados, la capacidad de producción, la calidad presente en los productos o servicios, entre otros. Sin embargo, se plantean retos importantes con respecto a la logística para que las Pymes puedan atender requerimientos externos y en esta materia estudios muestran una “falta de canales de distribución en el exterior, falencias en el manejo de documentos y procedimientos foráneos, el ajuste a los estándares internacionales o especificaciones de los productos en algunos países” (Díaz, 2017)

Como lo dice estos autores en Antioquia se encuentran vigentes estas falencias que impiden que las Mipymes puedan implementar modelos de operación internacional para garantizar la calidad, la productividad y cualificación en la materia. Lo que hoy nos impulsa como agremiación a retomar e implementar un modelo que permita desarrollar las siguientes líneas estratégicas de la Cámara de Comercio de Medellín con la iniciativa de Antioquia Exporta Más, que busca articular

la oferta de servicios e identificar programas y proyectos que impacten positivamente la gestión del comercio exterior y la actividad exportadora de la región alrededor de nueve líneas estratégicas:

- Promoción de la cultura exportadora.
- Desarrollo de capacidades estratégicas.
- Diseño y desarrollo de productos y servicios.
- Apertura y expansión de mercados.
- Acceso a capital.
- Fortalecimiento empresarial.
- Plataforma productiva.
- Formación de capital humano.
- Fortalecimiento de la exportación de servicios.³

Basándonos en la implementación de los siguientes objetivos como ejes temáticos del proyecto para la creación del Semillero Exportador se plantean las siguientes propuestas:

- Promover instrumentos que faciliten el comercio.
- Identificar oportunidades en mercados internacionales.
- Desarrollar la oferta y la demanda de servicios de calidad.
- Fortalecer la cadena logística organizacional.

Para enfrentar estos desafíos es fundamental abarcar los 125 municipios del departamento de Antioquia lo más pronto posible y crear cultura para la creación de Cooperativas que generen encadenamientos productivos con mejores sistemas de gestión para la acción desde la correcta organización de los campesinos, agremiaciones, asociaciones y empresas para que contribuyan a generar impacto positivo en el desarrollo económicos de las partes.

³ (Antioquia, 2016)

5 RESUMEN DE LA PRÁCTICA

Siguiente se evidencia en síntesis las principales actividades realizadas durante el periodo de práctica, en la cual además de tener las actividades principales del proyecto “Semillero Exportador”, se incluyen actividades que desempeñe como practicante.

Periodo julio – septiembre

- Se hace una investigación sobre semilleros de exportación en diferentes países y el rol de las Mipymes en ellos.
- Se hacen reuniones periódicas para establecer alianzas y hacer correcciones al proyecto en cuestión.
- En cuanto a PRODES se hace la reactivación efectiva de los diferentes sectores.
- Se trabaja de la mano con el área de comunicaciones para realizar las convocatorias, formularios y confirmaciones.
- Se trabaja en eventos de ACOPI junto con la DIAN en diferentes charlas, lo que nos permite ampliar la base de datos y tener más posibilidades de la reactivación de los PRODES.

Periodo octubre – diciembre

- Se hacen reuniones con el equipo de trabajo para estar al día en temas laborales.
- Se reactivan casi todos los 13 sectores empresariales de los PRODES.
- En cuanto al SENA se hace una convocatoria eficaz y exitosa.
- Es satisfactorio el número de asistencia en los cursos, pues se cumple el 100% de los indicadores propuestos.
- Se trabaja de la mano con diferentes áreas de la empresa para la participación de ACOPI en charlas beneficiosas para los empresarios.

6 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A menudo las empresas locales comienzan a exportar como respuesta a una oportunidad de negocio. Sin embargo, al momento de intentar aprovechar la misma, se enfrentan con retos y requerimientos que no saben afrontar por no estar preparados. Es entonces donde comienzan los empresarios a preguntarse: ¿Qué puedo hacer para exportar exitosamente? (Exportación, 2013) Es precisamente este momento en donde se identifica la necesidad de crear un semillero/plataforma de exportación que elimine la brecha de incertidumbre y que brinde un acompañamiento integral a los procesos y procedimientos de exportación que represente los intereses económicos para la apertura de la micro, pequeña y mediana empresa al comercio exterior, los cuales surgen como una respuesta a las exigencias del mercado empresarial altamente competitivo y siguiendo los lineamientos estratégicos de ACOPI Antioquia.

