

INFORME FINAL DE PRACTICAS PROFESIONALES

POR

JULIÁN ANDRÉS TABORDA CASTAÑO

SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO DEL MUNICIPIO DE ENVIGADO

BAJO LA SUPERVISIÓN DE

HERNAN ARISTIZÁBAL GUTIÉRREZ

INSTITUCIÓN UIVERSITARIA DE ENVIGADO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ENVIGADO, 2020

TABLA DE CONTENIDO

	Página
ASPECTOS GENERALES DE LA PRACTICA.....	3
Centro De Práctica	4
Objetivo De La Práctica Empresarial.....	6
Funciones	7
Justificación De La Práctica Empresarial.....	7
Equipo De Trabajo	9
PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS	9
Título De La Propuesta	9
Planteamiento Del Problema.....	10
Justificación.....	11
Objetivos	12
Diseño Metodológico	13
Cronograma De Actividades	15
Ficha De Presupuesto	17
DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	18
Marco de Referencia	18
Desarrollo Y Logro De Objetivos	25
CONCLUSIONES	42
RECOMENDACIONES.....	43
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	45

ASPECTOS GENERALES DE LA PRACTICA

NOMBRE DEL ESTUDIANTE	Julián Andrés Taborda Castaño
PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de negocios internacionales
NOMBRE DE LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICA	Alcaldía de Envigado
NIT.	NIT: 890907106-5
DIRECCIÓN	Cl. 37 Sur ## 45 B-27
TELÉFONO	3394000
DEPENDENCIA O ÁREA	Secretaría de desarrollo económico
NOMBRE COMPLETO DEL JEFE DEL ESTUDIANTE	Ana María López
CARGO	Líder de emprendimiento
LABOR QUE DESEMPEÑA EL ESTUDIANTE	Acompañamiento en proceso de fortalecimiento de Asociatividad
	Apoyo operativo en la secretaría.
NOMBRE DEL ASESOR DE PRÁCTICA	Hernán Aristizábal Gutiérrez
FECHA DE INICIO DE LA PRÁCTICA	28 de agosto del 2020
FECHA DE FINALIZACIÓN DE LA PRÁCTICA	28 de diciembre del 2020

Centro De Práctica

Alcaldía de Envigado – Secretaría de desarrollo económico – Área de emprendimiento –
Oficina número 6 de la biblioteca y parque cultural Debora Arango.

La secretaría de desarrollo económico está compuesta por 6 sub-áreas: Agencia del empleo, Archivo, Comunicaciones, Emprendimiento, Empresarismo y Turismo; Las cuales trabajan conjuntamente para cumplir los objetivos y metas propuestas en el plan de desarrollo 2020-2023.

Como objetivos institucionales, la alcaldía de Envigado por medio de la secretaría de desarrollo económico, cuenta con un objetivo estratégico.

Objetivo estratégico

Contribuir a mejorar el nivel de ingresos de la población, mejorando sus competencias para el trabajo; promoviendo y apoyando los procesos de innovación y emprendimiento locales; mejorando la competitividad territorial, mediante el aprovechamiento y potenciación de las ventajas comparativas que posee; así como fortaleciendo la institucionalidad necesaria para impulsar el desarrollo económico local, teniendo en cuenta los contextos regional y global.

(Alcaldia de Envigado , 2020 , pág. 1)

La secretaría cuenta con una serie de funciones, las cuales son alcanzables y medibles con el fin de lograr las metas y objetivos propuestos en el plan de desarrollo; Desarrolladas por medio de las diferentes dependencias de la secretaría. Algunas de las funciones son:

Funciones

- Formular, orientar y coordinar políticas, planes, programas y proyectos en materia de desarrollo económico y social relacionados con el desarrollo de los sectores productivos de bienes y servicios del Municipio.
- Liderar conjuntamente con el Departamento Administrativo de Planeación Municipal, la articulación del Municipio en el ámbito regional para la formulación de políticas y planes de desarrollo económico conjuntos.
- Liderar la política de competitividad regional, la internacionalización de las actividades económicas, las relaciones estratégicas entre los sectores público y privado y la asociatividad de las distintas unidades productivas.
- Contribuir a la generación de condiciones de desarrollo, mediante estrategias que propicien la creación, fortalecimiento y consolidación de iniciativas empresariales económica, social y ambientalmente sostenibles.
- Favorecer la empleabilidad y la generación de condiciones laborales dignas para los ciudadanos, con énfasis en los sectores más vulnerables, a través de estrategias que faciliten el acceso al mercado laboral y el mejoramiento de su calidad de vida.
- Coordinar con las autoridades competentes la formulación, ejecución y evaluación de las políticas, planes, programas y estrategias en materia de desarrollo económico sostenible, tanto urbano como rural, en los sectores industrial, agropecuario, de comercio y de abastecimiento de bienes y servicios y de turismo de pequeña y gran escala.
- Formular, orientar y coordinar las políticas, planes y programas para la promoción del turismo para hacer del Municipio un destino turístico sostenible, fomentando su industria y promoviendo la incorporación del manejo ambiental en los proyectos turísticos.

- Formular, orientar y coordinar estrategias que permitan mejorar las competencias y capacidades de las unidades económicas informales.
- Formular, y coordinar políticas orientadas a consolidar la asociación productiva y solidaria de los grupos económicamente excluidos.
- Formular, orientar y coordinar políticas para el desarrollo de microempresas, familias, empresas asociativas y pequeñas y medianas empresas.
- Estructurar estrategias conducentes a la bancarización y el acceso al crédito de las personas y unidades productivas que requieren ampliar sus oportunidades de inclusión económica.
- Las demás que le sean delegadas en correspondencia con su naturaleza orgánica.

(Alcaldía de Envigado , 2020 , pág. 1)

Objetivo De La Práctica Empresarial

Objetivo general

Confrontar los conocimientos adquiridos como futuro profesional frente a la realidad empresarial.

Objetivos específicos

- Identificar cuáles son los procesos que desarrolla la secretaria en base a mi carrera profesional en el sector rural, para implementar una estrategia de aplicación.
- Impactar el área rural del municipio de Envigado en aras de brindar crecimiento, desarrollo y oportunidades a sus habitantes.

- Desarrollar un esquema de plan de negocio con el cual se puedan realizar asesorías y acompañamiento a las nuevas ideas de negocio y/o emprendimientos que surjan.

Funciones

Realizar acompañamiento en el proceso de crecimiento y desarrollo de los productores de la zona rural por medio de las diferentes actividades que se realizan en compañía de Ana María López Álvarez como líder de prácticas en el área de emprendimiento y Maria Alejandra Arenas Taborda como líder de los procesos a realizar en el área rural.

Apoyo operativo en las diferentes actividades que desarrolla la secretaría, tales como: llamadas, visitas, encuestas, correos, acompañamiento y demás actividades que se llevan a cabo por parte de los diferentes funcionarios, con el fin de citar a emprendedores, empresarios y comerciantes a reuniones, capacitaciones y programas que ofrece la secretaría de desarrollo económico.

Apoyar a mi compañero de prácticas en sus diferentes actividades, en las cuales tengo conocimiento y experiencia para brindarle ayuda y acompañamiento.

Justificación De La Práctica Empresarial

En el plan de desarrollo del municipio de envigado 2020-2023, la línea 4 (SUMAMOS POR LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA DEL TERRITORIO EN DESARROLLO ECONÓMICO Y CRECIMIENTO VERDE) a cargo de la secretaria de desarrollo económico, tiene como meta impulsar el desarrollo económico con competitividad sistémica, emprendimiento, trabajo

decente, turismo y nueva ruralidad, por lo que se crean distintos programas para llevar a cabo y facilitar el logro de dicha meta.

Entre los programas, se encuentran 2 que están enfocados en la zona rural donde se espera obtener resultados en cuanto a oportunidades, sostenibilidad de la economía campesina por medio del fortalecimiento y apoyo empresarial, y el distrito agro ecoturístico, promoción de la tradición campesina, de manera que incremente su competitividad e incentive la permanencia en el territorio, generando una mayor calidad de vida de sus habitantes y un relevo generacional de los jóvenes por medio de oportunidades.

