

**Plan de mejora aplicado a la atracción de inversionistas extranjeros en los diferentes
sectores económicos en Tunja, Boyacá**

Entidad:

Alcaldía Mayor de Tunja

Estudiante:

Fabiana Coromoto Martínez Obregón

Tutor:

David Steven Agudelo Gutiérrez

Director alcaldía:

Wilson Leonardo Velásquez Ayala

Universidad Santo Tomás de Aquino-Seccional Tunja

Facultad de Negocios Internacionales

2023

Tabla de Contenido

Introducción	6
Justificación	7
Preguntas de Reflexión:.....	8
IMPACTO RECIBIDO:	8
LIMITACIONES:	8
Objetivos de la práctica:.....	10
Objetivo General:.....	10
Objetivos específicos:	10
Antecedentes	11
Recopilación de Información:	13
Diagnóstico PEYEA, POAM, PCI, DOFA, MEFE, MEFI, MIME	15
Tabla 1. Matriz PEYEA	15
Figura 1. Matiz PEYEA	16
Tabla 2. Matriz POAM.....	17
Tabla 3. Matriz PCI.....	18
Tabla 4. Matriz DOFA - BASADO EN SECRETARIA DE DESARROLLO DE TUNJA .	19
Tabla 5. Matriz MEFI	20
Tabla 6. Matriz MEFE	21
Tabla 7. Matriz MIME	22
Figura 2. Matriz MIME	23
INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD:.....	24

Nombre:	24
Visión:.....	24
Misión:	24
Valores Corporativos:.....	24
Objetivo:.....	25
Posicionamiento en el mercado:	25
Valor agregado:.....	25
Ventaja competitiva:.....	26
Figura 3. Organigrama de la Alcaldía Mayor de Tunja	26
Plan de Mejora:	27
Objetivo General:	27
Objetivos específicos:	27
Iniciativas Estratégicas:	27
Estrategias existentes	27
Justificación de efectividad	28
Modificación y propuesta de estrategias:.....	28
Aspectos a Mejorar:.....	30
Metas	31
Acciones	32
Indicadores	33
Recomendaciones:.....	34
Conclusiones	36
Bibliografía	37

RESÚMEN:

ActivaT Tunja pertenece a la Secretaría de Desarrollo de la Alcaldía Mayor de Tunja es un subdepartamento encargado de promocionar los nuevos emprendimientos y presentar un concepto diferente de las empresas tunjanas frente a los diferentes inversionistas nacionales e internacionales que deseen aportar en su crecimiento económico, para crear nuevas alianzas comerciales y abrirles paso a “Tunja la capital que nos une”, esto quiere decir que la ciudad será un eje de referencia para otras ciudades sobre el éxito de los sectores económicos en el mercado, demostrando que los ciudadanos pueden mejorar su calidad de vida en los próximos 5 años y la tasa de desempleo disminuyó un 1,4% (Ministerio de Industria, 2023) de septiembre a noviembre del 2022. Acompañado de lo anterior, las estrategias planteadas han demostrado buenos resultados. Sin embargo, cada vez existe más competencia en el mercado y el reinventarse es la clave del éxito a diferencia de otros intermediarios que al igual que ActivaT, incentivan el crecimiento económico. Así pues, se tiene como reto encontrar la forma de adaptarse a las nuevas necesidades de los inversionistas y los cambios del mercado.

Palabras clave: ActivaT, inversión, estrategia, empleo, empresas tunjanas, entidades públicas, emprendimiento, sectores económicos.

ABSTRACT:

ActivaT Tunja belongs to the Development Secretariat of the Tunja Mayor's Office, it is a sub-department in charge of promoting new ventures and presenting a different concept of Tunjan companies to different national and international investors who wish to contribute to their economic growth, to create new commercial alliances and open the way for "Tunja the capital that unites us", this means that the city will be a reference axis for other cities on the success of the economic sectors in the market, demonstrating that citizens can improve their quality of life in the next 5 years and the unemployment rate decreased by 1.4% (Ministry of Industry, 2023) from September to November 2022. Accompanied by the above, the proposed strategies have shown good results. However, there is more and more competition in the market and reinventing oneself is the key to success, unlike other intermediaries that, like ActivaT, encourage economic growth. Thus, the challenge is to find a way to adapt to the new needs of investors and market changes.

Keywords: ActivaT, investment, strategy, employment, Tunjan companies, public entities, entrepreneurship, economic sectors.

Introducción

Activa-t es un programa creado por la secretaría de Desarrollo de la Alcaldía Mayor de Tunja, el cual se encarga por medio de su equipo de la gestión empresarial como lo son todas las entidades nacionales e internacionales que estén en búsqueda de invertir en algunos de los sectores económicos de la ciudad para generar un crecimiento de pequeñas, medianas y grandes empresas tunjanas, realizar un convenio para generar nuevos puestos de trabajo y ofertar vacantes, las personas que estén interesadas en alguna oportunidad laboral y desean postularse a estas vacantes serán aquellas que se encuentren inscritas en el Centro de Empleo y Emprendimiento todo esto con el fin de realizar el proceso de forma más eficiente por encontrar un empleo. Las estrategias usadas por el programa han sido buenas hasta el momento porque han logrado que la tasa del desempleo disminuya significativamente, pero cuenta con algunas falencias y es por ello que no han logrado cumplir la meta estipulada para el presente año.

Justificación

El mercado laboral muchas veces es complejo debido a la competitividad y las nuevas situaciones que se presentan a diario las cuales deben ser resueltas por un profesional que cuente con todas las capacidades y condiciones para hacerlo. La universidad permite obtener el conocimiento teórico y los estudiantes son los sujetos que realizan la parte práctica demostrando y aplicando los conocimientos ya adquiridos.