Según lo mencionado en el diagnóstico y complementado con el planteamiento del problema, se realiza un árbol de problemas en donde se demuestra algunas de las dificultades que tienen las Mipymes para incursionar en el mercado internacional:

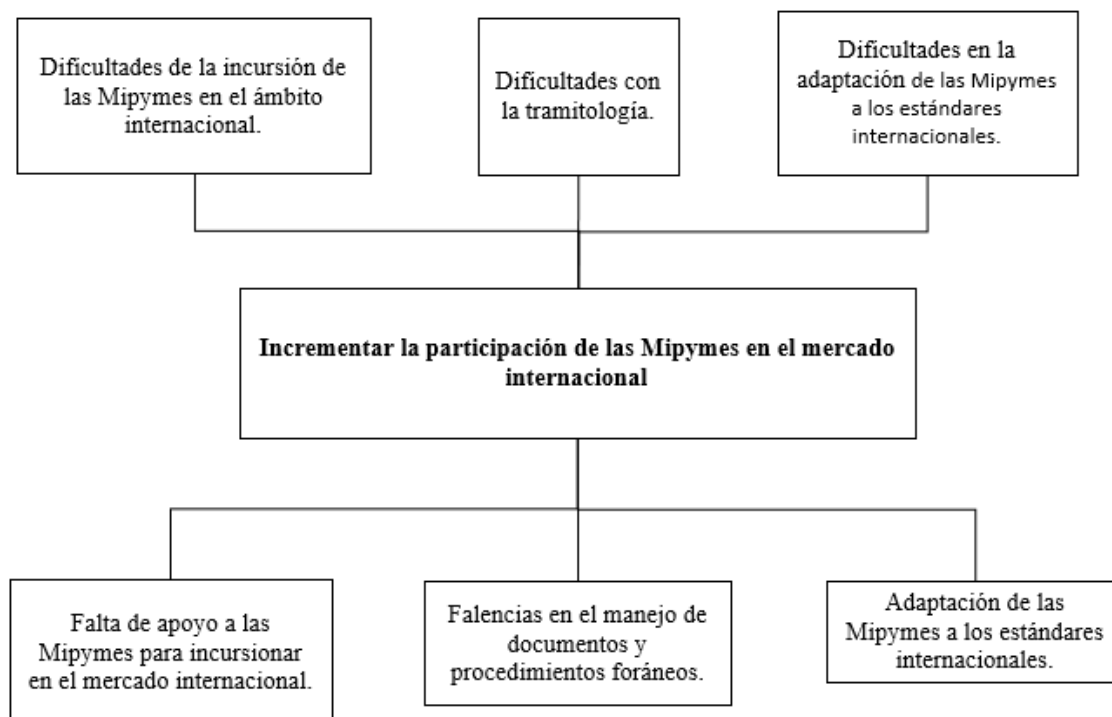


Ilustración 2 Árbol de Problemas del Proyecto "Semillero Exportador"

7 ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Según lo visto anteriormente planteo las alternativas de solución posibles:

- Apoyar a las Mipymes que deseen participar en el mercado internacional, hacerles un acompañamiento desde el primer encuentro y potenciar sus capacidades.
- Capacitación de los empresarios sobre los trámites necesarios para la participación dl mismo en el ámbito internacional, con un acompañamiento de expertos que ayuden a resolver las dudas y cerrar cada vez más la brecha de incertidumbre.
- Capacitaciones periódicas a los empresarios sobre tendencias, movimientos, cambios de los mercados internacionales y de cómo los empresarios Mipymes pueden participar en ellos sin fallar en el intento.

7.1 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA

La alternativa de solución más conveniente es la primera, el Apoyar a las Mipymes que deseen participar en el mercado internacional, hacerles un acompañamiento desde el primer encuentro y potenciar sus capacidades.