Para esto, la secretaría de desarrollo económico con ayuda de la secretaría de medio ambiente y la dirección de desarrollo rural y agropecuario, están realizando diferentes actividades con el fin de evidenciar buenos resultados en los programas creados; En las cuales requieren personal capacitado en diferentes áreas de conocimiento, para que aporten ese conocimiento y faciliten el desarrollo de las actividades y un cumplimiento óptimo de las mismas.

El área de emprendimiento de la secretaría de desarrollo económico, delegó a la contratista Maria Alejandra Arenas Taborda una serie de actividades a realizar en el área rural, con el fin de alcanzar algunos de los objetivos planteados y lograr el cumplimiento óptimo de los indicadores del plan de desarrollo; Para realizar satisfactoriamente algunas de estas actividades, se necesitan conocimientos en administración, comercialización, logística, mercadeo, entre otras. Por lo que la secretaría me delegó como apoyo a la contratista para aportar mis conocimientos técnicos en las áreas específicas de la carrera profesional y poder realizar estas tareas conjuntamente de manera que complementemos nuestros conocimientos y las actividades puedan realizarse eficientemente.

Equipo De Trabajo

La secretaría de desarrollo económico, en el área de emprendimiento, cuenta con 9 personas, entre vinculados, contratistas y practicantes, cada uno con diferentes roles y áreas de conocimiento. Específicamente: 3 vinculados, 4 contratistas y 2 practicantes, distribuidos en áreas de conocimiento como: Plan de negocio, Comercialización, Área rural, Formalización y Alianzas estratégicas; Realizando actividades como asesorías, capacitaciones, convocatorias, acompañamiento y demás actividades con las que pueden ayudar a todos los emprendedores, empresarios y demás ciudadanos que requieran ayuda por parte de la secretaría.

Mi equipo de trabajo es Maria Alejandra Arenas Taborda, con la cual estoy realizando el fortalecimiento de asociatividad entre los productores agrícolas del área rural.

Además, trabajo conjuntamente con mi compañero de prácticas, apoyándonos conjuntamente en las diferentes actividades que nos programan.

PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

Título De La Propuesta

Del campo a la mesa – apostando por un abastecimiento local

Planteamiento Del Problema

La zona rural del municipio de Envigado, está compuesta por 6 veredas (Palmas, El Vallano, El Escobero, Santa Catalina, Pantanillo y Perico), las cuales cuentan con terrenos productivos con posibilidad de aprovechamiento para diferentes actividades agroindustriales, en las cuales se pueden evidenciar plantaciones y producciones de diferentes productos agrícolas que a lo largo del tiempo se han desarrollado en la zona y han sido comercializados a diferentes tipos de clientes mayoristas, entre ellos, la central mayorista de Antioquia, siendo uno de los principales clientes de estos productores, debido a la facilidad de venta y los diferentes beneficios que obtienen los productores al vender en estas centrales, tales como, los pocos requisitos de calidad que se exigen en la central para la compra de productos, permitiendo que los productores agrícolas puedan vender un gran porcentaje de sus productos (casi en su totalidad), disminuyendo el riesgo de no tener clientes y no poder comercializar sus productos, aspecto que genera una gran desventaja para los productores, pero que ellos no perciben, debido a que se enfocan únicamente en la facilidad de comercialización de sus productos. Otra de las razones, es la dificultad de comercialización que han tenido con los diferentes puntos de venta del municipio, debido a su baja capacidad de producción y algunos cambios que deben enfrentar los productores para poder abastecer el mercado interno del municipio.

Mercado que cuenta con gran número de establecimientos consumidores de productos agrícolas, los cuáles podrían ser clientes potenciales de estos productores locales, siendo una gran oportunidad para estos de impulsar su capacidad de producción, sus ventas y el reconocimiento de sus productos.

Uno de los principales cambios que se tiene que generar por parte de los productores, es la asociatividad y el trabajo en equipo, aspecto que es difícil de entender y de llevar a cabo en este sector, pero que es primordial para la facilitación de los procesos comerciales y de abastecimiento para el ingreso a un nuevo mercado. Problemática que se ha tratado de resolver por parte de la secretaría de desarrollo económico, pero que se ha visto afectada e inconclusa debido al pensamiento individualista y la falta de sensibilización sobre las oportunidades y beneficios que podrían obtener los productores, al llevar a cabo estos procesos.

Justificación

La iniciativa que se está llevando a cabo con la zona rural del municipio, que consta en ingresar los diferentes productos agrícolas y derivados de los mismos producidos en la zona rural en el mercado interno del municipio, es un proceso que consta de perseverancia, pero que es una gran oportunidad para los productores, debido a los grandes beneficios que obtienen los productores al realizar estos procesos, además de los retos que se generan. De igual manera genera una gran experiencia para los habitantes del municipio, debido a la oportunidad y posibilidad que se brinda a los posibles clientes y consumidores, de adquirir estos productos locales, generando un beneficio mutuo entre productores y consumidores. Además de brindar un cumplimiento a la idea creada por el actual gobierno en su plan de desarrollo 2020-2023 llamada “Envigado compra en Envigado” que se creó con el fin de establecer una conexión entre los comerciantes y los habitantes del mismo municipio para generar un fortalecimiento y crecimiento en la economía interna, al igual que la visualización y reconocimiento de los diferentes productos agrícolas que se cultivan en el municipio.

Para llevar a cabo este proceso, es necesario, en primer lugar, concretar el proceso de asociatividad entre los productores, debido a que, con esto se tendrá claridad en la caracterización con respecto a productos, capacidades, procesos, tiempos y necesidades de los mismos, facilitando los procesos consiguientes a realizar, por lo tanto, un mayor aprovechamiento de todas las oportunidades y una mayor probabilidad de ingreso óptimo a este nuevo mercado.

Por lo que la secretaria de desarrollo económico planea llevar a cabo una serie de actividades en pro de ayudar y acompañar a los productores, mediante jornadas de sensibilización y capacitaciones a los productores sobre el trabajo en equipo, el proceso de asociatividad, comercialización y demás temas pertinentes de la secretaría. Expresando la importancia de estos procesos y los grandes beneficios que estos traen, con el fin de fortalecer al máximo la motivación y posibilidad de que estos productores accedan a iniciar estos procesos y obtener como resultado la asociación de productores agrícolas rurales del municipio de Envigado. Que es el paso más importante para llevar a cabo un buen proceso de comercialización.

Objetivos

Objetivo General

Impactar el área rural del municipio de Envigado en aras de brindar crecimiento, desarrollo y oportunidades a sus habitantes

Objetivo Especifico

✓ Fortalecer y acompañar a los productores agrícolas de la zona rural de municipio de Envigado en el proceso de asociatividad.

- ✓ Identificar estrategias a implementar en la secretaría para apoyar la comercialización de los productos cultivados y desarrollados en la zona rural.
- ✓ Registrar y dar acompañamiento en las demás actividades que se estén realizando en la zona rural por parte de la secretaría para su desarrollo y crecimiento.

Diseño Metodológico

Para obtener información óptima de los diferentes procesos y actividades a desarrollar en la zona rural, que faciliten el análisis y la toma de decisiones, se implementarán una serie de técnicas y fuentes de recolección de información que se evidenciarán a continuación.

Una de las técnicas a implementar en base al proceso de asociatividad, serán los encuentros virtuales (charlas, reuniones, capacitaciones, ruedas de negocios), donde principalmente se obtendrá información sobre los distintos modelos a implementar en base a la población que se planea impactar, la descripción de los pasos a seguir en estos procesos de asociatividad, los requisitos por parte de la entidad a cargo para implementar estos procesos, los objetivos que esperan alcanzar y toda la información detallada sobre estos procesos. Posteriormente, se realizará convocatoria al público objetivo y una caracterización del mismo, por medio de la plataforma Google Forms, al igual que las encuestas que se van a realizar de forma física en el momento que no se cuente con las herramientas necesarias para realizarlas de forma virtual, obteniendo información concreta sobre los productores agrícolas de la zona rural del municipio, pasando a la tabulación de esta información en las plataformas de Microsoft Office Word y Microsoft Excel para tener mayor comprensión, de modo que se facilite el proceso de análisis y toma de decisiones. Finalizando, con el registro de cada encuentro por medio de un acta, dónde

se describe y se evidencia el paso a paso del proceso, permitiendo tener claridad de lo que se está realizando además de un seguimiento continuo del proceso, el avance del mismo y el cumplimiento de los objetivos propuestos para el proceso.

