

**PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT**

**PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA EN LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT**

AUTORA:

DANIELLE NICOLE OSTAU DE LAFONT PINILLA

TUTOR:

MIGUEL ANTONIO ALBA SUAREZ

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTA D.C**

2021

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Resumen

La internacionalización de las empresas ha sido el objetivo y visión de su progreso de innovación hacia el mercado exterior, que buscan posicionarse y expandirse más allá de las posibles fronteras de su país de origen, cabe añadir que esto es gracias a la globalización, para el crecimiento que se quiere generar, es ahí donde cada organización tiene la oportunidad de negociar con diferentes proveedores de cualquier parte del mundo, y llegar a trasladar sus procesos productivos sin límite alguno.

Catalonia Trade & Investment (CT&I) es una compañía que se especializa en la captación de inversión extranjera productiva a Cataluña donde ofrece soluciones sin coste, estrictos criterios de confidencialidad a empresas internacionales con potencial proyectos de establecimiento en Cataluña, también lo ofrece a empresas extranjeras ya establecidas en sus procesos de expansión y diversificación.

Abstract

The internationalization of companies has been the objective and vision of several companies, which seek to position themselves and expand beyond the possible borders of their country of origin, it should be added that this is thanks to globalization, for the growth that they want to generate, This is where each organization has the opportunity to negotiate with different suppliers from anywhere in the world, and manage to transfer their production processes without any limit.

Catalonia Trade & Investment is a company that specializes in attracting productive foreign investment to Catalonia where it offers free solutions, strict confidentiality criteria to international companies with potential establishment projects in Catalonia, it also offers it to foreign companies already established in its expansion and diversification processes.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Agradecimientos

Para empezar doy gracias a Dios de guiarme por un camino lleno de éxito, y también a la formación integral y ética que me brindó la Universidad Santo Tomas durante lo cursado en mi carrera, en cada una de la asignaturas, y a cada uno de los docentes que me forjó como persona responsable y se aseguró de enseñarme lo que principalmente debo tener en cuenta para mi nuevo camino como profesional, además el pilar de mis sueños es mi familia, que está siempre ahí en mi proceso educativo y dándome apoyo e inculcando el saber discernir en cada una de las situaciones que me puedo llegar a enfrentar.

Para finalizar, doy gracias a la empresa Catalonia Trade & Investment, que confió y creyó en mis capacidades, dándome la oportunidad de estar en su equipo de trabajo, y poder tener la paciencia de capacitarse para tener una práctica que marque y ayude a mi experiencia laboral, siendo orientada al ámbito de una próxima negociadora internacional.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Introducción

Las relaciones internacionales actualmente son una herramienta clave para el éxito de las compañías y así mismo que tengan un crecimiento excepcional a nivel global , entre las organizaciones es necesario concentrarse en el crecimiento territorial que cada una de ellas puede llegar a conseguir, para aumentar sus alianzas estratégicas o acuerdos comerciales, generando oportunidades entre los países relacionados, algunas de las ventajas de las relaciones internacionales es que se obtiene un mayor desarrollo de comercio en el mercado a nivel global.

De acuerdo a los negocios internacionales o los vínculos comerciales que se pueden pactar entre países, para A.L y en este caso Colombia, tiene la certeza de ser uno de los países más seleccionados para llegar a comercializar, donde esto produce resultados óptimos para su economía, ya que tanto la apertura comercial como la inversión extranjera directa son caracteres esenciales para el desarrollo de la internacionalización se eleve generando ganancia al mismo país.

Además, la consultoría internacional, es un pilar importante para el comercio exterior, ya que es un proceso clave para evaluar el mercado internacional al que puede llegar la compañía. y poder ser apoyo principal para que sus proveedores tengan la mayor garantía y así ser el factor de expansión de la distribución y circulación de productos o servicios.