Según autores como Escandón, Hurtado, y Salas mencionan falencias que impiden que las Mipymes puedan implementar modelos de operación internacional para garantizar la calidad, la productividad y cualificación en la materia, aquí es donde se desarrolla el Semillero Exportador, en suplir las necesidades y el empoderamiento de las Mipymes en el mercado internacional. Actualmente este semillero será el primero del país haciendo participe a la Universidad Santo Tomás y ACOPI Antioquia.

Las fuentes de información utilizadas consultadas a nivel internacional y nacional son de las páginas oficiales de los aliados estratégicos como lo son la universidad sonto tomas, FINTEC, Bancoldex, entre otros, de proyectos de exportación usados como guías para la creación de una metodología única para la aplicación del mismo.

Cono lo cual el semillero se volvería una solución en sí, a suplir la necesidad y a solucionar el problema, mencionado en el trabajo.

7.2 REFERENTES TEORICOS QUE FORTALECEN LA PRACTICA

Para entender los referentes teóricos menciono un poco sobre la metodología utilizada en este proyecto, la cual se basa en la elaboración de un perfil investigativo en donde se tiene análisis de los involucrados, marco-lógico, descripción de los servicios ofrecido por el consultorio empresarial de la Universidad Santo Tomás y la creación del portafolio de servicios de parte de ACOPI Antioquia, se está trabajando en la creación de alianzas con el PNUD y PROCOLOMBIA, se están identificando las empresas propuestas por ACOPI las cuales se segmentan en potenciales exportadores, y empresas que tengan experiencia en la misma.

El resultado esperado que se tiene con lo anterior es ser el primer semillero exportador del país enfocado en el aumento de la productividad de las Mipymes, en la participación de grandes aliados estratégicos.

Para dar soporte de lo anterior anexo el Maro Lógico de lo trabajado en la práctica, no se anexa la metodología y lo creado al Semillero Exportador puesto que es información confidencial de ACOPI Antioquia:

-MARCO LÓGICO-

DESCRIPCIÓN	INDICADORES	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
Finalidad:			
Organizar a los empresarios exportadores de Antioquia a través de un modelo formativo en el ser y el hacer por medio de estructuras asociativas que garanticen encadenamientos productivos, que optimicen un modelo de desarrollo competitivo en lo local con perspectiva internacional que les permita incursionar en el sector con indicadores superiores de productividad a los actuales.	Contribuir a que las empresas Antioqueñas registradas en el programa Semillero Exportador inicien y/o potencialicen el proceso de exportación en 80%, a partir de la formación en el trabajo colectivo y cooperativo.	Listados de asistencia, firma de diplomas, fotografías, videos, convocatorias y actas.	<ul style="list-style-type: none"> •Aceptación para ser parte del semillero exportador. •Asistencia a los talleres, capacitaciones, mesas sectoriales, encuentros empresariales. •Entrega de la información, así como la disposición y compromiso de todos los participantes en construir conjuntamente. •Continuidad con los procesos. •Aplicabilidad de las herramientas entregadas. •El aprovechamiento de los recursos entregados.
Objetivo: Promover instrumentos que faciliten el comercio.	Instrumentos planificados/ instrumentos adquiridos.	Programas desarrollados, documentados en un archivo con las lecciones aprendidas.	Apropiación de los instrumentos.
Resultados o productos			
Conocimientos sobre las normativas arancelarias y replanteamiento de esquemas de excepción. Con esto se eliminan incentivos a triangular, a generar contrabando técnico y se avanza en la creación de una zona aduanera de América del Sur. Así, se elimina una estructura arancelaria compleja que generaba incertidumbre jurídica en detrimento de las condiciones de competencia y libre concurrencia para las pequeñas y medianas empresas y una carga administrativa para el Estado.	100% de las personas certificadas en cursos teóricos prácticos.	Listas de asistencia. Diplomas otorgados. Registro Fotográfico.	Adaptación y comprensión de los temas tratados.
Formación en procedimientos de despacho aduanero, revisión de normas y transiciones hacia el estándar internacional que permitan la simplificación de los procedimientos de autorización a apoderados aduanales.	100% de las personas certificadas en cursos teóricos prácticos.	Listas de asistencia. Diplomas otorgados. Registro Fotográfico.	Adaptación y comprensión de los temas tratados.
Fortalecimiento institucional que implemente un sistema organizacional enfocado en la educación para la productividad, del ser, el hacer, la programación mental, la formación en valores, el trabajo colectivo, el empresarismo y la formación técnica y tecnológica ducir más y mejor.	125 cooperativas creadas según la potencialidad de su municipio que logren impactar en materia de producción, comercialización y distribución desde el ser, el hacer y el saber hacer mínimo al 90% de las personas vinculadas.	Documentos firmados para su creación. Lista de asistencias y certificados entregados. Fotografías y videos. Trabajo de campo con reuniones.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Constitución y tiempos de respuesta. 2. Continuidad con los procesos y procedimientos. 3. Aplicabilidad de las herramientas entregadas. 4. El aprovechamiento de los recursos entregados.
Objetivo: Identificar oportunidades en mercados internacionales.	Oportunidades identificadas/ oportunidades aplicadas.	Planilla de en Drive con benchmarking	Cumplimiento de los estándares y requisitos para poder exportar.
Resultados o productos			
Conocer el sector, identificando que vamos a exportar, Porque lo vamos a Exportar, donde se exportará y como se Exportará.	Número de sectores identificados como oportunidad de exportacion /Oportunidades aplicadas.	Planilla de en Drive con benchmarking	Se cuenta con la experiencia práctica y teórica para realizar la identificación de las oportunidades de los sectores a exportar.