Para la creación de estrategias, se implementará un método primario de recolección de información, la cual es la investigación, este método se implementará a través de internet, libros y las diferentes secretarías que cuentan con la información necesaria y la pueden brindar.

Esta información se plasmará en archivos de Microsoft Office Word, para posteriormente ser analizada y poder crear las diferentes estrategias que pueden apoyar la comercialización de los productos agrícolas de la zona rural.

Por último, en las actividades de apoyo a la secretaría realizadas en la zona rural, la técnica a implementar, es la interacción con los habitantes de la zona que están involucrados en las diferentes actividades, donde podrán expresar de manera asertiva sus necesidades, deseos, problemas e inquietudes, con el fin de tomar acción y brindar solución a estas. Finalmente se registrarán las evidencias correspondientes a cada actividad realizada en el transcurso del tiempo que permanezca en la secretaría.

Ficha De Presupuesto

Tabla 2.
Ficha de presupuesto

RECURSO	VALOR	DEPRECIACIÓN			20%
		AÑO	MES	DÍA	
Moto	\$ 3.500.000,00	\$ 700.000,00	\$ 58.333,33	\$ 2.916,67	\$ 6.916,67
Laptop	\$ 2.200.000,00	\$ 440.000,00	\$ 36.666,67	\$ 1.833,33	
Celular	\$ 800.000,00	\$ 160.000,00	\$ 13.333,33	\$ 666,67	
Gasolina	\$ 9.000,00		\$ 80.000,00	\$ 4.000,00	
Transporte del municipio	EL MUNICIPIO MANEJA LICITACIÓN CON EMPRESA DE SERVICIO				
	SALARIO				
RECURSO	MES	DÍA	HORA		
Salario Alejandra Arenas	\$ 2.500.000,00	\$ 125.000,00	\$ 15.625,00		
Salario Ana María López	\$ 4.700.000,00	\$ 235.000,00	\$ 29.375,00		
Salario Julián Taborda	\$ 650.000,00	\$ 32.500,00	\$ 4.062,50		
Salario Santiago Sierra	\$ 650.000,00	\$ 32.500,00	\$ 4.062,50		

RECURSO FISICO	DÍAS	TOTAL
Moto + gasolina	15	\$ 103.750,00
Carros Municipio	8	\$ -
RECURSO TECNOLÓGICO	DÍAS	TOTAL
Celular	10	\$ 18.333,33
Laptop	40	\$ 26.666,67
TALENTO HUMANO	HORAS	
Alejandra Arenas	50	\$ 781.250,00
Ana María López	15	\$ 440.625,00
Julián Taborda	150	\$ 609.375,00
Santiago Sierra	20	\$ 81.250,00

TOTAL, PRESUPUESTO	\$ 2.061.250,00
-----------------------	-----------------

La ficha de presupuesto está compuesta por recursos físicos, tecnológicos y talento humano, requeridos para la óptima realización de las diferentes actividades y, por ende, un cumplimiento de los objetivos planteados.

Para este presupuesto, se cuenta con dos fuentes de financiación, las cuales son: Recursos del municipio destinados a la secretaría de desarrollo económico en su área de emprendimiento y recursos propios de Julián Andrés Taborda Castaño, encargado del proyecto.

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Marco de Referencia

Antecedentes

Los productores de las distintas actividades comerciales de la zona rural, han pasado por diversos procesos de asociatividad, entre ellos los piscicultores, los productores de mora y los agricultores, procesos en los cuales se ha complicado su ejecución, debido a la falta de disponibilidad, compromiso e interés de los productores; al igual, una falta de seguimiento estrecho por parte de la secretaría, para tomar medidas en los momentos que los procesos se encuentran en declive, para que estos no queden inconclusos.

Los productores y comerciantes de la zona rural, cuentan con unos espacios brindados por la alcaldía de envigado, a cargo de la secretaría de desarrollo económico, para ofrecer sus distintos productos en el mercado local con el fin de dar a conocer sus productos, obtener nuevos clientes

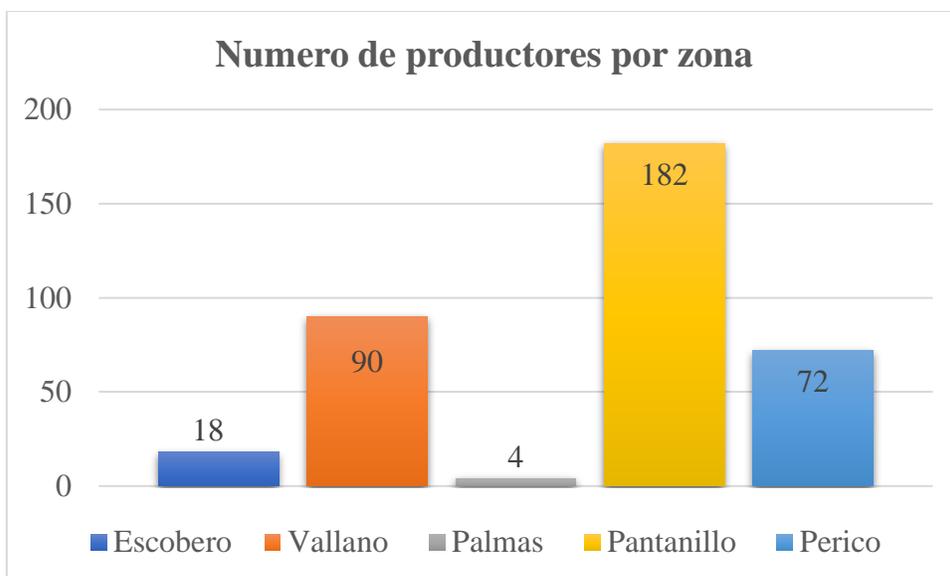
e ingresar a nuevos mercados. Estas oportunidades no son aprovechadas al 100%, debido a la falta de formalización por parte de los productores y comerciantes, la falta de conocimiento en comercialización y la dificultad de distribución de sus productos a sus nuevos clientes minoristas.

El municipio de Envigado, cuenta con un centro agroindustrial ubicado en la vereda Perico, el cual está dotado de equipos e instrumentos para la transformación y comercialización de productos elaborados a partir de las cosechas de la región, teniendo siempre como premisa el beneficio de todos los productores agropecuarios del municipio. Este centro anteriormente se encontraba en funcionamiento y estaba administrado por un habitante de la zona rural, que desafortunadamente no logró buenos resultados, por lo que el municipio tomó la decisión de parar el funcionamiento del centro, hasta encontrar una buena administración para este, que logre alcanzar los resultados y metas que se establezcan para el centro.

Marco teórico

Caracterización - Zona rural del municipio de Envigado

En base a la caracterización sobre los productores agrícolas y agropecuarios de la zona rural del municipio de Envigado, podemos obtener una serie de datos que nos permiten tener claridad de inventario en cuanto a: zonas, número de productores, volumen y áreas de los terrenos, línea de productos y capacidad de producción. Información valiosa para la creación de estrategias comerciales para estos productos que brinda la zona rural del municipio.



Grafica 1. Numero de productores que habitan en cada vereda de la zona rural del municipio de envidado.