La práctica laboral es una de las mejores oportunidades que puede tener un estudiante porque les permite tener un acercamiento a la vida laboral en un ambiente real en él se aplican los diferentes componentes como marketing y publicidad, comercio internacional, logística y distribución, seguimiento de proyecto y finanzas. No solo es un beneficio para el estudiante sino también para la empresa porque le permite tener un apoyo adicional en cuanto los pendientes, reducir los tiempos de entrega, disminuir los costos según el tipo de práctica y tener una perspectiva diferente según las nuevas actualizaciones del mercado.

Preguntas de Reflexión:

¿Cómo mejorar la atracción de inversionistas nacionales e internacionales, en las empresas de los diferentes sectores económicos de la ciudad de Tunja?

IMPACTO RECIBIDO:

La práctica laboral que realicé me dio la oportunidad de conocer como es el ambiente del sector público y la competencia que existe en el mismo. Puso a prueba mis habilidades de trabajo en equipo, solución de problemas, seguimiento y formulación de proyectos y la entrega de los mismos a tiempo, promover los emprendimientos locales y el uso de herramientas en el sector.

Todo el trabajo realizado debía ser presentado y sustentado al jefe directo estando dispuestos a recibir críticas positivas o constructivas que permitieran mejorar el trabajo cumpliendo con todos los requisitos y normas. Hoy en día muchas de las actividades cambiaron debido a la pandemia abriendo diferentes canales de comunicación y métodos para cumplir con los pendientes. Una de las consecuencias fue poder contactar a un inversionista nacional o extranjero por medio de una reunión en las diferentes plataformas digitales sin tener que esperar asignación de recursos o concordar con el espacio para fijar fechas de viaje.

LIMITACIONES:

No es fácil obtener una base de datos totalmente actualizada sobre las empresas de la ciudad, adicional a esto es sumamente complicado que las personas empresarias deseen contestar tus llamadas o acceder a realizar una reunión para llegar a ser parte de algún programa.

En el sector público el tema de nuevos proyectos debe cumplir con varios requisitos como son las leyes, pasar los filtros, la cantidad y distribución de recursos con los que cuenta la entidad y cuáles son los beneficios que traerá para sus ciudadanos.

Objetivos de la práctica:

Objetivo General:

Evaluar la gestión administrativa de los programas, planes y proyectos realizados por la Secretaría de Desarrollo de la Alcaldía Mayor de Tunja.

Objetivos específicos:

- Calificar el seguimiento de programas como el de atracción de inversionistas (Activa t), gestión documental y MIPG.
- Estimar la formulación de proyectos con el fin de generar empleo, dar a conocer las empresas tunjanas y mejorar las herramientas usadas por la entidad.
- Contrastar los eventos realizados por la Secretaría de Desarrollo de la Alcaldía Mayor de Tunja.

Antecedentes

En el artículo 286 de la Constitución Política de 1991 se estableció a la Alcaldía Mayor de Tunja es considerada una entidad territorial pública de la ciudad de Tunja. Por medio del Decreto 0067 del 2005 se estableció los órganos principales el Despacho del alcalde, la secretaria de Despacho y las Asesorías. En este artículo también se especificó la estructura y los objetivos de cada una de las secretarías de la entidad con el fin de disminuir las diferentes problemáticas que se presentan en el municipio algunos de estos objetivos son la prestación de servicios públicos, disminución del desempleo, mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos, mejoramiento de infraestructuras, prevención y promoción de la salud y mejoramiento del desarrollo económico.

La Secretaría de Desarrollo pertenece a una de las secretarías principales del despacho municipal busca apoyar procesos que permitan cubrir las necesidades de servicios públicos, velar por el bienestar animal, el desarrollo económico de la ciudad y el mejoramiento ambiental de la misma. El Decreto 0067 de 2005 indica que las funciones principales de esta secretaria es la promoción del desarrollo social y económico con el fin de mejorar la calidad de vida de los ciudadanos por medio de la generación de empleo, aumento de ingresos y satisfacción de necesidades. En esta secretaria se encuentra el programa de ActivaTTunja el cual es el Centro de Emprendimiento, Fortalecimiento Empresarial y Atracción de Inversión de la ciudad de Tunja, su objetivo es promover la fijación laboral, el crecimiento empresarial, la atracción de la inversión en el sector público y privado que favorezcan el desarrollo económico de la ciudad en el corto, mediano y largo plazo, favoreciendo el aumento del empleo e incremento de los ingresos a los tunjanos para impactar en la mejora de la calidad de vida.

Los planes de desarrollo económico han sido creados con el fin de generar nuevos empleos que permitan a los ciudadanos tener una vida más digna y oportunidades financieras, posicionar a las empresas tunjanas en el mercado nacional e internacional en los diferentes sectores económicos y brindar nuevas oportunidades de expansión destacando a la ciudad por sus emprendimientos y riquezas.

Recopilación de Información:

El día 17 de mayo del 2022 fue cuando se empezó las prácticas laborales en la Secretaría de Desarrollo de la Alcaldía Mayor de Tunja y finalizo el periodo de apoyo el día 17 de septiembre del 2022.

En este lapso de tiempo se tuvo la oportunidad de conocer cómo se trabaja en el sector público, cuáles son sus normas, un acercamiento a la formulación de proyectos como es su ejecución y cuáles son los impactos que generan en la sociedad. El área de trabajo fue en la sede central de la secretaría en la formulación y seguimiento de proyectos que les brinde mejor calidad de vida a los ciudadanos, realizar planes de mejora para las herramientas que usan y en la subárea de Activat Tunja asistiendo a eventos que permitan dar una oportunidad a las personas que requieran empleo, mejorar las entradas financieras de los empresarios y como se puede mejorar la tasa de efectividad frente a la adquisición de nuevos inversionistas que quieran promover el desarrollo de los nuevos emprendimientos de los tunjanos.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente las oportunidades de mejora que se encontró fueron las bases de datos que usan no se encuentran actualizadas ya que hoy en día hay empresas que ya no existen, están entrando en licitaciones o simplemente no desean hacer parte de ningún programa dejando a un lado las nuevas empresas existentes que pueden tener a futuro un gran posicionamiento en el mercado y quieran hacer parte de este programa para obtener nuevas oportunidades y beneficios.

