

Plan de Mejora Analdex

Luisa Fernanda Pasachoa Romero

Trabajo de Grado

Para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2022

Plan de Mejora para el área Dirección de Proyectos Especiales de Analdex

Autor:

Luisa Fernanda Pasachoa Romero

Trabajo de Grado

Para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Presentado a:

Gabriel Felipe Ospina

Rodrigo Castelazo

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2022

Resumen

El presente trabajo de grado tiene como objetivo plasmar el plan de mejora para el área de proyectos especiales de la empresa ANALDEX, comenzando con un resumen de los aspectos importantes de la empresa para brindarle al lector un punto de partida, seguido de un análisis DOFA, donde se determinarán principalmente las amenazas y debilidades de la dirección de Proyectos Especiales, con el fin de explicar de dónde surgió la necesidad para elaborar el presente plan de mejora, para posteriormente abordar la implementación de la propuesta y los resultados esperados.

Palabras Clave: Diagnóstico empresarial, internacionalización, bienes y servicios.

Abstract

The objective of this degree work is to capture the improvement plan for the area of special projects of the company ANALDEX, beginning with a summary of the important aspects of the company to provide the reader with a starting point, followed by a SWOT analysis. , where the strengths and weaknesses of the Special Projects area will be determined mainly, in order to explain where the need to develop the project arose, to later address the implementation of the improvement plan and its results.

Key Words: Business diagnosis, internationalization, goods and services.

Agradecimientos...

A Dios por permitirme llegar a hasta aquí, por ser quien me otorgó salud, fortaleza y paciencia para poder estar a punto de finalizar esta etapa tan importante en mi vida, a mis padres Pilar Romero y Robinson Suaterna por ser mi motor, guía y apoyo más grande durante estos 5 años, porque gracias a ellos, a su amor incondicional, su esfuerzo y dedicación tuve la oportunidad de iniciar y estar finalizando mis estudios profesionales en la carrera que desde el comienzo supe que era lo que quería hacer por el resto de mi vida, gracias a mi hermanita Sara Sofía y a mi novio Felipe Mojica por la compañía y el ánimo en todos los momentos de este lindo proceso, a mis abuelos Luz Marina y Guillermo por motivarme a seguir adelante y siempre poner mis estudios en sus oraciones.

En especial quiero agradecer a todos los maestros que en las aulas de clase me compartieron sus conocimientos y desde sus diferentes áreas me enseñaron a ser una persona integral y una buena profesional, a mis tutores por orientarme, a mis amigos de la vida y a los amigos que conocí tanto en la carrera como de la universidad por dejar su huella en mi vida y finalmente gracias a la facultad de Negocios Internacionales y a la Universidad Santo Tomás por ser mi segundo hogar durante 10 semestres, por ser el lugar que me vio crecer como persona, me enseñó a disfrutar de todos los momentos y fue mi guía para saber qué camino debo tomar, siempre viviré agradecida al decir que la Universidad Santo Tomás es mi “*Alma Mater*”

Índice General

Introducción.....	6
Parte II – La Empresa	
2.1 Aspectos Generales.....	7
Misión.....	7
Visión.....	7
Objetivos.....	8
2.1.2 Ubicación Geográfica.....	8
2.1.3 Estructura Organizativa.....	9
2.1.4 Funciones a Desempeñar.....	10
Análisis DOFA.....	11
PARTE III - Planteamiento del plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	
3.1 Planteamiento Central	12
3.2. Importancia, limitaciones y alcances	12
3.3 Objetivos	13
Objetivo General.....	13
Objetivos Específicos.....	14
PARTE IV	
4.1 Propuesta de Mejora	15
4.2 Conclusiones	19
Bibliografía	20
Anexos	21
PARTE V – Seguimiento Practica Profesional	
5.1 Programación de actividades realizadas en la organización	23
5.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados.....	24

Introducción

El presente documento abordara un resumen de mi trabajo como practicante profesional en la Dirección de Proyectos Especiales de la Asociación Nacional de Comercio Exterior – Analdex para optar por el título de profesional en Negocios Internacionales, haciendo énfasis en las labores y actividades que desempeñe a lo largo de mi trabajo en el gremio que apoya y acompaña a los importadores y exportadores colombianos.

