

Plan de Mejora Analdex

Gissel Gonzalez Sánchez

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2022

1.1 Resumen

El desarrollo de este proyecto tiene como meta diseñar un plan de mejora para el área de proyectos especiales de la empresa ANALDEX quien se encarga de apoyar y guiar a los importadores y exportadores colombianos. Como primer paso, se buscó obtener un panorama actual de la conceptualización de las necesidades de las empresas afiliadas al gremio por lo que se halló que el mercado al que se va a dirigir principalmente el proyecto, son las empresas de servicios que deseen consultar en qué nivel se encuentra frente al resto de empresas y cuáles son los aspectos que debe mejorar para lograr internacionalizarse en un futuro.

En primera instancia para la investigación y análisis de las empresas, se aplicó un método descriptivo enfocado a la recolección de información cualitativa y cuantitativa, para esto se realizaron encuestas y cuestionarios, así mismo para la caracterización situacional se requirió el análisis del entorno tanto interno como externo de la empresa, apoyándonos en el uso de recursos digitales.

Por otro lado, se trabajó en la creación de matrices para el análisis de competencias en donde se evalúan y estudian los principales indicadores financieros, para así realizar un diagnóstico a las empresas que están interesadas en conocer su posicionamiento frente a otras empresas a nivel nacional, con el fin de conocer las áreas en dé deben mejorar para así poder internacionalizarse en un futuro, esta evaluación financiera, muestra a detalle, diferentes índices y balances financieros, administrativos, de entorno y de competitividad, como también el nivel de liquidez y endeudamiento lo cual nos permite hallar el factor donde sea necesario mejorar y/o reinventar para lograr ser una empresa más eficiente y competitiva a nivel nacional.

1.2 Agradecimientos

En primer le doy gracias a Dios, a los ángeles y a la virgen por guiarme en el camino y fortalecerme espiritualmente para lograr esta meta; Así mismo, quiero mostrar mi gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en este camino de formación, de este sueño que es tan importante para mí

quiero agradecer a la base de todo, que es mi familia, en especial a mis padres que, con su amor incondicional, siempre fueron el motor que impulsa mis sueños, mi constante motivación, y mi guía, muchas gracias por su paciencia y comprensión, y sobre todo por siempre brindarme su apoyo para poder cumplir todos mis objetivos. Ellos son los que con su cariño me han impulsado siempre a perseguir mis metas y nunca abandonarlas frente a las adversidades. También son los que me han brindado el soporte material y económico para poder cumplir esta meta, hoy cuando concluyo mis estudios, les dedico a ustedes este logro amados padres, como una meta más conquistada. Orgullosa de que estén a mi lado en este momento tan importante para mí

Le agradezco muy profundamente a mi tutor por su dedicación y paciencia, quien con su conocimiento y su guía fue una pieza clave para que pudiera desarrollar y culminar de la mejor manera este proyecto

Son muchos los docentes que han sido parte de mi camino universitario, y a todos ellos les quiero agradecer por transmitirme los conocimientos necesarios para poder estar hoy aquí. Sin ustedes esto no habría sido posible

finalmente agradecer a la universidad Santo Tomás por acogerme como una tomasina y formarme profesionalmente, permitiendo así obtener mi tan anhelado título de negociadora internacional.

Contenido

1.1 Resumen.....	2
1.2 Agradecimientos	3
1.3 Introducción	5
2.1 Aspectos generales	6
2.1.1 Misión	6
2.1.2 Visión.....	6
2.1.3 Ubicación geográfica.....	7
2.1.4 Estructura Organizativa	7
3.1.1 Departamento de proyectos especiales	8
3.1.2 Análisis DOFA	9
4.1. Planteamiento central.....	9
4.2. Importancia, limitaciones y alcances.....	10
5.1 Objetivo general:	11
5.2 Objetivos específicos:.....	11
6.1 Propuesta de Mejora	12
6.1.2 Conclusiones.	14
6.1.3 Bibliografía	15
6.1.4 Anexos	16
7.1 Programación de actividades realizadas.....	17
7.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	18

1.3 Introducción

El presente trabajo tiene el fin de desarrollar un plan de mejora para el departamento de proyectos especiales de ANALDEX con el fin de reestructurar la herramienta de diagnóstico de internacionalización usada para las empresas de servicios, puesto que por el momento la plantilla actual para este proceso es demasiado extensa y tediosa y son muchos los empresarios que se quejan y desertan de los proyectos por esta razón.