También las estrategias usadas no han sido actualizadas y mucho menos adaptadas a las necesidades o caracteres que están buscando los inversionistas esto es una desventaja bastante notoria al compararlo con otras empresas o entidades que se dedican a lo mismo. Por último, la falta de nuevos convenios con diferentes entidades y empresas debe ser mejorada porque como

intermediarios entre los inversionistas y las empresas tunjanas debe existir una gran cantidad de convenios que les brindan más facilidades a la hora de expandirse y diferentes beneficios que como empresa puedan ser aprovechados.

La presente investigación recopiló información por metodología cualitativa por medio de libros, documentos físicos, artículos y sitios web.

Diagnóstico PEYEA, POAM, PCI, DOFA, MEFE, MEFI, MIME

Debido a que el lugar donde realice mis practicas es un área de la Secretaría de Desarrollo de la Alcaldía Mayor de Tunja es un intermediario entre las empresas y los inversionistas, de tal forma que se usaron las siguientes matrices:

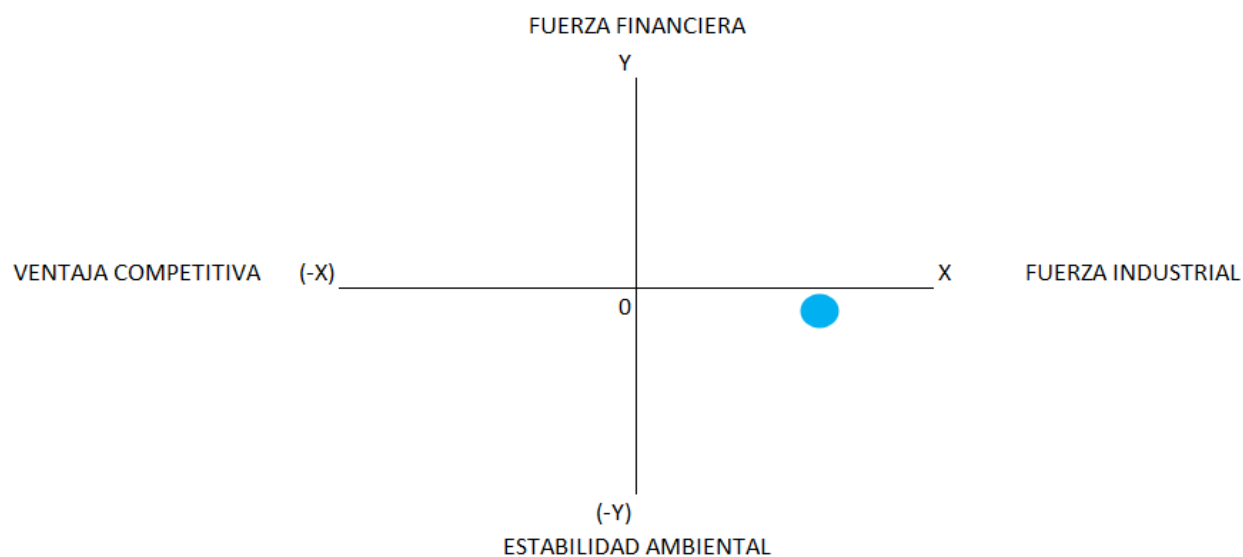
Tabla 1. Matriz PEYEA

POSICIÓN ESTRATÉGICA INTERNA		POSICIÓN ESTRATÉGICA EXTERNA	
FUERZA FINANCIERA (FF)		ESTABILIDAD DEL AMBIENTE (EA)	
Flujos de efectivo	5	Tasa de inflación	-3
Capital del trabajo	6	Presión competitiva	-4
Riesgos implícitos del negocio	3	Variabilidad de la demanda	-2
Rendimiento sobre la inversión	4	Barreras para entrar al mercado	-4
PROMEDIO FF	4,5	PROMEDIO EA	-3,25
VENTAJA COMPETITIVA (VC)		FUERZA DE LA INDUSTRIA (FI)	
Lealtad de los clientes	-6	Productividad	4
Conocimientos tecnológicos	-5	Potencial de utilidades	5
Participación en el mercado	-6	Potencial de crecimiento	6
Uso de la capacidad de la competencia	-4	Aprovechamiento de recursos	5
PROMEDIO CV	-5,25	PROMEDIO FI	5

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

X	Y
1,25	-0,25

Figura 1. Matiz PEYEA



Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

Teniendo en cuenta lo anterior por medio de esta matriz se puede observar que sus estrategias competitivas de la secretaria de desarrollo se encuentran ubicadas entre la fuerza industrial y la estabilidad ambiental demostrando que posee altas ventajas competitivas en una industria de alto crecimiento.

Tabla 2. Matriz POAM

MATRIZ DE CAPACIDAD EXTERNA (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS-POAM)										
CAPACIDAD INTERNA		GRADO						IMPACTO		
		OPORTUNIDAD			AMENAZA					
		ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA
ECONÓMICOS	Ingresos anuales	X						X		
	Inversión	X						X		
	Recorte de presupuestos				X			X		
	Fortalecimiento de la economía de la ciudad		X						X	
	Plan de desarrollo			X						X
POLÍTICOS	Gasto público				X				X	
	Elecciones					X			X	
	Respaldo entes gubernamentales		X							X
SOCIALES	Desempleo				X			X		
	Apoyo a nuevos emprendedores		X						X	
	Mejor calidad de vida	X						X		
	Acompañamiento a empresas Tunjanas		X					X		
COMPETITIVOS	Opinión de los usuarios		X						X	
	Atracción de nuevos inversionistas	X						X		
	Riesgo de entrada de nuevos intermediarios				X			X		
GEOGRÁFICAS	Condiciones climáticas y ambientales					X				X
	Vías de acceso						X			X
	Calidad de las vías de acceso						X			X
TECNOLÓGICOS	Acceso a tecnologías de la información		X						X	
	Bases de datos	X						X		

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

Se puede observar que por medio de esta matriz se describen las oportunidades y amenazas de forma alta, media o baja según el impacto de los factores anterior mente descritos en la secretaria de desarrollo.