Objetivo: Desarrollar la oferta y la demanda de servicios de calidad.	% de crecimiento en la oferta proporcional al % de Atención a la demanda de servicios con respecto al demanda general del mercado.	Reportes estadísticos del comportamiento.	Cumplimiento de los estándares en servicios de calidad requeridos por la demanda.
Resultados o productos			
Estar en constante actualización con la demanda del mercado internacional	100% de los participantes del Semillero Exportador actualizado en asunto de innovación, tecnología, producción y comercialización.	Listados de asistencia, fotografías, videos, convocatorias y actas.	Adaptación y comprensión de los temas tratados.
Cumplir con la expectativa del cliente	80% de la satisfacción del cliente.	Encuestas, feedback.	Todos los participantes realizan la evaluación de proveedores cada trimestre.
Objetivo: Fortalecer la cadena logística organizacional.	Calidad del producto + calidad del servicio / precio competitivo + entrega completa oportuna + posventa.	Reportes estadísticos del comportamiento.	Estar dispuesto a realizar trabajo asociativo sin recelo con la información empresarial.
Resultados o productos			
Mantener un alto nivel de negociación con empresarios	# de asuntos tratados/ # de cierres de negocio realizados	Cierre de propuestas económicas compartidas en un informe en Drive.	Empresarios formados en técnicas de cierre de negocios.
Contar con cadenas de producción masivas, para la cobertura total de la demanda.	Número de cadenas de producción planificadas/ Número de cadenas de producción existentes.	Base de datos compartidas en un informe en Drive.	Empresarios organizados y asociados específicamente en unidades económicas

Ilustración 3 Marco Lógico. Elaboración Propia

8. PLAN DE ACCIÓN

A continuación, se presenta el plan de acción ejecutado en la duración de la práctica, este cronograma es utilizado para hacer un seguimiento y diagnóstico del mismo, en donde se evidencia las fechas de ejecución, las actividades y los responsables.