Catalonia Trade & Investment (CT&I) es una compañía con más de 35 años de experiencia donde se ha enfocado en ser el impulso para el crecimiento empresarial catalan, por medio de la innovación, internacionalización y la atracción de inversiones.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Índice General

Resumen	2
Abstract	2
Agradecimientos	3
Introducción	4
Aspectos generales	6
Misión	6
Visión	6
Valores	6
Ubicación Geográfica	7
<i>Ilustración 1</i>	7
Figura 1. Estructura Organizativa	8
Departamento en donde desarrolla la práctica	8
<i>Ilustración 2. Solicitud de requerimientos</i>	9
Análisis DOFA	10
Planteamiento plan de mejora	12
Planteamiento central	12
Importancia, limitaciones y alcances	12
Objetivo General	13
Objetivos Específicos	13
Contenido plan de mejora	13
Propuesta de Mejora	15
Conclusiones	16
Bibliografía	16
Seguimiento Practica Profesional	17
Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo a las prácticas profesionales.	18
Ciclo 1 Aprendizaje (15 septiembre - 1 Octubre).	
Ciclo 2 Adaptación (2 Octubre - 16 Noviembre).	
Ciclo 3 Progreso (17 Noviembre - 1 Diciembre).	
Ciclo 4 Finalización (2 de diciembre - 13 de Marzo).	

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Aspectos generales

CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Misión

- “Que la empresa catalana tenga éxito en el mercado global.
(Accio, 2019)

Visión

- “Agencia de apoyo a la empresa reconocida a nivel nacional e internacional por la visión y el liderazgo en la transformación empresarial. (Accio, 2019)

Valores

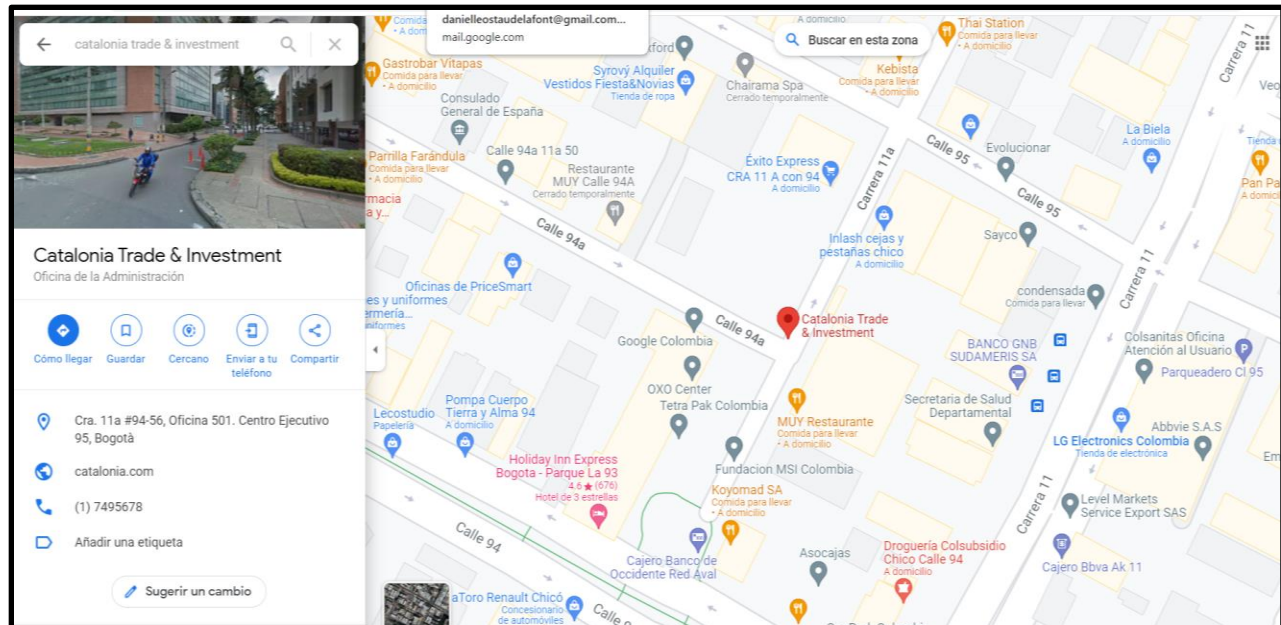
Los valores corporativos de ACCIÓ son:

- Liderazgo
- Referencia
- Visión de futuro
- Impacto: transformación/adicionalidad/valor añadido
- Ilusión
- Respecto
- Profesionalidad
- Responsabilidad

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

Ilustración 1.



