



**Plan de Mejora – Practicas Universitarias
CO2CERO SAS**

**Leidy Johana Moreno Serrano
Cod. 2181785**

**Universidad Santo Tomas
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá D.C
2022**



**Plan de Mejora – Practicas Universitarias
CO2CERO SAS**

**Leidy Johana Moreno Serrano
Cod. 2181785**

Docente Tutor: Marco Tulio Urueña

**Universidad Santo Tomas
Facultad de Negocios Internacionales
Bogotá D.C
2022**



Resumen

El objetivo de este plan de mejora es determinar de qué manera, y con el uso de los recursos con los que ya cuenta la entidad, se puede generar una nueva herramienta de compra y venta directa de bonos de carbono, para los diferentes mercados. Así mismo como permitir tanto a personas naturales como personas jurídicas, que puedan compensar su huella de carbono, y que esto cumpla con cada uno de los estándares y requerimientos del mercado.

Esto nos permitirá ser completamente autónomos en la comercialización de los bonos de carbono, llegando directamente al usuario final, y así posicionar en el mercado un mejor precio para los mismos, ya que no deberemos tener en cuenta comisiones a terceros.

Agradecimientos

A los docentes:

Sus palabras siempre fueron sabias, sus conocimientos rigurosos y precisos, a ustedes les debo mis conocimientos. Donde quiera que vaya, los llevaré conmigo en mí transitar profesional. Gracias por su paciencia, por compartir sus conocimientos de manera profesional e invaluable, por su dedicación perseverancia y tolerancia.

A mis padres y a mi hermano:

Ustedes 3 han sido siempre el motor que ha impulsado mis sueños y esperanzas, quienes siempre han estado a mi lado en los días y noches más difíciles. Siempre han sido mis mejores guías de vida. Hoy cuando concluyo mis estudios, les dedico a ustedes este logro, como una meta más conquistada. Orgullosa de nuestra familia, y de que puedan estar conmigo en este momento tan importante.

Gracias por ser quienes son y por creer en mí.



Introducción

Debido al aumento de Gases Efecto Invernadero (GEI), en la atmósfera se ha provocado el calentamiento global, lo que contribuye al cambio climático. El Dióxido de Carbono (CO₂) es un GEI, y tanto los seres humanos como las organizaciones también generan CO₂. Esta cantidad de CO₂ que producimos tiene un impacto en el medioambiente y es lo que conocemos como la huella de carbono.

Tanto los seres humanos como las organizaciones, podemos disminuir nuestra huella de carbono generada, modificando ciertas acciones en nuestros comportamientos, como lo es usar transporte público, disminuir nuestro consumo de electricidad, etc. Sin embargo, existen acciones que no se pueden evitar y que con ellas seguimos produciendo CO₂.

Existen opciones para compensar esa "huella de carbono", como lo son los Bonos de Carbono, los cuales son una herramienta tanto nacional como internacional para lograr este objetivo.

1 Bono de Carbono

=

1 tonelada de CO₂ que el proyecto ha evitado que se libere a la atmósfera

Y aquí en donde entra CO2CERO SAS, ya que nos dedicamos al desarrollo y comercialización de bonos de carbono a nivel nacional e internacional, ya sea para el mercado voluntario o el mercado del impuesto al carbono, impuesto que no está estipulado aun en todas las legislaciones a nivel internacional, pero en nuestro país, Colombia, este si esta regularizado.



Índice General

Portada	pág. 1
Contraportada	pág. 2
Resumen	pág. 3
Agradecimientos	pág. 3
Introducción	pág. 4
Índice General	pág. 5
Aspectos Generales	pág. 6
Misión, Visión y Valores	pág. 6
Ubicación Geográfica	pág. 6
Estructura Organizativa	pág. 6
Unidad de la Practica	pág. 6
Análisis DOFA	pág. 7
Planteamiento de plan de mejora frente a las prácticas profesionales	pág. 8
Contenido plan de mejora	pág. 9
Conclusiones	pág. 10
Bibliografía	pág. 10
Seguimiento Practicas Universitarias	pág. 11
Seguimiento Practicas Universitarias	pág. 12



PARTE II

1. Aspectos Generales

1.1.1 Misión, Visión y Valores

Misión: Generar valor compartido a través de servicios agroforestales innovadores, participativos y sostenibles.

