

INCUBADORA DE OPORTUNIDADES PARA EXPORTADORES COLOMBIANOS

LAURA ALEJANDRA MENDOZA MESA

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA

2015

**INCUBADORA DE OPORTUNIDADES PARA EXPORTADORES COLOMBIANOS**

LAURA ALEJANDRA MENDOZA MESA

JUDITH SALINAS GONZÁLEZ

DR. FERNANDO JORDÁN FLÓREZ

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA

2015

## Contenido

**Resumen.**

**Introducción.**

<b>1. Marco contextual y teórico</b> .....	9
<b>1.1 Marco contextual</b> .....	9
<b>1.2 Marco Teórico.</b> .....	11
<i>1.2.1 Historia de las incubadoras de empresas</i> .....	11
<i>1.2.2 Concepto de incubadoras de empresas</i> .....	11
<i>1.2.3 Tipos de incubadoras de empresas</i> .....	13
<i>1.2.4 Proceso de incubación de empresas</i> .....	14
<i>1.2.5 Incubadoras de empresas en América Latina</i> .....	17
<i>1.2.6 Incubadoras de empresas en Colombia</i> .....	19
<i>1.2.7 Caso de estudio: Desarrollo de incubadora ACOPEMEX</i> .....	24
<i>1.2.7.1 Fuentes de inspiración del proyecto</i> .....	24
<i>1.2.7.2 Incubadora ACOPEMEX</i> .....	28
<i>1.2.7.3 Papel del profesional en negocios internacionales dentro de                     ACOPEMEX.</i> .....	32
<b>2. Análisis Reflexivo-analítico</b> .....	33
<b>2.1 Actividades realizadas a lo largo de la misión.</b> .....	34
<i>2.1.1 Actividades y/o visitas en entornos económicos, políticos, empresariales y de                     negocios</i> .....	34

2.1.2 <i>Actividades y/o visitas a entornos sociales y culturales</i> .....	38
<b>2.2 Relación entre la asignatura “Negocios en América Latina” &amp; la misión académica “cultura y Negocios en Brasil”. .....</b>	<b>39</b>

**Conclusiones.**

**Recomendaciones.**

**Referencias.**

**Anexos.**

## **Incubadora de oportunidades para exportadores colombianos**

### **Asociación Colombiana de Pequeños y Medianos Exportadores ACOPEMEX**

#### **Resumen**

En el presente trabajo se describirá la experiencia vivida a lo largo de la Misión Académica “Cultura y Negocios en Brasil”, realizada por estudiantes del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, en Florianópolis Capital del Estado de Santa Catarina en el mes de noviembre de 2015, así como también se llevara a cabo el desarrollo de un tema de estudio relacionado con las incubadoras de empresas, el cual consiste en un proyecto de creación de una incubadora de empresas exportadoras en Colombia ACOPEMEX, y la descripción del papel que desempeña el Profesional de Negocios Internacionales en éstas, proyecto inspirado en base a la visita a la Asociación Catarinense de empresas de Tecnología ACÁTE.

#### **Abstract**

Throughout this monograph described the experience lived in the academic mission "Culture and Business in Brazil", performed by students of the International Business Program Pilot University of Colombia, in state capital Florianópolis Santa Catarina in the month of November 2015, as well as it will be held to develop a theme related study with business incubators, which it is a project to create an incubator for exporters in Colombia ACOPEMEX, and the description of the role of the Professional International Business in these, project basis inspired by a visit to the Association Catarinense of technology`s companies ACÁTE.

## **Introducción**

Universidad Piloto de Colombia, Programa de Negocios Internacionales, UNISUL Universidad Do Sul de Santa Catarina; Misión académica “Negocios y Cultura en Brasil”, Incubadora Colombina de empresas exportadoras inspirada en la visita a la Asociación Catarinense de Empresas de Tecnología, ACÁTE.

Teniendo en cuenta la significativa importancia que presenta Brasil, país fronterizo a Colombia, se hace indispensable para el estudiante de Negocios Internacionales indagar y mantener un constante búsqueda no sólo de información, sino también de experiencias que le permitan un mayor conocimiento del entorno de negocios de éste país, de tal manera que se permita identificar claramente aspectos socio-económicos, culturales y por supuesto el entorno empresarial e institucional de un país tan económicamente importante para el mundo como es, Brasil.

Por lo tanto, el Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, presenta a sus estudiantes la oportunidad de incorporarse un poco más a la cultura Brasileña, por medio de una Misión académica llevada a cabo en la ciudad de Florianópolis, capital del Estado de Santa Catarina en Brasil, en el mes de Noviembre de 2015; a través de la cual se plantearon propósitos no solo de enriquecimiento académico, sino de crecimiento personal para sus estudiantes, en este orden de ideas, se logró a cabalidad los objetivos de los estudiantes que realizaron esta misión, propósitos cumplidos a través de visitas realizadas a las diferentes empresas en el transcurso del viaje tales como:

- **Segware:** Empresa multinacional responsable por el desarrollo y comercialización del sistema SIGMA, con más del 70% del mercado de cuentas monitoreadas en Brasil. Fue fundada en el año 2001 en la ciudad de Florianópolis - Santa Catarina, sur de Brasil para suplir las necesidades de una empresa de servicios de seguridad y hoy Segware es líder absoluta en el sector de monitoreo de alarmas en Brasil. (SEGWARE, 2015)
- **Nexxera:** Empresa de servicios innovadores, basada en tecnología de punta, trabajan en la gestión avanzada de negocios con información estructurada en portales de servicios que integran y gestionan las relaciones de las empresas con toda su cadena de valor (clientes, proveedores y bancos) a través del Medio Ambiente Electrónico Negocios (NEA). (Nexxera, s.f)
- **Olsen:** Desarrollador, productor y comercializador, con excelencia, de soluciones en equipamientos médicos y odontológicos enfocados en ser la marca preferida del mercado. (Olsen, s.f)
- **Puerto de Itajaí:** Esta compuesto por instalaciones de apoyo logístico en operaciones en las ciudades de Itajaí y Navegantes y completa infraestructura para embarque y desembarque de carga seca y refrigerada. El complejo portuario de Itajaí es ahora la principal opción para los exportadores e importadores que operan en Santa Catarina y uno de los principales complejos en Brasil. Ubicación estratégica, infraestructura moderna y mano de obra calificada son los adjetivos que lo identifican. (Porto do Itajaí, s.f)

#### **Instituciones como:**

- **SEBRAE:** Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas empresas, surgió en 1972 como resultado de iniciativas pioneras de diversas entidades, que estimularon las

empresas empresariales en el país, desde entonces SEBRAE viene construyendo significativamente al desarrollo de Brasil. (SEBRAE, s.f)

- **ENA:** La Fundación Escuela de Gobierno –ENA Contribuye con el desarrollo de la administración pública, proporcionando a los gestores públicos la adquisición de conocimientos e instrumentos de gestión, que contribuyan para la elevación de niveles de eficiencia, eficacia y efectividad de la administración pública. (ENA Brasil, s.f)
- **Visitas realizadas a la universidad UNISUL:** Universidade do Sul de Santa Catarina: Es una institución de educación en varios campos, interviene en la producción, desarrollo y difusión de conocimiento por medio de la investigación, y aprendizaje de extensión en todas sus áreas del conocimiento, en clases presenciales y enseñanza virtual. (UNISUL, s.f)
- **Asociación Acáte:** Es una incubadora de empresas de tecnología, la cual se enorgullece de participar en la creación y desarrollo del centro tecnológico de Santa Catarina, en el cual se alojan un número de empresas de tecnología jóvenes en el mercado, apoyadas por Acáte promoviendo su crecimiento y desarrollo por medio de patrocinadores. (ACATE, s.f)
- **Primeira Conferência Nacional de Relações Internacionais:** El Departamento de Asuntos Internacionales del Gobierno de Santa Catarina llevó a cabo la primera Conferencia Nacional de Relaciones Internacionales. En el evento se discutió el papel de cada Estado en la divulgación y en las relaciones internacionales, discutiendo y fortaleciendo la para-diplomacia. El evento contó con conferencias y mesas redondas, los días 5 y 6 de noviembre en Florianópolis. (Governo de Santa Catarina, s.f)

Todas las experiencias anteriormente mencionadas, contribuyeron directamente con el cumplimiento del objetivo principal de los estudiantes, el cual fue el enriquecimiento intelectual en diferentes ámbitos tales como: el entorno económico, entorno socio-cultural, entorno empresarial y entorno de negocios en Brasil, específicamente en Florianópolis-Santa Catarina.

En este orden de ideas, y tras haber culminado la Misión académica, en cuanto a la experiencia vivida durante 12 días en Brasil, y tras haber realizado todas las visitas propuestas en la agenda de la misión, se lleva a cabo el presente documento, que tiene como principal objetivo aplicar las experiencias y el conocimiento adquirido a lo largo de la misión, en la realización de un proyecto, que logre aportar de manera significativa al estudiante, en cuanto a conocimiento académico como también al Profesional de Negocios Internacionales.

Por lo anteriormente mencionado, en el presente documento se expondrá la idea de desarrollar una Incubadora en Colombia, inspirada en la visita realizada a la Asociación de empresas de tecnología Acáte, en Florianópolis, la cual tendrá como nombre ACOPEMEX (Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas empresas exportadoras), y se enfocara principalmente en el apoyo a través de recursos ya sea financieros, espacios físicos, servicios empresariales, asesorías, entre otros, con el fin de promover la creación y el crecimiento de pequeñas y medianas empresas, con ideas innovadoras de exportación, contando con el apoyo y asesoría de entidades del sector público, y patrocinio de grandes empresas del sector privado.