N°	ACTIVIDADES Y/O ACCIONES	PROPOSITOS	ESTRATEGIAS	TIEMPO	RESPONSABLE
1	SEMILLERO EXPORTADOR				
A	Investigación				
a	Recopilar información sobre semilleros de exportación en otros países	Utilizar la información encontrada como base del Semillero Exportador.	Utilización de herramientas como la segmentación, tesis, noticias, investigaciones, entre otros.	Primeras dos semanas de julio	Practicante
b	Recopilar información sobre la participación de las Mipymes en el mercado internacional			De la tercera semana de julio hasta diciembre	Practicante
c	Identificar el portafolio de servicios del Consultorio Empresarial de la Universidad Santo Tomás			Segunda semana de julio	Practicante y administradora
d	Identificar las empresas que serán parte del Semillero			Tercera semana de julio	Practicante y administradora
e	Identificar el portafolio de servicios del Semillero Exportador			Tercera semana de julio	Practicante y administradora
B	Creación				
a	Crear ficha del perfil del proyecto	Utilización de información cualitativa y cuantitativa, para la creación del proyecto	Definición más clara y tangible de la realización del Semillero	Segunda semana de julio	Practicante y administradora
b	Definir objetivos, antecedentes y justificación del proyecto			Segunda semana de julio	Practicante y administradora
c	Elaborar matriz de involucrados y marco-lógico			Segunda semana de julio	Practicante y administradora
d	Crear logo, nombre para el Semillero Exportador				Comunicadora
e	Crear test exportador para las empresas ya segmentadas			Última semana de julio y primera semana de agosto	Practicante
f	Diseñar diapositiva del Semillero Exportador para presentación con el PNUD			Cuarta semana de julio	Practicante
g	Crear invitaciones para la presentación del 22 y 23 de agosto				Comunicadora
C	Reuniones				
a	Agendar reunión para la presentación de la propuesta hacia la Universidad Santo Tomás	Creación de alianzas estratégicas	Mantener al día la información con el equipo de trabajo, buscar opiniones expertas.	Segunda semana de julio	Administradora
b	Presentar propuesta del perfil investigativo al Decano de la facultad de Negocios Internacionales y al Director de los semilleros de investigación de la Universidad Santo Tomás			Segunda semana de julio	Practicante y administradora
c	Agendar reunión con Procolombia para la identificación de una metodología y la creación de un convenio			Primera semana de agosto	Administradora
d	Reunión con Procolombia para la propuesta de un convenio.			Segunda semana de julio	Practicante y administradora
e	Reunión con Procolombia para la respuesta sobre la propuesta y metodología			Segunda semana de julio	Practicante y administradora
f	Reunión con todos los integrantes de ACOPI			Tercera semana de julio	
g	Agendar reunión con el director del PNUD en Antioquia para posibilidad de Alianza y participación en el semillero			Tercera semana de julio	Practicante y Profesional de apoyo de proyectos
h	Presentación del Semillero al director del PNUD			Tercera semana de julio	Administradora
i	Asistir al lanzamiento del Libro "La pelota de trapo" invitación dada por el Director del PNUD			Tercera semana de julio	Administradora, Practicante y Profesional de apoyo de proyectos
j	Presentar al equipo de trabajo del PNUD el Semillero Exportador			Segunda semana de agosto	Administradora
k	Compartir logos de ACOPI con la Universidad y viceversa			Tercera semana de julio	Practicante
l	Enviar invitaciones para los empresarios de ACOPI que serán partícipes del semillero			Segunda y tercera semana de agosto	Practicante