Como se puede observar la mayoría son tomadas como oportunidad como lo es ingresos anuales, inversión, fortalecimiento de la economía de la ciudad, plan de desarrollo, despaldo entes gubernamentales, apoyo de nuevos emprendedores, entre otros.

Por otro lado, las amenazas son las que no le genera un buen impacto a la secretaria por el contrario puede causarles un riesgo financiero, pérdidas significativas o un gran impacto en la ciudad por parte de la secretaria como lo son los recortes de presupuestos, gasto público y desempleo.

Tabla 3. Matriz PCI

MATRIZ DE CAPACIDAD INTERNA (PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA-PCI)										
CAPACIDAD INTERNA		GRADO						IMPACTO		
		FORTALEZAS			DEBILIDAD					
		ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA	ALTA	MEDIA	BAJA
DIRECTIVA	Uso de planeación estrategica				X			X		
	Sistema toma de decisiones			X					X	
	Medios de control de costos y presupuestos					X			X	
FINANCIERA	Indicadores financieros		X						X	
	Inversión capital					X		X		
	Gestión de recursos					X		X		
PRESTACIÓN DEL SERVICIO	Infraestructura y equipos		X						X	
	Ubicación			X						X
	Satisfacción de usuarios		X					X		
	Busón de sugerencias				X				X	
TECNOLOGICO	Bases de datos					X		X		
	Sistematización	X							X	
TALENTO HUMANO	Indices de desempeño			X					X	
	Capacitación del personal		X					X		
	Estabilidad laboral	X						X		
	Nivel academico	X						X		

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

Esta matriz permite describir las fortalezas y debilidades que posee la secretaria y el nivel que tienen su impacto puede ser alto, medio o bajo para la secretaria de desarrollo de la alcaldía Mayor de Tunja.

Se puede evidenciar en la matriz que gran parte de los ítems son fortalezas y cuentan con un impacto alto en la sociedad, esto quiere decir que el trabajo que esta realizando la secretaria han sido efectivas las estrategias aplicadas demostrado brindarle altas posibilidades de expansión a los

emprendedores tunjanos, abriendo paso a la inversión en los diferentes sectores y mejorando la calidad de vida de sus ciudadanos.

Sin embargo, las debilidades, aunque sean pocas demuestran tener un impacto alto o medio este se debe a que se han dejado pasar por desapercibido teniendo en cuenta únicamente las fortalezas.

Se deben crear estrategias que no solo sean efectivas para incentivar el crecimiento también que permitan reestructurar las organizaciones anteriores y acabar con esos errores.

Tabla 4. Matriz DOFA - BASADO EN SECRETARIA DE DESARROLLO DE TUNJA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
• Generación de empleo y mejor calidad de vida a sus ciudadanos • Acompañamiento a cada emprendedor durante todo el proceso de expandir su empresa • Realización de ferias empresariales junto con capacitaciones de como emprender y mejorar la generación de ingresos	• Uso de bases de datos desactualizadas • Dificil acceso a información y poca respuesta de peticiones por parte de la entidad • Ejecución de estrategias anteriormente establecidas sin tener en cuenta los nuevos cambios del mercado
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
• Creación de convenios directos con las empresas • Concursos de contratos públicos • Acuerdos comerciales que permiten la facilitación de creación de convenios nacionales e internacionales • Constante crecimiento en el mercado de inversionistas	• Bajo presupuesto según la asignación de recursos • Existencia de nuevas empresas intermediarias para la creación de convenios • Uso de estrategias actualizadas según el comportamiento del mercado • Aumento de la inflación

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

La matriz DOFA se encuentra compuesta por las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas y es elaborada con base a la información brindada por la entidad según el entorno que la rodea y en algunas situaciones en las que se encuentra. Teniendo en cuenta lo anterior, se puede concluir que el impacto de la secretaria para contribuir a la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos tunjanos es alta al igual que el potencial que tienen las empresas locales para llegar a

posicionarse en el mercado nacional o internacional por medio de los nuevos convenios creados con los inversionistas permitiendo la expansión de sus empresas.

Se ven reflejadas todas las posibilidades que tiene la ciudad de un crecimiento fuerte y rápido en los diferentes sectores económicos esto permite llenar todas las expectativas de los inversionistas nacionales o internacionales que obtendrán ganancias en un corto, mediano o largo plazo asegurando la alta tasa de efectividad sin que se pierda su dinero.

Tabla 5. Matriz MEFI

MATRIZ MEFI			
Factor critico del éxito	Peso	Calificación	Puntuación
Fortalezas			
Generación de empleo y mejor calidad de vida a sus ciudadanos	0,23	4	0,92
Acompañamiento a cada emprendedor durante todo el proceso de expandir su empresa	0,10	3	0,30
Realización de ferias empresariales junto con capacitaciones de como emprender y mejorar la generación de ingresos	0,18	4	0,72
Subtotal fortalezas			1,94
Debilidades			
Uso se bases de datos desactualizadas	0,20	2	0,40
Difícil acceso a información y poca respuesta de peticiones por parte de la entidad	0,12	1	0,12
Ejecución de estrategias anteriormente establecidas sin tener en cuenta los nuevos cambios del mercado	0,17	2	0,34
Subtotal de debilidades			0,86
Total	1,00		2,80

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

La Matriz de Evaluación de Factores Internos permite por medio de una evaluación interna según la información proporcionada por la entidad, en este caso a través de las fortalezas y debilidades conocer cuáles son las posibles estrategias que debe implementar ActivaT Tunja frente las

interacciones que muestra cada uno de los sectores económicos frente los cambios del mercado y los intereses de los inversionistas potenciales.

