



PLAN DE MEJORA

Plan de mejora Cámara de Comercio Árabe Colombiana

Laura Ximena Sánchez Sierra

Universidad Santo Tomas de Aquino

Opción de grado

Presentado a

Miguel Alba

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C

25 de noviembre del 2023



Resumen

En el transcurso de este plan de mejora propuesto, reconoceremos optimizar y fortalecer las operaciones de desarrollo de los negocios internacionales en la Cámara de Comercio Árabe Colombiana, las cuales he estado aprendiendo e involucrándome para lograr llevar un impacto positivo en sus finalidades.

Observaremos un análisis detallado de los objetivos, servicios y acompañamientos de la Cámara de Comercio Árabe Colombiana, identificando tendencias, oportunidades y posibles obstáculos, mediante diferentes técnicas de herramientas de estudio, utilizaremos la información recopilada para adaptar estrategias de desarrollo de negocios de manera más efectiva y así mismo implementar un plan de mejora que apoye el crecimiento de sus intereses.

Agradecimientos

Al culminar con una temporada de aprendizaje, llena de dificultades, compromisos y responsabilidades, es inevitable que no me conquiste un sentimiento de admiración y fascinación por mí misma, me abrazo y aplaudo por el aporte en mi vida que he terminado, ya que, siendo honestos, todo este tiempo siempre creí en las increíbles cosas que podría llegar hacer, como llegar al fin de mi ciclo estudiantil. Aun así, un análisis objetivo demuestra que este ciclo no hubiese podido ser, gracias a la participación de personas e instituciones que ayudaron a que este fuera un final feliz y próspero.

A mis papas, debo agradecerles de manera profunda y sincera ya que invirtieron tiempo, paciencia, sacrificio y financiación en mí, siempre con el propósito de que finalizara con esta etapa de mi vida, los amo.



A los docentes que independientemente de la relación, les admiro y aplaudo por ese arduo trabajo que hacen todos los días de instruir a los jóvenes para que alcancen a ser excelentes profesionales y que de este país sea uno aún mejor.

Mientras pensaba en estos agradecimientos, pensé mucho en una persona en especial, quien fue fundamental para darme ese apoyo y esas palabras de aliento, quien siempre me miraba con admiración, amor y fascinación cuando le hablaba de mis planes a futuro, Frank Wentworth alias Bipa, mil gracias por ser la persona que fuiste conmigo, sé que desde el cielo me miras con orgullo.

Introducción

La creación de un plan de mejora se establece como una herramienta estratégica y de suma importancia en el proceso de aprendizaje y aportación a la empresa. Este es un aporte proactivo a la organización que confió y me entregó responsabilidades de liderazgo y toma de decisiones brindándome la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante toda la carrera y así empezar a crecer profesionalmente.

Este plan de mejora tiene como objetivo principal incrementar la presencia y la eficacia de empresas colombianas y/o latinoamericanas en el mercado internacional (países árabes) promoviendo el crecimiento de las relaciones comerciales (exportaciones), mediante la asesoría y acompañamiento de la Cámara de Comercio Árabe Colombiana y Latinoamérica Business Center en el ámbito internacional.



Tabla de contenido	
Resumen	2
Agradecimientos.....	2
Introducción.....	3
Tabla de contenido.....	4
Cámara de Comercio Árabe Colombiana.....	5
Aspectos generales	5
Misión.....	6
Visión	7
Valores.....	7
Ubicación Geográfica.....	8
Estructura Administrativa.....	9
Unidad de Aprendizaje	9
Análisis DOFA.....	10
Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales	11
Limitaciones	11
Alcances	12
Objetivo general	12
Objetivos específicos.....	12
Contenido Plan de Mejora.....	13
Conclusión.....	15
Bibliografía.....	15
Seguimiento Practica Profesional.....	15
Cronograma cumplimiento de objetivos trasados mes a mes.....	17
ANEXO 1.	18
Plan de acción de mejora.....	18



Cámara de Comercio Árabe Colombiana

La cámara de Comercio Árabe Colombiana es una entidad privada, ubicada en la ciudad de Bogotá – Colombia, sin ánimo de lucro, fundada en febrero de 2009 con el fin de abrir canales de conocimiento cultural, comercial, académico, turístico y de inversión entre Colombia y un mercado de 1.8 billones de personas en la región MEASA (Middle East - África - Sudeste Asiático).

Entidad que tiene como objetivo principal promover y fortalecer las exportaciones entre Colombia y los países árabes. Su función es actuar como un puente entre las empresas de ambas regiones, facilitando el intercambio comercial, la colaboración empresarial y el entendimiento mutuo.

Su filial en Emiratos Árabes Unidos Latinoamérica Business Center nace como una iniciativa de la Cámara de Comercio Árabe Colombiana en alianza con el gobierno Emirati en marzo del 2022, buscando fortalecer los lazos y la comunicación entre el mercado árabe y Latinoamérica.

