




# MARCIA ARCILA PÉREZ

## ECONOMISTA

• Consultora en MAP Desarrolladores de Negocios. •



 Residencia en Medellín:  
Calle 15 C sur # 29 C – 83  
Colombia

 301 569 51 03

 [marcia@marcia.com.co](mailto:marcia@marcia.com.co)

Experiencia en montaje de compañías Industriales, Gerencia de Proyectos, Gestión Comercial y de Mercadeo; en sectores de Alimentos, Manufactura, Servicios y en la Industria Plástica. Habilidad para definir y seleccionar líneas de productos, experiencia en desarrollo de nuevos productos y atención a clientes que manejan estándares internacionales de calidad y negociación. Conocimiento de la Industria Plástica en los sectores Automotriz, Hogar y variedades, Línea Medica, productos institucionales y moldes, y en los canales; Tradicional, Institucional, De venta Directa, Ventas Internacionales y Ventas a Grandes Superficies Comprobada competencia y resultados, en Conducción de Equipos y personas a resultados, formulando objetivos y metas de alto impacto. Destrezas en acompañamiento, Motivación y respaldo a la gestión de grupo, mediante Toma de Decisiones oportuna. Habilidad para socializar y comunicarme.



REVISTA  
**Dinero**

### DISTINCIONES EJECUTIVAS

- Revista Dinero,  
Exitosos antes de los 35.
- Revista Dinero,  
Caso de innovación en producto.
- Revista Dinero,  
Caso de éxito. PROCEPLAST.



### REFERENCIAS PERSONALES

- JULIAN PEREZ URIBE /  
ASESOR EMPRESARIAL  
312 843 67 35
- PEDRO MEJIA /  
C.E.O CORBETA  
318 647 47 27
- GUILLERMO TEJADA /  
GERENTE COMERCIAL  
INGENIO MANUELITA  
315 555 99 56



### EXPERIENCIA: 28 AÑOS

Línea de Gestión:

- Gerencia y diseño de modelos  
de negocio.

MARCIA ARCILA PÉREZ

ECONOMISTA



## TRABAJOS DIRECTOS PARA MEJORA DE EMPRESA:

Procesos 2000 ✓

Ingeproductos S.A.S ✓

Comodísimos S. A ✓

Tempus gráfico ✓

Universidad CES ✓

Laboratorio de café y Mikaela ✓

Interplast S.A ✓

Fabio Ramírez M SAS ✓

Proceplast S.A ✓



## EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSULTORA EN DESARROLLO DE NEGOCIOS Y MERCADOS.

- MAP. JULIO 2016- Actualidad
- GRUPO EMPRESARIAL LAS AMERICAS. Marketing Audit febrero 2017-actualidad.
- PRODUCCION INTEGRADA Plan de desarrollo Comercial enero a marzo 2017
- TALABARTERIA 3P Marketing audit y Fortalecimiento Comercial 2016 y 2017
- MEDELLIN SECRET CAFÉ. Investigación de mercados. Diciembre 2016 y enero de 2017.
- CASA EHLERS Alimentos. Desarrollo de mercados 2016
- HEALTHY WORLD Plan de Mercadeo 2016
- CORPORACION RUTA N –COLCIENCIAS Julio 2015 a octubre 2015

**Funciones:** Identificar las capacidades de innovación correspondientes a Cúcuta y Barranquilla para vincular a los Empresarios a los Pactos Regionales de la Innovación y los sistemas de innovación.



## COORDINADORA DE EXTENSION FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD CES

Desde oct 2014 a junio 11 del 2015

### Funciones:

Promoción de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad CES. Semilleros y relación interinstitucional.

Diseño de Diplomados, Seminarios y talleres para atender las necesidades de las organizaciones de la ciudad.

Búsqueda y contratación de empresas de conocimiento para el apoyo de talleres y seminarios.

Selección, negociación y contratación de docentes en las áreas pertinentes. (Gerencia, Marketing, Derecho, Operaciones)

Acompañamiento en Investigación y desarrollo de proyectos de Investigación bajo el esquema Colciencias a los estudiantes.

Manejo de la logística de inscripción, pago, asistencia y servicios en cada uno de los eventos de extensión.

Manejo de indicadores de gestión del área.