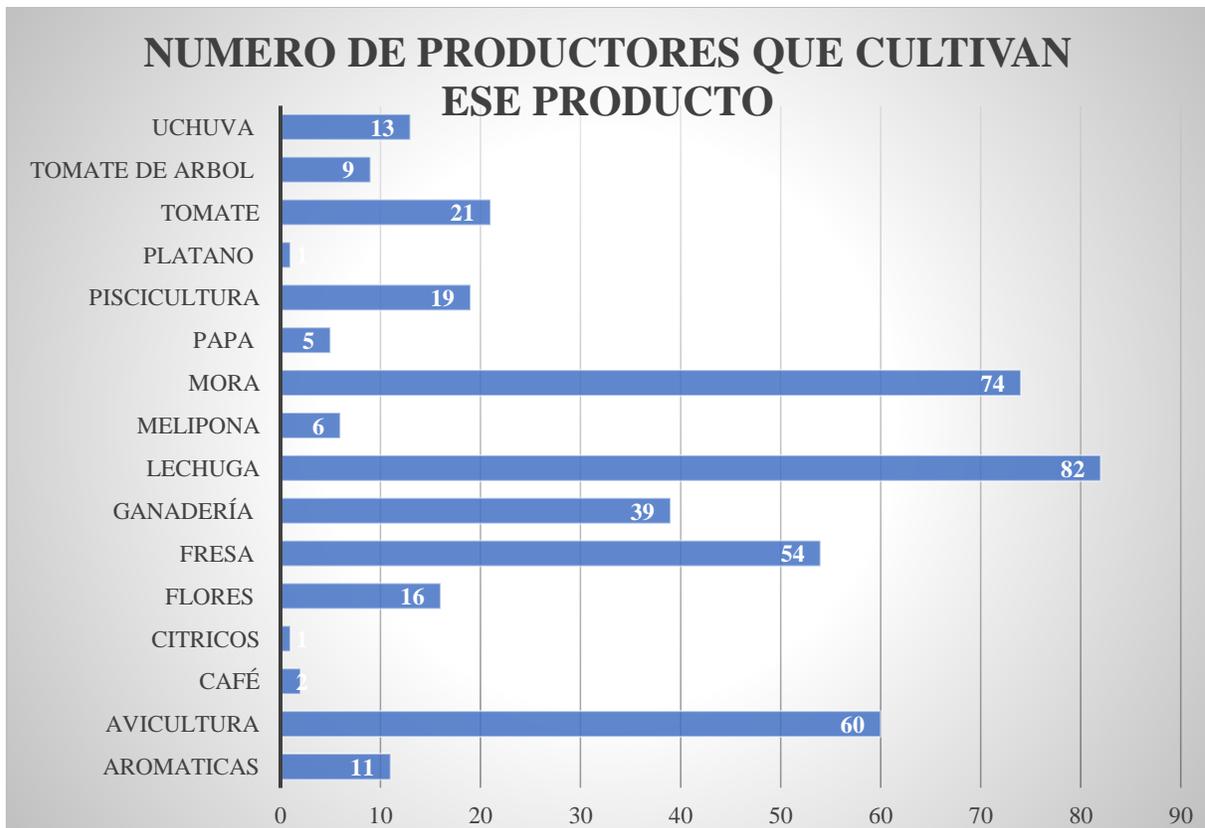
En esta primera gráfica, podemos observar la cantidad de productores que se encuentran en las diferentes zonas del área rural del municipio de Envidado, con un total de 366 productores, entre los cuales 151 son mujeres y 215 son hombres. Además, podemos observar que la zona con mayor numero de productores es la zona de pantanillo con un acopio del 49,73% de los productores.

De estos 366 productores, se pudo obtener información mas detallada en la caracterización de 285 productores, específicamente 58 ubicados en Perico, 146 en Pantanillo, 64 en el Vallano, 14 en el Escobero y 3 en Palmas, obteniendo un listado de las diferentes líneas de productos que se cultivan en la zona rural del municipio con su respectiva área de terreno destinado para esta actividad. Además del número de productores que cultivan algunos de estos productos.

Tabla 3
Productos agrícolas con su respectiva área de siembra

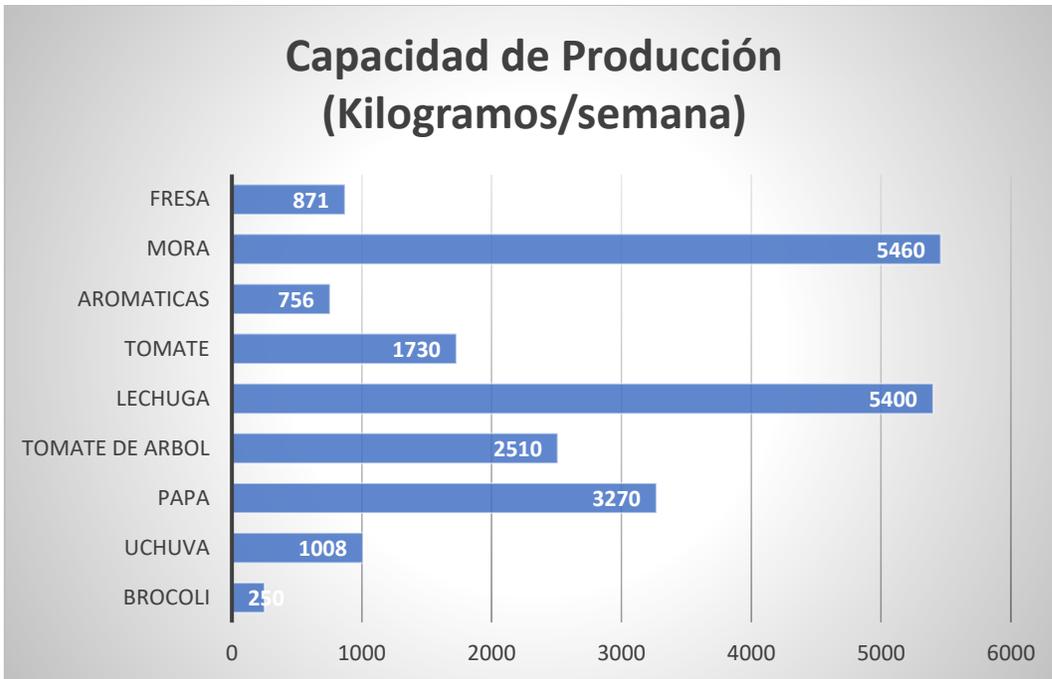
PRODUCTO	AREAS (100 M2)	METROS CUADRADOS
MORA	313,44	31344,36
PAPA	271,42	27141,64
FRESA	227,20	22719,87
AROMATICAS	228,05	22804,76
TOMATE	153,92	15391,91
LECHUGA	157,46	15746
FLORES	111,05	11105,25
TOMATE DE ARBOL	72,42	7242,46
AVICULTURA	52,26	5226,39
CAFÉ	3,57	357,42
UCHUVA	40,72	4072
AGUACATE	1,94	194,05
MAIZ	16,86	1686,03

ARANDANOS	5,31	531,24
PLÁTANO	7,55	754,85
BROCOLI	63,94	6394
CEBOLLA	3,66	366,12
PISCICULTURA	2,81	281,47
MELIPONAS	0,02	2,47
CITRICOS	26,20	2619,97
LULO	10,12	1012,16
GULUPA	10,01	1000,6
TOMATE CHERRY	10,00	999,71
ARVEJA	6,97	696,72
LECHUGA HIDROPONICA	5,05	505,18
LECHUGA CRESPA VERDE	0,99	99,32
FRAMBUESA	0,84	83,83
FRIJOL	0,42	41,69