Se obtuvo como resultado un puntaje de 2,80 demostrando que su posición interna tiene fuerza. Indicando que sus fortalezas internas tienen un mayor peso que sus debilidades internas, es positivo porque indica que las fortalezas son favorables y a largo plazo con la aplicación de las estrategias adecuadas les permitirá obtener los mejores resultados.

Tabla 6. Matriz MEFE

MATRIZ MEFE			
Factor critico del éxito	Peso	Calificación	Puntuación
Oportunidades			
Creación de convenios directos con las empresas	0,18	4	0,72
Concursos de contratos públicos	0,07	3	0,21
Acuerdos comerciales que permiten la facilitación de creación de convenios nacionales e internacionales	0,15	4	0,6
Constante crecimiento en el mercado de inversionistas	0,15	3	0,45
Subtotal oportunidades			1,98
Amenazas			
Bajo presupuesto según la asignación de recursos	0,10	2	0,20
Existencia de nuevas empresas intermediarias para la creación de convenios	0,12	1	0,12
Uso de estrategias actualizadas según el comportamiento del mercado	0,13	1	0,13
Aumento de la inflación	0,10	2	0,20
Subtotal de amenazas			0,65
Total	1,00		2,63

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

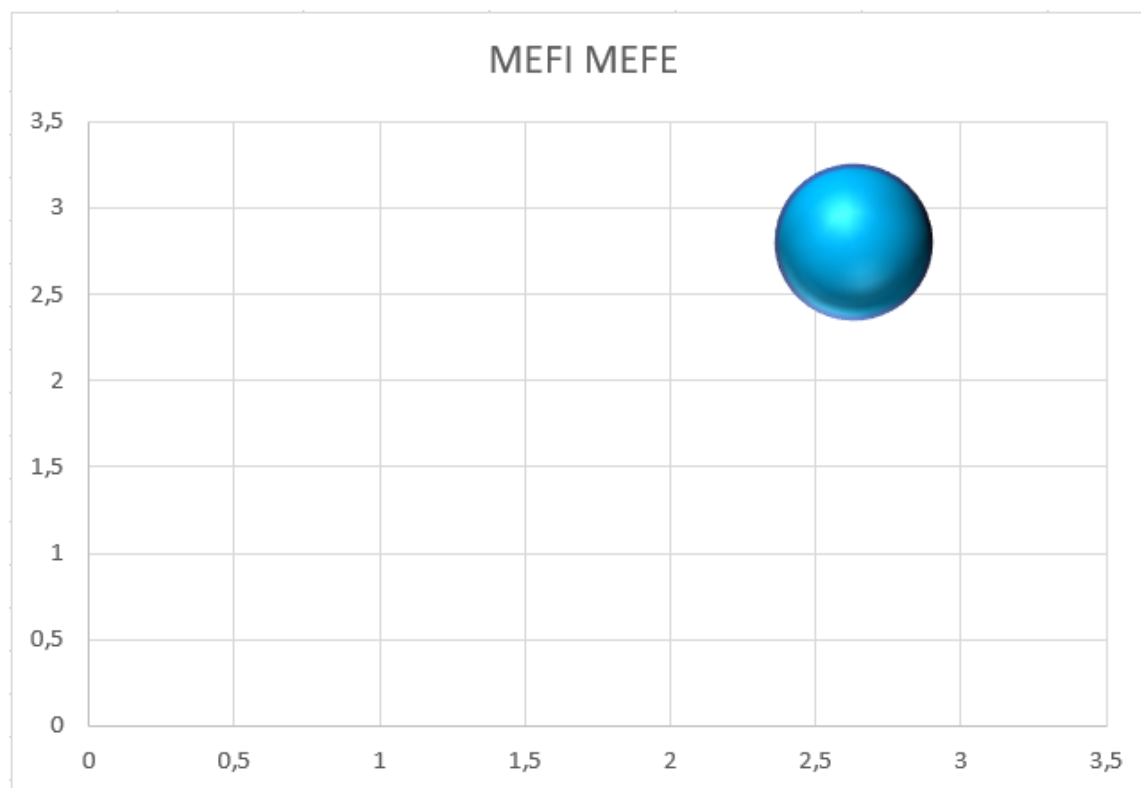
La Matriz de Evaluación de Factores Externos para la secretaria de Desarrollo indica cual es el diagnostico que tienen las oportunidades frente las amenazas frente a los factores externos de la

entidad que puedan afectar el crecimiento de la misma. En ella se cuentan con las oportunidades con las que ActivaT Tunja podría contar para ampliar la cantidad de empresas que cuentan con un buen posicionamiento en los diferentes sectores económicos del mercado y demuestran buenos resultados financieros y las amenazas de las cuales deben estar percatados que puedan afectar su desarrollo económico provocando pérdidas significativas para cada empresario.

En este caso tenemos como resultado un total de 2,63 un puntaje que indica que las oportunidades han sido aprovechadas con eficacia y han disminuido los impactos negativos de las amenazas externas.

Tabla 7. Matriz MIME

MEFI	MEFE	BURBUJA
2,8	2,63	2,715

Figura 2. Matriz MIME

Fuente: Elaboración propia con información de ActivaT. (2022)

Teniendo en cuenta el promedio entre las matrices MEFI y MEFE la esfera tiene un valor de 2,715, esto quiere decir que posee un valor positivo y se encuentra ubicada en el cuadrante V significa que ActivaT Tunja retiene y mantiene, a pesar de sus debilidades y amenazas sus fortalezas y oportunidades tienen un mayor peso demostrando que las decisiones tomadas han sido efectivas motivo por el cual les ha permitido mantener un balance a diferencia de otras entidades abriendo paso a impulsar los sectores económicos de la ciudad y dar a conocer nacional e internacionalmente los empresarios locales.

INFORMACIÓN DE LA ENTIDAD:

A continuación, se abordará la información relacionada con la entidad en la que desarrollé mis prácticas profesionales, de tal forma que se describe el nombre, la visión, misión, valores compartidos, objetivo y ventaja competitiva.