## **1. Marco contextual y teórico**

### **1.1. Marco contextual.**

El programa de Negocios Internacionales, se enfoca en la formación del PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, orientado principalmente a la innovación, el liderazgo y el

espíritu empresarial, la formación para el aprendizaje autónomo y para el desarrollo de habilidades de pensamiento, de interpretación, uso de información y de trabajo con equipos interdisciplinarios. (Universidad Piloto de Colombia, s.f)

Del mismo modo, tiene como objetivo, la formación de profesionales creativos y analíticos con capacidad e imaginación, para diseñar, desarrollar y emprender proyectos y planes de negocios internacionales; con capacidad crítica, competente para la investigación de nuevos mercados internacionales y con capacidad de: Hacer negocios, dirigir empresas nacionales y multinacionales con operaciones internacionales, liderar negociaciones internacionales y procesos estratégicos entre otras. (Ibíd. ,2015)

Para la cual, el programa tiene como actividades indispensables e inherentes a las actividades teóricas, las actividades académico-prácticas que permitan que el estudiante se adentre cada vez más en la globalización y en la internacionalización, por lo cual, los directivos se han esforzado en fortalecer las relaciones internacionales, en ámbitos académicos con diferentes universidades y empresas por medio de diferentes modalidades, como lo han sido las misiones académicas realizadas a diferentes países, ejemplo puntual la reciente Misión Académica “Cultura y Negocios en Brasil” realizada en Florianópolis, Santa Catarina a partir del 2 hasta el 12 de Noviembre del presente año, otra modalidad a destacar, han sido los intercambios estudiantiles, que se han llevado a cabo con el transcurrir de los años en el programa, así mismo vale la pena resaltar, la realización de prácticas empresariales en países tales como China e India de estudiantes del programa. .

El Programa de Negocios Internacionales de La Universidad Piloto de Colombia mantiene una estrecha relación con la UNISUL, Universidad do Sul de Santa Catarina, en Brasil, desde hace varios años, ejemplo de ello, fue el intercambio de dos estudiantes del Programa que

realizaron sus estudios durante un semestre en esta universidad, regresando a Colombia con una experiencia de crecimiento personal y académica inolvidable.

UNISUL, Universidad do Sul de Santa Catarina: Es una institución de educación en varios campos, interviene en la producción, desarrollo y difusión de conocimiento por medio de la investigación, y aprendizaje de extensión en todas sus áreas del conocimiento, en clases presenciales y enseñanza virtual, celebró su 50 aniversario de actividades en el año 2014. (UNISUL, s.f)

Unisul, desde su creación en 1964 se centra en la preparación de las nuevas generaciones, es una herramienta de apoyo a la innovación de los cambios de la sociedad, y la apuesta por las alianzas y acuerdos con otras instituciones de enseñanza de todo el mundo. (Ibíd., 2015)

Unisul también ofrece una modalidad de educación a distancia, en cursos superiores de pre-grado en licenciaturas, tecnólogos y formación pedagógica, pos-gradados, y especialización y también cursos de corta duración. Esto, teniendo en cuenta que la enseñanza a distancia hace que el acceso a la educación sea más flexible, permitiendo a las personas que por diversas razones no pueden asistir a cursos presenciales como la distancia geográfica, horarios de trabajo, compromisos familiares, entre otros, adaptar el estudio a sus necesidades y de rutina. (Ibíd., 2015)

## **1.2. Marco teórico.**

### ***1.2.1. Historia de las incubadoras de empresas.***

Las incubadoras de empresas, se empezaron a llevar a cabo en Silicón Valley, California, en la década de los 50, partiendo de iniciativas de la Universidad de Stanford, con la creación de un parque industrial, diseñado principalmente para facilitar la transferencia de tecnología a las

empresas, y así mismo la creación de empresas que promovieran la tecnología, en el sector electrónico.

Así las cosas, el concepto de las incubadoras ha sido aplicado a todo el mundo, pero sin duda alguna y con datos de la Asociación Nacional de Incubadoras de Empresas (NBIA), Estados Unidos es el país que se encuentra avanzando más rápidamente en este tema, teniendo en cuenta que para 1980 contaba con 80 incubadoras y hoy en día aproximadamente 1.000.

No obstante, en la actualidad existen incubadoras empresariales en todas las economías principales del mundo, así mismo los países en desarrollo más conocidos tales como China, India, México, Brasil, Turquía y Polonia también han acuñado este exitoso programa en sus economías. (Sarmina, 2007)

### ***1.2.2. Concepto de incubadora de empresas.***

Las incubadoras de empresas son entidades encargadas de la promoción, asistencia y apoyo, además de proporcionar un lugar físico, con el fin de promover el desarrollo exitoso de las medianas y pequeñas empresas en el mercado. El objetivo principal de una incubadora, es la generación de empresas independientes, que sean financieramente viables. El papel de las incubadoras no es solo servir como albergue y asesor de empresas, sino que al mismo tiempo estas hacen posible la generación de redes de contactos, que garanticen el flujo continuo y permanente de clientes, socios y proveedores, teniendo en cuenta que este es un factor indispensable en la actualidad.

Así mismo se tiene como objetivo, que aquellas empresas que se gradúen de la incubadora, cuenten con un gran potencial para la generación empleos, contribuir con la economía del país, y así mismo logren fortalecer la economía no solo nacional sino regional.

Las incubadoras son un tipo de empresas que se dedican a la prestación de servicios, los cuales por medio patrocinadores y entes de apoyo, se logre proporcionar recursos en cuanto a conocimiento e infraestructura para llevar a cabo las operaciones de la empresa. Así las cosas, “la incubación de empresas no es más que un acuerdo interinstitucional, en búsqueda del fortalecimiento de las medianas y pequeñas empresas, lo cual se logra a través de las interconexiones y relaciones con entidades de investigación y de capacitación, tales como agencias de fomento, entidades financieras y diversos entes de apoyo”, como los es en Brasil SEBRAE (Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas), una de las entidades visitadas en la Misión Académica “Cultura y Negocios en Brasil. (Rodriguez , Rico, & Ruiz Rodriguez, 2009)

“Algunos de los objetivos específicos de las incubadoras son:

- Desarrollar un entorno emprendedor.
- Promover la generación de empresas en sectores estratégicos.
- Promover la generación de mejores empleos.
- Promover la innovación tecnológica y la generación del valor agregado en la producción y la comercialización de bienes y servicios.
- Promover la innovación como estrategia de la competitividad de las pymes.
- Dinamizar el desarrollo social económico local y regional.
- Dinamizar la construcción de un sistema nacional de innovación tecnológica”. (Ibíd., 2009)

### ***1.2.3. Tipos de incubadoras de empresas.***

- **Incubadoras de Base Tecnológica IBT:** Es el tipo de incubadora más reconocida, en el cual se opta por la promoción de empresas especializadas en procesos de alta tecnología tales como producción de software, biotecnologías, robótica e instrumentación. “Las incubadoras de Base Tecnológica IBT, se encargan de apoyar sus procesos desde la investigación y desarrollo hasta su comercialización”. El propósito de este tipo de incubadoras es el de crear nuevas empresas con alto valor agregado, basadas en la innovación y el desarrollo tecnológico. (Nodriza, 2005)
- **Incubadoras de uso múltiple, Generales o Mixtas:** Éste tipo de incubadoras,” se caracteriza, principalmente por impulsar la generación de empresas dedicadas a diferentes tipos de negocios pues no incuban empresas con nichos de mercado en temas específicos, entre las empresas que se encuentran en estas incubadoras se pueden encontrar, empresas de servicios, empresas comerciales, de manufactura e inclusive de tecnología, y pequeñas empresas dedicadas a la industria”. El objetivo de las incubadoras de uso múltiple es promover el desarrollo económico e industrial de la nación. (Ibíd., 2005)
- **Incubadora tipo microempresas, de desarrollo Económico:** Las incubadoras tipo microempresas, se enfocan principalmente en la creación de empresas con pocas posibilidades de desarrollo, en el mediano y largo plazo y con grandes desafíos, es decir regiones con grandes problemas de desempleo y de subsistencia, en donde el sector privado difícilmente llegaría. Así las cosas “estas incubadoras son una mezcla de diferentes tipos de negocios y generalmente están dirigidas hacia los grupos vulnerables (mujeres cabeza de familia, grupos raciales)”.

“Estas incubadoras, en la mayoría de los casos, son de iniciativa de los gobiernos locales, que buscan la creación de nuevas empresas y la maduración de las ya existentes con potencial para crear nuevos empleos”. (Ibíd., 2005)

#### **1.2.4. *Proceso de incubación de empresas.***

El proceso de incubación de empresas en un marco general cumple con aproximadamente 16 pasos indispensables en el proceso, divididos en 4 diferentes fases.

- A.** Selección de empresas
- B.** Fase de Pre incubación
- C.** Fase de Incubación
- D.** Fase por-incubación

##### *A. Selección de empresas.*

La primera fase de la incubación, la cual está comprendida por los 2 primeros pasos del proceso. Este proceso tarda aproximadamente 4 semanas.