2	PRODES. PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL SECTORIAL				
a	Recopilación de bases de datos	Información actualizada y ordenada para el mejor desempeño de las funciones, creación de sinergia con los empresarios.	Trabajar con el modelos de Asociatividad de ACOPI.	Tercera semana de julio	Practicante
b	Reestructuración de diapositivas			Cuarta semana de julio	Practicante y comunicadora
c	Creación de metodología sobre la confianza con los empresarios			Curta semana de julio	Practicante
d	Creación de formularios para inscripción al PRODES			Primera semana de agosto	Practicante y comunicadora
e	Organización De documentos y carpetas de nuevos afiliados			Al ingreso de nuevos afiliados	Practicante
f	Creación de convocatorias para la reactivación del PRODES			Cada dos semanas	Practicante
A	Transporte				
B	Calzado y Marroquinería				
C	TIC's				
D	Industrias Creativas				
E	Joyería				
F	Red de Hostales				
G	Metalmecánico				
H	Eléctricos				
I	Cosméticos				
J	Turismo				
K	Gastronomía				
L	Salud				
M	Confección				
a	Actualización base de datos	Información actualizada y ordenada para el mejor desempeño de las funciones, creación de sinergia con los empresarios.	Trabajar con el modelos de Asociatividad de ACOPI.	Tercera semana de julio	Practicante
b	Convocatoria para la reactivación del PRODES			Cada dos semanas	Practicante
c	Apoyo en reuniones con diversos actores			Cada vez que lo requiera	Practicante
d	Recopilación documentos para presentación de proyectos			En cada reactivación	Practicante
e	Creación de actas de reunión			Diario	Practicante
f	Envío de información y recordatorio de eventos			Cada 15 días	Practicante
3	Sena				
a	Creación de formularios para inscripción a los cursos	Realización de diplomados o cursos del SENA junto con ACOPI	Procesos estándar para los cursos	Tercera semana de septiembre	Practicante y comunicadora
b	Convocatoria para los cursos			Tercera semana de septiembre	Practicante y comunicadora
c	Confirmación de inscritos			Cuarta semana de septiembre	Practicante y comunicadora
d	Entrega de insumos para los cursos			Cuarta semana de septiembre hasta segunda semana de noviembre	Practicante
e	Actualización base de datos de los beneficiarios			Segunda semana de noviembre	Practicante

Ilustración 4 Plan de Acción Practicante. Elaboración Propia

9. RESULTADOS DE LA PRACTICA

Durante la duración de la practica el proyecto de semillero exportador está en proceso de formulación, el cual no se ha ejecutado completamente por atrasos de fuerza externa en la empresa, se espera que se ejecute el proyecto a principios del año 2019, con esto dicho se tiene algunos de los resultados del cronograma:

- Se recopila información efectiva y asertiva sobre semilleros de investigación, sobre el panorama de las exportaciones de Colombia, del aporte y participación de las Mipymes, se identifica el portafolio de Servicios de la Universidad Santo Tomás y se crea el portafolio de servicios del Consultorio con sus correcciones pertinentes.
- En la Fase de Creación el perfil del proyecto se hace efectivamente ya que es la línea base del Semillero y propuesta del mismo, se elabora las matrices y marcos que ayudan de manera detallada los participantes y beneficiarios del Semillero, se toma en cuenta el test exportador de Chile para utilizarlo como base del Semillero y poder identificar de manera oportuna las necesidades de los empresarios y poder cerrar las brechas en cuanto a exportar, de cómo se hace, cuánto cuesta.
- Se agendan reuniones con diferentes entidades colaboradoras del semillero y posibles alianzas, se presentan propuestas por parte de ACOPI Antioquia hacia la Universidad Santo Tomás para trabajar en conjunto.
- Se actualiza la base de datos satisfactoriamente a medida que se hace la reactivación de los PRODES (Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial), se ejecuta la metodología de confianza con cada sector empresarial y se deja evidencia tanto física como digital.

- Con los cursos de formación ofrecidos con el SENA y ACOPI se hace la convocatoria exitosamente con 20 participantes en cada curso, quedaría pendiente el evento de clausura de los cursos y la entrega de certificados a cada beneficiario.

10. CONCLUSIONES

- El proyecto de Semillero Exportador se ha iniciado de acuerdo a la investigación exhaustiva y bajo las directrices de ACOPI Antioquia, con el modelo de Asociatividad y metodología PRODES (Programa de Desarrollo Empresarial Sectorial)
- El proyecto de Semillero Exportador ha quedado en la etapa de formulación a la espera de la ejecución para el año 2019.
- Se han reactivado los 13 PRODES de diferentes sectores productivos, se está trabajando en modelos de confianza y asociatividad y se prepararan para la etapa de participación del Semillero Exportador para el año 2019.

