

**LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL COMO UNA ESTRATEGIA PARA EL
CRECIMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE LAS MIPYMES DE BOGOTÁ.**



Uniempresarial

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ**

MAYERLY OSORIO CIFUENTES

TUTOR: DIEGO NEIRA

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE
COMERCIO DE BOGOTÁ- UNIEMPRESARIAL
NEGOCIOS INTERNACIONALES VII – GRUPO II
SEMILLEROS DE INVESTIGACIÓN
INTERNACIONALIZACIÓN DE MIPYMES DE BOGOTÁ
BOGOTÁ.DC**

2017

CONTENIDO

RESUMEN	4
PALABRAS CLAVES	5
ABSTRACT.....	5
KEY WORDS.....	6
INTRODUCCIÓN	7
1. IMPORTANCIA DE LAS MIPYMES EN EL DESARROLLO DEL PAÍS (COLOMBIA).....	9
2. PRINCIPALES FACTORES QUE IMPIDEN Y/O ESTANCAN EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES EN BOGOTÁ.....	16
3. UNA ESTRATEGIA PARA FORTALECER E INCREMENTAR EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES DE BOGOTÁ.	19
3.1 La cooperación internacional.	20
3.2 MIPYMES de Bogotá en la cooperación internacional.....	23
3.3 Caso de la MIPYME Arka Group S.A.S	25
3.4 ¿Cómo las MIPYMES pueden acceder a los recursos de cooperación internacional?	27
3.5 Creación de un departamento de Innovación y Proyectos en las MIPYMES de Bogotá como plan de acción para gestionar recursos por medio de la cooperación internacional.	31
CONCLUSIÓN.....	35
BIBLIOGRAFÍA	37
ANEXOS	40

GRÁFICAS

Gráfica 1. Cantidad de empresas matriculadas y renovadas desde el 1 de enero de 2012 hasta el 1 de julio de 2012	10
Gráfica 2. Cantidad de empresas cuya última fecha de renovación fue 2011 según código CIU	11
Gráfica 3. Cantidad de empresas cuya última fecha de renovación fue 2011 según la localidad de Bogotá.	12
Gráfica 4. Entidades que apoyan a las MIPYMES	14
Gráfica 5. Percepción de la situación económica de las empresas de Bogotá	16
Gráfica 6. Obstáculos para vender los productos y servicios en el mercado nacional	18
Gráfica 7. Autores Oficiales y No Oficiales de la Cooperación Internacional	23
Gráfica 8. Relación entre el sector privado y la Cooperación Internacional	24
Gráfica 9. Fuentes de Cooperación Internacional	30

RESUMEN

La empresa Arka Group, una MIPYME ubicada en la ciudad de Bogotá, decidió implementar un departamento de Innovación y Proyectos como estrategia para su fortalecimiento y crecimiento. Además de lo anterior, incorporó la cooperación internacional dentro de su esquema de trabajo, con el fin de gestionar recursos. Estando presente y siendo parte de tal proceso, se pudo evidenciar y analizar que dicha implementación es una estrategia que podría incorporar las MIPYMES de Bogotá para incentivar e impulsar su crecimiento y fortalecimiento.

Para esto, se indagó acerca de la importancia de las MIPYMES en el desarrollo del país, dando como resultado que estas “constituyen la principal fuente de generación de empleo, son parte fundamental del sistema económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo.” (Gómez, 2007).

Sin embargo, este grupo empresarial es el que más propenso está a experimentar factores que impiden su crecimiento, y como consecuencia se dé su estancamiento o incluso su fracaso. Como: poco acceso a fuentes de financiación de mayor plazo y de menor costo, inexistencia de garantías para obtener información y una administración pasiva y tradicional, complejidad para incorporar los avances tecnológicos, menor cualificación tanto de directivos como de empleados e incapacidad de tomar ventaja de las economías de escala.

Por lo tanto, se propone una metodología para implementar lo que en un principio se mencionó. En donde se gestione recursos por medio de la innovación de sus productos y/o servicios.

PALABRAS CLAVES

MIPYMES, Cooperación Internacional, innovación y proyectos, competitividad, fortalecimiento y crecimiento.

ABSTRACT

Arka Group, an MIPYME located in the city of Bogotá, decided to implement an Innovation and Projects department as a strategy for its strengthening and growth. In addition to the above, it incorporated international cooperation within its work plan, in order to manage resources. Being present and being part of such a process, it was possible to evidence and analyze that said implementation is a strategy that could incorporate the MIPYMES of Bogotá to encourage and to impel its growth and strengthening.

For this, the importance of MSMEs in the development of the country was investigated, as a result of which they "constitute the main source of employment generation, are a fundamental part of the economic system, stimulate the economy and have a great social responsibility to the Intervene in the reduction of situations of poverty, underemployment and unemployment "(Gómez, 2007).

However, this business group is the one that is most prone to experiencing factors that impede its growth, and as a consequence, its stagnation or even its failure. Such as: poor access to sources of longer-term and lower-cost financing, lack of guarantees to obtain information and passive and traditional administration, complexity to incorporate technological advances, less qualification of both managers and employees and inability to take advantage of Economies of scale.

Therefore, a methodology is proposed to implement what was initially mentioned. Where resources are managed through the innovation of their products and / or services.

KEY WORDS

MIPYMES, International Cooperation, innovation and projects, competitiveness, strengthening and growth.

INTRODUCCIÓN

Las MIPYMES poseen una gran importancia en el desarrollo del país, además de ser el grupo empresarial más numeroso de los tipos de empresas que se constituyen. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), “las MIPYMES generan alrededor de 67% de empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto (PIB), además, según el Registro Único Empresarial y Social (RUES), en Colombia 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4.9% pequeñas y medianas.” (DINERO, 2016).

Por lo tanto, es grande el esfuerzo y el apoyo que se deben realizar y enfocar a este grupo empresarial, para así evitar su decadencia, fracaso, y velar por su crecimiento y fortalecimiento.

Sin embargo, según la Universidad de Múnich, “solamente el 50% de las MIPYMES colombianas sobreviven el primer año y solo el 20% al tercero” (DINERO, 2015). Con base a lo anterior, resulta oportuno identificar aquellos factores que impiden el crecimiento y fortalecimiento de las MIPYMES. Hay diferentes factores que hacen que este grupo de empresas fracasen o se estanquen, como lo es

la poca importancia que le dan a la innovación y al conocimiento, los cuales deberían ser el centro y el corazón que hacen mover los otros ítems de importancia en las organizaciones, y algo particularmente complejo en el ambiente MIPYMES colombiano donde no solo la mayoría son negocios de subsistencia, sino que gran parte de sus recursos están destinados a generar rentabilidad en el corto plazo, generando así una especie de círculo vicioso que impide el despegue de estas empresas. (DINERO, 2015)

En ese mismo sentido, es fundamental identificar estrategias que contrasten tales factores. Para esto, se propone las herramientas que la cooperación internacional ofrece, como instrumentos que viabilizarán el crecimiento y fortalecimiento de las MIPYMES.

La cooperación no es un tema novedoso, sin embargo, gran parte de los recursos que este genera no son aprovechados. Esto se debe a la escasez de conocimiento de tal concepto, de las fuentes de información acerca de las oportunidades que se encuentran, y de la metodología respectiva de llegar a ella.

La transferencia de recursos económicos, tecnológicos y de conocimientos, son instrumentos claves que podrán fortalecer a este grupo empresarial, siendo estas, el foco de atención e interés para el desarrollo del país.

Dadas las condiciones que anteceden, se indagará y expondrá: la importancia de las MIPYMES en Colombia, los principales factores que impiden el crecimiento de estas, la magnitud de conocimiento y acceso de recursos generados por la cooperación internacional, y la creación de un departamento de innovación y proyectos como un plan de acción para incorporar la cooperación internacional.

Al final se obtendrá el respectivo proceso para implementar y/o crear lo que se propone, y se expondrá como ejemplo y guía la experiencia que ha tenido la empresa Arka Group, una MIPYME que ha participado en las oportunidades que la herramienta de la cooperación internacional ha presentado, y que, además, creó el área de innovación y proyectos, con el objetivo de generar crecimiento y fortalecimiento en esta.

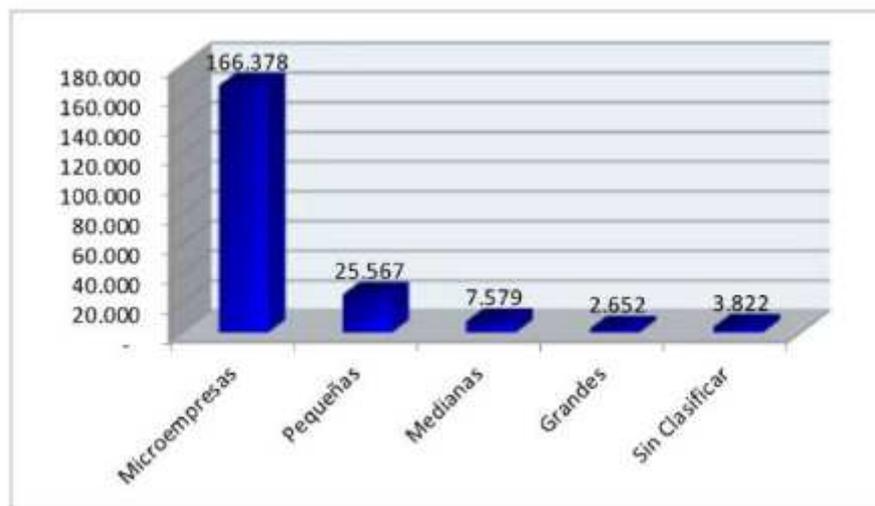
1. IMPORTANCIA DE LAS MIPYMES EN EL DESARROLLO DEL PAÍS (COLOMBIA)

Según la ley 905 de agosto de 2004, la cual promociona el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; define a tal grupo empresarial como: toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

- Micro empresa: posea una planta de personal no superior a los diez (trabajadores) y que sus activos totales por valor sean inferiores a quinientos (500) SMMLV excluida la vivienda.
- Pequeña empresa: posea una planta de personal entre once (11) y cincuenta (50), y que sus activos totales por valor sean entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) SMMLV.
- Mediana empresa: posea una planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200), y que sus activos totales por valor sean entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) SMMLV. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2012)

En la siguiente Gráfica 1 se aprecia la cantidad de empresas cuyo último año de renovación fue en el año 2012 según su tamaño.

Gráfica 1. Cantidad de empresas matriculadas y renovadas desde el 1 de enero de 2012 hasta el 1 de julio de 2012



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

Cómo se observa en la Gráfica 1, las MIPYMES representan un gran número del sector empresarial (199.524 empresas), siendo las micro las que predominan en cantidad de empresas matriculadas (166.378), representando el 97,7% el total de las empresas en Bogotá.

A continuación, se podrá observar en la Gráfica. 2 el número de empresas con base en el sector económico, identificándose que el comercio al por mayor y al por menor es el sector que posee un mayor número de empresas (52.258 empresas).

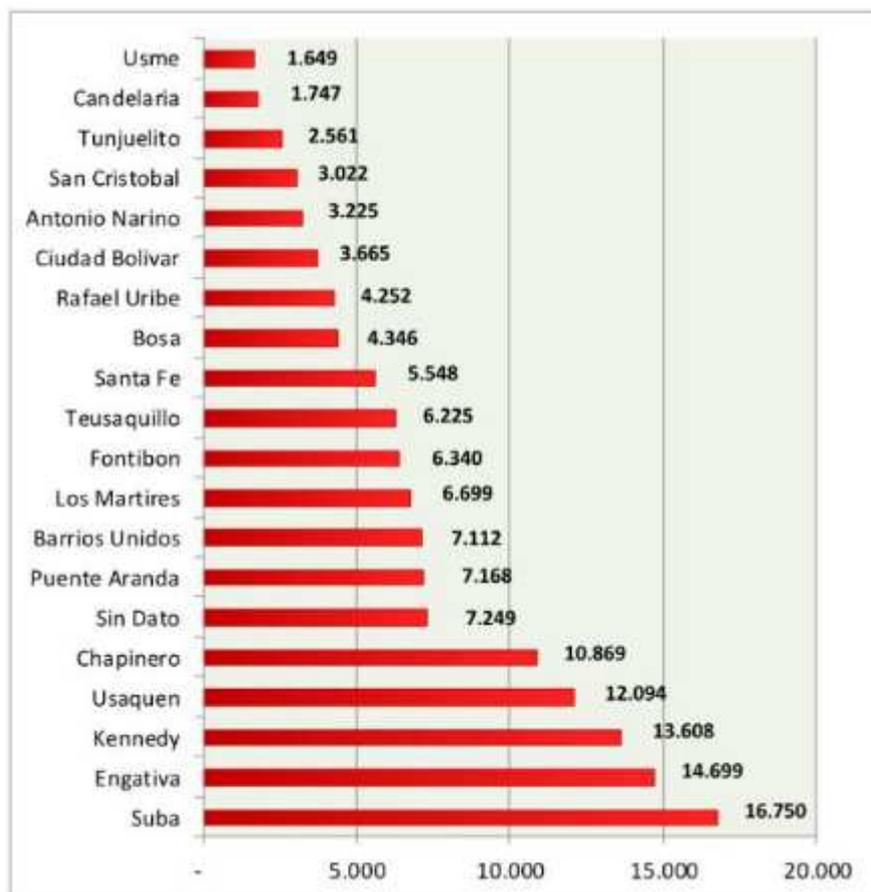
Gráfica 2. Cantidad de empresas cuya última fecha de renovación fue 2011 según código CIU



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

En la siguiente gráfica, se observa el número de empresas según las localidades pertenecientes a la ciudad de Bogotá, identificándose que la localidad de Suba es la que mayor concentración de empresas posee (16.750). Y la localidad que menos concentración de empresas posee, es Usme (1649 empresas).