Visión: En el 2023 seremos referentes en soluciones agroforestales y de la industria de la madera bajo modelos de desarrollo sostenible con presencia en 5 países.

Valores:

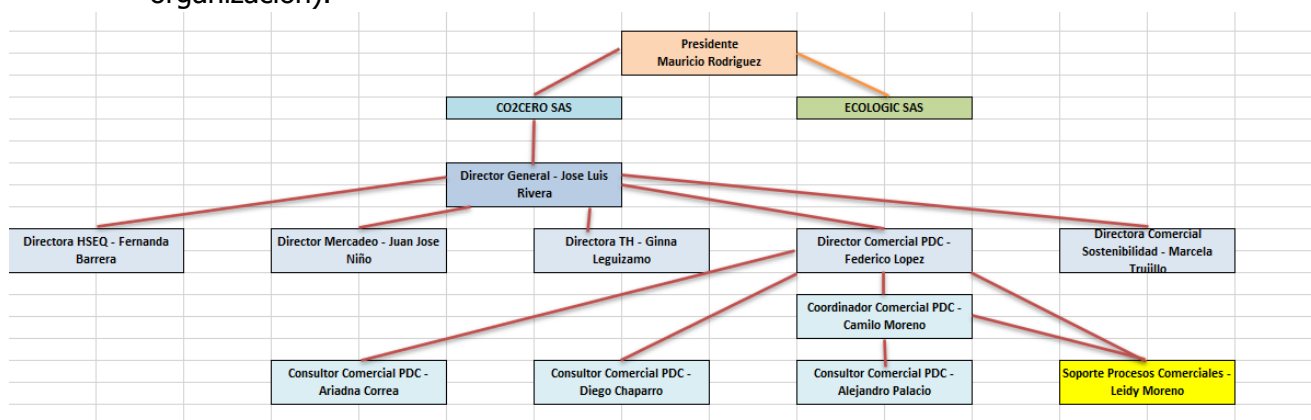
1.1.2 Ubicación Geográfica.

- Cra. 45 a # 104 B – 16 Bogotá, Colombia, (donde desarrollo mis prácticas?)



- Cll. 24 # 03 – 45 Of. 703. Santa Marta, Colombia
- Cll. 7D # 13-34 Valledupar, Colombia
- Cra. 6 # 3 - 19 Riohacha, La Guajira, Colombia
- Cll. Jacinto Palacios Edf. 230 piso 3, Ciudad del Saber, Panamá

1.1.3 Estructura Organizativa (es importante señalar su ubicación dentro de la organización).





1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

- Proyectos de carbono, como, Soporte de Procesos Comerciales:

Ejecutar, soportar y hacer seguimiento a los procesos administrativos del área, aplicando las normas y procedimientos definidos, elaborando documentación necesaria, relacionada con el área, para asegurar el cumplimiento del proceso administrativo de la venta y contribuir al incremento de metas y rentabilidad de la compañía.

1.1.4.1 Análisis DOFA

1.1.4.2 Fortalezas:

- Por el impuesto al carbono en la legislación colombiana, las empresas ya se encuentran implicadas.
- El desarrollo de proyectos forestales sintetiza las necesidades ya identificadas.
- El carácter universal e inclusivo del desarrollo y comercialización de los bonos de carbono.

1.1.4.3 Oportunidades:

- Negocio para las personas naturales que cuenten con plantaciones ya sea de bosque natural, o plantación no mayor a 5 años.
- Negocio para las personas jurídicas que cuenten con plantaciones ya sea de bosque natural, o plantación no mayor a 5 años.
- Educación de las diferentes metodologías que existen para la conservación de nuestras zonas naturales.

1.1.4.4 Debilidades:

- Ya sea el mercado voluntario o del impuesto, para bonos de carbono, no es muy conocido por el público.
- Falta de acciones gubernamentales.
- Insuficiencia en la educación ambiental.
- Costos de producción y desarrollo de las plantaciones.
- Intermediarios en la comercialización de los bonos de carbono.