(Colombiana, 2020)

Aspectos generales

La Cámara de Comercio Árabe Colombiana y su filial en EAU Latinoamérica Business Center, como entidad que se encarga de fortalecer las relaciones entre el mercado árabe y Latinoamérica presenta los servicios de:



Membresía: Acelerando el crecimiento e incrementando la tasa de éxito de los proyectos exportadores, ofreciendo acompañamiento, guía, soporte, asesoría y una red de contactos que permiten ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo para comercializar los productos y servicios latinoamericanos a la región MEASA, por medio de una membresía de durabilidad de un semestre, acelerando la internacionalización con 23 servicios en 7 áreas de especialidad.

Expositor: Apoyo en la participación de ferias internacionales, logrando un espacio estratégico compartido entre varias empresas optimizando los costos, encargándose de la adecuación del espacio y puesta en escena, Latinoamérica Business Center será la empresa local que apoya las conversaciones de negocios con los clientes, brindando seguridad y respaldo para construir relaciones a largo plazo.

Misión Comercial: En un espacio de 10 días se crea una agenda en donde se establece una experiencia comercial y cultural inmersiva. La propuesta incluye:

alojamiento, transporte interno, alimentación según el programa, visitas a empresas del gobierno y privadas, agenda comercial, acompañamiento por guías bilingües, y toda la experiencia y soporte de nuestro equipo a través de nuestra oficina en EAU. Previo a la experiencia se realiza una preparación a los empresarios en cultura, religión, técnicas básicas de negociación para sacar el mejor provecho de su viaje.

Misión Académica: Mediante universidades e institutos académicos se logra una inmersión en la cultura árabe conociendo lugares turísticos, sinergias con pares y aliados, visitando campus y entidades en la búsqueda de cooperación entre ambas regiones.

Misión



Conectar puntas. Proveer a los clientes del mercado árabe y de Latinoamérica un canal de comunicación ágil, confiable y efectivo para facilitar la relación, apertura y expansión de negocios, creando una comunidad que represente los intereses comunes en ambas regiones.

(Colombiana, 2020)

Visión

Ser la entidad líder que represente la comunidad empresarial colombiano y latinoamericana ante los ojos de un mercado de más de 1.8 billones de consumidores, brindando servicios y acompañamiento que permita el crecimiento en ventas y a la construcción de relaciones gana-gana duraderas en el tiempo. (Colombiana, 2020)

Valores

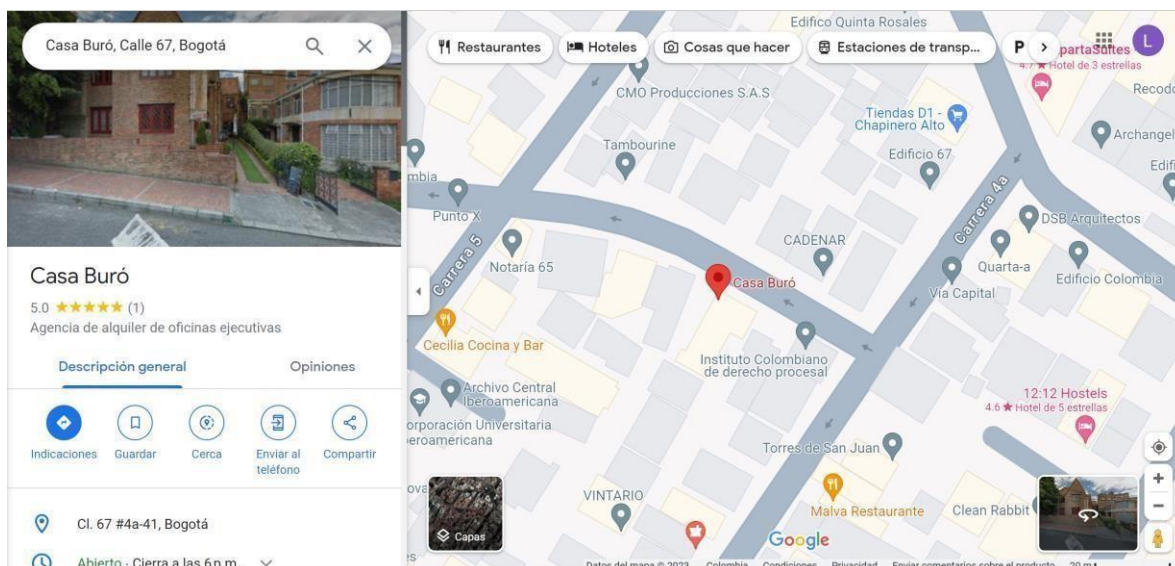
- Transparencia
- Confianza
- Respeto - Vínculos
- Proactividad
- Vocación y servicio

(Colombiana, 2020)