1. Solicitud de información: En este paso el emprendedor deberá acercarse a las oficinas de la incubadora a fin de recibir toda la información necesaria para hacer parte de ésta.
2. Entrevista de profundidad: Luego de que la empresa haya tomado la decisión de pertenecer a la incubadora esta deberá presentarse a una entrevista, y presentar ciertos documentos.

##### *B. Fase de pre-incubación.*

Tras haber aceptado a las empresas en la incubadora, esta comenzara sus labores de apoyo y capacitación, en este paso inician labores de búsqueda financiamientos para el desarrollo de prototipos, así misma asesoría en la elaboración del mismo por medio de la vinculación con laboratorios y centros de investigación. Esta fase cuenta con 6 pasos, y tiene una duración aproximada de 21 semanas.

3. Inducción al programa: Las empresas reciben las indicaciones, y la normatividad a seguir dentro del proceso de incubación.
4. Marco Legal de la empresa y del producto: Se inician actividades de investigación relacionadas con el tipo de empresa y los productos que se promoverán en la incubadora.
5. Desarrollo de Anteproyecto: En trabajo conjunto entre los asociados, la incubadora y la empresa se da inicio al desarrollo de un anteproyecto en el que se visualizara de manera clara el objetivo con dicha empresa.
6. Desarrollo de procesos de producción: Se establecen con claridad los procesos de producción que la empresa llevara a cabo con sus productos.
7. Acceso a financiamiento para desarrollo de prototipo: Tras haber fijado objetivos, haber determinado un plan de trabajo, y desarrollado el prototipo del proyecto la incubadora comienza labores de búsqueda de financiamiento con entidades asociadas y/o patrocinadores.
8. Desarrollo de Prototipo: Con la obtención del financiamiento, se dará inicio al desarrollo de proyecto y con este paso se da por finalizada la etapa de Pre-incubación.

### *C. Fase de incubación.*

En esta fase se pone en pie el proyecto propuesto en la fase anterior, en la cual los procesos de asesoría de acentúan aún más, en procesos tales como la gestión de recursos operacionales, realización de trámites, certificaciones, permisos, etc. De acuerdo a las especificaciones técnicas del proyecto y de los productos, entre otras. Esta fase cuenta con 7 pasos y requiere de 20 semanas aproximadamente.

9. Elaboración de Plan de Negocios: El primer paso de esta fase corresponde a la elaboración de un plan en el que se incluyan todos los aspectos claves para su desarrollo, tales como actividades, recursos de capital, humanos, financieros, físicos etc., socios o aliados, análisis financiero, canales de distribución y relaciones con clientes y proveedores principalmente, características propias de cada proyecto.
10. Investigación de Mercados: A continuación, se debe realizar el análisis de información proporcionada por medio de diferentes fuentes, a fin de definir el mercado objetivo del proyecto y reconocer la viabilidad del mismo.
11. Desarrollo de Imagen Corporativa: Así mismo se da inicio al desarrollo de la identidad corporativa de la empresa, en la que se establecerán factores importantes tales como la filosofía, los valores, para de este modo mejorar o bien sea generar una buena percepción de la empresa por parte de sus aliados en la cadena de valor.
12. Viabilidad Económica y Financiera del Proyecto: Se realiza una previsión de los estados financieros de los proyectos, de tal manera que se logre determinar la viabilidad financiera de los mismos.
13. Elaboración de Conclusiones finales: Toma de decisiones

14. Apoyo financiero a la empresa: En este paso las entidades patrocinadoras de los proyectos deberán realizar el desembolso de la inversión, para dar inicio a las operaciones...
15. Presentación del Proyecto: Finalmente se realiza una presentación detallada de lo que se realizara en el proyecto y de los objetivos a cumplir con el mismo.

#### *D. Fase de post-incubación.*

En esta fase, la empresa deberá enfrentarse al mercado y continuar con la ejecución de los proyectos por sí sola con asesorías esporádicas por parte de la incubadora, cuenta con 1 único paso y esta fase es la más larga con una durabilidad de 36 meses aproximadamente.

16. Proceso de Post Incubación: La incubadora se mantendrá al tanto del proceso evolutivo de la empresa y de los proyectos emprendidos, así como también seguirá proporcionando asesoría y apoyo. (CETYS Universidad, s.f)

#### *1.2.5. Incubadoras de empresas en América Latina.*

En cuanto a América Latina el país que se ha destacado por el desarrollo de incubadoras de empresas ha sido sin duda **Brasil**, que ha venido adelantando trabajos en el tema desde 1984 con ANPROTEC Asociación Nacional de Entidades Promotoras de Emprendimientos de Tecnologías Avanzadas convirtiéndose no solo en la primera incubadora en Brasil, sino que también fue pionera en Latinoamérica. En 1991 el SEBRAE (Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas) comenzó a apoyar la creación de nuevas incubadoras a través del financiamiento en estudios en materia técnica, viabilidad capacitación y apoyo financiero, como

una alternativa dentro de sus proyectos de fomento a la creación de MYPES. Para el año 2007 en Brasil había cerca de 700 incubadoras de empresas. (Sarmina, 2007)

Actualmente en Argentina existen aproximadamente 53 incubadoras de empresas y 32 parques tecnológicos, no obstante, las condiciones económicas que ha generado la crisis financiera ha afectado directa y en gran medida la operatividad de estas, siendo así el mayor inconveniente la escases de apoyo económico que ha dificultado el proceso de las empresas

Las incubadoras de empresas en Chile surgieron en los años 80, SERCOTEC Servicio de Cooperación Técnica, dedicada al fomento productivo, emprendieron la creación de un organismo con el objetivo acoger a potenciales empresarios, desarrollar sus habilidades emprendedoras y consolidar su negocio, tanto en su capacidad negociadora, procesos productivos y administrativos. (Sarmina, 2007)

En México las Incubadoras de empresas han logrado impactar en gran medida su economía ya que han logrado la consolidación en las instituciones educativas, Institutos Tecnológicos, MIDESNIT, también conocido como el modelo tecnológico que alberga cerca de 131 incubadoras que han impactado notablemente actualmente en México existe un poco más de 500 incubadoras reconocidas por la Secretaria de Economía. (Sarmina, 2007)

#### ***1.2.6. Incubadoras de empresas en Colombia.***

En Colombia el concepto de Incubadoras de Empresas es relativamente nuevo, teniendo en cuenta que la primera institución creada con este objetivo se constituyó en 1994 en la ciudad de Bogotá, en donde se creó la Corporación Innovar posteriormente surgió la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Antioquia – IEBTA - en el año 1996.

En Enero del año 2003 el Sistema Nacional de Creación e Incubación de Empresas –SNCIE el cual es liderado por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, el cual contaba tan solo con 6 incubadoras asociadas con presencia en: Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Rionegro y Barranquilla, pero para finales de este se vio un gran crecimiento contando con 16 nuevas instituciones ampliando su cubrimiento a los departamentos de Caldas, Risaralda, Quindío, Cesar, Sucre, Córdoba, Cauca, Tolima, Norte de Santander, Bolívar, Antioquia y Huila.

En el país existen incubadoras especializadas principalmente en temas tales como el sector agroindustrial, producción de software, empresas de economía solidaria y empresas culturales e industrias creativas; al finalizar el año 2006 contaba con 40 incubadoras Asociadas al SNCIE a lo largo y ancho del territorio nacional. (Nodriza, 2005)

- **Incubar Colombia:** Incubar Colombia es una de las incubadoras de empresas más reconocidas del país, INCUBAR es una incubadora de empresas de Base Tecnológica, la cual está especializada en proveer servicios integrales en el desarrollo empresarial, acelerando el proceso de creación y consolidación de iniciativas de emprendimiento innovador. (Incubar Colombia, s.f)

Los objetivos fundamentales de Incubar Colombia son la investigación, desarrollo de conocimiento, innovación y creatividad, de tal manera que se logre desarrollar tecnología que brinde solución a los problemas o necesidades existentes en el mercado. (Ibíd., s.f)

**Red de Apoyo:** Incubar Colombia cuenta con el apoyo de diferentes entidades tales como Universidad La Gran Colombia, Institución Universitaria Politécnico Gran colombiano, Universidad Inca de Colombia, y el SENA (Incubar Colombia, s.f)

- ParqueSoft: ParqueSoft es una de las asociaciones empresariales más reconocidas en Colombia la cual está especializada en brindar soluciones en tecnologías de la información, ParqueSoft trabaja para ser un integrador de sistemas en América Latina.