Nota: Oficina Principal de Colombia - Dirección: Cra 11a # 94 – 56 Centro Ejecutivo 95, Bogotá D.C (Maps, 2019)

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

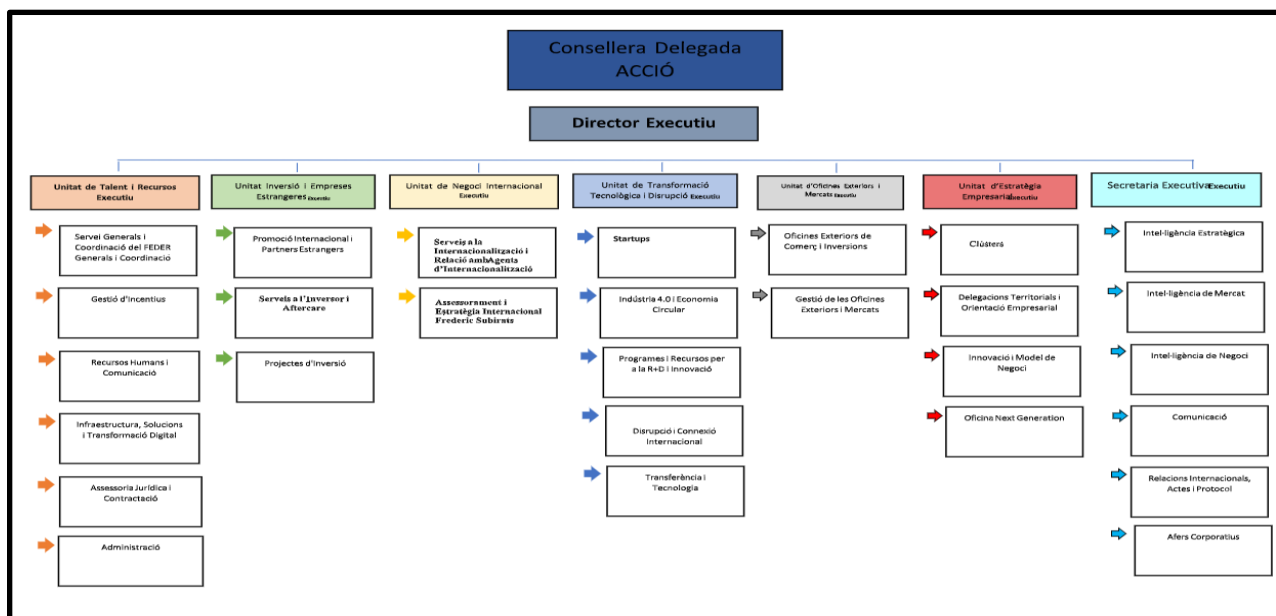


Figura 1. Estructura Organizativa

Nota: Organigrama General- Cronograma. Área de práctica profesional (Accio, 2019)

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Departamento en donde desarrolla la práctica

En el área administrativa, donde desempeñó el cargo como Consultora Internacional, que cumple la función de evaluar las posibles dificultades de las empresas cuando desean expandirse; sin embargo también está a cargo de representar empresas o proyectos de las mismas, por lo que frecuentemente se debe programar y estar en busca de potenciales socios, con el fin de poder tener un convenio o relación con estas empresas catalanas, de la misma manera realizar un seguimiento para saber si se cumple con los requisitos necesarios, cabe resaltar que cada dato se analiza y se efectúa con las aplicaciones necesarias, como RUES, ORBIS o BBDD anteriores.

Dentro del mismo proceso, se tienen varias actividades con las que se debe cumplir, ya sea por la línea internacional que va enfocado a proyectos de innovación o inversión, o que tengan algún valor añadido, también existen misiones o casos éxito en lo que se está en busca de manera frecuente, que se deben cumplir en ciertos periodos, en esta parte es, donde se deben realizar estudios de mercado y poder así captar mayor información sobre posibles proyectos, por ende este año se tiene un enfoque principal a la economía Circular, es necesario estar dispuesto a despertar el interés investigativo para proceder a encontrar posibles negocios, y así brindarle a esta compañía un mayor crecimiento organizacional .