Nombre:

Alcaldía Mayor de Tunja, secretaria de Desarrollo- Eje Activa-T Tunja

Visión:

Fomentar el emprendimiento, desarrollo empresarial y atracción de la inversión a través de la orientación, la generación de capacidades y acompañamiento profesional, que garanticen la sostenibilidad de estas iniciativas a corto, mediano y largo plazo, con las mejores condiciones para la inversión, el empleo, la inclusión y la innovación en Tunja

Misión:

Liderar el desarrollo económico de Tunja, con la generación de iniciativas innovadoras para los emprendedores, empresarios e inversionistas

Valores Corporativos:

- Calidad
- Empatía
- Transparencia
- Inclusión
- Articulación

- Efectividad
- Innovación
- Visión

Objetivo:

Fomentar el emprendimiento, desarrollo empresarial y atracción de la inversión a través de la orientación, la generación de capacidades y acompañamiento profesional, que garanticen la sostenibilidad de estas iniciativas a corto, mediano y largo plazo, con las mejores condiciones para la inversión, el empleo, la inclusión y la innovación en Tunja.

Según Kloter, P. y Keller, K. (2006) el posicionamiento es una acción por medio del cual la empresa diseña su imagen corporativa y la oferta de sus servicios o productos permitiendo que ocupen un lugar característico en la mente de los consumidores. Teniendo en cuenta lo anterior el posicionamiento en el mercado de Activat sería:

Posicionamiento en el mercado:

ActivaT Tunja contribuye al posicionamiento de la ciudad para el turismo y la inversión estimulando las ventajas comparativas el cual fomenta la atracción de inversionistas nacionales e internacionales en los diferentes sectores económicos.

El valor agregado es aquella característica extra o diferencial creada por la empresa en un lapso de tiempo determinado, el cual se distribuye entre las diferentes partes que contribuyeron a la creación del mismo. Francis, A. (2017) Según el concepto anterior, el valor agregado de ActivaT es:

Valor agregado:

Es la única entidad que cuenta con la aprobación del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo para ser una Appri calificada como intermediaria entre los emprendedores y sus inversionistas.

Según Porter, M. (1986) la ventaja competitiva es aquella característica que tiene la empresa que la diferencia de la competencia en el mercado, pretende generar beneficios superiores a los normales con el paso del tiempo permitiendo que obtenga una mayor cantidad de ganancias y un mayor reconocimiento por parte de sus clientes. La ventaja competitiva que posee ActivaT es:

Ventaja competitiva:

Es la única Appri (Acuerdos de promoción y protección recíproca) en la ciudad de Tunja y hasta el momento en la región Boyacense que se encuentra aprobada y reconocida ante los organismos públicos y nacionales para el turismo, la inversión, el emprendimiento y el empleo.

Fuente: (ActivaTTunja, 2021)

Figura 3. Organigrama de la Alcaldía Mayor de Tunja



Fuente: (AlcaldíaMayordeTunja, 2020)

Plan de Mejora:

1. Objetivos

Objetivo General:

Evaluar las estrategias utilizadas por ActivaT y proponer modificaciones de estas para aumentar la efectividad de la tasa de atracción de inversionistas en Tunja, Boyacá.

Objetivos específicos:

- Examinar las estrategias que efectivamente aplica la entidad para aumentar la tasa de atracción de inversionistas.
- Comparar estadísticas relacionadas con las estrategias existentes para evidenciar su efectividad.
- Describir estrategias que permitan mejorar la tasa de atracción de inversionistas a partir de la revisión en el entorno empresarial.

Iniciativas Estratégicas:

Las estrategias implementadas por la secretaria de Desarrollo en el área de ActivaT Tunja fueron creadas con el fin de darle una oportunidad a los emprendedores de la ciudad y demostrando su potencial en el mercado local e internacional. Poco a poco el programa de emprendedores empezó a demostrar sus frutos las empresas tunjanas estaban aumentando su crecimiento financiero y su posicionamiento en el mercado iba avanzando en poco tiempo, las estrategias se crearon con base a las herramientas que más se adecuaban a las necesidades de los inversionistas y facilitaba la comunicación con los mismos.

Estrategias existentes

1. Creación de reuniones directas (Desayunos) con el empresario para formalizar los convenios

2. Comunicación de manera telefónica (mínimo una llamada al día) para presentar el programa y cuáles son las empresas existentes
3. Ferias empresariales de presentación de nuevos emprendimientos junto con capacitaciones empresariales de como emprender en el mercado tunjano

Justificación de efectividad

1. Facilita un contacto más directo entre el emprendedor y el inversionista dándole paso al mismo que conozca como es la empresa, cuáles son sus características, sus principales características y empezar las negociaciones de los posibles porcentajes.
2. Permite estar constantemente en comunicación con el inversionista y mantenerlo informado sobre los últimos cambios del mercado. Sin embargo, suele ser una estrategia un poco molesta para los mismos porque recibir una llamada todos los días de la misma persona se puede considerar como invasión de privacidad.
3. Existencia de poco presupuesto para la realización de las mismas junto con una cantidad limitada de empresas para contar con su acompañamiento. Sin embargo, las diferentes capacitaciones le permiten al inversionista conocer un poco más a fondo los rasgos que caracterizan al mercado Tunjano y cuáles son los potenciales del mismo.

Modificación y propuesta de estrategias:

De las estrategias anteriormente mencionadas, solo se considera para modificación la estrategia 2, aunque se realice como mínimo una llamada diaria su tasa de efectividad es muy baja al ser una estrategia tan antigua sin tener en cuenta los nuevos cambios que ha presentado el mercado las

vías de comunicación hoy en día han cambiado y cada vez es necesario reinventarse para lograr llamar la atención de los inversionistas según sus necesidades, interés y gustos al momento de seleccionar una empresa. Adicional a esto se proponen las siguientes:

1.Mercadeo y publicidad:

El uso de las diferentes plataformas digitales hoy en día es sumamente necesario para poder brindar la información completa sobre el programa y su principal objetivo los niveles de los sectores económicos para llamar la atención de los inversionistas.