Esta evaluación financiera, muestra a detalle, diferentes índices y balances financieros, administrativos, de entorno y de competitividad, como también el nivel de liquidez y endeudamiento, lo cual nos permite hallar el factor donde sea necesario mejorar y/o reinventar para lograr ser una empresa más eficiente y competitiva a nivel nacional y posteriormente lograr internacionalizarse.

De igual forma, se espera digitalizar algunos procesos como las encuestas y cuestionarios, con el fin de facilitar el proceso y optimizar el tiempo de respuesta para las empresas que están realizando la consulta.

Se espera que la reestructuración de esta herramienta para proyectos especiales, sea de gran utilidad y se implemente con éxito en los futuros proyectos de acompañamiento y asesoramiento a las empresas que deseen vincularse con ANALDEX

2.1 Aspectos generales

ANALDEX fue fundada el 10 de febrero de 1971, como la Asociación Nacional de Exportadores, en el año 2000 cambió su enfoque a toda la cadena de comercio exterior y pasó a llamarse Asociación Nacional de Comercio Exterior como se conoce en la actualidad.

Es una entidad sin ánimo de lucro de naturaleza privada que tiene como objetivo fomentar y fortalecer la actividad exportadora nacional, apoyar el diseño y la ejecución de políticas de exportación de corto, mediano y largo plazo.

ANALDEX incentiva la cultura exportadora y la competitividad, ya que brinda asesoría a los empresarios para que las exportaciones sean un mejor negocio y ayuda en la definición de estrategias de comercio exterior, de igual forma representa la voz de empresas exportadoras, importadoras, agencias de aduana, puertos, zonas francas, entre otras.

2.1.1 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)