La realización correcta del desarrollo de estas actividades se basa en la información que se presente por el posible comercializador catalán, donde especificará en detalle en que está interesado, acorde a esta información se ubica en una base de datos, para poder completar con sus posibles proveedores, después de finalizar esta etapa, se continúa con la evaluación del comercializador, para llegar a asegurar si lo encontrado es de su interés para su negocio, esto se

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

complementa, dando información sobre la actividad que se encarga la compañía, el financiamiento que se tiene, si está registrado o no en el RUES, qué normativa tiene acorde a su producto o servicio.

Al completar estas bases de datos, se contacta a los proveedores, para saber si están interesados en reunirse con la empresa o el proyecto de Cataluña, por videoconferencia, es así como se pueden llegar a resolver las inquietudes de ambas partes, para proseguir con el intercambio de datos y que se estén comunicando , y ser un caso éxito cuando se cierre el negocio, claro está que esto depende del interés que se manifieste y las necesidades que se tengan, sin embargo en distintos casos muchas empresas de Cataluña envían sus productos a Colombia a la empresas que estén interesadas para que vean cómo sería la calidad, o si es algún servicio se le comparte y que lo puedan probar, pero si se llega a este caso éxito y si las empresas lo comparten, se paga por una publicidad internacional, si se sigue en contacto con la compañía de Cataluña se procede a brindarles un servicio exclusivo por llegar hasta este punto que es el servicio de área manager que se encarga de hacerle seguimiento a todos los leads abiertos y buscar más oportunidades.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Análisis DOFA

DEBILIDADES ● Poco conocimiento de la cultura colombiana, para establecer la negociación. ● No tener tacto al hora de expresarse y ser cortante al hora de dar el mensaje al Colombiano	FORTALEZAS ● Antigüedad en el mercado, que da la confianza a los clientes fidelizados y prospectos entregar sus mercancías a la compañía. ● Tener casos éxitos internacionales, y posicionados en Colombia, con altos estándares en el mercado comercial, para mayor por seguridad en las empresas Colombianas.
OPORTUNIDADES ● Crecimiento fuerte en el mercado catalán en Colombia ● Necesidad de expansión y nuevas estrategias comerciales	AMENAZAS ● Información escasa por parte del comercializador catalán que se es requerida para poder averiguar proveedores acorde a su interés ● Poca coordinación a la hora de establecer reuniones virtuales, entre el catalán y el colombiano.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

PLANTEAMIENTO PLAN MEJORA

Planteamiento central

La compañía catalana CT&I está adquiriendo un valor de reconocimiento a nivel nacional , y con gran ventaja a nivel internacional, brindando el mayor apoyo general a las empresas españolas para que tengan una buena posición en el mercado colombiano y sus alrededores, con las diferentes dinámicas y filtros que se debe valorar a la hora de tener una incursión comercial nacional, sin embargo al desarrollo de este vínculo, se han encontrado ciertas falencias que interrumpen la eficiencia del resultado deseado, porque al llegar el tema del COVID-19 se vio necesario implementar otras soluciones a la hora de reunirse de manera directa y presencial con el encargado del proyecto catalán es ahí , donde para las relaciones internacionales que se manejan de Cataluña a Colombia la falta de saber cómo se desarrollan los negocios a largas distancias por lo menos en una primera faceta , ya sea por cultura o ética misma del país, esto causa complejidad a la hora de cerrar tal negocio o proyecto, y es ahí donde se observa una de las primeras falencias, donde se deberá realizar una introducción aún más detallada de comportamientos o que expresiones usar al dirigirse a un colombiano, para que exista mayor comprensión y habilidad a la hora de establecer reuniones entre estos países, para favorecer al reconocimiento de la oficina comercial del Gobierno de Cataluña.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Importancia, limitaciones y alcances