En el parque actualmente se encuentran integradas aproximadamente 200 empresas, con iniciativa en cuanto al arte digital y las ciencias tecnológicas; estas empresas se integran con el fin de promover la transferencia de conocimientos y experiencias tecnológicas e innovadoras; así mismo ParqueSoft cuenta con más de 1.000 personas, que se trabajan a diario en el desarrollo de productos y servicios innovadores, aportando así un amplio portafolio para los negocios, conformado por más de 250 productos y servicios de diferentes sectores económicos. (Paquesoft, s.f)

ParqueSoft cuenta con operaciones a lo largo de todo el país, ubicando sus oficinas en las principales ciudades tales como lo son: Cali, Tolima, Manizales, Quindío, Popayán, Tuluá, Pereira, Pasto, Sucre, Buga, Medellín, Bogotá, Cartagena y Villavicencio. (Ibíd., s.f)

Así mismo es de resaltar la gran labor que ha venido desarrollando ParqueSoft a lo largo de sus 14 años de experiencia, en diferentes entornos, que le han permitido destacarse como una de los parques tecnológicos más representativos del país;

ParqueSoft ha participado de la siguiente manera:

- Gobierno: ParqueSoft ha trabajado con el sector público desde sus inicios adquiriendo así gran experiencia, brindando soluciones tecnológicas, en áreas tales como la administración, gestión de calidad, servicios de auditoría de datos y documentación, así

mismo ParqueSoft se encarga de la medición y gestión de diferentes entidades del sector público. (Ibíd., s.f)

- Educación: Parquesoft ofrece una gran cantidad de soluciones especializadas para el sector educativo, entre las que se encuentra el desarrollo de tecnologías educativas, innovación en creación de sistemas de administración de actividades de aprendizaje, y el desarrollo de tecnología en educación virtual entre otros. (Ibíd., s.f)
- Media digital y entretenimiento: En este sector Parquesoft ofrece soluciones al mercado relacionadas con el desarrollo de software de videojuegos, diseño y producción de cine y contenido audiovisual móvil, y publicidad, así mismo participa en el desarrollo de contenido de Tv infantil con acreditación a nivel nacional e internacional. (Ibíd., s.f)
- Servicios financieros y tributarios: Parquesoft participa en este sector como un proveedor de servicios por medio de outsourcing desarrollando soluciones en diferentes áreas como los son, micro finanzas, banca, gestión tributaria, proyectos de inversión, contabilidad, tema fiscal, documentación asesorías y derechos de autor. (Ibíd., s.f)
- Construcción: Parquesoft brinda soluciones al sector en cuanto a gestión administración, desarrollando software propio de ingeniería civil y arquitectura, representaciones en cifras, ingeniería de proyectos y elaboración de licitaciones. (Ibíd., s.f)
- Manufactura: Parquesoft se encarga de brindar soluciones tecnológicas para este sector, las cuales permiten la optimización de procesos, por medio de la investigación y desarrollo de servicios especializados en eficiencia energética y generación de energías renovables, así como también monitoreo de sistemas y equipos electrónicos para evaluar sus condiciones. (Ibíd., s.f)

- Telecomunicaciones: Parquesoft trabaja en soluciones para proveedores de servicios de internet, Contacto Centers, y operadores de telefonías, soluciones que vinculan soporte técnico 24/7, tecnología IP PBX, Vo IP entre otras.
- Agroindustria: Administración de procesos de producción, industrialización y comercialización de productos del sector pecuario, forestal y biológico, son las soluciones tecnológicas que Parquesoft desarrolla en este sector.
- Inteligencia de negocios: “ParqueSoft ofrece herramientas tecnológicas para inteligencia de negocios con el objetivo de brindar soluciones integrales que optimicen los procesos de toma de decisiones a nivel gerencial, ayudando a sus clientes a combinar datos externos e internos de las organizaciones, incluyendo tanto el sector financiero como el área comercial.” (Paquesoft, s.f)
- Salud: En el sector salud Parquesoft trabaja tanto el sector público como privado, por medio de soluciones tecnológicas en el desarrollo de software con alto nivel de innovación aplicada a la gestión asistencia y administrativa de las clínicas, hospitales, servicios odontológicos y demás que tengan que ver con el sector. (Ibíd., s.f)
- Transporte: Parquesoft desarrolla aplicaciones específicas para el desarrollo de este sector, ejemplo de esto son, el sistema de cobro electrónico del transporte público, y desarrollo de herramientas de software automotriz, con el fin de brinda soluciones que permitan controlar y administrar de manera eficiente el mantenimiento vehicular y los procedimientos correctivos del mismo. (Ibíd., s.f)
- Servicios profesionales: ParqueSoft cuenta con alto nivel de conocimiento, gran fuerza de trabajo y experiencia necesaria para brindar soluciones de ayudar a los altos directivos y empresarios en cuanto al nivel de gestión y de resultados, por lo cual desarrolla

soluciones de software en áreas de consultoría, asesoría, implementación e integración de proyectos. (Ibíd., s.f)

“Algunos de los servicios generales y servicios profesionales de ParqueSoft incluyen: Gestión de Calidad, Gerencia de Proyecto, Entrenamiento y Capacitación, Help Desk, Testing, Consultoría Personalizada en general, Consultoría CMMI, Consultoría, Asesoría e Implementación en Mercadeo y Ventas, Manejo del Cambio, Documentación, Diseño Gráfico, Innovación e Inspiración, Innovación Social, Aplicaciones y servicios complementarios en Ciencia y Medio Ambiente” (Paquesoft, s.f)

Aliados ParqueSoft: En el proceso de desarrollo de tecnología e innovación, se hace necesario contar con una red de aliados, que pueda contribuir en diferentes ámbitos del proceso, por lo cual ParqueSoft, cuenta con aliados estratégicos, los cuales en la actualidad son líderes globales en la industria de software; algunos de los aliados más importantes de ParqueSoft son:

- Microsoft
- IBM
- Oracle
- HP
- Google
- Apple (Paquesoft, s.f)

### ***1.2.7. Caso de estudio: Desarrollo de incubadora ACOPEMEX.***

*1.2.7.1. Fuente de inspiración del proyecto, Incubadora de empresas de Santa Catarina, Brasil.*

El día lunes 09 de Noviembre de 2015 los estudiantes que realizamos la Misión Académica “Cultura y Negocios en Brasil”, realizamos la visita al Centro de Innovación, ACÁTE, en la cual el Sr. Gabriel Sant’Ana Palma Santos, nos guío en un recorrido por el centro de innovación, en el cual pudimos conocer un poco del funcionamiento de la incubadora y posteriormente realizó una presentación detallada acerca de ACÁTE, en la que se pudo destacar la siguiente información:

*ACÁTE: Asociación Catarinense De Empresas de Tecnología.*

Es una incubadora de empresas de tecnología, en el cual se alojan, un número de empresas de tecnología jóvenes en el mercado, apoyadas por Acáte promoviendo su crecimiento y desarrollo por medio de patrocinadores. (Sr. Gabriel Sant’Ana Palma Santos, 2015)

Un poco de Historia:

Inicio: En 1986 Acáte da inicio a sus operaciones como un condominio Industrial de informática.

1988: Se crea la incubadora MIDI Tecnológico, en asociación con SEBRAE

2008: Premio a mejor Incubadora de Brasil para la generación y uso intensivo de tecnología

2012: Premio a mejor incubadora de Brasil para el desenvolvimiento local regional

2014: Premio a mejor Incubadora de Brasil para promoción de Cultura y Emprendimiento

2015: En Marzo se da la inauguración del centro de Innovación Acáte Primavera

En la actualidad ACÁTE cuenta con 800 empresas asociadas, 450 directas y 350 indirectas. (Sr. Gabriel Sant’Ana Palma Santos, 2015)

Acerca de ACÁTE:

ACÁTE se ha venido desarrollando rápidamente desde su creación hace tres décadas, y se enorgullece de participar en la creación y desarrollo del centro tecnológico de Santa Catarina, así mismo están seguros de poder contribuir aún más a la globalización de las empresas involucradas a su incubadora. Gracias al estilo de gestión innovador que han aplicado, han sido una incubadora multi-premiada en Brasil.

ACÁTE, es una nueva sede, que ha introducido una nueva era con el escenario de la tecnología y la innovación en Santa Catarina, a través del centro de innovación ACÁTE, el cual, fue creado con el fin de promover la creación de redes y el intercambio de conocimientos entre las empresas que allí se establezcan. El complejo cuenta con espacios comunes y una infraestructura de gama alta, además de acoger la incubadora tecnológica MIDI.

El Instituto Internacional de la Innovación, y varias empresas de tecnología pertenecientes a la incubadora operan tanto a nivel nacional como internacional. Sus empresas representan un modelo innovador modelo de asociación, que reunirá a las empresas miembros en función de su segmento de mercado, a fin de aumentar los proyectos y negocios de cooperación mutua.

ACÁTE cuenta con diferentes verticales de negocios en los que grupos de empresas que actúan en mercados semejantes o complementarios, estimulan la asociatividad y las relaciones entre ellas, las verticales de negocios que se encuentran en ACÁTE son:

- Agro - negocios
- Cloud computing
- Educación
- Energía
- Games

- Gobierno
- Manufactura
- Salud
- Seguridad
- Sustentabilidad
- Telecomunicaciones
- Textil

ACÁTE celebrará sus 30 años de operación en el año 2016, representando a un grupo de 750 empresas en Santa Catarina, así mismo, están en proceso de lanzamiento de una sede única, capaz de promover el desarrollo empresarial de una manera muy creativa e innovadora (Centro de Innovación ACÁTE Sapiens Parque 2016)

La incubadora tecnológica MIDI, también ha sido elegida tres veces a la mejor incubadora de Brasil y ha sido responsable de graduar más de 75 empresas desde 1998. (Sr. Gabriel Sant'Ana Palma Santos, 2015)

#### Internacionalización

ACÁTE cuenta con un programa de Internacionalización llamado API (Acáte Programa de internacionalización):

API América del Norte –Estados Unidos de América

Actividades:

- Escritorio físico y virtual
- Apoyo en actividades administrativas, jurídicas, contables y logísticas.