Tomando como punto de partida un breve contexto sobre Analdex, la cual, fue la empresa que me permitió ejercer mis prácticas y me abrió las puertas para poder materializar los conocimientos que aprendí a lo largo de mi carrera profesional; seguido de la elaboración de un análisis DOFA de la empresa, con el fin de determinar posibles aspectos de mejora por medio de las amenazas que enfrenta y las debilidades internas y basado en los resultados obtenidos realizar un plan de mejora encaminado al área de proyectos especiales de la compañía, teniendo como idea principal que sea un plan de mejora beneficioso para la empresa en su conjunto al aportar la optimización de procesos, para posteriormente abordar la explicación del proceso de construcción del plan de mejor por medio de la elaboración de un diagnóstico empresarial y financiero a las empresas vinculadas a los proyectos de fortalecimiento y acompañamiento a nivel regional y/o nacional; finalizando con las conclusiones obtenidas del presente documento y de la incorporación del plan de mejora en el área, además del avance por ciclos del mismo y todas las tareas que se realizaron para poder acabar esta práctica profesional satisfactoriamente, habiendo cumplido con lo exigido por la empresa de manera responsable, proactiva y puntual.

LA EMPRESA

2.1 Aspectos Generales

Analdex empezó su historia bajo el nombre de “La Asociación Nacional de Exportadores” fundada en 1971, sin embargo, en el año 2000 se realizó el desarrollo de un nuevo enfoque a toda la cadena relacionada con el comercio exterior y pasó a llamarse Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX) que es el nombre como se le conoce hoy en día. (Analdex, 2022)

Analdex, es una empresa privada sin ánimo de lucro, la cual se enfoca en consolidar y promover las exportaciones de los productos y servicios nacionales, otorgando ayuda y acompañamiento al sector empresarial colombiano por medio de asesorías y actualización en los temas pertinentes al comercio exterior e internacionalización, con la finalidad de estimular la competitividad exportadora nacional.

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)

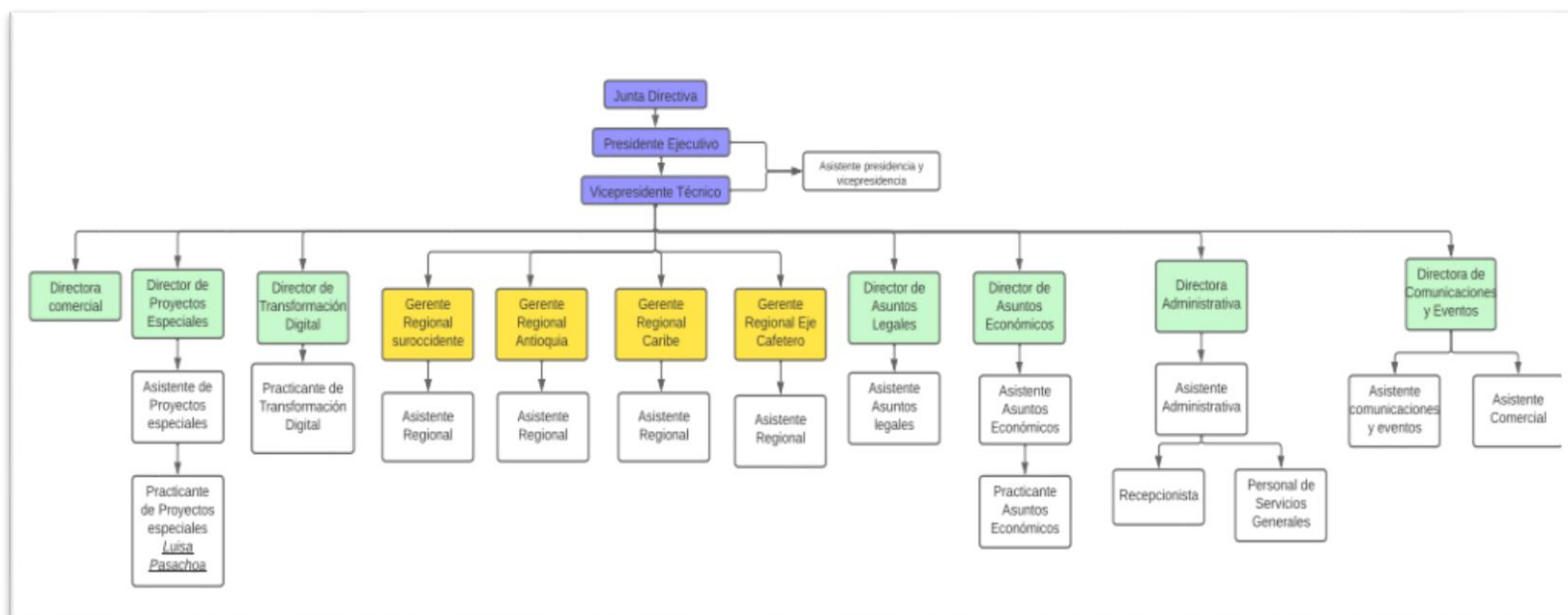
Visión:

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

2.1.3 Estructura Organizativa

- **Presidente Ejecutivo:** Javier Díaz Molina
- **Vicepresidente Técnico:** Diego Rengifo García
- **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
- **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

Figura 2. Organigrama Analdex



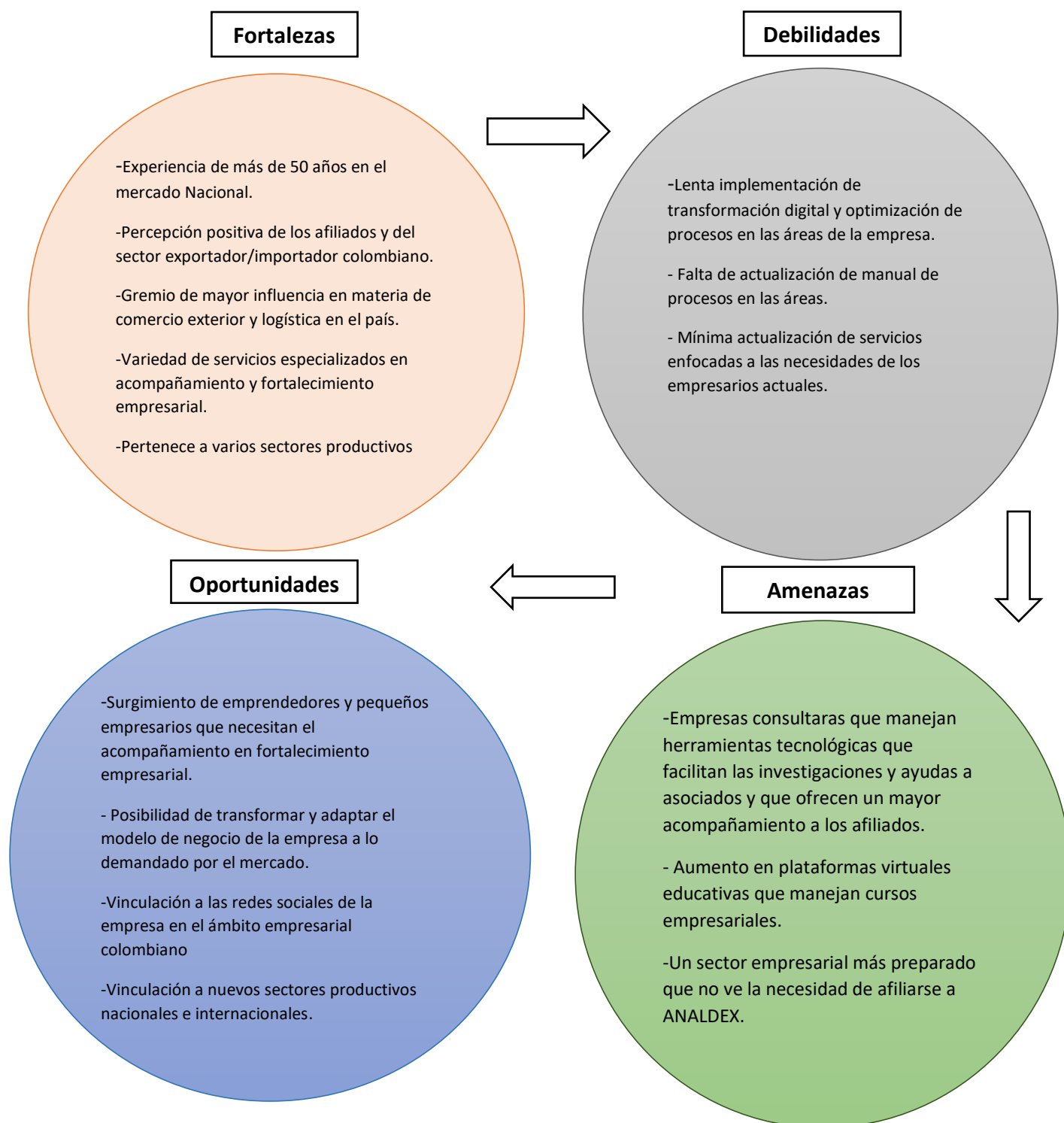
Nota: Con base en la información encontrada en la página de la empresa Analdex, se realizó un gráfico de la estructura organizativa de la misma.