Informe de Responsabilidad Social Universitaria.



## COORDINADORA DE EXTENSION FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD CES

Desde oct 2014 a junio 11 del 2015

### Logros:

- ✓ Relacionamiento efectivo con Tecnova propiciando el acercamiento y la definición de los temas de innovación en los que podemos articularnos.
- ✓ Acercamiento con la Cruz Roja para todas las Facultades de la Universidad con el fin de articularnos en servicios a la comunidad, talleres de preparación para el trabajo, derecho internacional humanitario, prácticas para psicología, apoyo en prevención y atención de desastres con APH.
- ✓ Acuerdo con la Cámara de Comercio del Sur para diseñar e implementar el programa de fortalecimiento empresarial con énfasis en la innovación.
- ✓ Apoyo al Clúster de Salud, Turismo y Negocios en su proyecto SETUP. Logística, capacitación, eventos, integración de la cadena.



## DOCENTE UNIVERSIDAD CES Y CONVENIO CON UNIVERSIDAD EL ROSARIO

### CATEDRAS PRESENCIALES

Desde febrero de 2014 hasta agosto de 2016.

- Fundamentos de Administración, Primer Semestre Administración.
- Pensamiento Estratégico, Tercer Semestre Administración.
- Administración I, segundo semestre Medicina, Veterinaria y Zootecnia.
- Economía, Quinto semestre Medicina Veterinaria y Zootecnia.
- Gerencia de Empresa, Especialización en Gerencia de Empresa.
- Negociación y Mercadeo Internacional, Especialización en Gerencia de Mercadeo.
- Realidad Empresarial, Especialización en Gerencia de Mercadeo y Gerencia de Empresa.
- Identificación y Análisis de la Competencia, Especialización en Gerencia de Mercadeo.
- Indicadores de Gestión. BSC. Especialización en Gerencia de la Seguridad Social. Facultad de Derecho.
- Mercadeo y Servicios. Especialización en Gerencia de la Seguridad Social. Facultad de Derecho.

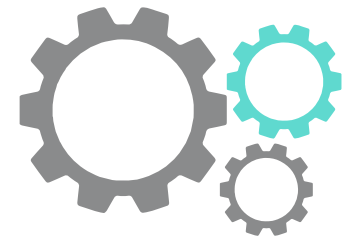


## CONSULTORA INDEPENDIENTE EN DESARROLLO EMPRESARIAL

2009- a la fecha

### Funciones y Servicios

- Acompañamiento a personas en exploración vocacional y asesoría en la búsqueda de su modelo de negocio.
- Formulación y evaluación de proyectos empresariales.
- Consultoría a compañías en el área de Plásticos para el hogar, Alimentos, comidas rápidas, para resolución rápida de situaciones de crisis y evaluación de la posición y salud de la compañía. Atención de “Urgencias” en estas áreas.
- Desarrollo de procesos de Endomarketing.
- Capacitación de personal de Ventas, Mercadeo y de Producción de cara al cliente.
- Representante Comercial
- Investigación y desarrollo de canales y productos.





## LOGROS:

- ✓ Descripción de la atención efectiva para algunos clientes.
- ✓ **Ingeproductos S.A.S.** Compañía dedicada al desarrollo de molde y producto a medida. Representante Comercial en el canal institucional y de desarrollo de productos. 2011 a la fecha.

/// **TALA MINERAL TRADING**, compañía dedicada a la exploración y explotación minera, y a la exportación de oro a los Estados Unidos. Desarrollo del canal de resinas plásticas importadas de las plantas de Malasia. Año 2012.

/// **CIDET, Centro de Investigación y desarrollo para el sector eléctrico.** Plan de relacionamiento con los asociados, activación y montaje de asamblea. Febrero- abril 2012

/// **CALZADO 70**, Compañía dedicada a la fabricación de Calzado de especificaciones especiales. Para uso de las Fuerzas Militares y la Industria. Responsable del manejo Administrativo y comercial de la Compañía. Mi contratación se dio en la búsqueda de la estrategia de crecimiento y modernización. Feb- mayo 2014.

/// **ESPUMAS PLASTICAS S.A. COMODISIMOS** consolidar un equipo de ventas direccionado al servicio cliente. Cumplí presupuesto y desarrollé alianzas con empresas para entregar descanso a sus empleados. Junio 11 a octubre 2 del 2013.