La importancia de esta propuesta ante Catalonia Trade & Investment, es una mejora que se realiza para el mercado comercial español, que conozca la cultura y que debe tener en cuenta para poder contar con mayor facilidad con un empresario colombiano que apoye su proyecto y crecer comercialmente, al igual que las empresas colombianas.	Las limitaciones , entre estas las más relevantes que afectan este proceso, es el desconocimiento de cómo se deben realizar las negociaciones en Colombia.	Su mayor alcance fue hacer parte de esta compañía y conocer un poco más allá de la cultura catalana, y ser una base para varios proyectos que son bastante interesantes y que además generan innovación para Colombia.
---	---	---

Objetivo General

- Diseñar y determinar un procedimiento que facilite la comunicación y comprensión entre empresarios de Cataluña y Colombia, para llegar a nuevas alianzas estratégicas comerciales.

Objetivo Específico

- Hacer que CT&I sea una de las primeras opciones en el mercado español que deseen tener la facilidad de tener contacto con empresas colombianas, en busca de relaciones comerciales.
- Realizar nuevas tácticas, que colaboren al catalán al entender más la cultura de Colombia, para tener mejor incursión al mercado.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

Propuesta de Mejora

En Colombia donde se posiciona una de las sucursales del Gobierno de Cataluña, la oficina comercial en Bogotá, tiene el objetivo de ser el apoyo y base para las empresas catalanas que desean tener alguna estrategia comercial con empresas de Colombia , Ecuador o Perú, es así como se realiza una reunión previa con la empresa catalana, para saber los intereses u objetivos que desea lograr, y poder así estar acorde a sus expectativas, después de, se da una breve conclusión, de que se debe tener en cuenta, como que el servicio que se brinda es por horas, al finalizar , se comienza a realizar una búsqueda exhaustiva sobre qué empresas encajan a la descripción dada, una BBDD larga para que el empresario catalán de una evaluación de 1 - 5 si las empresas escogidas son o no de su interés para alcanzar su meta de su mercado, para realizar el seguimiento con el contacto necesario, donde puede ser el encargado del área de ventas, coordinación académica, exportaciones o hasta el mismo gerente, todo de acuerdo a qué empresa nos estamos dirigiendo y cuál es el proyecto para saber cómo debo llegar a esa compañía, y poder concretar diferentes reuniones que es uno de los filtros más importantes con el que se desea platicar sobre aquellos intereses de identificar el desconocimiento de la cultura y del cómo posicionarse en el este mercado, donde varias de las empresas catalanas están interesadas en ello, por ende se identificó en el error más común que se generaba , de esta manera se actuó, llevando a cabo una presentación de intro de que se debe tener en cuenta como empresa la vincularse en Colombia que debe tener en cuenta para poder entablar un negocio .

Al realizar esta presentación se observó que para la cultura de negocios es necesario identificar la misión y la visión de la empresa que se está interesado, así poder saber qué intereses

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

tiene, primero se debe realizar una comunicación previa por correo dando información sobre la compañía catalana que está interesada en agendar una reunión virtual , para poder tener un vínculo más cercano y mucho más directo para explicar los puntos de interés, en varias ocasiones se tiene la oportunidad de hablar con el encargado del área para hacer la reunión y es así mucho más fácil poder hacer la coordinación , al realizar el agendamiento de la reunión, es muy útil un día o dos realizar una llamada para confirmar nuevamente la reunión, y sin embargo minutos antes hacer lo mismo, en Colombia es normal realizar este tipo de confirmaciones ya que si no se hace de esta manera se pensara que no se está interesado , al momento de reunirse de manera virtual es más complejo la conexión de negociación que se puede tener , porque cada quien está en su puesto de trabajo y puede ser interrumpido con frecuencia.