2.Creación de nuevos convenios:

Trabajar de la mano con nuevas empresas como intermediarios que le permitan crear de forma más rápida y efectiva los puentes entre inversionistas y empresarios.

3.Seguimiento de proyectos:

Llevar un control y registro de cada actividad o convenio realizado dentro de la Secretaria de Desarrollo, teniendo en cuenta el tipo de convenio y como se contactó al inversionista; debido a que más adelante existe una posibilidad de oportunidades con enfoques más amplios que ayuden a trabajadores de la entidad a ofrecer nuevamente oportunidades de inversión vigentes en proyectos anteriores.

Aspectos a Mejorar:

El presente plan de mejora se enfocará en obtener un mejor resultado frente la cantidad de inversionistas interesados en invertir en los diferentes sectores económicos en la ciudad de Tunja, Boyacá, ya que hoy en día muchos de sus ciudadanos han tomado la decisión de emprender y crear sus propias empresas con el fin de cubrir la mayor cantidad de las necesidades presentadas por sus consumidores. Activa-t Tunja les abrió sus puertas para brindarles un apoyo para guiarlos frente a todos los pasos que deben realizar para lograr un buen posicionamiento en el mercado local e internacional, las estrategias comerciales usadas para atraer nuevos inversionistas a los diferentes emprendimientos y proyectos han dado frutos, pero debido a los recientes cambios y avances en las estrategias de marketing y planes estratégicos que han adaptado en el mercado por parte de las empresas según las necesidades de los consumidores la competencia ha aumentado y es por eso que se vio la necesidad de reinventarse y mejorar algunas de las estrategias de comunicación para obtener mejores resultados y alcanzar las metas propuestas.

Metas

-Mejorar la atracción de inversionistas nacionales y extranjeros en los diferentes sectores económicos por medio de la secretaría de desarrollo de la alcaldía mayor de Tunja en el programa de Activa-T adaptando nuevas estrategias comerciales de comunicación a corto, mediano y largo plazo.

-Posicionar empresas tunjanas en el mercado nacional e internacional, alcanzando el liderazgo en ventas en los diferentes sectores generando nuevos empleos y oportunidades financieras con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes de Tunja.

-Obtener nuevos clientes potenciales (inversionistas) por medio de nuevos convenios con empresas internacionales permitiendo el uso de monedas extranjeras, fortaleciendo relaciones comerciales y abriendo paso al posible uso del peso colombiano como moneda de pago en la negociación.

Acciones

- Planear, organizar y realizar jornadas de eventos empresariales, con una logística adecuada y oportuna en los cuales se logren nuevas relaciones con empresas que promuevan la inversión extranjera como intermediarios para lograr un contacto más efectivo y directo con las empresas a nivel local e internacional. (Ejemplos: Procolombia, Banco de la República, e.t.c...)
- Actualizar periódicamente las bases de datos sobre las empresas de la ciudad (cuales se encuentran vigentes, datos de las mismas actualizados, empresas que se encuentren liquidadas o en proceso de liquidación)
- Fortalecer la alianza entre el sector privado, en pro de incrementar y diversificar los nuevos clientes potenciales a través de convenios.
- Adaptar las estrategias usadas a los cambios del mercado o si es necesario replantearse según las necesidades e intereses de los inversionistas con el fin de obtener mejores resultados en su tasa de efectividad.

Indicadores

- Disminución de la tasa de desempleo.
- Número adquirido de inversionistas.
- Aumento en la tasa de efectividad de creación de convenios entre las empresas y los inversionistas.
- Número de reuniones o encuentros por parte de los empresarios con los trabajadores del programa.
- Porcentaje de cumplimiento con el Plan de Desarrollo Nacional.
- Mayor participación de los empresarios locales.
- Crecimiento económico de los sectores económicos.
- Número de nuevos eventos empresariales realizados y vinculados directamente con la atracción de inversión en el semestre.

Recomendaciones:

Para cumplir las estrategias descritas o propuestas anteriormente, se recomienda realizar efectivamente las siguientes acciones.

Actualización bases de datos:

Se conocerán cuantas, y cuáles son las empresas existentes en Tunja que se encuentren actualmente existentes y operando según la recopilación de información realizada anteriormente por la entidad en sus estudios de mercado para poder tener en cuenta cuales se podrían contactar e involucrar en los proyectos de generar empleo, expansión empresarial nacional e internacional y crecimiento financiero de las mismas.

Evaluación y adaptación de estrategias existentes:

La realización de llamadas y el acuerdo de reuniones no son las únicas estrategias totalmente efectivas, se pueden seguir utilizando, pero con unas ligeras modificaciones según los cambios que han sucedido en el mercado, los avances tecnológicos y las nuevas adaptaciones que adquirieron las empresas debido a la pandemia.

Creación de nuevos convenios:

Al ser un intermediario entre las empresas y los inversionistas se debe contar con una cantidad de oportunidades según el sector al que pertenece la empresa y los intereses de la persona de desea invertir que les brinden un mejor aprovechamiento para los dos en el ámbito nacional e internacional.

Análisis del mercado:

Se debe conocer el estado del mercado y sus alteraciones, conocer que está en tendencia, que no les gusta a los empresarios, cuáles son las adaptaciones y nuevas herramientas que dejó la pandemia, las nuevas necesidades de los ciudadanos, cuál es la competencia y que es lo que nos hace diferentes.

Conclusiones

El objetivo de este plan de este trabajo final por medio de la modalidad de practica laboral, en el plan de mejora es mejorar la atracción de inversionistas extranjeros en los diferentes sectores económicos en Tunja, Boyacá en la secretaria de Desarrollo en el programa de ActivaTTunja. En este trabajo se dio a conocer que la secretaria ya cuenta con estrategias efectivas, pero a diferencia de otros intermediarios en el mercado estas estrategias son muy antiguas y no se han adaptado a los nuevos cambios del mercado. La falta de uso de nuevas herramientas digitales es indispensable hoy en día porque les permitirá bríndale de forma más clara la información de interés a los inversionistas como lo es las estadísticas de cada empresa, los costos mensuales, los ingresos, los egresos y otros datos de interés por los mismos para tomar una decisión de invertir su dinero en ellas frente a su rentabilidad a corto, mediano y largo plazo.