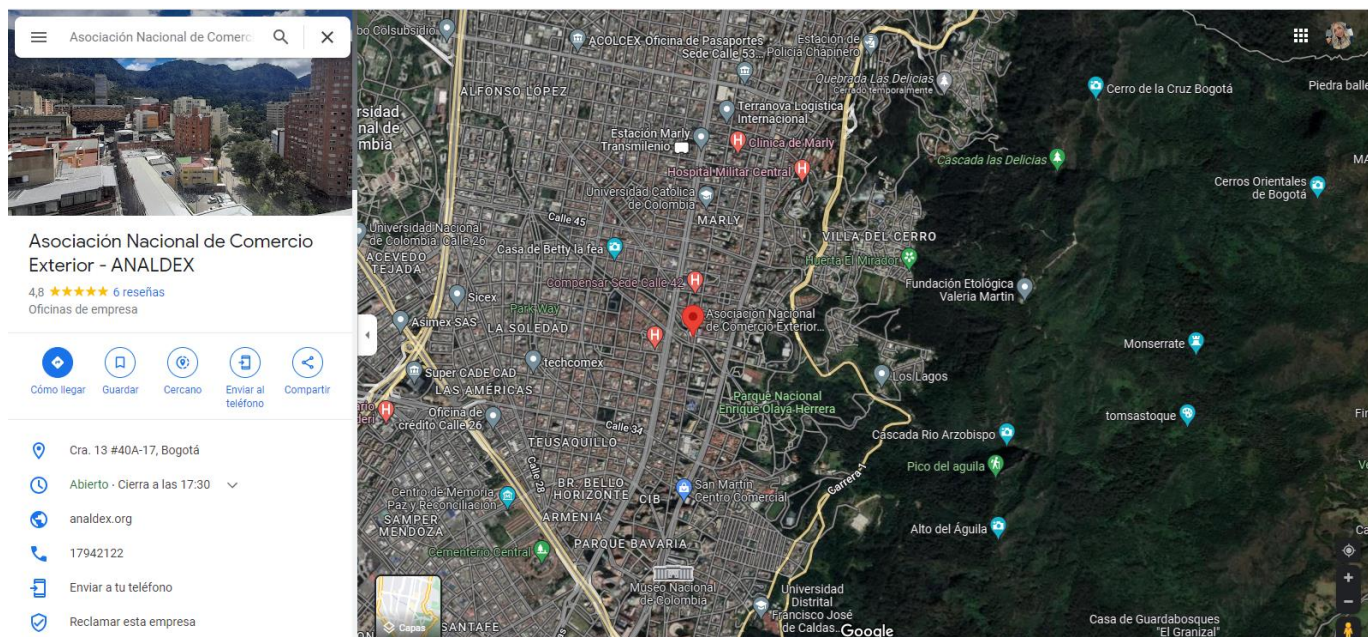
2.1.2 Visión

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

2.1.3 Ubicación geográfica

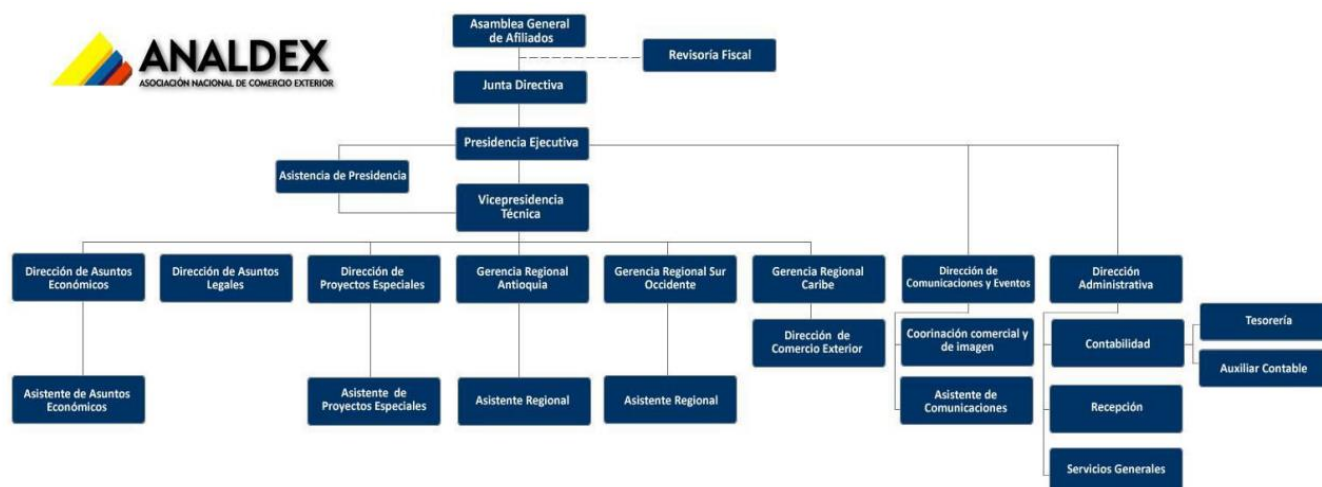
ANALDEX está ubicada en Bogotá, Cra. 13 # 40A-17, edificio UGI, Piso 10

[Asociación Nacional de Comercio Exterior - ANALDEX](#)



Tomado de: [Asociación Nacional de Comercio Exterior - ANALDEX](#)

2.1.4 Estructura Organizativa



Tomado de: <https://repositorio.ucp.edu.co/bitstream/10785/1387/1/DDPANI38.pdf>

3.1.1 Departamento de proyectos especiales

La Dirección de Proyectos Especiales tiene como objeto participar de manera destacada en la creación y el fortalecimiento de las oportunidades del país en materia de comercio exterior, esto a través de la formulación y desarrollo de proyectos que tengan un impacto estratégico. Para llevar a cabo este objetivo, la dirección de proyectos se construye día a día con base en tres pilares fundamentales que son servicios al afiliado, fortalecimiento del comercio exterior, e impacto estratégico. *ANALDEX (2022)*

Las funciones desarrolladas en la Práctica fueron:

- Apoyo en la estructuración, desarrollo y finalización de los proyectos adjudicados al área.
- Ejecutar labores asistenciales relacionadas con investigaciones, proyectos, estudios y análisis.
- Participar en reuniones con los equipos de trabajo que designe la jefatura, en materia de gestión y seguimiento de proyectos, a efecto de definir claramente las necesidades de los estudios.
- Apoyar en el desarrollo y redacción de documentos e informes para Analdex academy
- Participar en el contenido digital para redes sociales de Analdex Academy
- Gestión y análisis del comercio exterior en Legis Comex