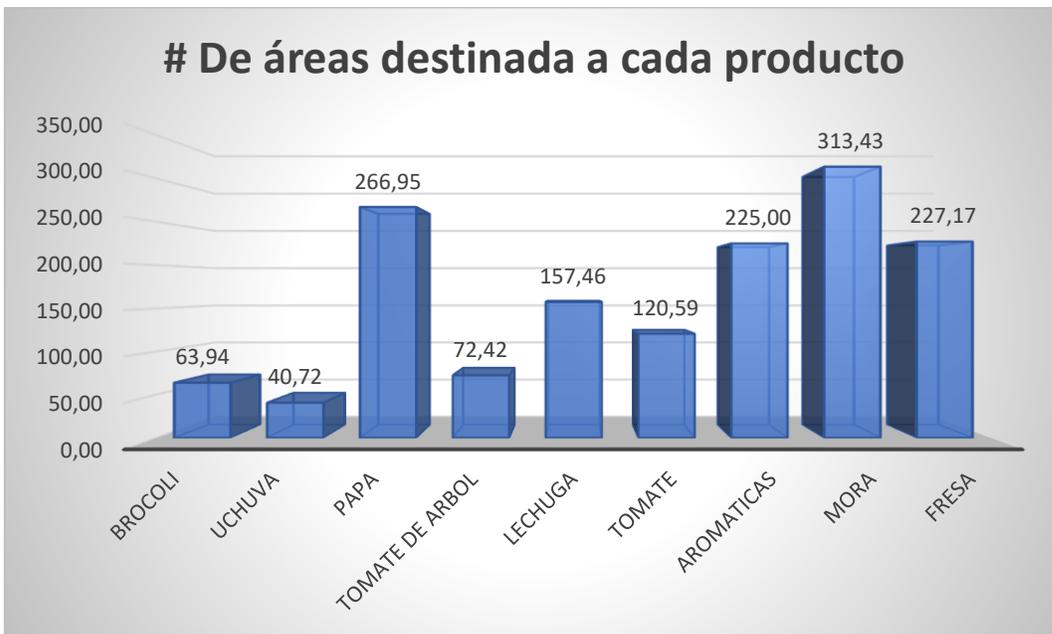


Grafica 2. Numero de productores de la zona rural que cultivan cada producto.

Para finalizar el inventario y caracterización de los productores de la zona rural, se logró obtener información sobre la capacidad de producción de algunos de los productos y el área destinada para esta capacidad de producción, información valiosa y difícil de regular en la zona, debido a la incertidumbre que se tiene en los cultivos por los diferentes problemas y dificultades que se pueden presentar en el transcurso de la producción. Pero que es vital para la creación de estrategias comerciales en cuanto a la búsqueda de nuevos clientes y nuevos mercados.



Grafica 3. Capacidad de producción en kilogramos por semana, de cada producto



Grafica 4. Área destinada a la siembra de cada producto.

Otro de los referentes bibliográficos para la realización de las estrategias de comercialización, fue la misión para la transformación del campo como propuesta para desarrollar un modelo eficiente de comercialización y distribución de productos, creado por el gobierno colombiano por medio del departamento nacional de planeación en el año 2014.

Desarrollo Y Logro De Objetivos

Para lograr satisfactoriamente el cumplimiento de los objetivos planteados anteriormente, la secretaría implementa una serie de actividades a desarrollar en el periodo de gobierno por medio de un plan de acción que cuenta además con una planificación, coordinación y control de las actividades a cargo del área de emprendimiento.

Estas actividades permiten cumplir con una serie de objetivos y metas que se propone la secretaría en aras de beneficiar la zona rural del municipio, en cuanto a mejoramiento, crecimiento y desarrollo.

Para fortalecer y acompañar a los productores agrícolas de la zona rural del municipio de envigado en el proceso de asociatividad, proceso que es estratégico para la obtención de oportunidades y aprovechamiento de las mismas, brindándole a la zona la posibilidad de crecer, desarrollarse y mejorar su calidad de vida. La secretaría de desarrollo económico, gestionó el posible acompañamiento por parte de una entidad con experiencia en este proceso, la cual estuviera interesada en brindar su apoyo, conocimiento y acompañamiento en la zona rural del municipio para iniciar un proceso de asociatividad entre los productores agrícolas de esta zona.

Contactándose con el director regional de CFA (Cooperativa Financiera), Juan Fernando Céspedes Gonzales, el cual estuvo de acuerdo en que la entidad liderara este proceso, entidad

que cuenta con gran experiencia en el tema, distintos modelos de creación y profesionales capacitados para llevar a cabo estos procesos satisfactoriamente, además, permitió que se pactaran las primeras reuniones donde se pudiera socializar los modelos y programas que ofrece la entidad para estos procesos, con su respectivo paso a paso.

La primera reunión entre CFA y la secretaría de desarrollo económico, se desarrolló el 27 de octubre con participación de 7 personas, entre ellas el director regional de CFA Juan Fernando Céspedes Gonzales, la directora de la secretaría de desarrollo económico Andrea Hernández, el director de la oficina CFA de Envigado Pablo Andrés Peláez Amariles y demás interesados y participantes del proceso. En esta reunión, realizada por medio de la plataforma TEAMS, se socializó los modelos de creación de asociaciones con los que cuenta la entidad para llevar a cabo un proceso exitoso, como se unen estas actividades al territorio y la población a la que se quiere impactar y el objetivo que se busca en el trascurso del proceso, el cual es “EL BUEN VIVIR”, por medio de sostenibilidad, actividades que aumenten ingresos, disminución de costos por medio de economía escala y la mejora de autonomía económica y su capital social. Esta reunión se da por terminada, expresando la disponibilidad completa por parte de la entidad CFA y la secretaría, concretando los próximos encuentros para el entendimiento y avance constante en el proceso.

Hasta el momento, se han desarrollado 3 encuentros entre CFA y la secretaría, donde se viene creando una mesa de trabajo integra, en la cual se cuenta con un buen espacio para socializar e intercambiar ideas y estrategias, con el fin de crear un plan de acción óptimo, que facilite la interacción y convocatoria de los productores agrícolas de la zona rural, de forma que sea atractivo para estos y se animen a hacer parte del colectivo, además de lograr un óptimo desarrollo del proceso.

La secretaría de desarrollo económico le apuesta a la creación de esta asociatividad, debido a los beneficios y oportunidades que obtienen los productores al conformarse como asociación, cooperativa o algún tipo de unión entre ellos. Además, la secretaría cuenta con una serie de programas, actividades, capacitaciones y oportunidades que se les ofrecerán al momento de conformar exitosamente la asociación, al igual que un acompañamiento constante para que puedan aprovechar al máximo todos los beneficios y oportunidades que se les presenten.

Según el director de CFA, este proceso tiene una duración aproximadamente de 2 años, según la disponibilidad del colectivo y el avance en el paso a paso del modelo a seguir. Cabe aclarar que, en el transcurso del proceso, las secretarías de desarrollo económico y medio ambiente, seguirán realizando las demás actividades planeadas para llevar a cabo en la zona rural, las cuales se desarrollarán dependiendo del cronograma y disponibilidad que tengan los habitantes de la zona y el seguimiento del plan de acción creado por las secretarías.

En cuanto al registro y el acompañamiento de las demás actividades que se realizan en la zona rural, la funcionaria Maria Alejandra Arenas Taborda, encargada de la zona rural en el área de emprendimiento, coordina las actividades a desarrollar por medio de la gestión y la organización de los diferentes pasos a llevar a cabo en cada actividad. Luego, se realiza la convocatoria por medio de publicaciones en los medios de la alcaldía y la secretaría para que estas lleguen a la mayor cantidad de personas posible y por ende un mayor aprovechamiento de la actividad, además, se refuerza la convocatoria por medio de llamadas directas a los productores, comercializadores de la zona, o al grupo de personas para el cual está direccionada la actividad y no cuenten con acceso a los medios digitales, para que estas personas no queden excluidas de la convocatoria y el desarrollo de las actividades.

En el transcurso de las actividades, se lleva un registro de asistencia y toma de fotografías como parte fundamental de las evidencias, se ofrece la ayuda y acompañamiento en lo que se necesite en medio de la actividad para que esta se desarrolle de la mejor manera, y se finaliza con el recordatorio de lo importante que es participar en estas actividades debido a que se hacen especialmente para brindar mejoramiento, crecimiento y desarrollo de la zona por medio del aprovechamiento de las oportunidades que se les brindan.

Algunas de las actividades que se realizaron en la zona rural en el transcurso del segundo semestre del año por parte de la secretaría, son:

- La posibilidad de acceder al programa círculos solidarios que coordina la secretaría y ofrece la corporación “Fomentamos”, programa que se trata de grupos de personas de una misma comunidad que se unen para acceder a pequeños créditos con el propósito de fortalecer e impulsar sus negocios y/o emprendimientos. Además, reciben formación personal, técnica y social a través de capacitaciones, asesorías y acompañamiento por parte de los promotores de cada grupo formado que les ayuda a mejorar la capacidad de administrar, ahorrar, invertir, obtener ingresos y una mejor calidad de vida generando sostenibilidad social y financiera.