## **PROCEPLAST Procesos Plásticos Ltda. 1995 – 2009**

**Compañía productora de moldes y productos plásticos por inyección para la Industria automotriz, limpieza y aseo personal, Promocional, Hogar, Variedades y Juguetería.**

Compañía reconocida en el medio por su capacidad de innovación en desarrollo de moldes, el posicionamiento de sus productos en mercados competidos, y la atención de clientes que tradicionalmente importaban sus productos de Oriente. Proceplast dedicaba el 70% de sus recursos a la innovación y al desarrollo de moldes y proyectos en tiempos inferiores a los internacionales, sin contar con el tiempo de tránsito que estos se toman.

Atención directa a Unilever Foods, Suzuki Motor, Productos Familia S.A. , Productos Familia Pacifico , Cisper ( Owen Illinois –Brasil ), Peldar (Owen Illinois Colombia) , Kimberly Clark Brasil, Kimberly Clark Argentina, Kimberly Clark Colombia, Industrias Alimenticias Noel, Compañía Nacional de Chocolates ( Hoy grupo Nutresa) ,Quala, Nestle , Alimentos Polar Venezuela, Avon Cosmetics Costa Rica, Avon Cosmetics Republica Dominicana, Avon Cosmetics Guatemala, Avon Cosmetics Ecuador, Avon Cosmetics Venezuela ... entre otros.

## **GERENTE GENERAL**

Fundación de la compañía. Desarrollo del portafolio y manejo directo de los clientes nacionales e internacionales. Plan de Mercadeo, Definición de Procesos Comerciales y Gerenciamiento Integral.

**PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL  
MUNICIPIO DE CIUDAD BOLIVAR-ANTIOQUIA  
FEDERACION DE CAFETEROS 1994**

**Como tesis de grado**

Trabaje en el equipo interdisciplinario en dicho municipio, de la mano de la Federación de Cafeteros para lograr la aprobación de un plan de mejoramiento para el municipio de Ciudad Bolívar y del Plan que se presenta para obtener los ingresos corrientes de la nación.

Ganador del premio de Coomunicipios.

**IDIOMAS:**

Inglés – alto nivel de Bilingüismo – **90 %**

**JUNTAS DIRECTIVAS**

Tostaditos Susanita 2007-2008



## Funciones:

1. Diseño e implementación de las estrategias de desarrollo, crecimiento y fortalecimiento empresarial.
2. Selección de portafolio.
3. Liderar los procesos de innovación y certificación.
4. Selección y entrenamiento del equipo de trabajo
5. Identificación de oportunidades comerciales y desarrollo de clientes.
6. Consecución de los recursos para el crecimiento.



## Logros:

- ✓ Posicionar con éxito una de las compañías más innovadoras en el sector de plásticos en Colombia.
- ✓ Consolidar el negocio de artículos "a la medida" en plástico, como un generador de valor.
- ✓ Vender con crecimiento exponencial, que permitiera sostener una organización con 24 horas de trabajo, en tiempo real y con una positiva curva de aprendizaje para sus empleados y directivos.
- ✓ Implantar el tiempo más rápido del país, en el sector, para desarrollo de colores, muestras para toma de decisiones, customización de producto, moldes y entrega de proyectos.
- ✓ Trabajar economías de escala y rendimientos marginales decrecientes, ocupando la capacidad disponible de inyección en la ciudad mediante el programa "aliados por inyección". Trasladando beneficios en cuanto a estabilidad y conocimiento a compañías de menor tamaño.
- ✓ Definición de atención Full Package, In -House y Bulk, dentro del portafolio, y facturación bajo estos sistemas para Unilever Foods, Familia, IDP Panamá y Peldar O-I
- ✓ Participación en Licitaciones con el Sector Privado Internacional.

## MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR (ANTES INCOMEX) junio- diciembre del 1993

### Como práctica empresarial

Ente Gubernamental que vela por el desarrollo del comercio internacional y el cumplimiento de los acuerdos y la normatividad.

### *ASISTENTE DEL DEPARTAMENTO DE ORIGEN.*

Responsable por revisión de las peticiones para certificación de Origen de todos los productos, indispensable para exportar y obtener beneficios arancelarios por los tratados o acuerdos bilaterales o multilaterales vigentes.