Por otro lado, se propone la actualización de bases de datos la cual es justa y necesaria porque es la herramienta clave para conocer cuáles son las empresas que se encuentren activas y en crecimiento en la ciudad en los diferentes sectores económicos para evaluar el estado de crecimiento empresarial de la ciudad en el periodo de la Alcaldía de 2020-2023.

Bibliografía

Activattunja. (2021). Obtenido de <https://activattunja.com/atracionalainversion/>

ActivaTTunja. (2021). Obtenido de <https://activattunja.com/>

AlcaldíaMayordeTunja. (2020). Obtenido de <https://www.tunja-boyaca.gov.co/>

Anta, G. d. (20 de diciembre de 2021). *Gonzalo de Anta*. Obtenido de <https://gonzalodeanta.es/mefe-mefi-que-son/>

Colmenares, D. (15 de Abril de 2021). *Asociacion colombiana de ciudades capitales*. Obtenido de <https://www.asocapitales.co/nueva/2021/04/15/tunja-lanza-9-convenios-estrategicos-para-fortalecer-el-tejido-empresarial-el-apoyo-al-emprendimiento-el-empleo-y-la-reactivacion-economica/>

Colmenares, D. (29 de Enero de 2021). *Asociación colombiana de ciudades capitales* . Obtenido de <https://www.asocapitales.co/nueva/2021/01/29/alcaldia-de-tunja-y-mintrabajo-plantean-estrategias-conjuntas-para-fortalecer-la-economia-de-la-capital-boyacense/>

Corzo, J. (2023). *Revista El Congreso*. Obtenido de <https://revistaelcongreso.com/emprendedores-de-tunja-reciben-capital-semilla-para-fortalecer-y-generar-empleos-en-la-ciudad/>

Desarrollo, S. d. (2020). *facebook*. Obtenido de <https://www.facebook.com/SecretariaDesarrolloTunja/>

Dias, B. 7. (31 de Marzo de 2020). *boyaca7dias.com*. Obtenido de <https://boyaca7dias.com.co/2020/03/31/se-crea-estrategia-para-comerciantes-en-tunja/>

ELDIARIOBOYACA. (09 de Noviembre de 2022). *periodicoeldiario.com*. Obtenido de <https://periodicoeldiario.com/tunja-capital-para-invertir/>

Francis, A. (2017). Meaning and Definitions of Value Added. Disponible en <https://www.mbaknol.com/financial-management/value-added/>

Gómez, H. S. (2015). Obtenido de <https://nodo.ugto.mx/wp-content/uploads/2017/03/Matriz-PCI.pdf>

Gómez, H. S. (2023). Obtenido de <https://gerest.es.tl/ANALISIS-POAM.htm>

Gómez, H. S. (2023). *gestión estrategica*. Obtenido de <https://gerest.es.tl/ANALISIS-PCI.htm>

Informe, A. e. (2023). *Consejo de Tunja*. Obtenido de <http://www.concejo-tunja-boyaca.gov.co/noticias/activat-entrega-informe>

Interés, C. d. (2022 de Octubre de 26). *uniminutoradio*. Obtenido de <https://www.uniminutoradio.com.co/el-centro-del-pais-reunira-emprendedores-e-inversionistas-en-la-cumbre-de-capital-tunja-2022/>

Isotoools. (2023). Obtenido de <https://www.isotoools.org/2017/11/15/la-matriz-bcg-para-formular-la-estrategia/>

Kotler, P. y Keller, K. (2006). Dirección de marketing. México: Pearson Prentice Hall.

Ministerio de Industria, C. y. (16 de Marzo de 2022). *Colombia potencia de la vida*. Obtenido de <https://www.innpulsacolombia.com/innformate/emprendedores-de-tunja-y-boyaca-ya-cuentan-con-un-punto-cemprende-en-la-region>

Ministerio de Industria, C. y. (Enero de 2023). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de www.mincit.gov.co: <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=4bebf02-33f4-48a2-be6d-ce426752f76d#:~:text=Fecha%20de%20Publicaci%C3%B3n%3A%2028%20de%20juni>

o%20de%202022.&text=Durante%20el%20trimestre%20m%C3%B3vil%20septiembre,r
egistrada%20en%20las%202023%20ciudades

Porter, M. (1986). *Ventaja Competitiva*. Nueva York, Estados Unidos: Free Press.

QUINTANA, L. (13 de Octubre de 2022). *ultimahoraboy*. Obtenido de <https://ultimahoraboy.com/tunja/tunja-es-la-tercera-ciudad-mas-competitiva/>

Tunja, A. M. (Octubre de 2020). Obtenido de <https://activattunja.com/wp-content/uploads/2021/09/RESOLUCION-0357-DE-2020.pdf>

Tunja, A. M. (2023). *Funciones y deberes* . Obtenido de <https://www.tunja-boyaca.gov.co/alcaldia/funciones-y-deberes>

Tunja, C. d. (2022). Obtenido de <https://cctunja.org.co/wp-content/uploads/2022/06/Tejido-empresarial-de-Tunja.pdf>

TUNJA, C. M. (Julio de 2018). Obtenido de https://concejotunja.micolombiadigital.gov.co/sites/concejotunja/content/files/000098/4900_comunicado-066.pdf

Tunja, P. d. (2020). Obtenido de https://www.tunja-boyaca.gov.co/planes/plan-de-desarrollo-municipal-de-tunja-_20202023

Tunjanos, A.-t. r. (2022). *Gobernación de Boyacá*. Obtenido de <https://www.tunja-boyaca.gov.co/noticias/activat-realiza-gestion-empresarial-para-tunjanos>