Gráfica 3. Cantidad de empresas cuya última fecha de renovación fue 2011 según la localidad de Bogotá.



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

En Colombia Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) constituyen la principal fuente de generación de empleo, y son parte fundamental del sistema económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo. (Gómez, 2007).

Cabe destacar que las micro, pequeñas y mediana empresas contribuyen con la tasa de desempleo aún más que las grandes empresas y multinacionales presentes, lo cual es óptimo continuar con el emprendimiento. (Fontecha, 2015)

Según el DANE, “las MIPYMES generan alrededor de 67% de empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto (PIB), además, según el Registro Único Empresarial y Social

(RUES), en Colombia 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4.9% pequeñas y medianas.” (DINERO, 2016). De acuerdo al censo general realizado por tal entidad entre los años 1990 y 2005, se evidenció que las microempresas y PYMES durante dicho periodo, contribuyeron con el mayor número de establecimientos dentro del sector empresarial colombiano, representando en su conjunto cerca del 99% del total, y transformándose así en la fuente principal de generación de empleo del país. En efecto, el censo reflejó que fueron responsables del 80.8% de participación en el año 2005. (JENNIFER LIZETH BETANCUR CRUZ, 2013)

Apoyando lo anterior, según David Rico – funcionario de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) “en las MIPYMES está la mayor generación de empleo y por supuesto el movimiento de la economía doméstica y familiar, de la economía del pequeño empresario, que en últimas terminan siendo la sumatoria de cosas que llevan al crecimiento del Producto Interno del país.” (Avellaneda, 2017).

Además, Bogotá es la ciudad más emprendedora y el centro empresarial del país. En 2014 en Bogotá se crearon y matricularon 74.412 nuevas empresas, 19% más que en el 2013, año en el que se crearon 62.777 empresas. Igualmente, Bogotá-Cundinamarca es la región en donde más se crean nuevas empresas: 91.927 en 2014 y en promedio 76.584 cada año. La Región cuenta con una estructura productiva diversificada, en la cual se destacan los servicios personales y empresariales. Bogotá es el centro financiero del país, la ciudad de las telecomunicaciones, de los seguros y los servicios empresariales y profesionales. Igualmente es la primera en la región Andina y una de las más dinámicas en la actividad empresarial en América Latina. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2014)

Gracias a su gran impacto que tienen en el país, el gobierno a través de diferentes instituciones como la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias (Acopi) y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo trabajan en diferentes programas para establecer e incrementar sus fortalezas e identificar y corregir sus debilidades, con el fin de dinamizarlas y fortalecerlas.

A continuación, se presenta la información de algunas entidades que apoyan a las MIPYMES:

Gráfica 4. Entidades que apoyan a las MIPYMES

ENTIDAD	DESCRIPCIÓN
Fondo Emprender-Sena	Financia proyectos de aprendices, practicantes universitarios y profesionales y/o que se encuentren en proceso de culminación de sus estudios (especialización y doctorado). (Portafolio , 2013)
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	Ofrece asesoría y capacitación a emprendedores en desarrollo de la cultura empresarial y exportadora. (Portafolio , 2013)
Pro-Colombia	Se encarga de brindar apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales en sus actividades de mercadeo internacional, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia exportadora. Su acción se centra en la identificación de oportunidades de mercado, diseño de estrategias de penetración de mercados, internacionalización de las empresas y acompañamiento en el diseño de planes de acción para entrar a los mercados internacionales. (Portafolio , 2013)
Cámara de Comercio de Bogotá (CCB)	Brinda asesoría y acompañamiento a los empresarios que requieren recursos para el crecimiento de su negocio. (Portafolio , 2013)
Banco Agrario.	Cuenta con un amplio portafolio de productos financieros de ahorro, inversión y crédito, para el manejo rentable y eficiente de los recursos, y el crecimiento de empresas. (Banco Agrario, s.f.)

<p style="text-align: center;">Bancoldex</p>	<p>Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia, apalancando compañías de todos los tamaños, todos los sectores y todas las regiones de Colombia indistintamente de su tiempo de existencia, con servicios de conocimiento e instrumentos financieros. (Bancoldex, 2017)</p>
<p style="text-align: center;">Coomeva</p>	<p>Brinda servicios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Eventos de formación empresarial - Financiamiento para empresas - Desarrollo de planes de negocio - Asesoría para empresas. <p>(Coomeva, s.f.)</p>

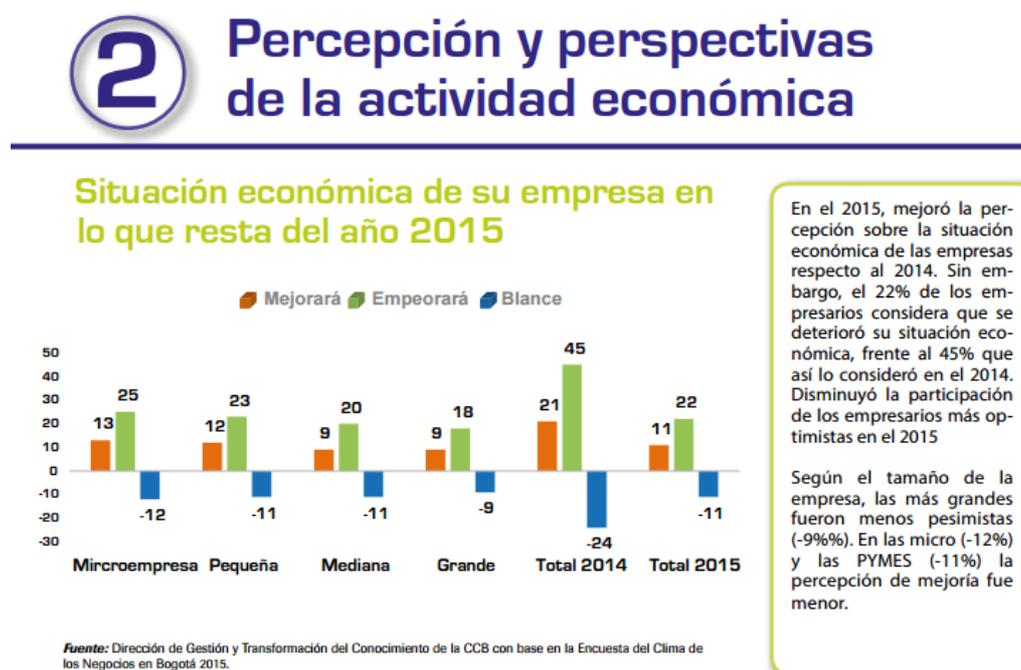
Fuente: Elaboración propia.

2. PRINCIPALES FACTORES QUE IMPIDEN Y/O ESTANCAN EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES EN BOGOTÁ.

Ya conociendo el gran impacto que poseen las MIPYMES en el desarrollo del país, es de interés conocer y proponer soluciones, a las dificultades que presenta este grupo empresarial, cuyas estructuras productivas muy pequeñas son consideradas como de subsistencia, se ven enfrentadas a limitaciones más fuertes en cuanto a capacidad de inversión, adaptación y asimilación de tecnología, de organización, mano de obra calificada y en general de enfrentar el nivel de competencia que imponen los mercados globales.

En la Gráfica 5 que se presenta a continuación, se puede evidenciar que, en el año 2015, la gran parte de los empresarios de MIPYMES encuestados por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) dieron como percepción de su situación económica que empeoraría

Gráfica 5. Percepción de la situación económica de las empresas de Bogotá



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, (2015)

El factor que mayor influye es la debilidad de carácter estructural, lo que ocasiona la disminución de su competitividad y condiciona su capacidad de supervivencia y crecimiento. Esto se traduce en: poco acceso a fuentes de financiación de mayor plazo y de menor costo,

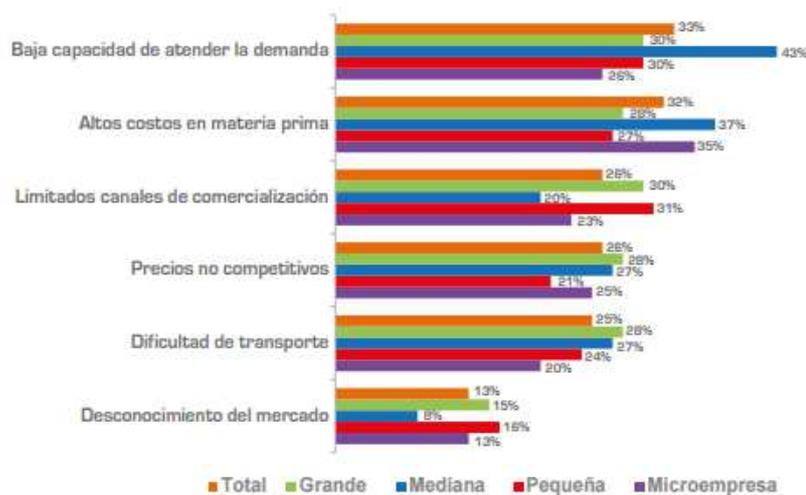
inexistencia de garantías para obtener información y una administración pasiva y tradicional, complejidad para incorporar los avances tecnológicos, menor cualificación tanto de directivos como de empleados, incapacidad de tomar ventaja de las economías de escala, falta de recursos en términos de capital humano calificado, la informalidad de los contratos con los clientes y proveedores, menor estandarización de procesos y guías, debilidad en el flujo de información y en la efectividad de la comunicación, limitada experiencia gerencial (Ángel, 2012); tal cultura organizacional impide la preparación pertinente para garantizar su fortalecimiento y crecimiento ante a un mercado global.

Según David Rico, -funcionario de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB)-los factores que obstaculizan las MIPYMES se resumen en dos principalmente: una es que por lo general tienen una estructura de costos bastante alta. Y segundo, está dado por la falta de tiempo, la falta de gestión para procesos de mejoramiento interno; es decir que ellos están en su día a día produciendo, vendiendo, cobrando cartera, administrar el personal, resolviendo problemas familiares, porque muchas son empresas familiares; eso no permite que generen estrategias en el mediano y largo plazo, para el crecimiento y desarrollo de la MIPYME en Colombia, sino que están apagando incendios día a día. (Avellaneda, 2017)

La Gráfica 6 confirma lo que el señor David Rico menciona. Para las MIPYMES un gran obstáculo son los altos costos en materia prima, baja capacidad de atender la demanda y los limitados canales de comercialización.

Gráfica 6. Obstáculos para vender los productos y servicios en el mercado nacional

Obstáculos para vender los productos y servicios en el mercado nacional



Fuente: Dane, cálculos Dirección de Gestión de Conocimiento.

La baja capacidad para atender la demanda, los altos precios de las materias primas y los limitados canales de comercialización son los principales obstáculos que tienen los empresarios de Bogotá para vender sus productos en el mercado nacional.

La pequeña y mediana empresa, tiene en los precios no competitivos el tercer factor más importante, es decir, que además de problemas de comercialización tienen el limitante de baja productividad para enfrentar la competencia en estos mercados.

Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá, (2015)

Por lo tanto, la MIPYME es la que necesita más apoyo porque primero carece de los recursos, segundo del tiempo, y tercero del conocimiento; para realizar procesos de mejora para su organización.

3. UNA ESTRATEGIA PARA FORTALECER E INCREMENTAR EL CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES DE BOGOTÁ.

Una vez conociendo la magnitud de importancia de las MIPYMES en el desarrollo del país, los factores a los que estas se enfrentan y los que causan su decrecimiento y/o su estancamiento; es de gran interés crear estrategias que contrarresten y mitiguen tales factores y que a la hora de su implementación se obtengan resultados óptimos que ocasionen el fortalecimiento y crecimiento de estas.