## API Europa –Suiza

### Actividades:

- Incentivos gubernamentales por parte del gobierno Suizo
- Apoyo Operacional por parte de Swiss Global Enterprise
- Eventos informativos

## API Oriente Medio – Emiratos Árabes unidos/Dubái

### Actividades:

- Escritorio físico y virtual
- Apoyo administrativo y operacional
- Eventos informativos (Sr. Gabriel Sant’Ana Palma Santos, 2015)

### Patrocinadores acáte:

- Patrocinadores cuota Oro: Unimed “Grande Florianópolis”
- Patrocinadores cuota Plata: Fiesc : Senai
- Patrocinadores cuota Bronce: Exact, Vec, Softcon, Credifiesc/corporación de crédito. (Sr. Gabriel Sant’Ana Palma Santos, 2015)

### *1.2.7.2. Incubadora ACOPEMEX, Asociación Colombiana de Pequeños y Medianos Exportadores.*

Tras haber conocido los detalles anteriormente destacados, en la vista realizada al centro de innovación ACÁTE, pude consolidar un proyecto para la realización del presente trabajo, teniendo como base el crecimiento y el notable éxito que ha tenido la incubadora ACÁTE, tras

30 años de funcionamiento, y las actividades que la misma ha realizado y que le han permitido el crecimiento continuo, tanto a la asociación como a las empresas que a ésta pertenecen.

Considero como buena iniciativa, la creación de una incubadora en Colombia, diferenciada de ACÁTE, en que la incubadora en Colombia tendría como objetivo principal acoger pequeñas y medianas empresas que quieran entrar en la era de las exportaciones, a fin de realizar trabajo de apoyo y acompañamiento a las mismas, así como también sería ideal la construcción de una red de información, entre incubadoras de los diferentes países con los cuales se pretenda tener nexos comerciales, de tal manera que entre incubadoras se logre el crecimiento mutuo.

Lo anterior, teniendo en cuenta que Colombia es un país que se encuentra con una balanza comercial en déficit; prueba de lo anteriormente mencionado, es que en los primeros 9 meses del año 2015, Colombia presentó déficit de US\$11.303 millones FOB, con exportaciones de US\$ 27.963 millones FOB e importaciones de 39.266 millones FOB; (DANE, 2015), por lo cual, se refleja la necesidad para la economía del país, de la generación y el incentivo a empresas bien sea a comenzar o a hacer redituables sus actividades de exportación.

No obstante, no es un secreto, que en muchas ocasiones las empresas no emprenden procesos de exportación o internacionalización por miedo a fracasar, o por falta de apoyo, ya sea financiero o en asesoría operacional y administrativa, para llevar el proceso adecuado. Así las cosas, la incubadora sería una buena iniciativa, que podría contar con apoyo de diferentes entes tanto gubernamentales, como privados para su efectivo desarrollo, entre los cuales podemos encontrar:

❖ **Apoyo público:** En cuanto al apoyo público, se puede acceder a las diferentes entidades promotoras de las exportaciones, y de apoyo a la pequeña y mediana empresa en Colombia, tales como:

**PRO-COLOMBIA:** Es la entidad encargada de la promoción de las exportaciones no tradicionales en mercados con potencial, la atracción de inversión extranjera directa en Colombia y el posicionamiento del país como destino turístico de talla mundial.

(ProColombia, s.f)

Servicios:

- Asesoría especializada
- Formación en exportación
- Estudios de mercado
- Estadísticas de exportaciones colombianas
- Condiciones de Acceso
- Identificador de oportunidades
- Informe de exportaciones (ProColombia, s.f)

**BANCOLDEX:** Es el banco de desarrollo empresarial colombiano, encargado de desarrollar y ofrecer instrumentos, financieros y no financieros, para impulsar la competitividad, la productividad, el crecimiento y el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas colombianas, ya sean exportadoras o del mercado nacional. (BANCOLDEX, s.f)

Servicios:

- Modalidades de crédito tradicionales, utilizadas para cualquier tamaño de empresa sin límite de cuantía en monto y amplios plazos de financiación, teniendo en cuenta la flexibilidad de éstas, su costo es superior frente a los Cupos especiales.
- Cupos especiales: Aplican para un segmento específico de empresas, los valores que financian tienen un límite máximo, así como los plazos, y en algunos casos el margen de intermediación. (BANCOLDEX, s.f)

**ANALDEX:** Es una asociación prestadora de servicios de asesoría técnica, tanto a empresas afiliadas como a no afiliadas, en las diferentes áreas del comercio exterior y en los trámites de exportación e importación, así como en asuntos relacionados con la legislación cambiaria y tributaria, servicios financieros, Plan Vallejo, entre otros.

(Rodriguez , Rico, & Ruiz Rodriguez, 2009) (ANALDEX, s.f)

Servicios:

- Planes de Estructuración
- Auditorías
- Capacitación en cambios internacionales
- Capacitación en el nuevo régimen aduanero
- Capacitación en origen
- Estudio de mercado
- Portafolio de información
- Portafolio de Desarrollo Empresarial
- Consultas específicas
- Comités Sectoriales
- Congresos y Foros

- Formación, capacitación, actualización (ANALDEX, s.f)

**Ministerio de comercio industria y turismo:** Es el ministerio encargado de diseñar y establecer políticas públicas, programas e Instrumentos que promuevan el desarrollo de la industria y aumente su participación en el PIB, permitir la formalización de las Mi pymes y su acceso al mercado formal, todo en el marco de la creación de empleos dignos y la reducción de la pobreza. (Ministerio de Comercio Industria y Comercio, s.f)

**Apoyo privado:** En cuanto al apoyo por parte de entes privados, se requeriría de grandes empresas que estén dispuestas a patrocinar a las pequeñas empresas, en el periodo de incubación, que no tengan los recursos suficientes para poder surgir como empresas exportadoras.

Por otra parte, se puede contar con el apoyo de Universidades del sector privado que proporcionen recursos de conocimiento e investigación que puedan aportar al crecimiento y éxito de las diferentes empresas pertenecientes a la Incubadora.

#### *1.2.7.3 Papel del profesional en negocios internacionales dentro de ACOPEMEX.*

Teniendo en cuenta, que las principales herramientas que se requieren para que una empresa logre llevar a cabo actividades de exportación de manera exitosa, es la realización de un excelente plan de negocios, en el cual se deben reflejar, actividades, recursos, socios, clientes, etc. y un sin fin de componentes claves que se deben tener en cuenta en el momento de realizar cualquier actividad de negocios, por mínima que sea, el papel del Profesional en Negocios Internacionales es indispensable.

Es así, como el Profesional de Negocios Internacionales, como consultor podrá por medio de una asociación con la incubadora, contribuir con el apoyo a las empresas que pertenezcan a la mismas, por medio del diseño de diferentes planes de negocios, para cada empresa, basados en la

información proporcionada por los entes de apoyo, y utilizada de forma analítica y estratégica para garantizar el éxito de las operaciones de dichas empresas. Así, se obtendrá un beneficio bilateral entre las empresas que reciban los servicios de consultoría y el Profesional en Negocios Internacionales.

No obstante, el consultor debe garantizar a la empresa el éxito del plan de negocios diseñado, por lo cual, según lo aprendido en las conferencias realizadas en Bogotá acerca de la Internacionalización de las Mi pymes por la Doctora María Cristina Quijano Parra, subdirectora de Pro-Colombia, la mejor opción de pago de los servicios de consultoría, sería por medio de la modalidad de comisión, es decir, si el plan de negocios llega a ser exitoso como lo plantea el Profesional en Negocios Internacionales, la empresa deberá pagar a éste, un porcentaje acordado con anterioridad, sobre de las ganancias obtenidas en dicho negocio.

## **2. Análisis reflexivo-analítico, Misión académica “cultura y negocios en Brasil”.**

Si bien es cierto un Profesional en Negocios Internacionales, debe ser una persona en capacidad de desarrollar estrategias y negocios en un marco global, de tal manera que debe ser reconocido por ser un conocedor en el más amplio sentido de aspectos políticos, económicos, sociales y culturales principalmente, que le permitan desarrollar sus labores con el mayor éxito posible; es por tal motivo, que para un estudiante de Negocios Internacionales no es suficiente el conocimiento adquirido al interior del aula de clase, y es indispensable complementar este conocimiento teórico, emprendiendo la búsqueda de oportunidades que le permitan, a través de la experiencia y la práctica, acercarse cada vez más al entorno global en los aspectos anteriormente nombrados.

El desarrollo de actividades académicas fuera del aula se hacen indispensables en el desarrollo del estudiante de Negocios Internacionales, razón por la cual se ejecutó la “Misión Académica “Cultura y Negocios en Brasil”, en el mes de Noviembre a la ciudad de Florianópolis, Santa Catarina, objeto principal del presente trabajo.

## **2.1. Actividades realizadas a lo largo de la misión.**

La Misión Académica se desarrolló con el objetivo principal, de que los estudiantes del programa, logran a través de la experiencia, conocer y adentrarse un poco más en el entorno global de los negocios; para lo cual, se desarrolló una agenda académica, en la que se encontraban diferentes tipos de actividades a realizar a lo largo de la Misión, entre las cuales se encontraron: conferencias, paneles de discusión, visitas empresariales y vivencias culturales.

**(ANEXO 1: agenda mision académica “cultura y negocios en Brasil” del 2 al 12 de noviembre de 2015)**

Así las cosas, se realizó a cabalidad cada una de las actividades propuestas al inicio de la Misión, cumpliendo con expectativas diferentes, en cada una de las visitas programadas y descritas al inicio del documento.