### Funciones

1. evaluación de la composición de Valor Agregado Nacional del producto.
2. Representación en ferias institucionales en el sector privado.
3. Asistencia para el desarrollo de cuadros insumo. Producto del Plan Vallejo.



### Logros:

- ✓ Optimización del Proceso de entrega de las solicitudes de Origen a los exportadores nacionales
- ✓ Sensibilización al personal de apoyo (interno) para la atención y capacitación de los usuarios del Plan Vallejo.
- ✓ Participación activa en las ferias y capacitación al usuario.
- ✓ Acercamiento del personal de apoyo y atención a los usuarios y desarrollo de asesorías en Planes de Exportación, Dentro del marco que permitía la entidad y facilitando la labor exportadora.

## INTERPLAST S.A. -Oct 91 – Sep 1992.

Empresa perteneciente al sector de manufactura del plástico, dedicada al Diseño y Producción de Moldes y producto final. Especializada tapas, línea médica y conexiones rápidas para tubería de polietileno.

### JEFE DE COSTOS

evaluación del sistema de costeo y de la participación de todas las áreas de la compañía dentro del costo de los desarrollos, la inyección de un producto, el diseño de una pieza o de un molde y la fabricación del mismo. Apoyo a la Gerencia General en la comunicación con la planta.

### Funciones:

1. Desarrollo de la tabla de costos por producto.
2. Toma de tiempos y comparación de métodos de ensamble y empaque.
3. Revisión del desempeño de los equipos de ensamble en los diferentes turnos.
4. Actualización de costos por productos de acuerdo a cambios en materias primas o suministros.



### Logros:

- ✓ Diseño y montaje del sistema de costos por producto.
- ✓ Evaluación y reformulación de los productos que destruían valor.
- ✓ *Desarrollo de un sistema de comunicación, con la planta, eficaz y simple que permitiera asegurar la calidad de acuerdo a lo pactado con el cliente. SERVUCCION.*

## EXPERIENCIA DOCENTE

- EL VIAJE DE LA INNOVACION UNIVERSIDAD DE LOS ANDES 2002-2004
- CATEDRAS EN PREGRADO Y ESPECIALIZACION EN LA FACULTAD DE ADMINISTRACION, DERECHO Y MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA DE LA UNIVERSIDAD CES Y CONVENIO UNIVERSIDAD EL ROSARIO. Febrero 2014 –Actualmente.

## FORMACIÓN PROFESIONAL:

- INDICADORES DE GESTION Cámara de Comercio
- IMPO Y EXPO Cámara de Comercio
- GESTION DE LA CALIDAD ISO 9001 VERSION 2000
- AUDITOR ISO
- ECONOMISTA INDUSTRIAL – Universidad de Medellín, dic. 1994
- MAESTRIA EN DIRECCION. En curso - Universidad El Rosario.



## EXPERIENCIA EN PROMOCION INSTITUCIONAL

- ① PROGRAMA "SALUD SIN FRONTERAS" MEDELLIN DE NEGOCIOS EN CENTROAMERICA. CAMARA COMERCIO MEDELLIN, CAMARA COMERCIO BOGOTA, CLINICAS DE ANTIOQUIA, COMITÉ DE REHABILITACION DE ANTIOQUIA, CORPAUL Y PROVEEDORES DE INSUMOS PARA LA SALUD.
- ② PROGRAMA COOPERACION INTERNACIONAL CON LA COMUNIDAD VALENCIANA Y DE ALICANTE. IVEX.
- ③ PACTOS REGIONALES POR LA INNOVACION. COLCIENCIAS- RUTA N 2015 CUCUTA Y BARRANQUILLA. FIRMA DEL PACTO.

## CONFERENCIAS INTERNACIONALES:

- CAMBIANDO LA REALIDAD EMPRESARIAL A PARTIR DE LA INNOVACION. NOVIEMBRE DE 2015.
- INVESTIGACION COMO HERRAMIENTA PARA LA EMPRESA. NOVIEMBRE DE 2015.  
IMESB - BEBEDOURO -BRASIL







MARCIA ARCILA PÉREZ

ECONOMISTA

 301 569 51 03