Hasta el momento van 20 personas de la zona rural que hacen parte de los grupos, específicamente de las veredas Perico y Pantanillo que accedieron a pertenecer al programa, a las cuales se les realizó una encuesta de satisfacción del programa y afirmaron mejorar su calidad de vida por medio de la oportunidad de acceder a créditos, debido a que pertenecen a un grupo social que tienen poca posibilidad de acceder a estos, y esta oportunidad les ayuda a desarrollar actividades comerciales que mejoran sus ingresos, de igual manera afirman obtener nuevos

conocimientos con los cuales logran administrar correctamente su actividad comercial y logran manejar de buena manera el dinero.

- El desarrollo del proceso de asociatividad con los piscicultores del municipio, los cuales iniciaron el proceso el mes de junio del presente año, donde tuvieron una primera reunión con el instituto SENA en la cual se les socializó el programa SENA emprende rural, la cual trata de ejecutar acciones de formación complementaria especial en las zonas rurales para la empleabilidad y la generación de iniciativas productivas bajo la estrategia de “aprende haciendo”. Esta reunión tuvo una asistencia de 9 piscicultores, los cuales estuvieron de acuerdo en continuar el proceso y las rutas descritas por el instituto SENA e incentivaron a demás piscicultores de la zona a que participaran del proceso, creando el primer grupo de piscicultores interesados en el proceso de asociatividad con 16 integrantes.

La ruta de capacitación a seguir es:

- Planificación de los procesos, en las primeras 20 horas.
- Ejecución de procesos de producción con el fin de encontrar el producto estrella. 48 horas.
- Estandarización de procesos y producto con el fin de que el producto estrella sea único. 32 horas.
- Control de calidad de los procesos y del producto con el fin de iniciar comercialización. 20 horas.

Y la ruta empresarial a seguir es:

- Análisis de mercado, explicar cómo se maneja y se recauda información del mercado para saber si los Piscicultores están igual o superiores a los que ya existen en el mercado.

- Métodos de medición de tiempos y movimientos en labores de producción.
- Salud y seguridad en labores, para tomar consciencia de la responsabilidad que se tiene con mano de obra contratada.
- Planeación estratégica, encontrar la misión, visión, objetivos, procesos de valor, costos de producción, costos de comercialización, márgenes de rentabilidad, puntos de equilibrio, (modelo canvas).
- Formulación de perfiles de proyectos y fuentes de financiación, donde encontramos financiación o apoyo a los proyectos.

Hasta el momento, se han realizado diferentes reuniones, capacitaciones y proyectos, en los cuales los participantes han estado a gusto con la información brindada por el instituto SENA. Algunos de los temas que se han tratado en el proceso son: Empresarismo, procesamiento de cárnicos y manipulación de alimentos, además del proyecto que se llevó a cabo obteniendo excelentes resultados, que fue la enseñanza y práctica de la extracción de colágeno con escamas de pescado, en la cual los piscicultores pudieron evidenciar la posibilidad de obtener productos derivados a base de los residuos obtenidos de su actividad comercial.

Se espera seguir contando con la presencia y disponibilidad de los piscicultores para continuar con este gran proceso que tiene una duración de 2 a 4 años, en los cuales van a obtener conocimientos suficientes para crear una empresa estable con una gran fuente de ingresos, aparte del desarrollo personal que obtienen en el proceso.

- El evento silleterero organizado por parte de la secretaría de desarrollo económico, el cual tuvo como objetivo mostrarle a la comunidad que el municipio cuenta con personas que

conservan la tradición silletera y exponer el gran trabajo que hacen.

En total se exhibieron en el parque principal de Envigado las 27 silletas que crearon los silleteros de la zona rural del municipio, las cuales fueron exhibidas en el transcurso de un día, donde la comunidad podía visitar el parque principal para ver la exhibición y apoyar al silletero, votando por su silleta en las diferentes redes sociales de la alcaldía, con el fin de elegir la silleta más bonita y el ganador recibiera una gratificación monetaria como reconocimiento a su gran trabajo.

- Participación en el concurso departamental “Héroes de la alimentación” a través de la creación de videos promocionales de algunos productores, donde estos enseñan sus diferentes actividades diarias como productores agrícolas, sus cultivos y argumentan por qué son héroes de la alimentación. Esta participación se realiza con el fin de que estos productores puedan ser más visibles en el mercado, que la comunidad entienda y valore un poco más el trabajo del campesino para poder ofrecer todos los productos que podemos obtener día a día.

La creación de estos videos tuvo una duración de 4 días, en los cuales se pudo hacer las grabaciones, edición de los videos y presentación de los videos a los diferentes productores participantes del evento.

- Corredor gastronómico de palmas, en el cual se realizaron distintas actividades en los diferentes restaurantes y centros comerciales que se encuentran ubicados en el sector de palmas y hacen parte del municipio de Envigado, entre ellos está restaurante Don Alcides, El Zarzal, La Rufina, Las Monas, la fonda de Juanchito, Mall Indiana, Viva Palmas centro comercial y demás. El evento se llevó a cabo todo un fin de semana, el cual tuvo promoción por las redes

sociales y en el cual se ofrecieron diferentes beneficios para la comunidad, como descuentos, música en vivo, fogata, visita del señor alcalde y otras actividades planeadas entre la secretaría y los administradores de los locales comerciales participantes en el evento.

Este evento tuvo como objetivo principal, la reactivación de la economía y la visibilidad para este gran corredor gastronómico con el que cuenta el municipio.

Por ultimo la secretaría de desarrollo económico conjuntamente con la secretaría de medio ambiente, planean coordinar e implementar una serie de propuestas para la reactivación del centro agroindustrial, el cual está ubicado en la vereda Pantanillo del municipio de Envigado. Y según la secretaría de medio ambiente y desarrollo agropecuario, está dotado de los equipos e instrumentos para la transformación y comercialización de productos elaborados a partir de las cosechas de la región, teniendo siempre como premisa el beneficio de todos los productores agropecuarios del municipio.

En este centro se desarrollan productos como:

- Jugo de Uchuva
- Jugo de Mora
- Jugo de Fresa
- Vinagreta de uchuva
- Vinagreta de fresa
- Mermelada de fresa
- Mermelada de uchuva
- Mermelada de mora

- Conserva de fresa
- Conserva de mora
- Conserva de uchuva
- Conserva de tomate
- Hogao 250 gr
- Hogao 600 gr
- Pasta Napolitana 250 gr
- Pasta Napolitana 600 gr

Algunos de los productos que se desarrollan en este centro, cuentan con registro Invima debido al cumplimiento con las normas sanitarias para la producción de estos, teniendo la posibilidad de comercializar libremente estos productos, brindando una oportunidad a todas las personas de obtener productos de excelente calidad desarrollados en la zona rural con materia prima de la misma región, que benefician a los productores rurales del municipio por medio de nuevas oportunidades.

ESTRATEGIAS CREADAS EN ARAS DE MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS CULTIVADOS Y PROCESADOS EN LA ZONA RURAL DEL MUNICIPIO DE ENVIGADO.

(Regionales, 2014) afirma: “El proceso comercial forma parte de una cadena de valor que empieza en la finca y atiende las demandas que expresa un consumidor por un producto que espera cumpla con sus exigencias de calidad, presentación y oportunidad; al igual que tenga un precio que sea asequible a su presupuesto” (p6).

Este proceso comercial se basa en una serie de características que permiten alcanzar una efectividad en su ejecución y poder lograr una producción y comercialización competitiva. Además, los productos ofrecidos deben cumplir con algunos de los atributos necesarios para alcanzar esta efectividad en el proceso, como lo son: Variedad de productos, grado de madurez, la calidad de cada producto, capacidad de producción, formas y empaques de los productos y su procedencia.

Un proceso de comercialización es considerado efectivo, cuando cumple con los siguientes parámetros.