Actualmente, me encuentro realizando mi practica en la Dirección de Proyectos Especiales bajo el mando del director del área, Álvaro Forero.

2.1.4 Funciones a Desempeñar

- Realizar investigación de mercados para empresas colombianas con potencial exportador.
- Seguimiento a empresas con potencial exportador.
- Realización de diagnósticos empresariales.
- Apoyo en la estructuración, desarrollo y finalización de los proyectos adjudicados al área.
- Contacto con afiliados y empresarios.
- Apoyo en el área en labores administrativas y financieras
- Elaboración de informes.
- Asistencia y apoyo a ruedas de negocios.

ANÁLISIS DOFA



Nota: Con la información de la empresa Analdex y la experiencia obtenida en los primeros tres (3) meses de la práctica profesional se obtuvo los datos necesarios para poder realizar el DOFA, haciendo énfasis en las debilidades y amenazas actuales.

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

3.1. Planteamiento central

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, dichas debilidades y amenazas están relacionadas con las actividades a cargo de la Dirección de Proyectos Especiales de Analdex, donde desempeñe mis funciones como practicante.

Al observar las tareas realizadas en el área, se encuentran demoras y falta de documentación para realizar el proceso de Diagnóstico Empresarial y Financiero a las compañías vinculadas a los proyectos; esto aborda puntos importantes en el cumplimiento a cabalidad de los contratos que Analdex firma para la entrega de los diagnósticos, informes y demás actividades que se tienen que cumplir.

Por lo tanto, el presente documento tiene como finalidad proponer a la Dirección de Proyectos Especiales la optimización del proceso de Diagnóstico Empresarial y Financiero que permita reducir tiempos y entregar informes más específicos, además de la creación de herramientas que permitan desarrollar esta tarea eficazmente.

3.2. Importancia, limitaciones y alcances.

La importancia de llevar a cabo lo planteado en este plan de mejora se puede ver reflejado en la optimización en la ejecución de los proyectos vinculados a Analdex, en donde se ven reducidos los tiempos de elaboración del diagnóstico empresarial, además son plantillas de encuestas que pueden ser usadas en varios proyectos futuros facilitando el

cumplimiento de más proyectos de fortalecimiento y acompañamiento al sector empresarial colombiano por medio de la optimización de este proceso.

Sin embargo, en la implementación del presente plan de mejora pueden surgir diversas limitaciones principalmente relacionadas con la percepción que los empresarios tengan frente a la realización del Diagnostico Empresarial y Financiero ya que, si consideran que es una actividad que no les traerá beneficios a su empresa, pueda que omitan responder las preguntas de las encuestas o brindar información errónea, otro inconveniente que se puede presentar es la demora por parte de los empresarios en el envío de los informes financieros (Estado de Resultado y Balance General) para realizar el diagnóstico financiero lo que retrasaría la entrega del informe final diagnóstico y demoras en el proceso de optimización.