### ***2.1.1. Actividades y/o vistas en entornos económicos, políticos empresariales y de negocios.***

En materia de enriquecimiento académico y profesional en temas, económicos, políticos empresariales y de negocios en Brasil, las experiencias vividas fueron las descritas a continuación:

- **Segware:** Noviembre 4 de 2015, En la visita a Segware, multinacional de desarrollo y comercialización del sistemas de monitoreo y alarmas, en la cual se conoció acerca del funcionamiento de la empresa, así como también se logró conocer su modo de operar a nivel internacional , y así mismo se reconocieras aliados estratégicos de esta compañía, de este modo al ser la primera visita realizada, como estudiante pudimos tener una primera impresión de lo que es sistema empresarial en Brasil, así mismo conocimos sus instalaciones y si entorno de trabajo, el cual es bastante ameno, y con diferentes lugares en los cuales los empleados hacían pausas activas para su beneficio y el beneficio de la compañía. **(ANEXO 2: Fotografías Vista A SEGWARE)**
- **Nexxera:** Lunes 09 de Noviembre de 2015, en visita a la empresa Nexxera, basada en tecnología de punta, con la conferencia realizada por el presidente se logró percibir un poco mejor, el proceso que conlleva la internacionalización de una empresa y los factores que permiten el éxito del mismo, teniendo en cuenta que es una empresa que con perseverancia y dedicación lograron adentrarse en el mercado internacional, con un gran reconocimiento, lo cual le aporta al estudiante de Negocios Internacionales significativa las pautas a seguir tanto en su proceso de formación como en su vida profesional. **(ANEXO 3: Fotografías Vista A NEXXERA)**
- **Olsen:** Martes 10 de noviembre de 2015, Desarrollador de equipamientos médicos y odontológicos, la visita nos deja un gran aprendizaje, debido a que se logró conocer a cabalidad el proceso de producción de sus productos, en el cual pudimos observar que en cada una de las fases tienen su respectivo plan de trabajo y organigrama de actividades, que le han permitido a lo largo de su existencia, hacer de su producción un proceso más eficiente.

- **Puerto de Itajai:** Viernes 6 de noviembre de 2015, La visita realizada al puerto de Itajai, fue una de las experiencias más enriquecedoras a mi parecer, para la vida profesional, pues la excelente presentación realizada acerca del Puerto, nos permitió identificar de manera más clara, las oportunidades de negocio que se presentan para Colombia, en el ámbito comercial con Brasil, y más específicamente con el Estado de Santa Catarina; del mismo modo la oportunidad de conocer las instalaciones del puerto, nos brinda una visión más amplia del funcionamiento del comercio de la logística internacional y de la amplitud de operaciones que esto conlleva, factor que es indispensable tener en cuenta, en el momento de realizar cualquier negocio de comercialización de bienes en el mundo. **(ANEXO 4: Fotografías Visita A Puerto De Itajai)**
- **SEBRAE:** Miércoles 04 de Noviembre de 2015, Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas empresas, con esta visita se logró cumplir con uno de los objetivos que se plantearon al inicio de la misión el cual pretendía determinar cuáles son las entidades y canales de apoyo y financiamiento que Brasil ofrece tanto a las empresas Nacionales como internacionales, del mismo modo, la visita fue enriquecedora, ya que aportó a los estudiantes, datos y estadísticas claves en aspectos económicos y socio-culturales del Estado de Santa Catarina y de Brasil. **(ANEXO 5: Fotografías Visita A SEBRAE )**
- **ENA:** Miércoles 04 de Noviembre de 2015, La visita a la Fundación Escuela de Negocios, nos dio la oportunidad de acercarnos un poco a lo que es entorno del sector público en Brasil, y de los beneficios que tiene el pertenecer a este sector, para una persona en Brasil, debido a que se brindan grandes oportunidades para sus funcionarios con el fin de incentivar sus labores en búsqueda del mejoramiento continuo y la eficiencia del sector. **(ANEXO 6: Fotografías Visita A ENA)**

- **Visitas realizadas a la universidad UNISUL:** Martes 10 y miércoles 11 de Noviembre de 2015. Otra de las visitas más enriquecedoras como estudiantes, fue ésta, teniendo en cuenta, que nos proporcionó un espacio para compartir con los estudiantes de Relaciones Internacionales de esta universidad, y así mismo de conocer sus métodos de estudio y las oportunidades que esta universidad nos brinda en el ámbito académico. Así mismo, a través de la conferencia realizada por el Decano Fernando Jordán en esta universidad pudimos percibir su acercamiento y su amplio conocimiento en el área de las relaciones internacionales. **(ANEXO 7: Fotografías Visita A UNISUL)**
- **Asociación Acáte:** Lunes 09 de Noviembre de 2015, Incubadora de empresas de tecnología; una de las experiencias más enriquecedoras tanto para la culminación de la vida académica, como para la vida profesional, debido a que a lo largo de la visita, fueron impartidos conocimientos y herramientas de gran validez, para el desarrollo de ideas de negocios en materia tecnológica, así como también nos proporcionó al igual que SEBRAE, información de las posibles fuentes de apoyo, que podemos encontrar en Brasil y Santa Catarina en el momento de hacer negocios con o en este país.

La incubadora es una de las más reconocidas en Brasil, debido al éxito alcanzado por las empresas que la integran o que hicieron parte es ésta en algún momento, basada en el éxito de ACATE, sirvió como fuente de inspiración para llevar a cabo el desarrollo del proyecto planteado en el presente documento. **(ANEXO 8: Fotografías Visita ACATE)**

- **Primeira Conferência Nacional de Relações Internacionais:** Jueves 6 y viernes 7 de Noviembre de 2015, la participación en esta conferencia fue de gran importancia, teniendo en cuenta que pudimos acercarnos al concepto y al tema en general de la para-

diplomacia, así mismo se trataron temas indispensables en ésta, tales como la globalización, la internacionalización de instituciones, la cooperación y asociación a nivel mundial, temas impartidos por expertos, conferencias bastante enriquecedoras para los estudiantes, ya que los temas tratados cuentan con gran relevancia en la inmensidad de los Negocios y las Relaciones Internacionales (**ANEXO 9: Fotografías Asistencia A Primeira Conferência Nacional De Relações Internacionais**)

### *2.1.2. Actividades y vistas en entornos sociales y culturales.*

Como complemento de la Misión Académica, se programaron en la agenda actividades de enriquecimiento cultural para los estudiantes, con el fin de cumplir con otro de los objetivos propuestos, el cual consistió en “Tener una vivencia y experiencia directa con la cultura y comunicación del brasilero”, entre las cuales se encontraron:

- **Visita al Mercado Público:** Sábado 07 de Noviembre de 2015, Esta actividad, fue de gran enriquecimiento cultural, teniendo en cuenta que allí, se pudo evidenciar varios de los aspectos culturales representativos de los Brasileños, entre los que se encuentran su gran portafolio gastronómico, representaciones musicales autóctonas de Brasil, y como tal se conoció un poco más de la cultura y el comportamiento de los Brasileños y de otros extranjeros que allí se encontraban. (**ANEXO 10: Fotografías Visita Al Mercado Público De Florianópolis**)
- **Paseo en Barco:** Domingo 8 de Noviembre de 2015 Esta actividad fue de gran agrado para todos los estudiantes teniendo en cuenta que permitió la integración del grupo, y así mismo con otras personas que realizaron el paseo junto a nosotros, allí se realizó la visita a dos de las Islas de Florianópolis, entre las que se encontraba la Isla Fortaleza,

conociendo así un poco de su patrimonio cultural y de la riqueza turística que Florianópolis posee (**ANEXO 11: 'Fotografías De Paseo En Barco Por Islas De Florianópolis)**

## **2.2. Relación Entre La Asignatura “Negocios En Latinoamérica” & La Misión Académica “Cultura Y Negocios En Brasil”.**

Latinoamérica, ha sido una región reconocida por el crecimiento económico de algunos de los países que la integran en los últimos años, así, se hace indispensable para el estudiante y el profesional de Negocios Internacionales, adquirir y actualizar sus conocimientos acerca de las características de la región en los diferentes aspectos, por tal motivo, el Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Piloto de Colombia, incluye en su plan de estudios para los estudiantes de séptimo semestre, la asignatura de Negocios en Latinoamérica, en la cual la profesora Gloria Stella Plazas, comparte con sus estudiantes, sus conocimientos adquiridos a lo largo de su experiencia laboral, en temas indispensables para los negocios tales como, datos, estadísticas e indicadores macroeconómicos de la región, formas de integración comercial e integraciones existentes entre los países de América Latina, entre las que se estudió, el principal bloque de integración económico de Latinoamérica, MERCOSUR, integrado por Argentina, **Brasil**, Paraguay, Uruguay, y Venezuela; con Bolivia, Chile, Colombia Guyana y Perú.

Del mismo modo por medio de exposiciones se logró el conocimiento detallado de las características de cada uno de los países que la integran, teniendo en cuenta que esta es información de gran relevancia, que permite reconocer las oportunidades de negocios para Colombia con la región.

Así las cosas, y manteniendo el hilo académico, se realizó la misión Académica a Brasil, en la que los estudiantes pudieron vivenciar de cerca a través de la práctica y la experiencia los conceptos teóricos adquiridos en la asignatura, pues se conoció en amplitud, características en todos los aspectos, de la 1° economía de Latinoamérica y 8° economía a nivel mundial, Brasil, según del Fondo Monetario Internacional, 2015 (El País, 2015). Así mismo, se reconoció de fuentes primarias las oportunidades comerciales y de negocios que este país presenta para Colombia.