Con la incorporación de los mercados globales se incrementa la competitividad, por lo tanto, las MIPYMES deben estar preparadas por medio de la incorporación de la innovación y de una fuerte estructura organizacional. Sin embargo, para incorporar lo mencionado, se requiere de recursos, y esta es una debilidad que las MIPYMES enfrentan ya el acceso a estos se les dificulta como se mencionó en el apartado anterior.

De esta manera, la estrategia que se propone en el presente artículo tiene como finalidad el facilitar el acceso a recursos que al incorporarlo en las MIPYMES genere fortalecimiento y crecimiento en estas; la cual es haciendo uso de las oportunidades que se presentan gracias a la cooperación internacional por medio de la innovación, en donde la creación de un departamento de innovación que se encargue de incorporar valor agregado a los bienes y/o servicios de las MIPYMES, sea un apoyo no solamente para la obtención de recursos sino también para generar posicionamiento en el mercado e incrementar su competitividad.

Lo anterior, se propone con base en el trabajo de campo realizado en la empresa Arka Group, en donde cada uno de los procedimientos nombrados en el presente artículo se realizaron en dicha empresa comprobando el éxito de tal aplicación.

3.1 La cooperación internacional.

La Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia (APC-Colombia) define la cooperación internacional como

acción conjunta para apoyar el desarrollo económico y social del país, mediante la transferencia de tecnologías, conocimientos, experiencias o recursos por parte de países con igual o mayor nivel de desarrollo, organismos multilaterales, organizaciones no gubernamentales y de la sociedad civil. También se conoce como cooperación para el desarrollo y es un concepto global que comprende diferentes modalidades de ayuda que fluyen hacia los países de menor desarrollo relativo. (APC-COLOMBIA, s.f.)

Tal transferencia se puede realizar de varias formas:

- Mediante la cooperación técnica: Hace referencia a la transferencia de conocimientos, habilidades y experiencias con el fin de contribuir con el fortalecimiento de las capacidades, el avance tecnológico y la formación de los recursos humanos del beneficiario, entre otros. (IGAC- Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 2012)
- Mediante la cooperación financiera no reembolsable: este tipo de cooperación asigna recursos financieros sin exigir el reembolso de los mismos. (Universidad del Rosario, s.f.)
- Mediante la cooperación Financiera reembolsable: la cooperación financiera reembolsable, o préstamos blandos, brinda apoyo a los países en vía de desarrollo a través de préstamos con facilidades, tales como intereses bajos, periodos de gracia y amplios plazos de pago. (Universidad del Rosario, s.f.)

- Mediante la cooperación cultural: es la ayuda destinada a la realización de actividades en algunas áreas culturales, mediante entrega de equipos, donaciones de material, capacitación o intercambios. (IGAC- Instituto Geográfico Agustín Codazzi, 2012)
- Mediante la cooperación en asistencia alimentaria: tiene como fin “potenciar el autoabastecimiento y garantizar la seguridad alimentaria de la comunidad objetivo.” (APC-COLOMBIA Y FUNDACIÓN ANDI, 2016)
- Mediante la ayuda comunitaria: tiene como fin “solventar los efectos de crisis humanitarias como guerras y desastres naturales.” (APC-COLOMBIA Y FUNDACIÓN ANDI, 2016)

Además de lo anterior, la cooperación internacional cuenta con tipos de fuentes que indican “de dónde” vienen los recursos que se utilizan para canalizar la cooperación, las cuales son:

- Cooperación bilateral, de Estado a Estado: Es la cooperación que se da entre estados y es de orden nacional. Esta cooperación puede tomar diferentes formas, tales como:
 - Cooperación Norte-Sur: se origina en un país desarrollado y está dirigida hacia un país en vía de desarrollo, esta es la línea tradicional de cooperación. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)
 - Cooperación Sur-Sur: se origina en un país en vía de desarrollo y está dirigido a un país en vía de desarrollo. Este tipo de cooperación no es un sustituto sino un complemento de la cooperación Norte-Sur. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)

- Cooperación Sur-Norte: esta es una nueva tendencia en la cooperación y está basada en la importancia del conocimiento que pueden aportar los llamados países en vías de desarrollo a los países desarrollados en temas de experiencias, lecciones aprendidas y prácticas significativas, entre otros. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)

- Cooperación triangular: es la cooperación que se da entre dos países con niveles diferentes de renta y una organización de desarrollo o un país de renta alta representado por su agencia de desarrollo. La organización de desarrollo es el facilitador o financiador, el país de mayor nivel de renta es el que aporta conocimiento o experiencia y el país de menor nivel de renta es el receptor. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)

- Cooperación multilateral: es la cooperación que proviene de organizaciones de carácter multilateral. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)

- Cooperación descentralizada: son todas las acciones de cooperación internacional que realizan o promueven los gobiernos locales y regionales de manera directa, sin intermediación de los estados centrales o de organismos multilaterales. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)

- Cooperación no gubernamental: es aquella que se establece entre actores no gubernamentales. La ayuda es ejecutada y dirigida en la mayoría de los casos desde actores no gubernamentales de países de renta alta, hacia organizaciones del mismo carácter en países en desarrollo. (Guía de Cooperación de Internacional para el sector privado , s.f.)

3.2 MIPYMES de Bogotá en la cooperación internacional

Los actores involucrados en el sistema de cooperación internacional se dividen en:

- Actores Oficiales: “son los actores del área oficial o sector gubernamental del sistema internacional” (APC-COLOMBIA & FUNDACIÓN ANDI, 2016)
- Actores No Oficiales: “están compuestos por entes que no pertenecen al sector público, que se agrupan a su vez en sector privado y sector social” (APC-COLOMBIA & FUNDACIÓN ANDI, 2016)

Gráfica 7. Autores Oficiales y No Oficiales de la Cooperación Internacional



Fuente: APC-Colombia & Fundación ANDI. (2016).

Por lo tanto, el papel que jugarían las MIPYMES en la cooperación internacional, es como actores no oficiales, tal y como se muestra en la Gráfica 7, en donde puede actuar como cooperante y como receptor de los recursos provenientes de esta.

Gráfica 8. Relación entre el sector privado y la Cooperación Internacional



Fuente: APC-Colombia & Fundación ANDI. (2016).

En la Gráfica 8, se puede evidenciar la manera en que se relaciona el sector privado con los cooperantes, siendo tal relación un gana-gana, en donde, por un lado, las MIPYMES puede aportar una visión de negocio y conocimiento de la realidad local, y por otro lado, los cooperantes pueden aportar el conocimiento técnico y la experiencia.

Las entidades que apoyan a las MIPYMES. En su gran mayoría, hacen uso de las herramientas de cooperación internacional y los enfocan a este grupo empresarial. Un ejemplo de estas, es la Cámara de Comercio de Bogotá, en donde según David Rico funcionario de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), esta posee un departamento que se encarga en la búsqueda de oportunidades de cooperación internacional para informar a los empresarios de MIPYMES, y de esta manera ellos puedan acceder a estas y obtengan beneficios para el fortalecimiento de su MIPYME. (Avellaneda, 2017)

Según la señora Lina Martínez, funcionaria de la Agencia Presidencial de Cooperación de Colombia (APC-Colombia), esta no posee una relación directa con los empresarios al momento de informar acerca de las oportunidades de cooperación que se presentan, por lo que tal información es enviada a la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) cuya entidad si posee

lazos directos con las MIPYMES de Bogotá; y de esta manera esta se encargue de apoyar en el proceso de participación en la cooperación. (Martínez, 2017)

Con base a lo que menciona la señora Lina Martínez, la Cámara de Comercio de Bogotá sería la principal fuente para la obtención de información de las oportunidades que se presentan en la cooperación internacional con enfoque al fortalecimiento empresarial.

Sin embargo, el señor David Rico comenta que las MIPYMES de Bogotá son en su gran mayoría empresas familiares, en donde es grande el esfuerzo que debe realizar la CCB para que estas accedan a los apoyos que ofrece la entidad y a su vez son respaldados por recursos públicos y de cooperación internacional. (Avellaneda, 2017)

3.3 Caso de la MIPYME Arka Group S.A.S

Arka Group es una firma especializada en proveer servicios en áreas administrativas y organizacionales. Su trabajo se divide en 3 líneas de negocio:

- a) **Outsourcing:** Responde a la tercerización de procesos como: gestión administrativa, gestión financiera y contable, gestión tributaria, gestión en procesos, gestión en ventas y mercadeo, gestión en publicidad y comunicaciones, y gestión documental. (Arka Group S.A.S, s.f.)
- b) **Arkocina:** Está dedicada a trabajar en pro de negocios rentables en materia de alimentos y bebidas, velando por cultivar lo mejor de la gastronomía en cada uno de ellos. (Arka Group S.A.S, s.f.)
- c) **Innovación y Proyectos:** Ayuda a las empresas a: desarrollar productos y servicios innovadores, gestionar recursos con organismos de cooperación internacional descentralizada, formular y vender proyectos, apoyar la ejecución de proyectos

desarrollados o ejecutados por los afiliados y los clientes, establecer contactos para la ejecución de proyectos, ajustar permanente de los proyectos de afiliados y clientes, suscribir acuerdos de cooperación con empresas y entidades estatales, rastrear convocatorias nacionales e internacionales de utilidad para los asociados y clientes, y capacitar en gestión de proyectos. (Arka Group S.A.S, s.f.)

Esta MIPYME es un gran ejemplo de la incorporación de la gestión de recursos por medio de la cooperación internacional como estrategia. Esto lo realiza en el departamento de Innovación y Proyectos, implementación admirable y motivo de destacar. A parte que este departamento lo incorpora en su propia organización, fomenta la implementación de esta en otras organizaciones como servicio que ofrece Arka Group S.A.S.

Además, tal departamento ofrece el producto: Boletín de Convocatorias, en donde rastrea oportunidades de gestión de recursos por medio de la cooperación internacional para sus clientes. (Arka Group S.A.S, s.f.)

Omar Duarte, creador del área comentó lo siguiente:

“El área de Innovación y Proyectos en Arka Group surge como una respuesta a una necesidad de organización de la información y de los contactos que se venían gestando desde hace dos años. Nosotros fuimos encontrando que dentro de los amigos y conocidos y cercanos a la empresa había una cantidad de gente con ideas relacionadas de una u otra manera con lo que queríamos hacer con la empresa, pero que hacía falta alguna manera de articularlo. Entonces el área empezó a suplir esa necesidad de organizar toda esa información y esos contactos, y demás transformando la lógica del funcionamiento, digamos, muy clásica empresarial, a empezar a pensar un poco en la lógica de formulación o seguimiento de proyectos. El otro elemento que hace que, digamos, el área de Innovación y Proyectos aparezca en Arka, es por la experiencia personal mía, yo he trabajado durante varios años con el tema de proyectos, y en particular, los bancos de proyectos que es como una de las herramientas que hay acá en el área, tienen la potencia de aglutinar y seguir organizando y no es una práctica, digamos, común de las empresas. Por ejemplo, los bancos de proyectos públicos de las organizaciones públicas tienden a ser proyectos sin vida y esencialmente lo que hacen es guardar los proyectos sin gestionarlos” (Duarte, 2017)

De esta manera nace el área de Innovación y Proyectos en Arka Group, donde hoy en día es un área sostenible y vocera dentro de la compañía, que ha logrado apoyar el crecimiento de esta obteniendo muy buenos resultados.

3.4 ¿Cómo las MIPYMES pueden acceder a los recursos de cooperación internacional?

Los actores de la cooperación internacional que ofrecen recursos, divulgan convocatorias por medios digitales que poseen un tiempo específico de apertura, las condiciones de los participantes y el objeto.

Los actores que deseen la recepción de recursos deben cumplir con las especificaciones que los convocantes solicitan.

Para lo anterior se sugiere seguir los siguientes pasos basados en la experiencia obtenida en tal campo:

- a) Realizar un rastreo digital de fuentes en las que los actores de cooperación internacional publican convocatorias para apoyar propuestas o especificaciones que cumplan a su objeto. Un ejemplo es la plataforma Nodo Ká: <https://www.nodoka.co/es/convocatorias/competencia-mundial-juvenil-en-multimedia-del-centro-de-la-unesco-para-la-paz-2017>
- b) Crear una base de todas las fuentes encontradas anteriormente para tener la control y manejo de la información.
- c) Inscribirse en los boletines que tales plataformas ofrecen como servicio para que se pueda acceder a la información de convocatorias oportunamente. Al inscribir, se recibirá la información de convocatorias abiertas y que su objeto cumpla con el perfil de la empresa. En su mayoría, este servicio no posee ningún costo.

- d) Ingresar periódicamente a las fuentes encontradas para no perder de vista las convocatorias a las que puede acceder.

- e) Cuando se quiera participar a una convocatoria, se debe leer con profundidad las especificaciones, requisitos y el tipo de propuesta que solicita el convocante.