Por otro lado, los alcances de la optimización del proceso del Diagnostico empresarial y financiero por medio de plantillas se verán ejecutados en el siguiente proyecto/convenio que Analdex tenga a su cargo, bien sea para el último trimestre del 2022 o en el 2023, donde se verán los resultados esperados con el desarrollo de este proceso para facilitar el trabajo en la elaboración de los informes diagnósticos para el consultor y el equipo de trabajo de Analdex al optimizar un proceso que no había cambiado desde que se estableció, los empresarios vinculados al proyecto se verán beneficiados al evitar reuniones innecesarias con los consultores y por último, se verá un buen resultado para la institución contratante del proyecto al poder tener los informes en el tiempo establecido en el contrato.

3.3 Objetivos

3.3.1 Objetivo General:

Identificar cómo por medio de la optimización de procesos y el uso de la tecnología se pueden reducir tiempos tanto para el empresario como el consultor, al facilitar y personalizar la

elaboración del diagnóstico corporativo de las empresas vinculadas a los proyectos de formación y fortalecimiento empresarial de la Dirección de Proyectos Especiales.

3.3.2 Objetivos Específicos:

- Determinar los aspectos por mejorar que se presentan en los procesos de diagnósticos empresariales y financieros los proyectos vinculados a Analdex.
- Seleccionar y sintetizar las preguntas necesarias para las empresas de bienes y servicios, permitiendo al analista determinar la situación actual de cada empresa en cuanto a procesos, productos/servicios y perfil exportador.
- Implementar dos encuestas usando la herramienta de Outlook Forms que permita conocer información relevante de la empresa que se desea evaluar además de una plantilla en Excel para poder conocer de forma general la situación financiera de cada empresa con la información que arrojen los principales indicadores financieros de rentabilidad, endeudamiento y liquidez.

PROPUESTA PLAN DE MEJORA

4.1 Propuesta de Mejora

En la Dirección de Proyectos Especiales de Analdex se manejan varios procesos, de los cuales, se destaca la vinculación a proyectos bajo la figura de contratista, líder del proyecto o consorcio con contratos firmados con instituciones gubernamentales, regionales y/o internacionales de distinta índole, con el objetivo de llevar a cabo distintos proyectos bien sea de formación, acompañamiento empresarial, internacionalización, fortalecimiento de capacidades productivas y/o gerenciales, entre otras. La manera en la que Analdex, por medio del equipo de trabajo del área de proyectos especiales se vincula a estos proyectos es por la participación en las convocatorias propuestas por distintas instituciones, en donde se solicita el cumplimiento de los requerimientos (pliegos) de la organización contratante, al tener los pliegos el equipo de proyectos especiales desarrolla una propuesta que posteriormente es enviada a la organización contratante para su aprobación, para la finalización de este proceso ambas partes firman un contrato donde se estipula las obligaciones de cada uno y se determinan los montos de dinero que serán entregados para la ejecución del proyecto, a partir de este punto el equipo de Analdex comienza a trabajar en la fase de implementación de las actividades y ejecución del proyecto para finalizar con la entrega de evidencia, resultados y el desembolso de la totalidad del dinero por parte de la organización contratante.

Teniendo en cuenta el resumen anterior de la ejecución del proceso de desarrollo de proyectos y después de analizar las diferentes tareas que realizan en el área de proyectos especiales, observé que en los procesos ligados a los proyectos regionales que se realizan con empresas nacionales, principalmente MiPymes, quienes se vinculan a los procesos de acompañamiento y asesoría gracias a instituciones regionales y/o nacionales, las MiPymes

hacen estos proyectos para el fortalecimiento de su núcleo empresarial; también evidencie que en la realización de la primera fase de los proyectos vinculados, la cual es, Diagnóstico Empresarial y Financiero para la elaboración de un informe en donde se evalúan los principales aspectos de la empresa y se realizan sugerencias para que los directivos las implementen en las organizaciones.

En dicho diagnóstico, el empresario vinculado al proyecto y el consultor de Analdex se tardaban entre 3-4 horas en una entrevista virtual, que se hacía con la finalidad de conocer más de cerca los procesos, productos y enfoque exportador que manejaba la empresa, el consultor de Analdex consolidaba la información en una plantilla que se encontraba en un formato de Excel, las respuestas proporcionadas por el empresario servían como guía para la elaboración del informe diagnóstico que tiene que entregar el consultor, y se realizaba un solo formato de encuesta, lo que generaba que no se presente la distinción necesaria entre las empresas que pertenecen al sector de bienes y de las que ofrecen servicios, pues ambos sectores requieren la medición de temas específicos, lo que dificulta el proceso de la elaboración del informe diagnóstico; adicionalmente en esta fase es necesario evaluar la situación financiera de las empresas, lo cual era una tarea en la que no se encontraba documentado el proceso ni los indicadores a tomar en cuenta para medir la liquidez, el nivel de endeudamiento, productividad y demás indicadores financieros pertinentes para medir las actividades de la empresa.