3.1.2 Análisis DOFA



Elaboración propia con datos de Analdex

4.1. Planteamiento central

El planteamiento central para la realización del presente plan de mejora fue 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 y analizar las tareas realizadas en el área, se evidenció una falencia para las empresas de servicios, ya que son muchas las empresas que se quejan y desertan de algunos

proyectos debido a que la herramienta de diagnóstico Empresarial actual, ya que es demasiado extensa y tediosa, por lo tanto, esto afecta en el cumplimiento a cabalidad de los contratos que A firma para la entrega de los diagnósticos, informes y demás actividades que se tienen que cumplir, es por ello que el presente plan de mejora tiene como finalidad proponer a la Dirección de Proyectos Especiales la elaboración de un cuestionario digital, que sintetice el proceso de diagnóstico empresarial y financiero para las empresas de servicios, a través de la creación de herramientas que permitan desarrollar esta tarea eficientemente y de este modo las empresas de servicios también puedan tener la oportunidad de internacionalizarse con ayuda de ANALDEX.

Sistematizar los procesos de las empresas es crucial para su internacionalización ya que cuando se expande a mercados internacionales, donde la competencia es intensa y las demandas del mercado varían constantemente; contar con procesos eficientes puede marcar una ventaja comparativa frente a los demás, ya que la eficiencia operativa permiten a las empresas adaptarse rápidamente a nuevas condiciones y responder de manera efectiva a los cambios en el entorno empresarial; Es por eso que es importante crear herramientas digitales que ayuden a reducir el tiempo y los recursos necesarios para la ejecución de tareas y procesos de las empresas.

4.2. Importancia, limitaciones y alcances.

La importancia de llevar a cabo lo planteado en este plan de mejora se enfoca en la eficiencia y fortalecimiento para la ejecución de los proyectos vinculados a la asociación con el fin de poder cumplir a cabalidad con todos los proyectos que ANALDEX firma; Sin embargo, en la implementación del presente, pueden surgir diversas limitaciones, principalmente relacionadas

con tiempo para poner la propuesta de mejora en etapa de prueba y error, Por otro lado, los alcances de este diagnóstico de internacionalización, se verán reflejados en la ejecución del mismo para el próximo proyecto/convenio que ANALDEX tenga a su cargo en el año 2023, donde se verán los resultados esperados con el desarrollo de este proceso para beneficiar a las empresas de servicios colombianas.

5.1 Objetivo general:

Analizar la importancia en la mejora de los procesos de diagnóstico de internacionalización a través de una reestructuración y sistematización de las herramientas usadas para conocer de una forma más eficiente los aspectos fundamentales para lograr la internacionalización de las empresas de servicio con ayuda de ANALDEX.

5.2 Objetivos específicos:

- Determinar los aspectos por mejorar de las empresas de servicios, de acuerdo al diagnóstico dado, con el objetivo de lograr una futura internacionalización.
- Sistematizar y digitalizar los cuestionarios necesarios para el diagnóstico, con el fin de optimizar el tiempo de respuesta del diagnóstico.
- Proponer una reestructuración de la matriz de Excel, con el fin de conocer de una forma más eficaz, información fundamental que logre la internacionalización de las empresas de servicios.

6.1 Propuesta de Mejora

“La asociación ha determinado que la formación del capital humano perteneciente al sector público y privado es clave para potenciar la competitividad en el mercado. Por tal razón el área de proyectos especiales se enfoca en desarrollar programas de formación para el desarrollo de habilidades transversales y directivas con el fin de que cada usuario perteneciente posea las herramientas necesarias para asumir los retos a los que se verán enfrentados en el mercado global”. *ANALDEX (2022)*

Una de las principales labores que realiza la Dirección de Proyectos Especiales de ANALDEX es llevar a cabo la vinculación de empresas y personas a los 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 fin de brindarles formación especializada, acompañamiento empresarial, internacionalización, fortalecimiento de capacidades productivas y/o gerenciales, entre otras.