Las convocatorias que son dirigidas a MIPYMES suelen solicitar aspectos como innovación, productividad, estrategias para la inserción de tecnología y para el fortalecimiento organizacional y de capital humano.

Por lo tanto, es importante que las MIPYMES dentro de su estructura organizacional posean un departamento que tenga ese tipo de enfoque, y que además de que ayuda para la obtención de recursos de cooperación internacional, hace que la empresa sea más competitiva y tenga mayores posibilidades de crecimiento.

Según la señora Lina Martínez, para que una MIPYME no pierda esfuerzos al momento de ingresar en la cooperación internacional es fundamental generar alianzas con empresas de otros países para así cumplir con la cooperación internacional descentralizada, en donde este tipo de cooperación sería el más óptimo para una MIPYME.

Lo mismo opina el señor Omar Duarte, quien comenta que la participación de las MIPYMES en la cooperación internacional se podría realizar desde dos enfoques: desde lo empresarial y desde lo comunitario, social y ambiental. Si la MIPYME desea participar desde lo empresarial, el área debe ir en busca de la innovación creando nuevos modelos para el fortalecimiento empresarial. Si es desde el enfoque comunitario, social y/o ambiental, la MIPYME debe crear proyectos que den valor agregado a esos temas y por lo general este enfoque es un poco más amplio. También comenta que se debe tener una actitud persistente y

paciente ya que las respuestas de la cooperación internacional no son inmediatas sino en un mediano y largo plazo. (Duarte, 2017)

A continuación, se presenta una base de fuentes de cooperación internacional, realizada siguiendo los pasos anteriormente mencionados:

Gráfica 9. Fuentes de Cooperación Internacional

FUENTES DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL	
NOMBRE DE ENTIDAD	DATOS
	PAGINA WEB
INNpulsa COLOMBIA	http://www.innpulsacolombia.com/es/ofertas
FINDETER	http://www.findeter.gov.co/publicaciones/convocatorias_pub
BANCO DE LAS OPORTUNIDADES	http://www.bancadelasoportunidades.com/contenido/contenido.aspx?conID=683&catID=299&pagID=1659
INFORMACIÓN DE BECAS Y CONVOCATORIAS EN EL EXTERIOR PARA LATINOAMÉRICANOS	http://becasyconvocatorias.org/2016/07/programa-jovenes-lideres-trabajen-los-objetivos-desarrollo-sostenible.html
Banco de Finlandia	http://www.suomenpankki.fi/en/suomen_pankki/kv_yhteistyvo/pages/default.aspx
Banco Interamericano de Desarrollo	http://cidei.net/recursos-internacionales-para-proyectos-colombia/
Asociación de Fundaciones Empresariales	http://afecolombia.org/es-es/DetalleNoticia/ArtMID/533/ArticleID/2338/Convocatoria-de-Nueva-Zelanda-para-proyectos-sociales
Colciencias	http://www.colciencias.gov.co/convocatorias
UE - Cooperación internacional	https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1401897075233&do=publi.detPUB&ORDERBY=upd&AORF=135857&ORDERBYAD=Desc&PAGE=1&SEARCHTYPE=QS&NBPUBLIIST=15&userlanguage=es
Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria (FONTAGRO)	http://www.fontagro.org/
Alianza de energía y medio ambiente (EEP)	http://www.eepglobal.org/
Fondo de inversión noruego para países en desarrollo (Norfund)	http://www.norfund.no/
Fondo de desembolso rápido para soluciones innovadoras en transporte del BID (InfraFund)	http://www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html
Alianza global contra el cambio climático para estados insulares en desarrollo y países menos desarrollados	http://www.gcca.eu/
Alianza global contra el cambio climático para estados insulares en desarrollo y países menos desarrollados	http://unfccc.int/adaptation/workstreams/implementing_adaptation/items/4633.php
Programa de adaptación para pequeños agricultores (ASAP)	https://www.ifad.org/
Fondo PNUD	http://www.mdgfund.org/
UNESCO	http://en.unesco.org/
Agencia colombiana de cooperación	https://www.apccolombia.gov.co/?idcategoria=1963
Agencia española de cooperación	http://www.aecid.org.co/
Fondo internacional para la diversidad cultural	http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/cultural-diversity/cultural-expressions/international-fund/
Fondo Fiduciario Japonés - BID	http://www.iadb.org/es/temas/sociedad-civil/call-for-proposals-civil-society-ipo/fondo-fiduciario-japones,4321.html
Fondo Fiduciario Japonés - UNSECO	http://whc.unesco.org/es/asociados/277/
Embajada de Suiza	https://www.eda.admin.ch/deza/en/home/activities-projects/activities.html
ACI - Medellín (convocatorias)	http://cooperacion.acimedellin.org/
Convocatorias internacionales - Facebook	https://www.facebook.com/convocatoriasparaongs/
Licitaciones de Colombia Compra Eficiente.	https://www.contratos.gov.co/consultas/inicioConsulta.do
Naciones Unidas	https://www.ungm.org/Public/Notice
II C4	http://www.iica.int/es/cursos/gesti%C3%B3n-y-uso-productivo-del-agua-para-el-desarrollo-sostenible-de-la-agricultura-familiar
Más Oportunidades	http://masoportunidades.org/

Fuente: Elaboración propia.

En la anterior gráfica se muestra las fuentes de cooperación rastreadas por medio de una búsqueda exhaustiva vía internet. En estas fuentes periódicamente publican convocatorias para recibir propuestas de un tema y un actor específico. En su gran mayoría posee una sección titulada como “CONVOCATORIAS”, siendo esta a la que se debe ingresar para obtener información de las oportunidades de cooperación que se encuentran en el momento. Allí se encontrará los respectivos anexos con la información más explícita acerca de lo que solicita el convocante, en donde incluye: el objetivo de la convocatoria, rubros a financiar, documentos requeridos, cronograma de la convocatoria, proceso de participación, condiciones de participantes y de la presentación de las propuestas incluyendo la económica.

3.5 Creación de un departamento de Innovación y Proyectos en las MIPYMES de Bogotá como plan de acción para gestionar recursos por medio de la cooperación internacional.

La innovación es entendida como “la implementación de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), o proceso, o un nuevo método de marketing, o un nuevo método organizativo en la práctica de negocios, la organización al interior del lugar de trabajo o las relaciones externas” (Anilló & Suarez, 2008).

La innovación ha sido un término muy mencionado con la venida de la globalización, ya que este es considerado como uno de los principales aspectos claves para el éxito en un mercado competitivo. Para Foster, “la innovación no es un proceso solitario, sino una batalla entre atacantes y defensores. A menudo, los factores que contribuyeron al éxito en el pasado se convierten en la causa del fracaso en el futuro”. (Castells & Pasola, 2003)

Debido a que la innovación ha sido y es considerado como un enfoque importante que deberían poseer las empresas, la gran parte de los recursos de la cooperación internacional van orientados al fortalecimiento de las MIPYMES por medio de la innovación.

Por lo anterior, una MIPYME que posea un departamento de Innovación y Proyectos es considerable de reconocimiento y aprecio, debido a que a pesar de que este grupo de

empresas poseen pocos recursos y se encuentran en un proceso de crecimiento, demostraría una visión clara con respecto a lo que es la competitividad hoy en día y expondría su interés en crecer en el mercado.

Ahora bien, un departamento de Innovación y Proyectos en las MIPYMES, se encargaría de:

- Evaluar el entorno de la empresa, tanto su estructura organizacional como los bienes y/o servicios que esta ofrece: Para esta función, con la empresa Arka Group se implementó realizar una reunión semanal con el comité directivo y con los líderes de cada área, en donde se da a conocer el estado de las actividades, las dificultades y mejoras, y se realiza un seguimiento de los pendientes establecidos.
- Proponer cambios, nuevas metodologías, estrategias y/o procesos que generen la optimización de recursos y la mejora de resultados de la empresa: Para esta función, con la empresa Arka Group se generó una estrategia para el mejor manejo del tiempo de los empleados y para el cumplimiento de las funciones que requieren su perfil de cargo como solución a la dificultad que se presentaba en cuanto a la claridad de los procesos y a la comunicación entre los empleados.
- Evaluar e incorporar herramientas tecnológicas: Para esta función, con la empresa Arka Group se propuso el uso de las aplicaciones: Trello y Smartsheet para el apoyo en el manejo, orden y seguimiento de las actividades de cada empleado.
- Realizar estudios de factibilidad de los bienes y/o servicios de la empresa: Para esta función, con Arka Group se realizó un estudio de la factibilidad del nicho de mercado de algunos productos intangibles dando como conclusión que no se recurre a un nicho que genere lealtad y/o fidelidad, por lo que se propone una estrategia para contrarrestar esto.

- Realizar estudios económicos de la empresa: Para esta función, con Arka Group se realizó un análisis de los ingresos que genera cada uno de los productos intangibles que se ofrece dando como resultado la mejora de alguno de ellos para obtener mayor impacto en la optimización de recursos y de esta manera generar mayores ingresos.
- Generar convenios y/o acuerdos con entidades o actores con el fin de generar óptimos resultados para la empresa: Para esta función, con Arka Group se generó convenios y acuerdos con varias entidades sin ánimo de lucro para el apoyo a la hora de participar en alguna convocatoria de cooperación internacional.
- Rastrear oportunidades de la gestión de recursos por medio de la cooperación internacional y realizar el proceso de participación a estas: Para esta función, con Arka Group se rastrea convocatorias diariamente y se crea un boletín informativo con las oportunidades de cooperación internacional encontradas, para así evaluarlas y determinar cuál se ajuste con el perfil de la compañía. Además, se tiene establecido participar en al menos una convocatoria mensual.

Tal departamento apoyaría fuertemente en el sostenimiento de una MIPYME, además de generar ideas que mejoren la competitividad de estas en el mercado, gestiona recursos que es la razón principal que este grupo empresarial se estanca y hasta puede llegar al punto de fracasar.

Por tal razón, se propone la cooperación internacional como estrategia para que las MIPYMES gestionen recursos, en donde fortalezca su capital humano y financiero y de esta manera se pueda ejecutar las ideas y/o proyectos que genere el departamento de Innovación y Proyectos.

El señor Omar Duarte, creador del área de Innovación y Proyectos en la empresa Arka Group, comenta lo siguiente:

Pues en términos de recursos, realmente arrancamos prácticamente con cero pesos, el área es un área bastante económica porque lo que aglutina es conocimiento, pues es un área que cuenta con una oficina pequeña, realmente es muy pequeño el espacio, computador, impresora, digamos los recursos clásicos de oficina, pero el mayor valor agregado está relacionado con unas experticias con unos conocimiento, y pues teniendo claro que innovar puede ser un enfoque fuerte dentro de una compañía, y que la innovación implica una actitud, digamos, mental, una actitud frente a lo que la compañía hace convencionalmente y entrar en un proceso de reelaboración. Entonces, digamos, es un recurso intangible e imponderable, pero muy importante para el área de Innovación y Proyectos, en particular así fue como funcionó acá. En el caso del personal, somos solo dos personas. (Duarte, 2017)

Con base a lo anterior, para la creación de un departamento de Innovación y Proyectos no se requiere de tanta inversión económica sino de conocimientos y sobre todo de la actitud y capacidad de generar cambios diferentes de lo tradicional y convencional.

El señor Omar Duarte también comenta que esta área puede tener una perspectiva de no generar mayor aporte financiero y por lo que se traduciría en un área no importante para una compañía. Sin embargo, se debe tener en cuenta, que los aportes de esta área será para el fortalecimiento interno lo cual se vería reflejado en el crecimiento que tenga la compañía y jugaría un rol muy importante dentro del éxito de una MIPYME.

CONCLUSIÓN

La cooperación internacional entendida como el intercambio de recursos entre países con igual o inferior nivel de desarrollo posee diferentes actores que juegan un rol de receptores y/o de donantes. Dentro de estos, las MIPYMES podrían ser parte de la cooperación internacional con el fin de adquirir herramientas para su fortalecimiento y crecimiento, ya conociendo su gran importancia en el desarrollo del país, siendo estas las principales generadoras de empleo y las que aportan una cifra muy significativa al Producto Interno Bruto (PIB).

Para lo anterior, la creación de un departamento de Innovación y Proyectos en las MIPYMES de Bogotá sería la forma más práctica para incorporar en estas la cooperación internacional y generar lo que demandan sus actores, para así, poder llegar a adquirir las herramientas que esta ofrece.

Esta área se encargaría de: evaluar el entorno de la empresa, tanto su estructura organizacional como los bienes y/o servicios que esta ofrece; proponer cambios, nuevas metodologías, estrategias y/o procesos que generen la optimización de recursos y la mejora de resultados de la empresa; evaluar e incorporar herramientas tecnológicas; realizar estudios de factibilidad de los bienes y/o servicios de la empresa; Realizar estudios económicos de la empresa; generar convenios y/o acuerdos con entidades o actores con el fin de generar óptimos resultados para la empresa y rastrear oportunidades de la gestión de recursos por medio de la cooperación internacional y realizar el proceso de participación a estas.