La idea principal y más importante es que el tiempo de disposición que se tiene varía entre 30 min a 1 hora , es ahí cuando debemos ser amigos de ese tiempo , ser claros, y ser precisos con lo que se ofrece, en Colombia suele ser muy usual preguntar el tema del valor, y más cuando se sabe que es una empresa internacional , estos son varios tips que se tuvieron en cuenta al hacer la primera reunión con el catalán para iniciar el debido proceso y seguimiento , para eso se realizó una presentación donde se explica muy detallado que debe hacer a un catalán dirigirse a un colombiano, para que la reunión salga con total éxito y el resultado esperado

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Conclusiones

- La implementación de esta presentación de la cultura de negocios, será de mayor utilidad para generar mayor facilidad y habilidad de entablar una conversación entre catalanes y colombianos, y poder así cerrar proyectos con éxito.
- Es necesario tener en cuenta que debilidades se ven a la hora de agendar este tipo de reuniones para poder ir completando qué tipo de comunicación es necesaria para este tipo de situaciones.
- Cada sucursal de CT&I maneja diferentes metodologías para ser mas eficaces y eficientes a la hora de llegar a realizar este tipo de reuniones
- Es relevante identificar que influye en el comportamiento del empresario catalán frente a las reuniones establecidas en Colombia, donde todo depende en un principio de que lo sugerido lo tome de la mejor manera para que su resultado sea próspero.
- Las funciones del practicante en el área comercial de CT&I es un gran soporte para el departamento, dando constante apoyo, además de analizar y observar que se puede hacer para mejorar el proceso ante la relaciones internacionales que se presenten.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT

Bibliografía

- Legiscomex. (s. f.). Cultura de negocios con Colombia. www.legiscomex.com. Recuperado 22 de febrero de 2022, de <https://www.legiscomex.com/documentos/cultura-negocios-colombia-rci308>
- Ogliastri, E. (2001). ¿Cómo negocian los Colombianos? (Vol. 6). Bogotá: Alfaomega.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT
SEGUIMIENTO DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL.

Para CT&I, solo existe un área laboral que se encarga de varias funciones, donde las actividades que se realizan a diario son bastante variadas, teniendo relación con las prácticas profesionales, aca en Colombia está ubicada el área comercial, que identifica las oportunidades donde se pueden posicionar estos proyectos españoles.

Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

- **Ciclo 1 Aprendizaje (15 septiembre - 1 Octubre)**

- En este ciclo se planteó el objetivo de aprender de forma correcta la aplicación de los procesos de gestión con los productos que circulan a diario e identificar el ritmo y carga laboral que se maneja en el área . Este ciclo tiene cómo ventaja el poder cometer errores y así mismo aprender de estos.

- **Ciclo 2 Adaptación (2 Octubre - 16 Noviembre 9)**

- En este ciclo se trazó la meta de adaptarse a la rutina diaria en cuanto a los procesos solicitados por los proveedores y las demandas de carácter urgente que genera el área, además de fortalecer los conocimientos de análisis e interpretación de una situación compleja como lo fue el cierre de vías importantes para el abastecimiento de las tiendas.

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA CATALONIA TRADE & INVESTMENT

- **Ciclo 3 Progreso (17 Noviembre - 1 Diciembre)**

- Se dio la finalización de varios proyectos, con la entrega de su reporte final, en esas las conclusiones que ayuda a determinar qué falencias se tuvo como representante de la empresa, donde se comenta los principales problemas o beneficios que se obtuvo el seguimiento del respectivo proyecto

- **Ciclo 4 (2 Diciembre - 16 Enero)**

- Reuniones de introducción con las nuevas empresas interesadas en posiciones sus diferentes

- **Ciclo 5 (17 Enero - 1 Febrero)**

- Hacer que CT&I sea una de las primeras opciones en el mercado español que deseen tener la facilidad de tener contacto con empresas colombianas, en busca de relaciones comerciales.
- Dar inicio a nuevos proyectos, comenzando por explicar el debido proceso que se realiza, y una explicación clara a los intereses y resultados que se desea alcanzar, entre la empresa catalana en el mercado colombiano.

- **Ciclo 6 Finalización (2 Febrero - 11 Marzo)**

- Estar en la feria de ANATO, para poder realizar nuevos vínculos de negocio, para futuros proyectos catalanes con interés en tener algún convenio comercial con

PLAN DE MEJORA EN ÁREA DE CONSULTORIA DE LA EMPRESA
CATALONIA TRADE & INVESTMENT
Colombia.