11. RECOMENDACIONES

- Se recomienda darle continuidad y seguimiento al Proyecto “Semillero Exportador” puesto que sería muy beneficioso para las micro, pequeñas y medianas empresas de Antioquia, según la información encontrada en Colombia existe un semillero exportador pero es considerado un Clúster, es decir, no cualquiera puede participar y es excluyente, el formulado en las oficinas de ACOPI Antioquia sería el primero del país en darle la oportunidad de las Mipymes de entrar en el mercado internacional, entrando con el modelo de asociatividad en donde los demás sectores se apoyan y suplen las necesidades entre ellos mismos, a lo que esto le llamamos PRODES – programa de desarrollo empresarial sectorial. El cual se espera se termine de reactivar los 13 sectores, se consoliden y después hagan parte del semillero exportador
- Se recomienda trabajar la parte interna de la empresa, ya más a un nivel organizacional, hacer más reuniones de equipo, trabajar el compañerismo y cerrar la brecha entre la alta gerencia con las áreas de la empresa.

12. LECCIONES APRENDIDAS

En este periodo de practica las lecciones a nivel personal como profesional han sido de gran aporte y de impacto en mi vida, al inicio de la práctica pensé que el reto que estaba asumiendo no lo podía lograr, puesto que la adaptación al mundo laboral es muy diferente a como se plantea en la universidad, el desarrollo de la práctica no hubiera sido posible sin el apoyo de los compañeros de trabajo que cada día me enseñaban más, con los cuales hice un vínculo profesional y de amistad.

Igualmente aprendí ore la participación de las Mipymes en Colombia y a nivel internacional, los instrumentos que existes y que están disponibles para los empresarios, aprendí a escuchar las necesidades de los empresarios y actuar sobre eta información para que ellos se sientan parte de la empresa y vena que hay posibilidades de que las Mipymes incursiones a nivel exterior.

Otra lección es actuar y resolver conflictos o problemas que surjan del día a día, estar dispuesto a participar en las diferentes áreas de la empresa, apoyar a los compañeros de trabajo y hacer del día a día más ameno y solidario para todos.

De igual forma algo que resalto es que en cada empresa, o por lo menos en ACOPI Antioquia valoran las habilidades y aptitudes de la persona independientemente de la profesión que ejerzan, valoran el ser y la esencia.

En síntesis, la práctica es una herramienta que cada estudiante debe utilizar y explotar al máximo, después de todo la práctica es el primero paso para incursionar en el mundo laboral y ejercer la procesión escogida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antioquia, C. d. (2016). Reflexiones Finales. *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*, 20.
- Colombia, B. d. (s.f.). *Banco de Comercio Exterior de Colombia*. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/Pagina-Principal/El-aumento-de-las-exportaciones-en-2017.aspx>
- Colombia, M. P. (11 de Diciembre de 2012). *Marca País Colombia*. Obtenido de <http://www.colombia.co/negocia-con-colombia/exportacion/proexport-ofrece-plataforma-de-informacion-en-linea-para-los-exportadores-2/>
- DIAZ, J. E. (2017). IMPORTANCIA DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL MERCADO EXPORTADOR DE CALZADO. Bogotá.
- Dinero, R. (15 de Septiembre de 2016). *Revista Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/porcentaje-y-contribucion-de-las-pymes-en-colombia/231854>
- Dinero, R. (4 de Abril de 2016). *Revista Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Exportación, C. d. (2013). Guía Práctica Plan de Exportación. En C. d. Exportación, *Guía Práctica Plan de Exportación* (pág. 3). Puerto Rico: CCE – División Promoexport.
- Medellín, U. S. (2017). *Universidad Santo Tomás - Medellín*. Obtenido de <http://www.ustamed.edu.co/index.php/recursos/comunidad/consultorio-empresarial>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *PROCOLOMBIA - Ruta Exportadora*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/ruta-exportadora/>
- PYMEXPORTA. (s.f.). *PROCHILE*. Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/landing/pymexporta/>
- Suárez, J. F. (17 de Mayo de 2015). *El Colombiano*. Obtenido de <http://www.elcolombiano.com/negocios/economia/tropiezos-frecuentes-a-la-hora-de-exportar-MM1934781>