1.1.4.5 Amenazas:

- Los cambios en la política Nacional e Internacional.
- La simplificación del mensaje para lograr que se transmita mejor.



- Escasez de vías directas con organismos internacionales.
- Inseguridad en los territorios para el desarrollo de los proyectos.
- Fenómenos naturales como incendios forestales, tormentas y sismos.

PARTE III

Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales.

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales:

Dentro de la comercialización de los bonos de carbono, ya sea nacional o internacionalmente, existen intermediarios que, gracias a su gestión de contacto con el usuario final, devengan un porcentaje del precio de venta, y del total de la facturación. Por lo que el ingreso por las ventas no alcanza a ser del 70%, con el descuento de los costos por el desarrollo del proyecto.

2.2 Partiendo del planteamiento central.

2.1 Indique la importancia, limitaciones y alcances de su trabajo de prácticas profesionales:

Es importante indicar que desde el cargo como Soporte de Procesos Comerciales que desempeñe durante el proceso de mis prácticas universitarias, se filtra cada una de las gestiones operativas como administrativas del proceso. Por lo que se identifican de manera muy clara los vacíos dentro de la estructura de las operaciones y el gestionamiento de nuestras ventas.

2.3 Objetivo General del informe de prácticas profesionales que le permitan dar respuesta oportuna y/o recomendaciones a la problemática identificada.

- Identificar que herramienta o uso de plataforma informática, nos permite realizar la venta directa de los bonos de carbono al usuario final.



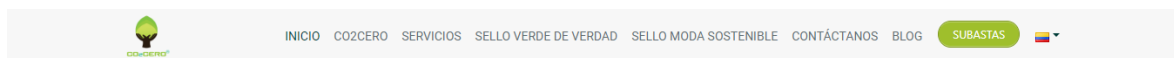
2.3.1 Objetivos específicos:

- Analizar el perfil mayoritario de los potenciales clientes.
- Lograr el diseño consecuente de nuestra plataforma informática y principal para generar el proceso de compra y venta con los potenciales clientes.
- Mejora la disponibilidad de los bonos de carbono, ya sean para el mercado voluntario como para el mercado del impuesto.

PARTE IV Contenido plan de mejora.

3.1 Propuesta de Mejora.

Nuestra página principal contiene en su barra de inicio, una opción para subastas, la cual ya cuenta con las bases iniciales para crear el proceso de compra y venta directa con los bonos de carbono:



Esta opción es utilizada cuando contamos con un inventario de bonos que nos permite cumplir con más allá de nuestros compromisos de entrega mensuales.

Esta herramienta no es muy utilizada, ya que para su realización se debe contar con la creación e invitación del evento con mucha anterioridad. Y por lo general son intermediarios los que asisten a las mismas.

Y precisamente es la venta a estos intermediarios, la que pretendo evitar, ya que esto quiere decir que estos, le están vendiendo al usuario final a un mayor precio los bonos de carbono.

Entonces si contamos con el stock necesario podemos incluir un botón en nuestra página principal para **"Una Compra Directa"**, la idea es que el usuario final, ya sea persona natural o persona jurídica pueda acceder a este botón, validar la información sobre cada uno de los proyectos, de los que en ese momento tenemos bonos disponibles y según sus características puedan escoger la mejor opción y realizar la compra.



CO₂CERO®

Esta oferta contará con un precio fijo, que según la cantidad de bonos que sean seleccionados puede modificarse el valor de estos, siempre y cuando no afecte la utilidad mínima esperada.

Las características de esta información serían: Vintage de los bonos, ubicación geográfica del proyecto, si son proyectos REDD+, información sobre las comunidades beneficiadas por el proyecto.

3.2 Conclusiones

- Analizamos e identificamos cada uno de los beneficios que nos brindan los bonos de carbono, para cada uno de los diferentes perfiles de clientes que se cuentan en este mercado tan diversificado.
- Logramos albergar mucho más porcentaje en las ventas y facturación de la comercialización de los bonos de carbono. Ya que hoy en día existen muchas plataformas que permiten esta acción en otros mercados, además, ya contamos con una plataforma digital que nos permite añadir este programa sin contratiempo alguno, ya que el sistema de gestión para la compra y venta de los bonos de carbono, como la reserva en el inventario de los mismo, se ha realizado durante los ejercicios de subasta que se han desarrollado en la entidad.
- Mejoramos y garantizamos contar con un stock de bonos de carbono en el inventario que nos permite cumplir con los compromisos que nos genera este nuevo botón de **"Una Compra Directa"**.