Tal área jugaría un papel importante en la planeación estratégica de la compañía y además sería la gestora de recursos que ofrece la cooperación internacional. Para esto se propone los siguientes pasos que se realizaron durante el trabajo a campo en la empresa Arka Group: Realizar un rastreo digital de fuentes en las que los actores de cooperación internacional publican convocatorias para apoyar propuestas o especificaciones que cumplan a su objeto; crear una base de todas las fuentes encontradas anteriormente para tener la control y manejo de la información.; inscribirse en los boletines que tales plataformas ofrecen como servicio para

que se pueda acceder a la información de convocatorias oportunamente. Al inscribir, se recibirá la información de convocatorias abiertas y que su objeto cumpla con el perfil de la empresa. En su mayoría, este servicio no posee ningún costo; ingresar periódicamente a las fuentes encontradas para no perder de vista las convocatorias a las que puede acceder y cuando se quiera participar a una convocatoria, se debe leer con profundidad las especificaciones, requisitos y el tipo de propuesta que solicita el convocante.

Se debe tener en cuenta que la adquisición de recursos por medio de esta modalidad se da en un medio o largo plazo, por lo que se debe tener una actitud persistente y paciente además de la disciplina en la creación de propuestas a la hora de participar en la cooperación internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- DINERO. (9 de Febrero de 2015). *¿Por qué fracasan las pymes en Colombia?* Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>
- DINERO. (14 de Abril de 2016). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia.* Obtenido de <http://www.dinero.com/edicion-impres/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Fontecha, M. A. (mayo de 2015). *PYMES Y GLOBALIZACION EN COLOMBIA.* Obtenido de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/14086/2/PYMES%20Y%20GLOBALIZACION%20EN%20COLOMBIA.pdf>
- Gómez, E. P. (2007). *PROCESO DE INTERNACIONALIZACION DE LAS PYMES COLOMBIANAS E INCIDENCIA DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS.* Obtenido de https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiK4cWHpZfSAhXCKyYKHR1RBUEQFgg3MAQ&url=http%3A%2F%2Fwww.comercio exterior.ub.edu%2Ftesina%2Fproyectos07-08%2Fprimer_proyecto%2FProyecto_JimenezEdith.doc&usg=AFQjCNG
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (05 de 05 de 2012). *Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande.* Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/mipymes/publicaciones.php?id=2761>
- Ángel, M. F. (febrero de 2012). *Factores determinantes del dinamismo de las PYMES en Colombia.* Obtenido de https://ddd.uab.cat/pub/tesis/2011/hdl_10803_96826/mfa1de1.pdf
- JENNIFER LIZETH BETANCUR CRUZ, J. T. (julio de 2013). *ESCENARIOS FUTUROS PARA LAS PYMES EN COLOMBIA DE CARA AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS.* Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/4567/1010191900-2013.pdf>
- APC-COLOMBIA. (s.f.). *Glosario.* Obtenido de <https://www.apccolombia.gov.co/seccion/glosario>
- APC-COLOMBIA Y FUNDACIÓN ANDI. (2016). *Lineamientos de Cooperación Internacional Para el Sector Privado.* Obtenido de https://www.apccolombia.gov.co/sites/default/files/archivos_usuario/publicaciones/guia-cooperacion-20sep-flipboard.pdf
- IGAC- Instituto Geográfico Agustín Codazzi. (agosto de 2012). *Preguntas y respuestas sobre la cooperación internacional en el Instituto Geográfico Agustín Codazzi.* Obtenido de http://www.igac.gov.co/wps/wcm/connect/91387d804d63cfbba0d4b25fb5b7b042/Preguntas_y_Respuestas_sobre_Coop_Internacional.pdf?MOD=AJPERES

- Universidad del Rosario . (s.f.). *La cooperación internacional- ¿Qué es?* Obtenido de <http://www.urosario.edu.co/Internacionalizacion/Oportunidades-Cooperacion-Internacional/Que-es/>
- Anilló, G., & Suarez, D. (2008). 2.2 *Innovación: Algo más que I+D. Evidencias Iberoamericanas a Partir de las Encuestas de Innovación: Construyendo las Estrategias Empresarias Competitivas.*
- Arka Group S.A.S. (s.f.). *Arkocina.* Obtenido de <http://arkagroup.com.co/arkocina.html>
- Arka Group S.A.S. (s.f.). *Banco de Proyectos.* Obtenido de <http://arkagroup.com.co/index.php/innovacion-y-proyectos/banco-de-proyectos>
- Arka Group S.A.S. (s.f.). *Consultoría y Outsourcing.* Obtenido de <http://arkagroup.com.co/consultoria-y-outsourcing-a-empresas.html>
- Arka Group S.A.S. (s.f.). *Innovación y Proyectos- ¿ Qué es?* Obtenido de <http://arkagroup.com.co/innovacion-y-proyectos.html>
- Avellaneda, D. R. (23 de febrero de 2017). La cooperación internacional como estrategia para el fortalecimiento y crecimiento de las MIPYMES de Bogotá. (M. Osorio, Entrevistador)
- Castells, P. E., & Pasola, J. V. (2003). *Tecnología e innovación en la empresa.* Barcelona: EDICIONES UPC
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2015). *Clima De Los Negocios en Bogotá.* Obtenido de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14081/clima%20de%20los%20negocios.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). Estadísticas del número de empresas en Bogotá y 59 municipios de Cundinamarca. Obtenido de http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2012/estadisticas_empresas_bogota_59municipios/files/mobile/index.html#9
- Banco Agrario. (s.f.). Banca Empresarial. Obtenido de <https://www.bancoagrario.gov.co/BancaEmpresarial/Paginas/default.aspx>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2014). Observatorio de la región Bogotá-Cundinamarca, dinámica de la economía y el comercio exterior de la región . Obtenido de <https://www.google.com.co/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi7v8jwz9jSAhWGSCYKHULaCg4QFggjMAE&url=https%3A%2F%2Fwww.ccb.org.co%2Fcontent%2Fdownload%2F6273%2F89085%2Ffile%2FObservatorio%2520de%2520la%2520Regi%25C3%25B3n%252>

- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). Estadísticas del número de empresas en Bogotá y 59 municipios de Cundinamarca. Obtenido de http://www.empresario.com.co/recursos/page_flip/CCB/2012/estadisticas_empresas_bogota_59municipios/files/mobile/index.html#9
- Portafolio . (30 de septiembre de 2013). Apoyo al emprendimiento colombiano desde todos los niveles . Obtenido de <http://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/apoyo-emprendimiento-colombianos-500697>
- Duarte, O. O. (22 de Marzo de 2017). La Cooperación Internacional Como una Estrategia Para el Fortalecimiento y Crecimiento de las MIPYMES. (M. O. Cifuentes, Entrevistador)

ANEXOS

Entrevista a funcionario de Cámara de Comercio de Bogotá (CCB)

Entrevistador: Bueno señor David, la presente entrevista tiene como objetivo apoyar en el desarrollo de la propuesta de generar oportunidades de crecimiento para las MIPYMES a través de herramientas de cooperación internacional.

Podemos iniciar con una breve descripción de una presentación de usted, y de su rol que desempeña en la Cámara de Comercio de Bogotá.

Entrevistado: Bueno, buenas noches, mi nombre es David Hernando Rico Avellaneda, yo soy director internacional de negocios en la Cámara de Comercio de Bogotá; dentro de mi rol está liderar el programa de Bogotá Exporta que tiene por objetivo el fortalecimiento y mejoramiento de las capacidades empresariales de las organizaciones de Bogotá-región, para que a partir de este mejoramiento logren acceder a mercados internacionales.

Entrevistador: Mm... ok señor David, iniciamos con las preguntas, y la primera pregunta es: ¿qué tan importante son las MIPYMES para el desarrollo del país, señor David?

Entrevistado: Pues las MIPYMES; si miramos estadísticamente en Bogotá, y pues eso se replica a nivel nacional; son alrededor del 90%, 95% del total de las empresas en Colombia. Es decir, que es donde está realmente la generación de empleo a gran escala. Evidentemente las grandes multinacionales y las grandes empresas son muy importantes, por lo que sus cifras representan y por lo que jalonan la economía de pequeñas empresas. Sin embargo, en las MIPYMES está la mayor generación de empleo y por supuesto el movimiento de la economía doméstica y familiar, de la economía del pequeño empresario, que en últimas terminan siendo la sumatoria de cosas que llevan al crecimiento del Producto Interno del país.

Entrevistador: Ok señor David, ¿cuáles son los principales factores que obstaculizan el crecimiento de las MIPYMES?

Entrevistado: Yo creo que, digamos que dificultades, tienen muchas para su crecimiento, pero lo voy a resumir puntualmente en dos: un poco desde el punto de vista de los costos que tienen que asumir, asociado a todos sus procesos de producción y de prestación de servicios, costos tributarios, el tema tributario no es un costo pero son pagos que debe hacerle al estado que evidentemente hay que hacerlos, costos de la empleabilidad, costos de materias primas, costos de energía, costos de transporte, por lo general tienen una estructura de costos bastante

alta. Y segundo, uno de esos factores que obstaculizan el crecimiento, está dado por la falta de tiempo, la falta de gestión para procesos de mejoramiento interno; es decir que ellos mismo, las PYMES están en su día a día tienen que estar produciendo, vendiendo, cobrando cartera, administrar el personal, resolviendo problemas familiares porque muchas son empresas familiares; eso no permite que generen estrategias en el mediano y largo plazo, para el crecimiento y desarrollo de la MIPYME en Colombia, sino que están apagando incendios día a día.

Entrevistador: Ok. Eh, ¿de qué manera la Cámara de Comercio de Bogotá apoya el crecimiento y fortalecimiento de las MIPYMES en Bogotá?

Entrevistado: Pues de muchas maneras. La Cámara de Comercio de Bogotá, como en general todas las cámaras del país; realizan unas funciones que son delegadas por el estado en materia legal, en materia de registro mercantil, o en registro públicos, que son el registro único de proponentes, de turismo, entidades sin ánimo de lucro, etc. Sin embargo, adicional a esto, con una serie de recurso que administramos, que son de origen público, por esta gestión delegada por el estado, prestamos servicios de acompañamiento, asesoría, capacitación, y/o de aprendizaje, y actividades de contactos comerciales, entre otros servicios de apoyo al empresario. Entonces, para el fortalecimiento y crecimiento para la MIPYME, por ejemplo, en materia de internacionalización, y de fortalecimiento, innovación, temas agrícolas o agroindustriales, textil confección, aspectos creativos y culturales, no sé si ya había dicho innovación y en general multisectorial; contamos con un modelo de multiservicios empresariales, lo conocemos como MIX internamente, que a través de un acompañamiento de un consultor empresarial que es empleado de la Cámara de Comercio de Bogotá, lleva de la mano al empresario por una ruta de servicios echa a la medida de las necesidades, y cómo detectamos sus necesidades, porque el primer paso o el primer servicio de esta ruta de fortalecimiento de esta ruta de internacionalización en caso de acceder a mercados internacionales, es un diagnóstico, y ese diagnóstico le permite a la empresa conocer sus necesidades y nos permite a nosotros conocerlas, a partir de esas necesidades, les estructuramos una ruta de servicios, de capacitación los que mencionaba hace un momento; para que mejore y se fortalezca en el mediano y largo plazo.

Entrevistador: Ok señor David. Y una pregunta con respecto a la respuesta que acaba de dar, eh... la magnitud de ese apoyo que ustedes ofrecen, ¿se podría decir que es de mayor proporción hacia las MIPYMES que hacia las grandes empresas?

Entrevistado: Principalmente si, y no es porque no trabajemos con grandes empresas, por supuesto que trabajamos con grandes empresas. Lo que pasa es que, por su misma estructura, la MIPYME es la que necesita más apoyo porque primero carece de los recursos, segundo del tiempo, y tercero del conocimiento; para realizar procesos de mejora para su organización.

Entrevistador: Ok. Y para las MIPYMES, el acercarse a la Cámara de Comercio a solicitar este tipo de ayudas, ¿es frecuente?, o es más la parte de ustedes que se nota el trabajo de acercarse a ellas.