Al observar que el diagnóstico empresarial y financiero era un proceso que se podría optimizar, bajo la aprobación de mi jefe directo, se estipuló la implementación de 2 nuevas encuestas y una plantilla para medir la situación financiera de la empresa a la que se desea evaluar.

El cambio en la forma en la que se realizan las encuestas fue el punto de partida, pues ahora la plataforma en la que los empresarios responderían las preguntas de forma asincrónica sería por medio de Forms Outlook, eliminando así las reuniones virtuales que tenían una duración de 3 a 4 horas; el siguiente paso en este proceso fue dividir las preguntas que se encontraban en la plantilla original de Excel del diagnóstico empresarial, dicha plantilla tenía 7 secciones, lo anterior se realizó mediante el análisis específico de cada una de las preguntas y secciones para determinar cuáles eran relevantes a la hora de realizar el diagnóstico y la elaboración del informe, también se actualizaron y agregaron preguntas que cubran áreas de las empresas que están tomando relevancia en la actualidad, como presencia en redes sociales y transformación digital.

De manera simultánea se dividió las preguntas para la encuesta encaminada a las empresas productoras de bienes y otra encuesta para las empresas de servicios, sin embargo, ambas encuestas contaban con las mismas secciones a evaluar, exceptuando la sección 4 Producto/ servicio, en donde eran preguntas encaminadas al modelo de negocio específico:

- 1) Datos Empresa
- 2) Dinámica Empresarial
- 3) Procesos
- 4) Producto/ Servicio
- 5) Perfil Exportador
- 6) Experiencia Exportadora
- 7) Experiencia Nacional

Al realizar la anterior división, resulta ser más sencillo realizar el informe diagnóstico evaluando a las empresas bajo estas secciones.

Para la elaboración del diagnóstico financiero, se creó e implemento una plantilla en Excel, la cual maneja los principales indicadores financieros para evaluar la salud financiera y rentable de las empresas, los indicadores fueron elegidos analizando cuáles de ellos le permiten al consultor valorar la rentabilidad, liquidez, nivel de endeudamiento y en general la estabilidad de la empresa; se dividieron en 4 secciones para mejor implementación de la plantilla:

- Indicadores de Rentabilidad
- Indicadores de Liquidez
- Indicadores de Endeudamiento
- Evaluación General

Usando la platilla de Diagnostico financiero, el consultor de Analdex podrá subir los datos requeridos de la empresa según sus los balances generales y el estado de resultado, como todo ya está formulado le arrojará los resultados numéricos y se le facilitará el análisis del indicador ya que, la plantilla cuenta con una tabla en donde se sintetiza el resultado del indicador; optimizando así un proceso que antes era manual y reduciendo el tiempo en el que el consultor realiza el análisis financiero.

4.2 Conclusiones.

Al realizar mi práctica profesional en la Asociación Nacional de Comercio Exterior - Analdex pude fortalecer y materializar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en distintas áreas como: investigación de mercados, logística, análisis financiero y negociación internacional; adicionalmente tuve la oportunidad de vincularme a una compañía que trabaja de la mano con los empresarios colombianos que buscan la internacionalización de sus productos y/o servicios, lo cual me ayudo a comprender como se realiza un verdadero proceso de posicionamiento en mercados extranjeros y observar todo lo que esto acarrea para una empresa, también me vi inmersa en varios aprendizajes encaminados al día a día que afrontan las empresas tanto en el contexto nacional como internacional, pude aprender de la experiencia y conocimientos de las personas dentro y fuera de mi área; por lo que considero que mi paso por Analdex fue algo muy beneficioso para mi vida personal y profesional.