3.3 Bibliografía

- www.co2cero.co
- www.ecoregistry.io/proyectos
- www.selvamatavenredd.org/bonosdecarbono



PARTE V

Seguimiento Practica Profesional.

3.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con sus prácticas profesionales.

ESTRATEGIA COMERCIAL	Conocer la estrategia y las tácticas comerciales de venta del área, para contribuir al cumplimiento del presupuesto de ventas e indicadores.
GESTIÓN ADMINISTRATIVA	Hacer seguimiento a la facturación y que esta sea cargada correctamente a los proyectos de carbono, para asegurar el cumplimiento de ventas y contribuir a la rentabilidad de la compañía
	Registrar y hacer seguimiento en la plataforma de CRM, relacionada con la gestión de los clientes, para contribuir al control, monitoreo y mejora de los procesos comerciales.
	Consolidar y hacer seguimiento a los indicadores del área, para contribuir a la gestión adecuada de los procesos y estrategias implementadas.
	Informar y hacer seguimiento a la información relacionada con clientes morosos, por medio del aplicativo, para garantizar una cartera sana.
	Administrar y controlar la documentación del area comercial, para asegurar el correcto proceso administrativo de la venta.
GENERALES	Cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión Integral de la empresa. (Calidad, SST y Ambiental)
	Participar activamente y contribuir al cumplimiento de los objetivos y actividades del Sistema de Gestión Integral (Calidad, SST y Ambiental)
	Desarrollar, ejecutar y dar cumplimiento a de los programas de gestión de la organización.
	Cumplir y acatar los procedimientos y normas establecidas por la organización en materia de HSEQ.
	Cumplir con las políticas y actividades de gestión de la organización.
	Participar activamente en las auditorías internas-externas y actividades relacionadas con el SIG, para contribuir a la mejora de los procesos y cumplimiento del mismo.

3.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes (ciclo 1 al ciclo 4 debe presentar, fecha, actividades desarrolladas, logros y dificultades enfrentadas).



En la siguiente tabla se demuestran cada una de las actividades que desarrolle durante la ejecución de mis practicas universitarios, y desempeño del cargo que me encontraba ejecutando.

No. CICLO	FECHA	ACTIVIDADES DESARROLLADAS	LOGROS	DIFICULTADES
1.	1 de febrero al 14 de marzo	Funcionamiento y origen CO2CERO. Mercados de carbono, impuesto al carbono. Procesos y funciones en el área. Capacitación Soporte Comercial.	Obtención de los conocimientos basicos y tecnicos para el desempeño de mis funciones.	Diferenciación de cada uno de los mercados vigentes en la comercialización de los bonos de carbono.
2.	15 de marzo al 29 de abril	Capacitación viáticos – legalización. Capacitación Inventario. Capacitación Facturación Venta. Capacitación Facturación proyectos y Consultorias. Control y recaudo de Cartera.	Relacionamiento de cada uno de los diferentes formatos para que se deben emplear para los diferentes requerimientos.	Lograr la capacitación por cada uno de los procesos externos a proyectos de carbono.
3.	2 de mayo al 13 de junio	Tramites y solicitudes Internas – Externas. Guía para la viabilidad de proyectos. Proceso Pago Reforestadores. Programación y gestión Comité Comercial – Comité Carbono. Manejo Basecamp - HubSpot.	Manejo de los diferentes clientes y proveedores para y por el desarrollol de nuestros proyectos.	Contar oportunamente con la información solicitada a dientes y proveedores.
4.	14 de junio al 29 de julio	Flujo de caja – Contactos CRM. Proceso área Financiera. Solicitud, creación y seguimiento para códigos y centro de costos. Reestructuración y actualización carpetas SP. Diligenciamiento informe mensual de inventario.	Participación en cada uno de los diferentes comites en donde se abordan planes de accion y seguimiento para el proceso.	Seguimiento a cada uno de los indicadores que el proceso tiene asignados.