Entrevistado: Si lo miramos en términos porcentuales, realmente, podríamos decir que son muy pocas, en términos porcentuales en relación a las unidades producidas o empresas que hay en Bogotá y su área de funcionamiento que son 59 municipios que tienen influencia, pues porcentualmente son muy pocas las que se nos acercan, te voy hablar puntualmente en temas de internacionalización al año atendemos alrededor de 460 y 500 empresas, en todo el tema de fortalecimiento al año atendemos alrededor de 2.500, 3.000 hasta 5.000 empresa, son muchas empresas, pero son muy pocas en cuento a la gran cantidad de empresas que hay en la ciudad, y en la región. Ese es el resultado de que hay poco acercamiento de las empresas y es más la búsqueda y la publicidad de promoción que tenemos que hacer de nuestros servicios para que las empresas entiendan que las podemos apoyar para crecer.

Entrevistador: Ok señor David. Bueno, eh... ¿La Cámara de Comercio hace uso de herramientas de cooperación internacional y este va enfocado hacia las MIPYMES? O no utilizan herramientas de cooperación internacional.

Entrevistado: Si. Tenemos en nuestra estructura organizacional, un área encargada del todo el manejo corporativo a nivel internacional, está la parte del fortalecimiento para la internacionalización que es un tema estrictamente de negocios, de búsqueda de oportunidades comerciales, y está la parte de ese relacionamiento corporativo a nivel internacional. Y en esa área, tienen una particularidad, y es entre otras cosas, la búsqueda de esas oportunidades de cooperación internacional para el desarrollo de las MIPYMES. Por ejemplo, temas de prácticas para empresarios en otro país, es decir, que se valla un empresario de aquí a otra empresa de otro país a realizar un proyecto y aprender de ese proyecto e implementarlo aquí en su empresa. Eso se hace a través de cooperación. Entonces, existen herramientas de cooperación internacional con las MIPYMES.

Entrevistador: ¿Y ustedes hacen ese acompañamiento en la participación de esas oportunidades de cooperación?

Entrevistado: Si

Entrevistador: Ok. ¿Cuál es la magnitud del aprovechamiento de las herramientas de cooperación internacional que, pues este ofrece, por parte de las MIPYMES?

Entrevistado: Esa pregunta que me haces es muy difícil de responder, porque no la tengo cuantificada. Digamos en temas de magnitud, nuevamente, si atendemos alrededor de 3000 empresas al año del total de empresas que hay, pues de las 3000 no todas pueden acceder al tema de cooperación, porque hay unos requisitos, hay unos costos en algunos casos, en otros casos pues la entidad que brinda la cooperación asume todos los costos, entonces pues, pero realmente no es tan grande el aprovechamiento que se quisiera.

Entrevistador: Ok señor David. Eh, la siguiente y última pregunta es: con base a la respuesta anterior, ¿a qué se debe tal magnitud del aprovechamiento de las oportunidades que genera la cooperación internacional por parte de las MIPYMES? Es falta de interés...

Entrevistado: Digamos que esta respuesta de esta pregunta no la voy a dar desde lo que sucede en nuestra entidad, sino lo que sucede en general en el entorno de cooperación. En el entorno de cooperación, están muy orientados, desde lo que he podido percibir, están orientados al desarrollo de la persona. De sus competencias blandas y de sus competencias duras, del saber hacer o del aprender y de lo que significa; y para las empresas, claro, obviamente esas organizaciones las integran seres humanos que son las personas, que en últimas son... pero desde el punto de vista empresarial, la cooperación tal vez no es tan amplia, en las oportunidades de cooperación no siempre va dirigido a las MIPYMES, sino en materia ambiental, hoy en día todo el tema de paz, etc. Entonces digamos que, esas serían las razones por las que se da el poco aprovechamiento. Por un lado. Y por el otro lado, porque hay desconocimiento por parte de las empresas que existen herramientas de cooperación internacional para ellas.

Entrevistador: Ok, señor David. Muchas gracias por su colaboración.

Entrevistado: Con mucho gusto

Entrevista a funcionario de La Agencia Presidencial de Cooperación de Colombia (APC-Colombia)

Entrevistador: Me presento. Mi nombre es Mayerly Osorio eh actualmente estoy estudiando negocios internacionales en la Fundación Universitaria Uniempresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá...

Entrevistado: ¡Ay que chévere!

Entrevistador: je si señora, entonces pues estoy realizando eh mi trabajo de grado, y es acerca de cómo la cooperación internacional puede ser una estrategia las MIPYMES de Bogotá.

Entrevistado: Ok.

Entrevistador: Ehh listo, entonces podemos iniciar con una pequeña presentación tuya, cuál es tu rol acá en la Agencia Presidencial de Cooperación.

Entrevistado: Listo. Bueno, mi nombre es Lina Paola Martínez, hago parte de la dirección de coordinación interinstitucional de aquí de APC-Colombia, eh yo llevo cuatro años trabajando aquí, inicialmente estuve trabajando con la Unión Europea desde acá, después pasé a manejar el sector comercio, a manejar también, este... Colciencias, unidades de gestión de riesgo, y después empecé a manejar territorios, en este momento estoy manejando Caquetá, Bogotá y Cundinamarca. Este... en este momento tengo educación, me... pues salgo del todo el tema del Ministerio de Comercio y sus adscritas vinculadas, pero eso pasó hace aproximadamente dos meses, entonces como que tengo como poco la visión de lo que ha pasado hace un año y medio más o menos en la agencia frente a temas de MIPYMES. Y... ya, no sé qué más... (risas).

Entrevistador: Listo, dale, gracias. Bueno, entonces vamos a iniciar con las preguntas. Eh pues la APC- Colombia define la cooperación internacional como la acción conjunta para apoyar el desarrollo económico y social del país, mediante la transferencia de tecnologías, conocimientos, experiencias o recursos por parte de países con igual o mayor nivel de desarrollo, organismos multilaterales, organizaciones no gubernamentales y de la sociedad civil. ¿Podría las MIPYMES ser actores de la cooperación internacional?, y ¿cómo?

Entrevistado: Si podrían ser parte de la cooperación internacional, pero no los veo como en un rol de que reciban cooperación internacional. A qué me refiero. Resulta que la Agencia de Cooperación tiene dos modalidades para operar hacia el exterior y tiene una modalidad también para operar hacia el interior, entonces, cuando estamos hablando de la operación hacia el exterior, estamos hablando de todo un tema de... bueno, cómo yo recibo recursos de cooperación no solamente financiera, sino también técnica, pero también, cómo doy cooperación internacional a países que están en igual o inferior nivel de desarrollo. Mmm... digamos que Colombia tiene unos modelos empresariales fuertes frente a temas de MIPYMES ehh que son muy valiosos para el exterior, entonces, digamos el año pasado estuvimos compartiendo la experiencia de lo que es como... no voy a decir los ecosistemas, pero si, funcionaba todo el tema de las mipymes desde diferentes servicios con Bancoldex, con el programa de transformación productiva con el Ministerio de Comercio, y se intercambiaron con países de la

asociación de Estados del Caribe. Entonces, en qué consistía, por ejemplo, enseñar cuáles eran los instrumentos de financiación que se manejaban en Colombia, cuáles eran todos estos componentes tecnológicos que las MIPYMES han desarrollado, cómo está la reglamentación, qué es eso del ecosistema del emprendimiento; o sea, todos esos temas han sido intercambiados con países como los de América Latina y del Caribe. Por ejemplo, ahorita tenemos un proyecto de cooperación triangular con la Unión Europea, en donde varios países de Meso-América están recibiendo asistencia técnica de Colombia en dos modelos, en la política de ecosistemas empresariales, y también, ehh en el modelo Mesi de la Cámara de Comercio. Entonces, esas son unas formas de hacer cooperación que Colombia da su conocimiento y la cooperación triangular qué es, este no es un tipo de cooperación que simplemente es bilateral, sino que ya hay tres actores o más en los que tú digamos está la Unión Europea que da la plata, Colombia da la asistencia técnica y el que recibe la asistencia técnica es alguno de estos países que están como en niveles similares o inferiores de desarrollo que Colombia. Entonces, ehh yo veo a las empresas como muy en ese... objetivo de dar, cómo yo como Colombia doy como mis fortalezas, doy a otros países lo que yo ya tengo. Pero eso no quiere decir que no puede recibir, porque normalmente cuando se da un intercambio de conocimiento de cooperación sur – sur, también Colombia recibe, qué recibe, pues asistencia técnica, de qué forma, que esos países a los que les estoy enseñando, también me enseñan a mí. Si?, y eso es valioso porque también es una forma de posicionar al país para traer inversión, entonces, si te das cuenta, ya no es un tema de cómo yo recibo cooperación internacional de los donantes tradicionales como Estados Unidos o Alemania, sino es un tema de también de decir bueno, cómo yo me posiciono de traer inversión a una economía estable, que tiene unos procedimientos estables y que tiene una reglamentación que se da para la inversión. Si?. Entonces ya es un tema más de promoción como lo podría ver Pro-Colombia, más que un tema de recibir. Si?. Esos son varios ejemplos, cómo trabajamos nosotros también desde la Agencia con los privados. Nosotros buscamos que los privados sean una fuente para nosotros. O sea, para que impulsen los proyectos de desarrollo, que nosotros también pues acompañamos. Entonces, tanto a los privados internacionales como los privados nacionales, por lo general los privados internacionales son como los que más trabajan con nosotros, pues porque somos la Agencia de Cooperación Internacional, digamos que si hablamos de alianzas público-privadas al interior del país, bueno, instituciones como el DPS ya las maneja, pero nosotros estamos trabajando con grandes corporaciones, como puede ser con Nestlé, con la ANDI, este... con no sé, Coca Cola Company. Entonces trabajamos más con las grandes empresas, y ya con las pequeñas estamos hablando más como un tema de inversión, yo lo veo más así.

Entrevistador: Ook. Ehh bueno. ¿Cuál es la magnitud del aprovechamiento de las oportunidades que genera la cooperación internacional por parte de las MIPYMES de Bogotá?

Entrevistado: El modelo que nosotros más hemos manejado es con la Cámara de Comercio de Bogotá. Entonces, digamos que con todo este tema que te venía contando, eso es lo que nosotros buscamos. Que las empresas se vean como beneficiadas a través de una organización mucho más grande, porque para

nosotros como Agencia de Cooperación es muy difícil ir a la empresa pequeña. Si?, hay veces que se dan oportunidades como las siguientes: llega un curso de cooperación internacional y ese curso de cooperación internacional está enfocado en el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, ese curso se manda a la Cámara de Comercio, porque yo lo hago, se le manda a la Cámara de Comercio, y pues la Cámara de Comercio realiza sus procedimientos y se han visto beneficiados los empresarios pequeños de ese tipo de cursos. Entonces, ese tipo de cursos algunos son pagos otros no son pagos. Si?, digamos hay cursos que por ejemplo los de China por lo general son todo incluido. Te pagan el tiquete, te pagan la habitación y si?. Y así tu aprendes del modelo chino empresarial, entonces es muy agotado a los temas empresariales y cómo yo tengo el enlace con Bogotá, entonces tengo relación directa con la Cámara de Comercio. Pero como te digo, a mí me queda difícil ir directamente a la pequeña o a la mediana empresa a decirle existe este curso. Por eso yo interlocuto más con la Cámara de Comercio.

Entrevistador: Aaa ok. O sea que la Agencia Presidencial opera como un intermediario.

Entrevistado: En algunos casos sí. Pero más como intermediarios, en el gobierno se le llama articulación más que intermediación. Entonces lo que buscamos más es tengo el curso de Japón o si tengo unos voluntarios japoneses, entonces yo mando la convocatoria a mis enlaces, que ente caso sería la Cámara de Comercio y ellos entonces ven la pertinencia de lo que se podría hacer.

Entrevistador: Mmm ok, súper. O sea que en cuanto a las MIPYMES que participen a ese tipo de oferta de cooperación ya se encarga es la Cámara de Comercio.

Entrevistado: Exacto.

Entrevistador: Y tú solo te encargas de brindar la información.

Entrevistado: Exacto. Yo con mi relacionamiento directo está con la Cámara de Comercio más que con las pequeñas y medianas empresas. Claro que podemos recibir, pero es poco lo que podemos hacer porque nosotros somos una entidad del gobierno nacional. La Cámara de Comercio si bien es mixta, es una organización más bien una entidad del gobierno territorial. Y yo sé que está en 59 provincias de Cundinamarca y bueno y todo el tema. Pero entonces, ellos nos ayudan mucho haciendo el enlace para que nosotros ayudemos. Ahora, si tú quieres conocer a profundidad cómo maneja la cooperación internacional la Cámara de Comercio, hay unas personas que están en la parte de cooperación internacional no sé si llama de pronto oficina de relaciones internacionales, pero las personas que manejan esto se llaman María Mónica Aponte y María Angélica Osorio, ellas dos son las que manejan todo el tema de cooperación internacional y son mis enlaces y ellas son súper buenas, ellas gestionan muchos recursos, tienen un contrato con la Unión Europea sobre un tema que se llama Al Invest y han hecho convocatorias con UNESCO y ellas han trabajado con nosotros fomentando prácticas del modelo Hermes. O sea, digamos que a nivel territorial si tú quieres profundizar mucho más con lo que se ha trabajado con empresarios bogotanos, la Cámara de Comercio es como un excelente referente.