## **Conclusiones y Recomendaciones.**

### *Conclusiones.*

#### *Conclusiones De La Misión Académica.*

- A lo largo de la Misión Académica, se reconoció la importancia que tiene el complementar las clases teóricas dentro del aula, con las experiencias académicas vividas fuera del aula, para la vida académica y profesional del estudiante de Negocios Internacionales.
- Se logró fortalecer el conocimiento de los estudiantes, en cuanto a características principales en aspectos, socio-económicos, políticos, empresariales, culturales y de negocios en un país de suma importancia para Latinoamérica y el mundo como lo es Brasil.
- El estudiante de Negocios Internacionales, pudo ampliar su visión en cuanto a la forma y el entorno de hacer negocios internacionales, dentro de un marco global.
- A través de las visitas realizadas y las experiencias vivenciadas, se logró reconocer las oportunidades comerciales para Colombia en Brasil, y más específicamente en el Estado de Santa Catarina.
- Por medio de las integraciones realizadas, el estudiante tuvo la oportunidad de conocer en la cultura brasilera, reconociendo así, sus características principales.
- La misión logró ser de gran importancia para la vida del estudiante, permitiéndole a éste, vivir experiencias nuevas, capaces de alimentar su conocimiento y permitiéndole así crecer tanto personal como profesionalmente.

### *Conclusiones del caso de estudio.*

- Se cumplió con el objetivo, de hacer uso de las experiencias vividas a lo largo de la Misión, para la realización de un proyecto, dentro de marco de los Negocios Internacionales.
- La experiencia vivida en la visita a ACATE sin duda alguna sirvió de inspiración, como modelo a seguir en la creación de la incubadora objeto de estudio del presente trabajo.
- A través de la investigación, se dedujo la importancia que tiene el Profesional de Negocios Internacionales dentro del entorno comercial de un país, y la significativa ayuda que éste podría aportar a una Incubadora de empresas Exportadoras.
- Se logró el conocimiento de las entidades promotoras de comercio exterior, que podrían fortalecer la iniciativa de creación de una incubadora de empresas exportadoras en Colombia.
- Se conoció a cabalidad la historia, las características y el funcionamiento de las incubadoras en el mundo, y específicamente el Latinoamérica y Colombia.

### ***Recomendaciones.***

#### *Recomendaciones de la misión académica.*

- Tras haber tenido la oportunidad de participar en la presente Misión Académica, lo cual me permitió conocer otro país y adquirir un sinnúmero de conocimientos, recomiendo ampliamente al programa de Negocios Internacionales, realizar este tipo

de actividades con mayor frecuencia y con acceso para todos los estudiantes del programa y no solo para los de últimos semestres.

- Teniendo en cuenta que, tras cumplir con la agenda académica a diario, generalmente quedó tiempo libre para los estudiantes, sería bueno programar actividades guiadas de conocimiento cultural, de tal manera que se logre aprovechar al máximo la Misión.
- Teniendo en cuenta las barreras de comunicación que se presentaron a lo largo de la Misión, sería favorable programar con anterioridad clases básicas pero intensivas, del idioma del país de destino.

*Recomendaciones del caso de estudio.*

- La principal recomendación que realizaría en cuanto al caso de estudio, relacionado con la implantación de una incubadora de empresas exportadoras en Colombia, podría ser la vinculación de las Universidad Privadas, con programas relacionados al tema, para que sus estudiantes puedan realizar labores de consultoría y estudios de mercado a las empresas que allí se encuentren.

## Referencias.

- ACATE. (s.f). *ACATE*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de <https://www.acate.com.br/>
- ANALDEX. (s.f). *ANALDEX*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2015, de <http://www.analdex.org/index.php/portafolio-de-servicios/servicios-especiales>
- ANALDEX. (s.f). *ANALDEXX*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2015, de <http://www.analdex.org/index.php/informacion-corporativa/informacion-institucional>
- BANCOLDEX. (s.f). *BANCOLDEX*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2015, de <https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Que-es-Bancoldex.aspx>
- CETYS Universidad. (s.f). *CETYS UNIVERSIDAD*. Recuperado el 08 de Diciembre de 2015, de <http://www.cetys.mx/userfiles/centroemprendedor/Incubadora.pdf>
- DANE. (Septiembre de 2015). *DANE*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística
- El Pais. (16 de Abril de 2015). *EL PAIS*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2015, de [http://economia.elpais.com/economia/2015/04/15/actualidad/1429060990\\_180502.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/04/15/actualidad/1429060990_180502.html)
- El Pais. (16 de Abril de 2015). *EL PAIS*. Obtenido de [http://economia.elpais.com/economia/2015/04/15/actualidad/1429060990\\_180502.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/04/15/actualidad/1429060990_180502.html)
- ENA Brasil. (s.f). *ENA FUNDACAO ESCOLA DE GOVERNO*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de <http://www.enabrasil.sc.gov.br/missao>
- Governo de Santa Catarina. (s.f). *GOVERNO DE SANTA CATARINA*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de [http://www.sc.gov.br/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13568](http://www.sc.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=13568)
- Incubar Colombia. (s.f). *INCUBAR COLOMBIA*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2015, de <http://www.incubarcolombia.org.co/>
- Ministerio de Comercio Industria y Comercio. (s.f). *MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2015, de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=34613>
- Nexxera. (s.f). *Grupo Nexxera*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de <http://www.nexxera.com/pt/>
- Nodriz. (2005). *NODRIZA INCUBATION PARTNER*. Obtenido de [http://biblioteca.sena.edu.co/exlibris/aleph/u21\\_1/alephe/www\\_f\\_spa/icon/incubadoras/guia%20de%20buenas%20practicass.pdf](http://biblioteca.sena.edu.co/exlibris/aleph/u21_1/alephe/www_f_spa/icon/incubadoras/guia%20de%20buenas%20practicass.pdf)
- Olsen. (s.f). *Olsen*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2015, de <http://www.olsen.odo.br/es>
- Parquesoft. (s.f). *PARQUESOFT*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2015, de <http://www.parquesoft.com/nosotros>
- Porto do Itajaí. (s.f). *Porto do Itajaí Autoridad Portuaria*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2015, de <http://www.portoitajai.com.br/novo/>

- ProColombia. (s.f). *PROCOLOMBIA*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2015, de <http://www.procolombia.co/procolombia>
- Rodriguez , E., Rico, N., & Ruiz Rodriguez, I. (2009). *Instituto tecnologico de Chihuahua Departamento de Sistemas y Computación*. Obtenido de <http://www.chi.itesm.mx/investigacion/wp-content/uploads/2013/11/NEG19.pdf>
- Sarmina, E. R. (27 de Septiembre de 2007). *Pulso Pyme*. Recuperado el 11 de Diciembre de 2015, de <http://pulsopyme.com/incubacion-de-empresas-una-opcion-hacia-el-exito/>
- SEBRAE. (s.f). *SEBRAE*. Recuperado el 07 de Diciembre de 2015, de <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- SEGWARE. (04 de Diciembre de 2015). *Segware*. Obtenido de <http://www.segware.com.br/es/>
- SEGWARE. (s.f). *Segware*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de <http://www.segware.com.br/es/>
- Sr. Gabriel Sant'Ana Palma Santos . (09 de Noviembre de 2015). *ACATE*. Centro de Innovacion ACATE, Florianopolis, Santa Catarina , Brasil.
- UNISUL. (s.f). *UNISUL 50 YEARS*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2015, de <http://www.unisul.br/wps/portal/home/english/about-unisul/unisul-university>
- Universidad Piloto de Colombia. (s.f). *Universidad Piloto de Colombia*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2015, de <http://www.unipiloto.edu.co/programas/pregrado/negocios-internacionales/>

## ANEXOS

### ANEXO 1 : Agenda Mision Académica “Cultura Y Negocios En Brasil” Del 2 Al 12 De Noviembre De 2015

MAR 3	MIE 4	JUE 5	VIE 6	SAB 7	DOM 8	LUNES 9	MAR10	MIE 11	JUE 12
Llegada a Florianópolis	Visita SEGWARE	Primeira Conferência Nacional de Relações Internacionais	Primeira Conferência Nacional de Relações Internacionais	Actividad Cultural Mercado Publico	Paseo en Barco, Integración	Visita Nexxera	Visita Olsen	Conferencia Tubarao	Regreso a Colombia
Bienvenida a Estudiantes	Visita ENA		Visita a Puerto de Itajai	Integración con Estudiantes de UNISUL		Visita Acate	Visita UNISUL		
	Visita SEBRAE					Presentación Decano Dr. Fernando Jordán			