- Si los miembros de una cadena comparten los servicios logísticos.
- Si existe disponibilidad y acceso a la información necesaria para la toma cotidiana de las decisiones de mercado.
- Si se tienen establecidos y hay acuerdo sobre los momentos, la forma de entrega y el empaque a utilizar. Al igual que otros atributos relativos a las cantidades, la forma y el método como debe ser identificada cada unidad comercial.

- Si se realizan acciones muy evidentes para establecer por anticipado los precios y la forma de pago.
- Si se generan valores agregados a lo largo de la cadena.
- Si las acciones de sus integrantes están enfocadas a satisfacer en mejor forma y a un menor costo la demanda que expresan los consumidores del producto.
- Si no existen barreras que impidan el ingreso de nuevos participantes al sistema de comercialización (Regionales, 2014, pág. 8)

Por el contrario, se pueden presentar situaciones como: pérdidas de producto, incumplimiento en las entregas, gran volatilidad y precios de venta muy elevados, demoras en los pagos y un consumidor insatisfecho porque considera que está recibiendo un producto que no cumple plenamente con sus requerimientos de calidad, presentación, momento y precio”.

Para esto, es necesario implementar estrategias comerciales, que permitan cumplir con todos o la mayoría de parámetros para tener un proceso de comercialización efectivo, por ende, una satisfacción a los consumidores y una mayor competitividad en el mercado.

“La mejor estrategia comercial que una empresa puede poner en marcha es aquella que la lleva a tener clientes satisfechos, ya que, sin estos, el futuro del negocio estará en situación de riesgo. Sea cual sea la estrategia comercial a desarrollar, no la podemos ver como algo aislado, sino que ha de estar integrada en un documento que la refleje de forma clara: hay que establecer un plan estratégico comercial. Solo aplicando un proceso metodológico en la red de ventas que nos asegure el diseño más adecuado a nuestros objetivos podremos conseguir los resultados empresariales esperados”. (Antonio Valdivia, 2018, págs. 6-15)

La coordinación de las diferentes actividades que se realizan en un proceso de comercialización, determina que tan eficiente puede llegar a ser el proceso. Esta coordinación se basa en dos parámetros principales, los cuales son: Económico y Físico. Donde el parámetro económico determina la existente entre vendedor y comprador con sus políticas de venta del negocio y los requerimientos del comprador, y el parámetro físico se basa en todo lo relacionado con el proceso comercial, cantidades de productos, la forma de entrega, empaque, presentación, atributos de calidad y demás detalles del proceso comercial.

Con el fin de mejorar el proceso comercial de la zona rural del municipio de Envigado, se plantean algunas estrategias que podría implementar los productores y comerciantes de la zona y la secretaría como apoyo al proceso de comercialización, acompañadas del proceso de asociatividad de los productores y comerciantes agrícolas de la zona, elemento importante en el desarrollo de las estrategias planteadas y el proceso de comercialización. Debido a que, teniendo una baja asociatividad de productores, los cultivos se encuentran difundidos en áreas de la zona y esto conlleva a que la infraestructura de almacenamiento y tratamiento de los productos sea deficiente. Esta situación lleva a que sea la industria la que asume los costos del almacenamiento de la materia prima y ello le reste capacidad de negociación al productor, un aumento del costo al producto por la intermediación de almacenamiento y un mayor precio para el consumidor final.

Capacitación a los productores y consumidores

Por medio de las diferentes actividades realizadas con la zona rural, se identificó la dificultad que existe para impactar la comunidad de manera individual, del área rural por medio de las capacitaciones, debido al poco interés y disposición para capacitarse en los diferentes procesos de una cadena de suministros. Por lo que se realizan pocas campañas de capacitación y sensibilización en la zona, pero que es un proceso primordial para el conocimiento de todos los procesos de la cadena de suministro, los beneficios y oportunidades que estos ofrecen y como aprovecharlos para mejorar actividades, procesos e ingresos.

Por lo que es necesario, la ejecución del proceso de asociatividad con los productores agrícolas, debido a que algunos de los productores si se interesan en capacitarse, por lo que pueden pertenecer a un equipo líder del colectivo de asociatividad, que esté interesado en capacitarse, informarse e implementar nuevos procesos en su colectivo que les permita aprovechar las oportunidades que les brinda el mercado.

Esta capacitación a los productores, son específicamente en campos de regulación existente, estudio de nuevos mercados, negociación, transformación de instalaciones y promoción de productos. Y para los consumidores, la capacitación se basa en el reconocimiento de los productos que van a obtener, sus características y los beneficios que estos brindan por medio del valor agregado.

Esto se debe a que, si se sigue realizando procesos de capacitación de manera individual, no se van a aprovechar estas oportunidades y por ende, la comunidad no va a obtener ese conocimiento que brinda beneficios y oportunidades y toda la cadena de suministro de la zona

rural seguirá como está actualmente, con muchas capacidades pero sin aprovechamiento de oportunidades.

Clasificación del producto

La clasificación del producto es indispensable para llevar a cabo un proceso de comercialización, debido a que esto permite tener un conocimiento total del producto, como su descripción, diferenciación, caracterización, valor agregado, posibles certificaciones de producción y demás ítems que permitan identificar la clasificación del producto y su diferenciación frente a la competencia, brindando información pertinente para la toma de decisiones como lo es la segmentación, la promoción, canal de distribución y servicio al cliente.

En el caso de los productos agrícolas de la zona rural, reciben un acompañamiento por parte de la secretaría de medio ambiente del municipio de Envigado, la cual les brindan tecnificación de sus procesos productivos, permitiéndoles que no solo cultiven productos en la tierra, sino que también puedan acceder a los cultivos hidropónicos, cultivos que no requieren de mucho espacio y ofrecen productos de alta calidad. Por lo que es necesario que los productores y comerciantes de la zona rural, clasifiquen bien sus productos y en el caso de los productos de alta calidad, puedan realizar un proceso de comercialización diferente a los productos de más baja calidad que ofrece la competencia, para que estos productores y comerciantes, puedan aprovechar al máximo, las oportunidades y ventajas que les ofrece la producción limpia y de alta calidad que están manejando. De igual manera, pasa con los productos con que contengan algún cerro de calidad, de producción limpia o que sean productos 100% orgánicos. Debido a que estos ofrecen ventajas competitivas, diferentes beneficios y posibilidad de mayores ingresos por medio de los clientes que están dispuestos a pagar un precio mayor por un producto de muy buena calidad, y

que los productores dejan de obtener esos beneficios por desconocimiento de los procesos comerciales y de negociación.

Promoción de productos

Los productores agrícolas de la zona rural, casi en su totalidad cuentan con clientes mayoristas para sus productos, los cuales solo se interesan en la comercialización de los mismos sin brindar un valor agregado al producto y a los clientes finales de estos productos, por lo que el precio que están dispuestos a pagar es muy bajo, para ellos poder vender los productos con un precio relativamente “justo” que le permita cubrir su margen de ganancia en el momento de vender. Perdiendo la oportunidad de añadirle valor agregado a sus productos, perder el reconocimiento de origen de los productos y el ingreso adicional que obtienen si venden directamente sus productos a los clientes finales.

Por lo que los productores pueden acceder a la promoción de sus propios productos, por medio de los distintos medios de comunicación de bajo costo como lo son (redes sociales, radiodifusión, sitios web, medios públicos, etc.) en los cuales pueden ofrecer sus distintos productos, especificar sus características y beneficios que tienen estos productos, pueden dar a conocer el espacio destinado a la producción, pueden darse a conocer por medio de publicaciones, fotos, videos de todo su proceso productivo, pueden plasmar las distintas formas de contacto que pueden tener con ellos, especificar cuáles son los canales de distribución que manejan y demás actividades que pueden realizar por medio de estos medios y que les van a facilitar el proceso de comercialización de sus productos, la obtención de nuevos clientes,

reconocimiento en el mercado, crecimiento y desarrollo de todo su proceso productivo y comercial.