Entrevistador: Listo, dale. Eso me resuelve muchas dudas. ¿Qué Consideras que las MIPYMES deben estar dentro su experticia para poder ganar este tipo de cooperación internacional?

Entrevistado: Yo creo que deben fortalecer sus procesos si quieren irse a la cooperación, pero más que eso, porque eso generaría más un tema de inversión, o sea la inversión y la cooperación son dos temas diferentes. Tú hablas de inversión con unos fines de lucro muy claros, la cooperación está orientada más hacia un tema de beneficiarios y de cómo tu aportas al desarrollo. A pesar que tú con tu inversión y del empresario, puede generar desarrollo en territorio sin decir que es responsabilidad social empresarial, la cooperación está más orientada al desarrollo que la misma inversión; porque la inversión es con ánimo de lucro digámoslo así. El desarrollo es sin ánimo de lucro, pero también sin ánimo de pérdida eso es muy importante. Porque entonces la cooperación internacional qué es a lo que te va impulsar, a que tú tengas una gestión por resultados muy buena, o ese es el ideal por lo menos, qué es lo que buscas, que se genere unos proyectos para digamos una comunidad y esos proyectos para esa comunidad te va a generar no sé, fortalecimiento de capacidad, nuevas obras de infraestructura, o sea, no sé, depende mucho del proyecto. O fortalecer ya temas más empresariales con los modelos que los diferentes microempresarios hayan identificado. Pero está más orientado es a eso y al desarrollo de la comunidad, entonces, en ese orden de ideas, las MIPYMES deberían estar, pienso yo, mucho más enfocadas en, bueno, yo desde lo que yo hago cómo le apporto a la comunidad, y no que sea simplemente el modelo tradicional de responsabilidad social empresarial en el que yo le doy la comidita a la comunidad, no, o sea, yo cómo desarrollo el proyecto, cómo hago un encadenamiento productivo, o sea, cómo genero desarrollo a partir de eso y si ya la MIPYME quiere entrar a la cooperación internacional, tiene que generar alianzas. Porque es muy difícil que a una pequeña empresa entre a la cooperación internacional a licitar, que ese no es el término, pero si hace parte de la competencia, con los que ya adquieren recursos como son los que hacen parte de la sociedad civil. O sea que una PYME o una empresa un poquito más grande pero que no sea grande ya valla hacer propuestas o convocatorias que compita contra un mersicols es una súper mega organización de la sociedad civil pues está presentando. Entonces también yo como desde el empresariado genero mis alianzas para entrar a la cooperación internacional, porque si también esto no tiene sin ánimo de lucro, sino también en términos empresariales esto también es un negocio.

Entrevistador: Si, si. Pues mira, mmm, hay un sesgo con respecto a la cooperación internacional, y es que se piensa, que esos recursos de cooperación internacional van dirigidos como al sector social como a los social del país, y por ejemplo, una MIPYME ahí de qué manera puede participar. O sea, si su interés es fortalecer su empresa podrá obtener recursos en ese...

Entrevistado: Recursos monetarios, no. O sea, es muy difícil. Lo que te digo, tiene que tener un enfoque de desarrollo muy fuerte. No estoy hablando social, sino un enfoque de desarrollo fuerte para que pudiese obtener recursos. Ya si tú quieres tener un tema de fortalecimiento empresarial, eso es

asistencia técnica. Y existen programas que están enfocados en desarrollar las capacidades en el empresariado, que son programas que te digo que la Cámara de Comercio te puede dar mucha más información. Pero programas como la AI Invest son buenos, las comisiones mixtas, nosotros hemos metido proyectos para fortalecer las capacidades empresariales entre unos y otros. Si quieres yo te puedo compartir lo que fue el programa con MESOAMÉRICA que nosotros manejamos, y también un programa con la Asociación de Estados del Caribe que fue para el fortalecimiento empresarial 100%, pero esto fue algo que hicimos nosotros hacia otros, eso fue algo que Colombia compartió. Alguna vez nos compartieron, pero es que Colombia ya está en un nivel empresarial distinto a los países de América Latina y del Caribe.

Entrevistador: Mmm ok. Y, ¿Con qué tanta frecuencia se presentan esas oportunidades?

Entrevistado: Esas oportunidades se presentan... cuándo yo estuve manejando esos temas eso se hacía o porque se presentaban las convocatorias o porque los otros países nos demandaban a nosotros como Colombia, a través de un mecanismo que se llama Comisión Mixta. La Comisión Mixta es una reunión para hacerlo muy sencillo, en la que se reúnen los países del sur, no es geográficamente del sur, sino cooperación sur-sur que quiere decir de nivel de desarrollo similar o inferior al colombiano. Por ejemplo, hubo hace dos años una Comisión Mixta con el Salvador, y el Salvador pidió una ventanilla única empresarial para que Colombia la compartiera, y nosotros como Colombia la compartimos. Hay otro proyecto ahorita que Alemania está apoyando que eso es el Instituto de Metrología colombiana, eso ya es súper técnico, eeh la Unión Europea ahorita está apoyando un tema de desarrollo económico local con la competitividad del Ministerio de Comercio y con las Agencias de Desarrollo Económico local. O sea, si te das cuenta si hay componentes empresariales, pero siempre, siempre, va a estar enfocado hacia al desarrollo del país de manera agregada, no es tanto como... sí, se da, que es que yo quiero conocer la experiencia de Marca País colombiana en Perú. Eso se da. Eso la hacemos. Pero es asistencia técnica, no es recurso financiero o monetario por decirlo así.

Entrevistador: Mmm ok. ¿Tú crees que, o qué opinas, acerca de que el tema de la cooperación internacional pueda fortalecer a las MIPYMES de Bogotá?

Entrevistado: Mmmm... pues yo lo vería viable siempre y cuando las MIPYMES logren dar el giro hacia un tema de desarrollo. No tanto como... bueno, se fortalece mi acceso a finanzas, digamos, algo así, yo nunca he trabajado con el sector privado entonces no lo conozco muy bien, pero... digamos si es una herramienta muy específica podría pasar, podrían darte asistencia técnica, pero cuanto tú te metes ya a lo que significa la cooperación y el mundo de la cooperación, lo que te he repetido en toda esta entrevista, el tema del desarrollo es lo que vale la pena. Ahora, nosotros estamos en una coyuntura muy importante que es el asunto del tema de paz. Y la cooperación tradicional, está muy orientada a eso. A cómo los recursos de cooperación internacional todos se empiezan a enfocar a todo ese tema de la

implementación del posconflicto. Si los empresarios no logran vincularse a eso, la plata nunca les va a llegar y eso te puede dar mucha más luz la Cámara de Comercio.

Entrevistador: Oook. Listo. No tengo más preguntas.

Entrevistado: No sé si te dejo más confundida, si fui clara.

Entrevistador: No, de verdad me aclaraste demasiado, porque si lo veía por otro lado. Y con lo que me acabas de decir si me aclara. Pero entonces tú me dices que... que las MIPYMES deberían realizar más proyectos sociales para...

Entrevistado: No sé si proyectos sociales. Pero si apuntarle al tema de paz por lo menos, o meterse a temas de conservación ambiental, o aun tema de encadenamiento productivo. Si, o cómo yo puedo crear como esas alianzas o esa articulación con todo esto que significa el posconflicto. Lo que te digo, puede haber asistencia técnica para el tema empresarial. Si, existe. No estoy diciendo que no. Por ejemplo, la Organización Mundial de Comercio te puede generar asistencia técnica asignada con todo esto. Pero si estamos hablando de cooperación bilateral con los cooperantes tradicionales, la línea es paz y punto. Entonces, digamos que, en términos de cooperación, si las pequeñas y medianas empresas quisieran entrar, hay un reto muy grande.

Entrevistador: ¿Ellas para poder acceder a esas oportunidades de cooperación tendrían que vincularse directamente más con la Cámara de Comercio?, o por sí solas podrían...

Entrevistado: Eso era lo que te quería decir. Si fuera una MIPYME y quisiera entra a procesos de cooperación internacional, sí. Sería mucho más fácil a través de la Cámara, porque la Cámara es una entidad más grande. La cooperación también es grande, a no ser que las mismas empresas generen algo así como un amañamiento o una relación directa con otras empresas de otros países. Eso es diferente, porque a eso le puede llamar cooperación descentralizada, siempre y cuando no sea un tema de inversión. Porque la inversión y cooperación es un tema diferente, aunque la cooperación tienda a la inversión. Y como Colombia vamos a ver esa transición. Ya somos un país de renta media alta, estamos entrando a la OCDE, tenemos que cambiar el Chip para llegar a una dinámica de inversión y oferente de cooperación no demandantes. Entonces yo si te recomiendo que vayas a la Cámara de Comercio, ellos son muy buenos gestores de cooperación internacional y te pueden dar una luz mucho más clara.

Entrevistador: Bueno Lina muchas gracias por tu colaboración.

Entrevista a Omar Oswaldo Duarte, creador del área de Innovación y Proyectos de la empresa Arka Group.

Entrevistador: Bueno señor Omar. Cómo sabaras esta entrevista tiene como objetivo apoyar el trabajo de grado que estoy realizando con respecto a cómo la cooperación internacional puede ser una estrategia para el fortalecimiento de las MIPYMES.

Y pues, la primera pregunta es acerca de ¿cómo nace la idea de crear un departamento de Innovación y Proyectos en Arka Group?

Entrevistado: El área de Innovación y Proyectos en Arka Group surge como una respuesta a una necesidad de organización de la información y de los contactos que se venían gestando desde hace dos años. Nosotros fuimos encontrando que dentro de los amigos y conocidos y cercanos a la empresa había una cantidad de gente con ideas ehh relacionadas de una u otra manera con lo que queríamos hacer con la empresa, pero que hacía falta alguna manera de articularlo. Entonces el área empezó a suplir esa necesidad de organizar toda esa información y esos contactos, y ehh además transformando la lógica del funcionamiento, digamos, muy clásica empresarial, a empezar a pensar un poco en la lógica de formulación o seguimiento de proyectos. El otro elemento que hace que, digamos, el área de Innovación y Proyectos aparezca en Arka, es por la experiencia personal mía, yo he trabajado durante varios años con el tema de proyectos, y en particular, los bancos de proyectos que es como una de las herramientas que hay acá en el área, tienen la potencia de aglutinar y seguir organizando y no es una práctica, digamos, común de las empresas. Por ejemplo, los bancos de proyectos públicos de las organizaciones públicas tienden a ser proyectos sin vida y esencialmente lo que hacen es guardar los proyectos sin gestionarlos.

Entrevistador: Ok. ¿Cómo se incorporó en el departamento, la gestión de recursos por medio de la cooperación internacional?

Entrevistado: Pues en principio, nosotros arrancamos con un proyecto ehh que todavía sigue, digamos, explorando espacios, que es Historias Pa' Comer. Ehh, pues este fue el proyecto que de echo me trajo acá a la compañía, pero una vez que empezamos a modular, a perfilar el proyecto, nos dimos cuenta que había posibilidades de financiación que venían más allá de un proyecto en concreto, y entonces esto permitió que el área a medida que iba transcurriendo el tiempo generara sus propios esquemas de negocio y sus propios enfoques de negocio.

Entrevistador: Ok. ¿Qué le aporta el departamento de Innovación y Proyectos a Arka Group?

Entrevistado: El área de Innovación y Proyectos lo que aporta es gestionar de alguna manera información y contactos, y organizar esa información y contactos, alrededor de digamos el concepto de líneas de productos y de servicio. Sin embargo, esa no es la idea inicial en el tiempo que lleva el área de Innovación y Proyectos creada, se ha transformado un poco el enfoque. En principio era como un área enfocada específicamente en la gestión de proyectos, digamos, como para su financiación de organizaciones exteriores a Arka, pero poco a poco se fue encontrando que se podían modelar algunos

servicios, entonces pues, por ejemplo, el tema capacitación, formulación de proyectos, etc. Y actualmente el área se ha concentrado más en la atención del cliente interno, es decir, ahora el área lo que hace es ayudar a diseñar los productos internos de la organización con unos sistemas, digamos, de información, de seguimiento de información, de análisis de información, organización, digamos, de documentos, etc que permiten la toma de decisiones; entonces el área que en principio era Proyectos, después se le agregó el término Innovación porque efectivamente con los clientes de Arka nos dimos cuenta que hay unas líneas de generar nuevos procesos y eso es lo que hacemos ahora fuertemente de la compañía.

Entrevistador: Ok. Ehh ¿Cuál fue el procedimiento y/o recursos que requirieron para crear este departamento?