ANEXO 2: Vista A Segware , Miercoles 04 De Noviembre De 2015

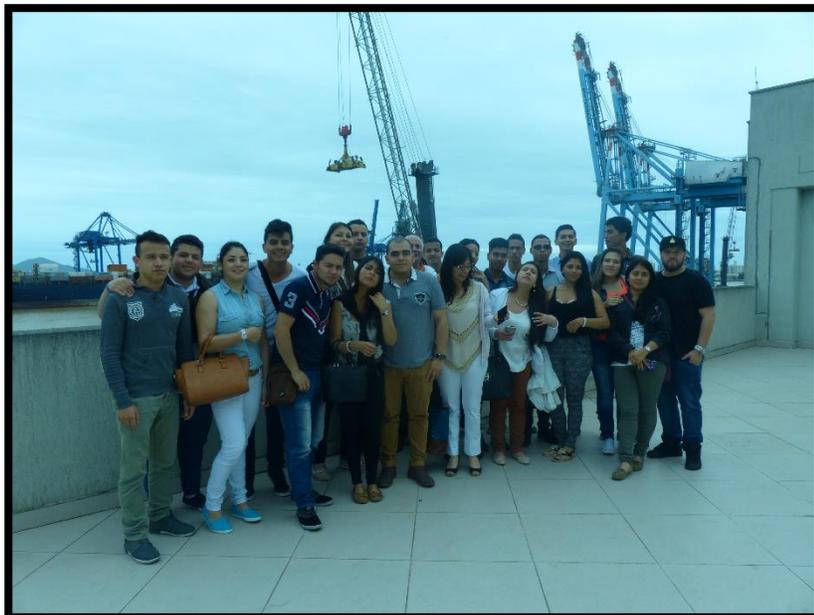
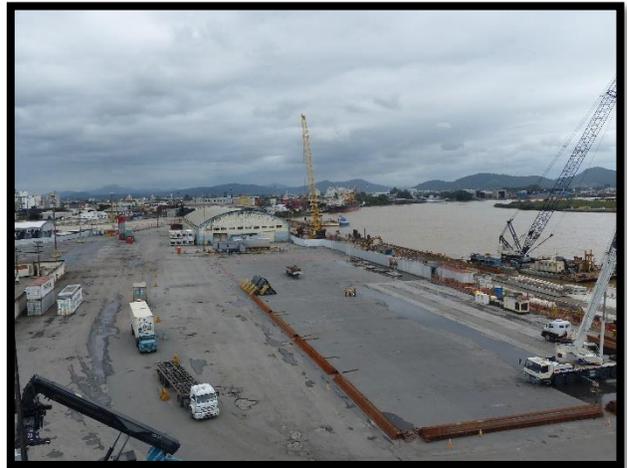


**ANEXO 3: Vista A Nexxera, Lunes 09 De Noviembre De 2015**

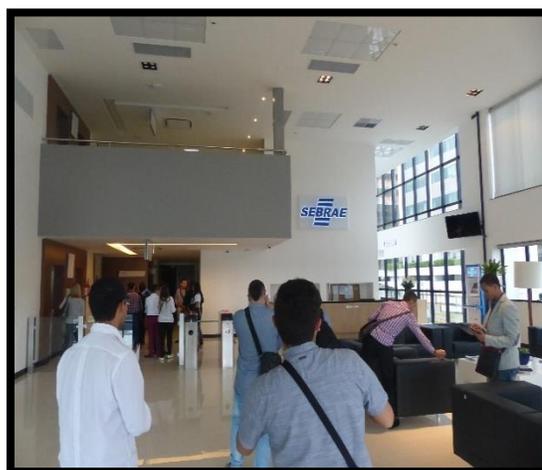
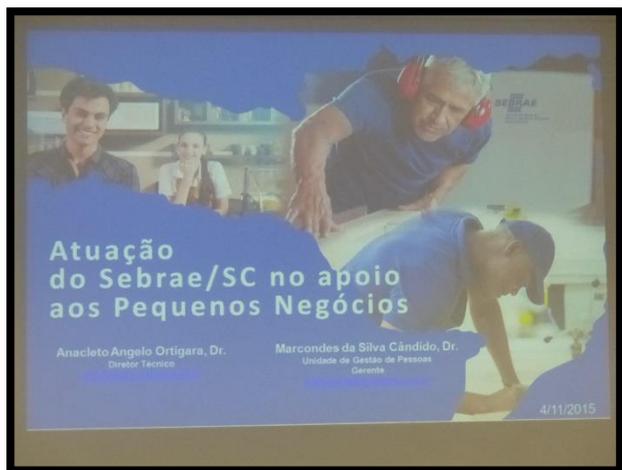


**ANEXO 4: VISITA A PUERTO DE ITAJAÌ, VIERNES 06 DE NOVIEMBRE DE 2015**





**ANEXO 5: Visita A SEBRAE, Miercoles 04 De Noviembre De 2015**



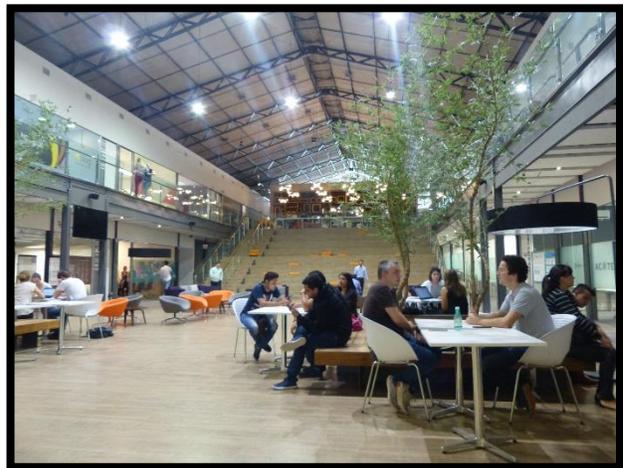
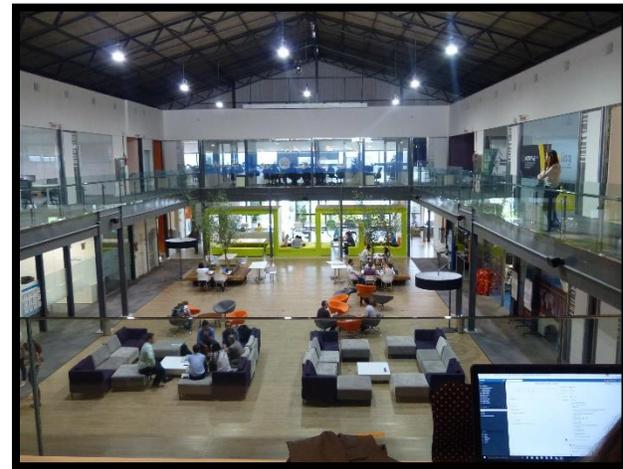
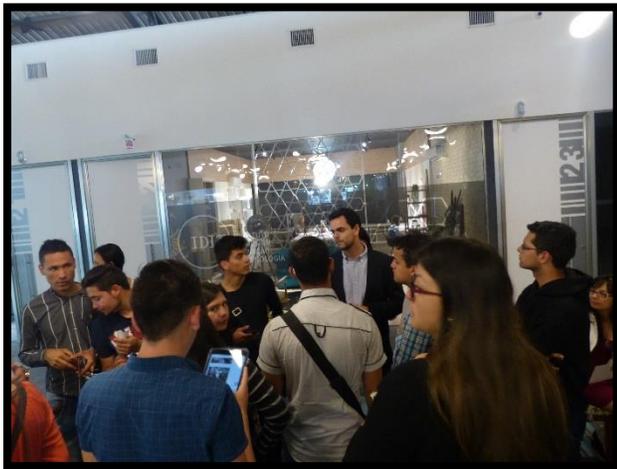
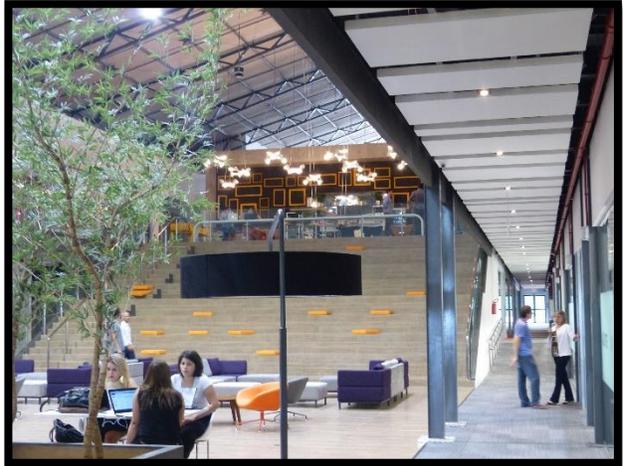
**ANEXO 6:** Visita A ENA, Miercoles 04 De Noviembre De 2015



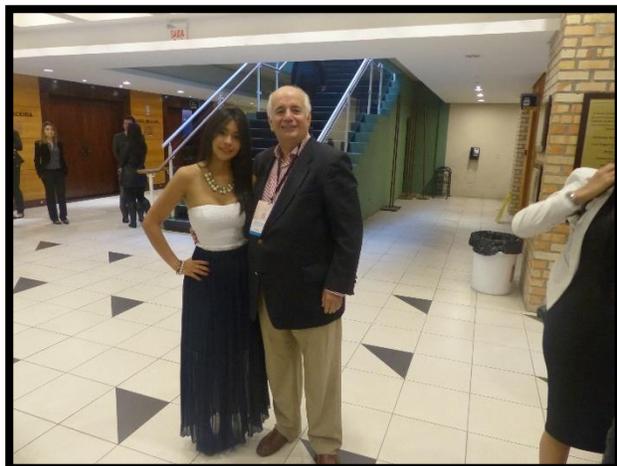
**ANEXO 7: VISITA A UNISUL, Lunes 09 Y Martes 10 De Noviembre De 2015**



**ANEXO 8:** Visita A Acate 09 De Noviembre De 2015



**ANEXO 9: Primeira Conferência Nacional De Relações Internacionais: Jueves 6 Y Viernes 7 De Noviembre De 2015**





**ANEXO 10:** Visita A Mercado Publico 07 De Noviembre De 2015



**ANEXO 11:** Paseo En Barco, Domingo 08 De Noviembre De 2015