Para lograr lo mencionado anteriormente, la dirección de proyectos especiales participa en varias convocatorias propuestas por distintas instituciones, en donde se le solicita a la organización contratante los requerimientos para dicho programa y teniendo en cuenta esto, el equipo de proyectos especiales desarrolla una propuesta que posteriormente es enviada a la organización contratante y si finalmente se da la aprobación, se firma un contrato por ambas partes donde se estipulan las obligaciones de cada uno y se determinan el montos de dinero que serán entregado para la ejecución de dicho proyecto. (*ANALDEX, 2020*)

Una vez entendido y analizado todo el proceso para el desarrollo de proyectos en ANALDEX, pude evidenciar que en el diagnóstico Empresarial y Financiero, donde se evalúan los principales aspectos de la empresa y se realizan sugerencias para que los directivos las implementen con el fin de que logren internacionalizarse en un futuro, existe una falencia para las empresas de servicios, ya que la herramienta existente es demasiado extensa y tediosa lo que ocasiona que muchas empresas de servicios deserten de los proyectos, por lo que mi propuesta de mejora es, perfeccionar la plantilla de diagnóstico con el fin de que la vinculación de empresas de servicios a ANALDEX sea más agradable y exitosa.

Para la elaboración del diagnóstico financiero, se implementó una plantilla en Excel, la cual maneja los principales indicadores financieros, que evalúan 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; Esta se dividieron en 8 secciones que fueron sintetizadas en un solo cuestionario de fácil acceso y desarrollo en aproximadamente 20 minutos

1. Estrategia para la internacionalización.
2. Gestión del talento humano y cultura organizacional.
3. Productividad y Calidad
4. Gestión de proyectos centrada en el cliente.
5. Gestión de la tecnología y digitalización de la empresa.
6. Gestión de conocimiento, sofisticación de productos y servicios y propiedad intelectual.
7. Conocimiento del mercado objetivo y adaptación del producto y el marketing.
8. Estrategia y Competencias para la interculturalidad.

Con los resultados del diagnóstico aplicado a cada una de las empresas de servicios, se establece la línea base que identifica las debilidades y fortalezas, lo que permitirá enfocar la fase de formación a esa área que debe mejorar.

6.1.2 Conclusiones.

Se logró elaborar y plantear el objetivo propuesto de la creación de una matriz más eficiente y cuestionarios sistematizados, que lograrán no sólo la inclusión del diagnóstico para las empresas de servicio sino también agilizar y simplificar el proceso, con el fin de ofrecer una mejor experiencia para las empresas vinculadas a la asociación

Este diagnóstico empresarial sirvió para dar asistencia técnica a las empresas de servicio que se vincularon en ANALDEX y de este modo le permitió a los empresarios enfocarse en sus falencias y así lograr reinventarse e innovar organizacionalmente, al implementar nuevos métodos o sistemas de gestión para el funcionamiento interno o externo de la organización, creando así una ventaja competitiva sostenible en el tiempo, que permite mejorar los resultados y optimizar los recursos actuales.

Cabe destacar, que, durante el periodo de prueba, se ponderó y verificó la experiencia y la satisfacción de los usuarios al realizar su diagnóstico de una forma rápida y sencilla, así como un consolidado de los resultados del diagnóstico aplicado a todas las empresas de servicios vinculadas a la asociación.

Gracias a la mejora aplicada en el proceso de diagnóstico, se logró obtener en un tiempo récord, conclusiones y recomendaciones para una óptima internacionalización, lo cual favorece a la asociación ya que ahora, tanto las empresas de bienes como las de servicios, podrán tener su diagnóstico de una forma eficaz.