No obstante, como le sucede a cualquier empresa, Analdex presenta algunas oportunidades de mejora en las diferentes áreas que componen la compañía, entre las que destacan capacitación y acompañamiento al personal nuevo, tanto los ingresos por contrato indefinido/fijo como los practicantes, pues en mi caso, ingrese al cargo sin conocer muy bien cómo se desarrollaban los procesos y cuáles eran las actividades que realizaba la dirección de proyectos especiales; la comunicación y colaboración entre áreas es algo en lo que la empresa ha venido trabajando pero es un proceso que aún le falta más estructuración ya que, Analdex está implementando actividades de transformación digital que necesitan del compromiso y apoyo de todos los miembros de

la compañía pero este proceso en algunas ocasiones presenta dificultades por la colaboración entre las áreas de la empresa.

Finalmente, el objetivo del presente trabajo era desarrollar un plan de mejora encaminado a la optimización de un proceso muy importante de la dirección de proyectos especiales, razón por la cual se realizaron cambios significativos en la manera de realizar los diagnósticos empresariales y financieros para la elaboración del informe final, por lo que se espera que las encuestas y la plantilla que quedan en el área de proyectos especiales, sean de gran utilidad para la empresa y sean implementadas con éxito en los futuros proyectos de acompañamiento y fortalecimiento a los que se vincule Analdex puesto que, al momento de realizar la presente práctica profesional no se adjudicó ningún nuevo proyecto por lo que el material elaborado para el presente plan de mejora no ha podido ser utilizado por la empresa.

4.3 Bibliografía.

- Asociación Nacional de Comercio Exterior –[Analdex] (2022). Quienes Somos. Recuperado de: <https://www.analdex.org/quienes-somos/>

4.4 Anexos

Figura 3. Encuesta Empresarial para empresas de Bienes

DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL (Productos)

El diagnóstico empresarial es un proceso que permite conocer la situación real de la empresa en un momento dado para así identificar posibles aspectos por mejorar, ejecutar una búsqueda de soluciones a los problemas encontrados y realizar un análisis estratégico. Con el fin de identificar el estado actual de la compañía de cara al proceso de internacionalización, se quiere realizar un diagnóstico para evaluar 4 rubros (Estructura Empresarial, Procesos, Producto y Perfil Exportador) para determinar en que áreas la empresa requiere un fortalecimiento organizacional de manera que le permitan a la compañía estructurar de una manera más consistente su plan de acción en el mediano o largo plazo con los aspectos por mejorar que arrojen los resultados de este diagnóstico.

Hola, Luisa Fernanda. Cuando envíe este formulario, el propietario verá su nombre y dirección de correo electrónico.

* Obligatorio

Datos de la Empresa

En esta sección se deben llenar con la información relevante de la empresa

1. ¿Cuál es el nombre o razón social de la empresa?

Escriba su respuesta

2. Número de Identificación Tributaria

Escriba su respuesta

Fuente: Elaboración Propia

Figura 4. Encuesta Empresarial para empresas de Servicios



DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL (servicios)

El diagnóstico empresarial es un proceso que permite conocer la situación real de la empresa en un momento dado para así identificar posibles aspectos por mejorar, ejecutar una búsqueda de soluciones a los problemas encontrados y realizar un análisis estratégico. Con el fin de identificar el estado actual de la compañía de cara al proceso de internacionalización, se quiere realizar un diagnóstico para evaluar 4 rubros (Estructura Empresarial, Procesos, servicio y Perfil Exportador), al ser un diagnóstico para las empresas de servicios la tecnología toma un valor muy importante por la tanto la innovación y las herramientas tecnológicas usadas por la empresa tienen un peso significativo en los 4 rubros analizados; esto se hace con el fin de determinar en que áreas la empresa requiere un fortalecimiento organizacional de manera que le permitan a la compañía estructurar de una manera más consistente su plan de acción en el mediano o largo plazo con los aspectos por mejorar que arrojen los resultados de este diagnóstico para la internacionalización de sus servicios.