Cabe aclarar, que esta estrategia de comercialización la puede realizar cada productor con sus diferentes productos, pero que está dirigida principalmente al proceso de asociatividad de los productores agrícolas, con el fin de que el colectivo que se conforme en el proceso, pueda no solo ofrecer un producto, sino también ofrecer una marca propia de los productores de la zona rural del municipio de Envigado, obteniendo un reconocimiento adicional y posicionamiento de sus productos en el mercado, además, la conformación de este colectivo, ofrece la oportunidad de unificar y facilitar los procesos productivos y comerciales y la obtención de recursos para posibles cambios en la cadena de suministros que agreguen valor a los productos y brinden beneficios y oportunidades a todos los productores y miembros del colectivo.

Centro de distribución mediante reactivación del centro agroindustrial por parte del colectivo conformado por productores agrícolas de la zona rural.

El centro agroindustrial ubicado en la vereda pantanillo del municipio de Envigado, anteriormente se encontraba en funcionamiento y estaba administrado por un habitante de la zona rural, que desafortunadamente no logró buenos resultados, por lo que el municipio tomó la decisión de parar el funcionamiento del centro, hasta encontrar una buena administración para este, que logre alcanzar los resultados y metas que se establezcan para el centro.

Por lo que se plantea la posibilidad de que el colectivo conformado pueda obtener la nueva administración, debido a que, mediante algunas actividades realizadas por la secretaría de

desarrollo económico en la zona, se obtuvo información valiosa para el planteamiento de esta estrategia. Entre la información obtenida, se encontró que algunos de los productores agrícolas de la zona, cuenta con conocimientos administrativos, operativos de la diferente maquinaria con la que cuenta el centro agroindustrial y generales sobre productos, productores y capacidades de producción con la cual se podría poner en funcionamiento dicho centro. Además, estos productores, pertenecen a los futuros miembros del colectivo de productores agrícolas y están interesados en recibir capacitaciones para la ejecución, funcionamiento, administración, formalización y comercialización del centro agroindustrial y los productos procesados en el mismo.

Obteniendo la reapertura del centro por parte del colectivo, se obtienen algunos beneficios, debido a que este colectivo produce la materia prima para la transformación en el centro, se encargan de la transformación y de la comercialización, siendo los mismos actores de la cadena productiva y comercial, permitiendo la reducción de costos, el conocimiento de los procesos y la inclusión de todos los actores en un mismo objetivo que es el beneficio de los productores de la zona rural del municipio, siendo una premisa del centro agroindustrial, del proceso de asociatividad y el apoyo por parte de las secretarías.

Por lo cual, se plantea, la conformación de un centro de distribución, con el objetivo de que este centro sirva de almacenamiento para los productos agrícolas como materia prima, que se destinarán para la comercialización directa y un almacenamiento y centro de distribución para los productos procesados provenientes del centro agroindustrial. Permitiendo la obtención de un espacio pertinente para el almacenamiento y acondicionamiento de productos agrícolas para la venta, además, de un espacio para la distribución comercial de todos los productos ya sean materia prima o productos procesados.

CONCLUSIONES

En el tiempo que tuve la posibilidad de estar en la secretaría de desarrollo económico del municipio de Envigado, realizando las prácticas profesionales, pude obtener una serie de aprendizajes, experiencias y retos, que me nutrieron en mi formación personal y profesional. Además, pude poner a prueba los conocimientos adquiridos en mi formación profesional en la carrera de administración de negocios internacionales, frente al funcionamiento de un ente gubernamental específicamente en una secretaría tan importante para el crecimiento y desarrollo de un municipio, como lo es la secretaría de desarrollo económico.

En este caso, brindando mis conocimientos para el apoyo en el fortalecimiento, mejoramiento y desarrollo de la zona rural del municipio de Envigado, donde pude entender que el trabajo con la comunidad no es nada fácil, pero como funcionarios, es un deber seguir creando, planeando y ejecutando estrategias para brindarle oportunidades que puedan beneficien y satisfagan las necesidades de la comunidad.

En cuanto a lo ejecutado en la zona rural del municipio, pude darme cuenta de las capacidades que tiene esta zona y los diferentes proyectos que pueden surgir con esta comunidad mediante una caracterización de sus productos y productores, análisis de la zona y sus procesos productivos. Además, pude aprender como realmente se lleva a cabo la coordinación de los procesos a implementar en la comunidad, en cuanto a su planeación, ejecución, control, y las responsabilidades y obligaciones que estos conllevan.

Este conocimiento lo obtuve por medio de las diferentes actividades que se realizaron para impactar la zona rural y ser parte del desarrollo de la zona y de sus habitantes, actividades que permitieron el logro de los objetivos planteados en el proyecto, como lo es el proceso de

fortalecimiento y acompañamiento a los productores agrícolas en un proceso de asociatividad, donde se logró la gestión para que una entidad totalmente preparada y experimentada en el tema, lidere el proceso y obtenga excelentes resultados con la comunidad a impactar, como lo hizo anteriormente con un grupo de emprendedoras del municipio. De igual manera, el conocimiento obtenido en la formación profesional, facilitó el proceso de investigación y recolección de información, análisis de la misma y, por ende, la creación de estrategias que apoyan la comercialización de los productos cultivados y desarrollados en la zona rural.

RECOMENDACIONES

El proyecto de impactar el área rural del municipio de Envigado en aras de crecimiento y desarrollo, es un proyecto a largo plazo, debido a que los diferentes procesos a implementar en el transcurso del proyecto son de larga duración y requieren de un control y seguimiento constante para que estos procesos puedan realizarse efectivamente. Por lo que se recomienda que, en el transcurso de los diferentes procesos en la zona rural, la secretaría de desarrollo económico brinde diferentes acompañamientos y seguimientos, debido a que, en el transcurso de estos, la comunidad que hace parte del proceso, va perdiendo interés y disponibilidad, creando la posibilidad de que los procesos se caigan, queden incompletos y, por ende, no se puedan cumplir los objetivos y metas planteados en los procesos. Siendo necesaria la realización del seguimiento para que en estos momentos de problemas y dificultades que se presenten, la secretaría pueda implementar estrategias optimas para que estos procesos no caigan y puedan ser completados eficientemente.

Teniendo en cuenta que al obtener información pertinente y completa sobre un tema de interés, se facilita la creación de estrategias, la implementación de actividades y la toma de decisiones, se recomienda realizar una caracterización, (adjunto formulario creado para dicha caracterización - <https://forms.gle/V2hLGEAhSCXtScnx5>) de los productores y productos de la zona rural, para tener total conocimiento de lo que se ofrece en la zona rural y así diseñar más estrategias que puedan beneficiar a esta zona y sus habitantes.

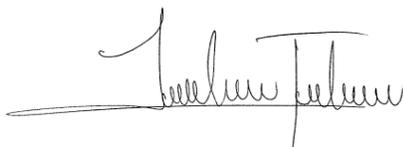
En cuanto al proceso de asociatividad, se recomienda que la secretaría de desarrollo económico, realice diferentes actividades de sensibilización para que los productores conozcan los beneficios y oportunidades que estos procesos brindan, para que se interesen a enfrentarse a nuevos retos y cambios que estos procesos conllevan, que nuevos productores que se adhieran al proceso, completen todo el ciclo y aprovechen todas las oportunidades y los beneficios que se obtienen.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alcaldía de Envigado . (24 de 09 de 2020). *Alcaldía de Envigado* . Obtenido de <https://www.envigado.gov.co/secretaria-desarrollo-economico/paginas/contenido/estructura-administrativa/objetivos-y-funciones>

Antonio Valdivia, Y. S. (Julio de 2018). *HARVARD DEUSTO*. Obtenido de <https://www.harvard-deusto.com/la-estrategia-comercial-y-su-planificacion-diez-pasos-para-definir-nuestros-objetivos>

Regionales, C. R. (diciembre de 2014). *MISIÓN PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL CAMPO*. Obtenido de Propuesta para desarrollar un modelo eficiente de comercialización y distribución de productos: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Agriculturapecuarioforestal%20y%20pesca/Propuesta%20para%20desarrollar%20un%20modelo%20eficiente%20de%20Comercializaci%C3%B3n%20y%20Distribuci%C3%B3n%20de%20Productos.pdf>



Firma del estudiante: _____



Firma del asesor: _____



Firma del jefe en el centro de prácticas: _____