Entrevistado: Pues en términos de recursos, realmente arrancamos prácticamente con cero pesos, el área es un área bastante económica porque lo que aglutina es conocimiento, pues es un área que cuenta con una oficina pequeña, realmente es muy pequeño el espacio, computador, impresora, digamos los recursos clásicos de oficina, pero el mayor valor agregado está relacionado con unas experticias con unos conocimientos, y pues teniendo claro que innovar puede ser un enfoque fuerte dentro de una compañía, y que la innovación implica una actitud, digamos, mental, una actitud frente a lo que la compañía hace convencionalmente y entrar en un proceso de reelaboración. Entonces, digamos, es un recurso intangible e imponderable, pero muy importante para el área de Innovación y Proyectos, en particular así fue como funcionó acá. En el caso del personal, somos solo dos personas, la experticia mía, el bagaje acumulado de algunos años, pues es un recurso importante y tú que eres la persona que me auxilia, digamos, lo importante, es la permanente, digamos, acopio de conocimiento nuevo y experiencia; sin esos dos elementos es imposible que un área de Innovación y Proyectos surja, por más recursos financieros que tenga.

Entrevistador: Ok. Pues de acuerdo ehhh dentro de la empresa ¿no hubo como un límite para crear este departamento? Ya que entra en el enfoque de ser una MIPYME, por ahora sigue siendo una empresa pequeña y el enfoque de este tipo de empresas es más como de apagar incendios del diario, del día a día. ¿No hubo un límite, o una duda, algo así por el estilo para crear este departamento?

Entrevistado: Lo que pasa es que el área, digamos, el área arrancó más como un proceso experimental, aquí nadie dijo vamos a probar para qué serviría una oficina de Innovación y Proyectos. Nunca se propuso formalmente la creación del área de innovación y proyectos, tampoco pasó así, digamos eso obedecería a lógica muy organizacional estricta, y pues digamos eso obedece un poco a la lógica del miedo a lo novedoso, al cambio, etc. Pues es muy posible que eso se convierta en barreras para crear el área en una organización. En el caso de Arka, como te comenté, nosotros lo que tratamos fue tratando de gestionar un proyecto específico y ya, y al paso de las semanas fue que nos dimos cuenta que había unas posibilidades de desarrollo que se fueron abriendo solas, entonces como no fue algo impuesto, no

fue un desarrollo paulatino y pues hoy por hoy el área está solidificada, tiene una capacidad de aporte importante en la organización, tiene una voz, digamos, cierto liderazgo en la organización, en sus comités directivos sus enfoques son tenidos en cuenta, con el área de talento humano hemos entrado en un proceso de reingeniería interna, etc. Si digamos conectamos esta pregunta con el tema inmediatamente anterior, pues es fácil darse cuenta que, si no hay actitud, no hay una ruptura digamos de los paradigmas convencionales, pues es imposible el montaje de un área de innovación. Muy seguramente innovación entendida desde un punto más estricto de la palabra se asemeje a lo que hace un área de procesos, ¿cierto?, ehhh a lo que hace un departamento creativo, pero pues, el área de Innovación tiene muchos más enfoques, tiene una pertinencia mucho más amplia, y si es posible que la mayoría de pequeños y medianos empresarios considera que su implementación es algo innecesario. Sin embargo, cuando a nuestros clientes, que son más o menos de ese perfil, le hablamos y le proponemos esquemas de trabajo novedosos, ellos si son muy receptivos, no sé si hasta al punto de crear un área de innovación dentro su compañía, pero por lo menos sí a las empresas que están en gestación o que no tienen digamos una gran capacidad financiera si requieren de la innovación como una forma de mantenerse y sostenerse en el tiempo.

Entrevistador: Ok. ¿Qué aspectos positivos y/o negativos se ha presentado con este departamento?

Entrevistado: Pues los aspectos negativos, para empezar por ese lado de la pregunta, esencialmente es que es un departamento que no posee el mismo ritmo de productividad financiera que otras áreas, entonces se tiende a creer que el trabajo creativo o el trabajo abstracto o no material, es un trabajo improductivo, y en el caso particular de Arka no ha sido un esquema de trabajo muy marcado. Pero yo sí sé que la gente tiende a pensar que, si el trabajo no tiene dar réditos económicos en el corto plazo, entonces es un trabajo innecesario. En términos generales en Arka el área de Innovación y Proyectos no ha tenido mayores obstáculos y más bien ha habido limitaciones en el tema de recursos, pero eso ya son a la naturaleza de esta compañía. En cuánto los aspectos positivos es que hubo una actitud tan positiva desde el comienzo pues se pudo mitigar los miedos al cambio y se pudo posicionar el área por su capacidad propositiva.

Entrevistador: Ok. ¿Recomendaría la creación de tal departamento en las MIPYMES? Y ¿por qué?

Entrevistado: Pues esencialmente el problema de la innovación, el problema de la gestión de procesos con la lógica o con el esquema de proyectos, requiere que la gente efectivamente esté dispuesta a aceptar cambios y a digamos renovar de alguna manera los procesos y los modelos productivos, y eso abarca todo. Entonces, un poco lo que uno siente con algunas personas es que son de un pensamiento demasiado tradicional, calcáreo, muy estático, y esto puede generar que un área de innovación se vuelva un poco traumática, porque eso si exige que haya reaprendizajes permanentes dentro de todos los esquemas. En particular en Arka, para poner el ejemplo más inmediato, la racionalidad o la lógica es el funcionamiento de un modelo por proyectos, con sistemas de medición, indicadores, bueno una

cantidad de cosas que esto involucra, generado en algunos casos como cierto miedo a que esto sea demasiado engorroso, pero afortunadamente se ha podido desengranar o gestar logrando que esto sea productivo en un sentido muy amplio. En el caso de cualquier pequeña o mediana empresa, creo que esto tiene que obedecer a la lógica de las empresas. Es posible que innovación en una empresa que produce zapatos sea realmente relacionado con la incorporación de nueva maquinaria y esto posiblemente se desarrolla mediante unos procesos industriales, de un ingeniero industrial o una persona especializada en este enfoque. En empresas como la nuestra, que lo que producimos es productos intangibles, entonces es posible que el perfil que nosotros adoptamos sea el más adecuado. Es posible también que hay productos que no requieran de innovación, productos probadamente exitosos en el mercado, o productos muy tradicionales que ya tienen un mercado naturalizado. Sin embargo, la innovación si es una recomendación para todas las empresas, pero no la innovación por innovar, son la innovación orientada a objetivos y metas específicas.

Entrevistador: ¿Qué opinas acerca de que la cooperación internacional puede ser una estrategia para el fortalecimiento y crecimiento de las MIPYMES?

Entrevistado: Pues el problema de la cooperación internacional es que toca ya tener montado el modelo de gestión por proyectos y además todo un esquema de contactos, comprensión un poco de cómo funciona este tema de los recursos de procedencia internacional. Cuando nosotros arrancamos el área de Innovación ya como área de Innovación y Proyectos, cuando ya supimos que teníamos un área nueva, uno de los argumentos que encontramos, es que efectivamente salvo los recursos de cooperación internacional centralizada en general los recursos de cooperación internacional se pierden y hay una cantidad de iniciativas que se quedan, digamos, sin personas postulantes o quién responda a estas convocatorias, entonces digamos que esta es una necesidad que va mucho más de la necesidad que tienen las pequeñas y medianas empresas. Pero, en términos generales, las empresas pueden aprovechar para hacer alianzas con fundamento de disponibilidad de recursos que les permita apalancar sus procesos. El problema cuando yo digo que toca tener una estructura y una lógica de pensamiento un poco diferente a la convencional, es porque efectivamente estos recursos no son de tan rápido retorno, requieren unos esquemas de trabajo mucho más a profundidad, etc. Una compañía que trabaje en un esquema de trabajo productivo basado en un modelo de gestión por proyectos, pues posiblemente les convenga generarse o buscarse un socio internacional para apalancar los procesos, entendiendo que hay procesos financiables de enfoque social y otros de enfoque empresarial. Arka tiene una doble visión y a ha buscado y ha rastreado enfoque social y comunitario y esa flexibilización de Arka permite que aprovechemos lo mejor de los dos mundos. Pero empresas muy centradas en el objetivo primario que es la obtención del superávit económico, es posible que tenga que enfocar mucho más en cooperaciones, aperturas de mercado muy específicos. Eso ya lo da la naturaleza de cada compañía, es muy difícil decir que un mismo modelo puede aplicar para todas las empresas, para todo producto y para todo tipo de líder o gerente de una compañía.

Entrevistador: Ok. Muchas gracias por tu colaboración.

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES
(Licencia de uso)**

Bogotá, D.C., 29 de marzo de 2017

Señores
FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ - UNIEMPRESARIAL
Ciudad

Los suscritos:

_____ **Mayerly Osorio Cifuentes** _____, con C.C. No **1022418757**
 _____, con C.C. No _____
 _____, con C.C. No _____

En mi (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) de la obra titulada:

La cooperación internacional como una estrategia para el crecimiento y fortalecimiento de las
MIPYMES de Bogotá

(por favor señale con una "x" las opciones que apliquen)

Trabajo de Grado Plan de Negocio Misión Empresarial
 Diplomado
 Premio o distinción: **Si** x **No**

Cual: _____

Presentado y aprobado en el año 2017, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá – Uniempresarial, para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mi (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autorizan a la Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá - Uniempresarial, a los usuarios de la Biblioteca, así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Institución tenga perfeccionado un convenio, son:

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La conservación de los ejemplares necesarios en el área de tesis y trabajos de grado de la Biblioteca.	x	
2. La consulta física (sólo en las instalaciones de la Biblioteca)	X	
3. La consulta electrónica – on line (a través del catálogo de consulta ó el sistema de información que Uniempresarial disponga)	X	
4. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer	X	
5. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet	X	
6. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previo convenio perfeccionado con la Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá – Uniempresarial, para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

De manera complementaria, garantizo (garantizamos) en mi (nuestra) calidad de estudiante (s) y por ende autor (es) exclusivo (s), que la Tesis o Trabajo de Grado, Plan de Negocio o Estudio de Caso en cuestión, es producto de mi (nuestra) plena autoría, de mi (nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy (somos) el (los) único (s) titular (es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado, Plan de Negocio o Estudio de Caso es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá – Uniempresarial, por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982, “*El autor tendrá sobre su obra un derecho perpetuo, inalienable, e irrenunciable*”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá – Uniempresarial, está en la obligación de respetarlos y hacerlos respetar, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: Información Confidencial:

Esta Tesis o Trabajo de Grado, Plan de Negocio o Estudio de Caso contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de una investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado.

Si No

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), a continuación, tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

NOMBRE COMPLETO	No. del documento de identidad	FIRMA
Mayerly Osorio Cifuentes	1022418757	

FACULTAD: Ciencias administrativas y económicas

PROGRAMA ACADÉMICO: Negocios Internacionales

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
La cooperación internacional como una estrategia para el crecimiento y fortalecimiento de las MIPYMES de Bogotá		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
Osorio Cifuentes	Mayerly	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Neira Bermudez	Diego Gustavo	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
Negocios Internacionales	Pregrado	x
	Especialización	
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogotá	2017	54 páginas incluyendo anexos y bibliografía. 36 páginas sin anexos ni bibliografía
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
MIPYMES, Cooperación Internacional, innovación y proyectos, competitividad, fortalecimiento y crecimiento.	MIPYMES, International Cooperation, innovation and projects, competitiveness, strengthening and growth.	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>La empresa Arka Group, una MIPYME ubicada en la ciudad de Bogotá, decidió implementar un departamento de Innovación y Proyectos como estrategia para su fortalecimiento y crecimiento. Además de lo anterior, incorporó la cooperación internacional dentro de su esquema de trabajo, con el fin de gestionar recursos. Estando presente y siendo parte de tal proceso, se pudo evidenciar y analizar que dicha implementación es una estrategia que podría incorporar las MIPYMES de Bogotá para incentivar e impulsar su crecimiento y fortalecimiento.</p> <p>Para esto, se indagó acerca de la importancia de las MIPYMES en el desarrollo del país, dando como resultado que estas “constituyen la principal fuente de generación de empleo, son parte fundamental del sistema</p>		

económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo.” (Gómez, 2007).

Sin embargo, este grupo empresarial es el que más propenso está a experimentar factores que impiden su crecimiento, y como consecuencia se dé su estancamiento o incluso su fracaso. Como: poco acceso a fuentes de financiación de mayor plazo y de menor costo, inexistencia de garantías para obtener información y una administración pasiva y tradicional, complejidad para incorporar los avances tecnológicos, menor cualificación tanto de directivos como de empleados e incapacidad de tomar ventaja de las economías de escala.

Por lo tanto, se propone una metodología para implementar lo que en un principio se mencionó. En donde se gestione recursos por medio de la innovación de sus productos y/o servicios.