* Obligatorio

Datos de la Empresa

En esta sección se deben llenar con la información relevante de la empresa

1. ¿Cuál es el nombre o razón social de la empresa?
*

2. Número de Identificación Tributaria
*

Fuente: Elaboración Propia

SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

5.1 Programación de actividades realizadas en la organización

Marzo	• Inicio Práctica • Recepción del cargo y presentación equipo de trabajo • Asistencia a reuniones del área • Apoyo en actividades administrativas del área • Asistencia a Jornada Logística 2022
Abril	• Desarrollo de plan de internacionalización de 11 empresas para proyecto regional. • Apoyo en la estructuración de proyectos • Apoyo en la creación de contenido técnico para la adjudicación de proyectos • Apoyo en actividades administrativas del área.
Mayo	• Realización de diagnóstico empresarial y financiero de 13 empresas para proyecto regional. • Desarrollo de plan de internacionalización de 13 empresas para proyecto regional. • Participación en ruedas de negocios con clientes internacionales. • Apoyo en actividades administrativas del área
Junio	• Participación en ruedas de negocios con clientes internacionales. • Realización de informes finales para la finalización de proyecto regional • Apoyo en estructuración para proyecto nacional/internacional • Apoyo en actividades administrativas del área
Julio	• Apoyo en actividades de comercialización del área • Entrega de plantillas para el plan de mejora

Agosto	• Apoyo en ejecución Analdex Academy • Apoyo en estructuración de proyectos • Apoyo en comercialización proyectos del área • Finalización Prácticas Profesionales
--------	--

5.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados

Ciclo 1: (marzo - abril)

- Inicio práctico profesional, entrega del cargo y del equipo de cómputo para la realización de las funciones
- Presentación del equipo de trabajo y jefe inmediato
- Presentación general de la empresa y su trayectoria
- Inicio de funciones y tareas bajo mi cargo
- Asistencia a los espacios de la clase “Opción de grado”

Logros Ciclo 1: Dentro de los logros que desempeñe y oportunidades que se me presentaron a lo largo del Ciclo 1 quiero destacar la participación en la jornada de Expo Logística 2022 ya que, fue una experiencia muy enriquecedora para mi vida profesional.

Dificultades Ciclo 1: El mayor reto presentado en este ciclo, fue entender a cabalidad como se desarrollan los proyectos bajo la dirección en la que estaba desempeñando mi cargo además cuáles eran los requerimientos de cierre para cada uno de ellos.

Ciclo 2: (Mayo – Junio)

- Realización de diagnóstico empresarial y financiero de 13 empresas para proyecto regional.
- Desarrollo de plan de internacionalización de 13 empresas para proyecto regional.
- Participación en ruedas de negocios con clientes internacionales.
- Apoyo en actividades administrativas del área
- Identificación de procesos por mejorar en el área de Proyectos Especiales
- Asistencia a los espacios de la clase “Opción de grado”
- Reunión con mi jefe directo para determinar si era viable la optimización del proceso a evaluar
- Inicio del borrador de plan de mejora
- Reunión con el tutor a cargo de la práctica.

Logros Ciclo 2: En el Ciclo 2, los logros que destacan son la identificación del proceso que debía mejorarse dentro del área además de buen desarrollo de los planes de internacionalización de las 13 empresas vinculas a los proyectos regionales.

Dificultades Ciclo 2: El principal reto presentado en el Ciclo 2 fue empezar a desarrollar las encuestas y plantillas que iban a ser utilizadas para la optimización del proceso de la elaboración del diagnóstico empresarial y financiero.

Ciclo 3: (Julio)

- Participación en ruedas de negocios con clientes internacionales.
- Realización de informes para la finalización de proyecto regional

- Apoyo en estructuración para proyecto nacional/internacional
- Apoyo en actividades administrativas del área
- Elaboración del presente documento

Logros Ciclo 3: Culminar el presente documento dado que ya se tenían elaborados las encuestas y las plantilla, además de la participación y monitoreo de las ruedas de negocios con clientes internacionales.

Dificultades Ciclo 2: Hacer el mapeo para realizar nuevas vinculaciones de proyectos privados y públicos a Analdex.

Ciclo 4: (agosto)

- Entrega del cargo y responsabilidades
- Finalizaciones prácticas profesionales
- Entrega de documento para revisión del tutor

Logros Ciclo 4: Entrega del cargo y finalización de la práctica profesional satisfactoriamente.