6.1.3 Bibliografía

Asociación Nacional de Comercio Exterior, Analdex (2022) <https://www.analdex.org/>

6.1.4 Anexos

Excel Instrumento de Internacionalización BCI - Guardado

Buscar (Alt + Q)

Archivo Inicio Insertar Dibujo Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda

Comentarios

Calibri 10 A⁺ A⁻

Cortar Copiar Copiar formato

Formato condicional Dar formato como tabla Estilos Insertar Eliminar Formato

Instrumento de Diagnóstico del Programa de Productividad para la Internacionalización de empresas de SBC

Datos de la Empresa

00/01/1900

PREGUNTAS	RESPUESTAS	OBSERVACIONES
Nombre o razón social de la empresa	0	
Número de Identificación Tributaria (NIT)	0	
Registro Único Empresarial (RUE)		
¿A qué subsector pertenece la empresa?	0	
¿Cuál es la forma jurídica de la empresa?		
¿Qué antigüedad tiene su empresa?		
La dirección está a cargo de		
Cuál es el motivo por el que busca participar en el programa. Describa brevemente los antecedentes de la empresa y los retos actuales		
¿Cuántos empleados tiene su empresa actualmente?		
¿Cuántos colaboradores participaron en proyectos de la empresa en el último año?		
¿Cuántos empleados o colaboradores extranjeros laboran en la empresa?		

Datos de la Empresa Línea 1 Línea 2 Línea 3 Línea 4 Línea 5 Línea 6 Línea 7 Línea 8 Portada Resultado Global Resultado Perfil Resu +

Instrumento de Diagnóstico para la Internacionalización de empresas de SBC

La encuesta tardará aproximadamente 19 minutos en completarse.

* Obligatorio

Estrategia para la internacionalización

Ajustar la definición del modelo de negocio y el enfoque estratégico con orientación a lograr la internacionalización, mejorar la alineación de servicios al mercado, así como definir los presupuestos para la asignación de los recursos críticos

1. NIT DE LA EMPRESA *

Escriba su respuesta

https://forms.office.com/Pages/DesignPageV2.aspx?subpage=design&FormId=4M2s3RBHck65eVhP5f_9GFhM5AV8PgFChAKH273HEvFUQzJON1ILQjNZRTZONkhXQU5DVkhYOFIBSi4u&Token=3b81d07fa77648b2bdda665a80e57a38

7.1 Programación de actividades realizadas

MES	ACTIVIDADES REALIZADAS
SEPTIEMBRE	• Inicio de Práctica • inducción del cargo y presentación equipo de trabajo • Asistencia a reuniones del área
OCTUBRE	• Apoyo en la creación de contenido para los cursos de Analdex academy • Contacto con empresas para convocatoria de proyecto de interlacionalización en medellín (Plaza mayor)
NOVIEMBRE	• Seguimiento y acompañamiento a los empresarios de proyectos (Ruta N y Plaza mayor) • Creación de cuestionarios y matrices para diagnosticar a las empresas de servicios
DICIEMBRE	• Seguimiento de participación y calificación de cursos en Analdex academy • Redacción y corrección de escaletas para contenido digital
ENERO	• Contacto con empresas para convocatoria de proyecto con embajada de estados unidos (US-CO mypes) • informe para IFC
FEBRERO	• Seguimiento y acompañamiento a los empresarios de proyectos US-CO mypes y SENA
MARZO	• informes y finalización de practica

7.2 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

Ciclo I (Septiembre - Octubre)

Logros: Uno de los mejores logros que pude obtener al iniciar el proceso de mis prácticas fue que pude empezar a poner en acción todos los conocimientos adquiridos durante mi etapa de formación académica

Dificultades: El mayor reto presentado en este ciclo, fue entender a cabalidad cómo 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 II (noviembre - Diciembre)

Logros: Tuve que realizar varias matrices de diagnóstico, por lo que subí de nivel en Excel y otras herramientas

Dificultades: El principal reto presentado en el Ciclo 2 fue la elaboración de los cuestionarios y matrices, ya que muchas de las herramientas de creación eran nuevas para mi

Ciclo III (Enero)

Logros: Un logro a destacar es que aprendí a tener un mejor dominio de los temas, una mejor fluidez verbal, y un mayor poder de negociación a la hora de contactarme con empresarios

Dificultades: lograr sistematizar todos los proyectos que se van a desarrollar durante el año 2023

Ciclo IV (Febrero - Marzo)

Logros: el logro de este último ciclo fue poder culminar exitosamente mi práctica, llevándome amplios conocimientos adquiridos durante este corto pero enriquecedor periodo de tiempo

Dificultades: la mayor dificultad fue entregar el cargo ya que era demasiada información la cual debí plasmar en informes muy detallados y claros.