Ubicación Geográfica

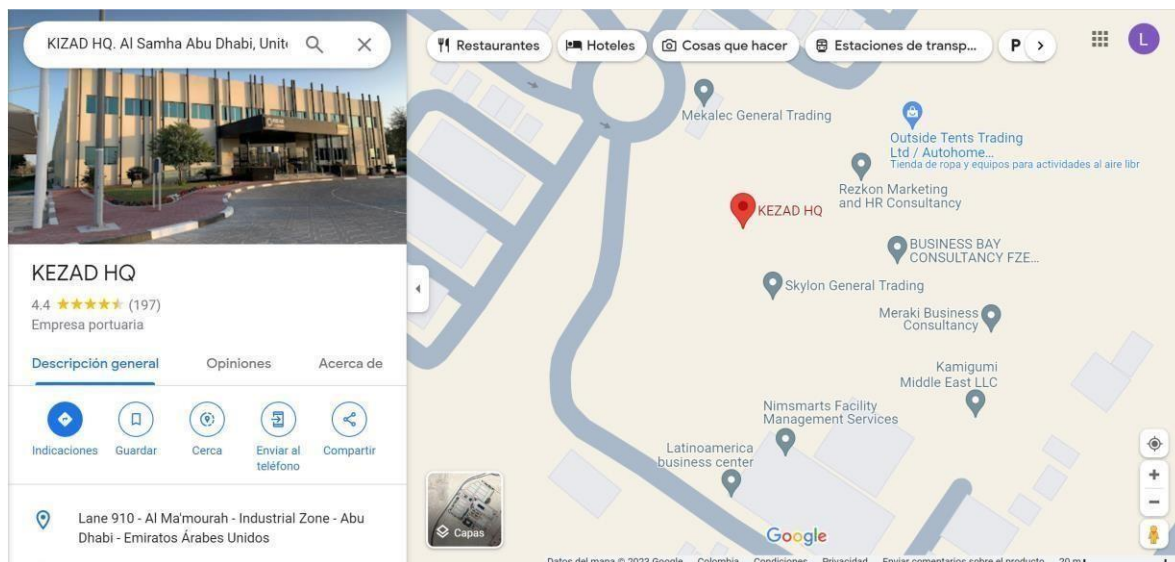
La oficina de la Cámara de Comercio Árabe Colombiana queda ubicada en la Cl. 67

#4a41, Bogotá – Casa Buró. (Maps, s.f.)



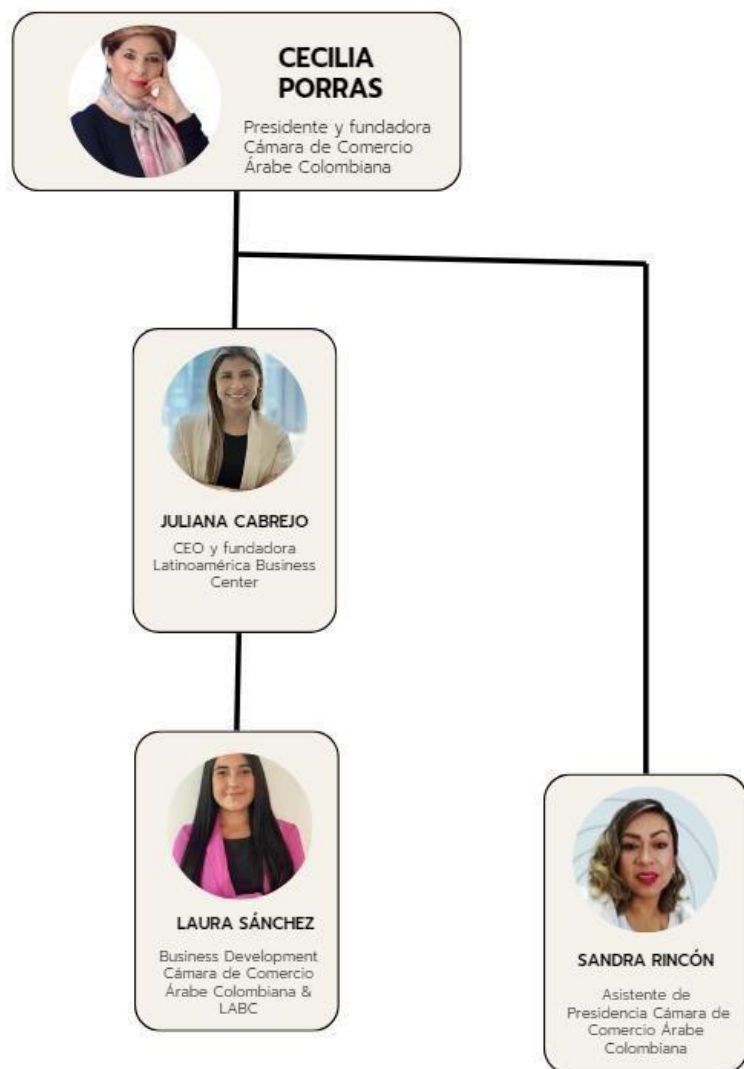
La filial en Emiratos Árabes Unidos queda ubicada en Lane 910 - Al Ma'mourah -

Industrial Zone - Abu Dhabi - Emiratos Árabes Unidos. (maps, s.f.)





Estructura Administrativa



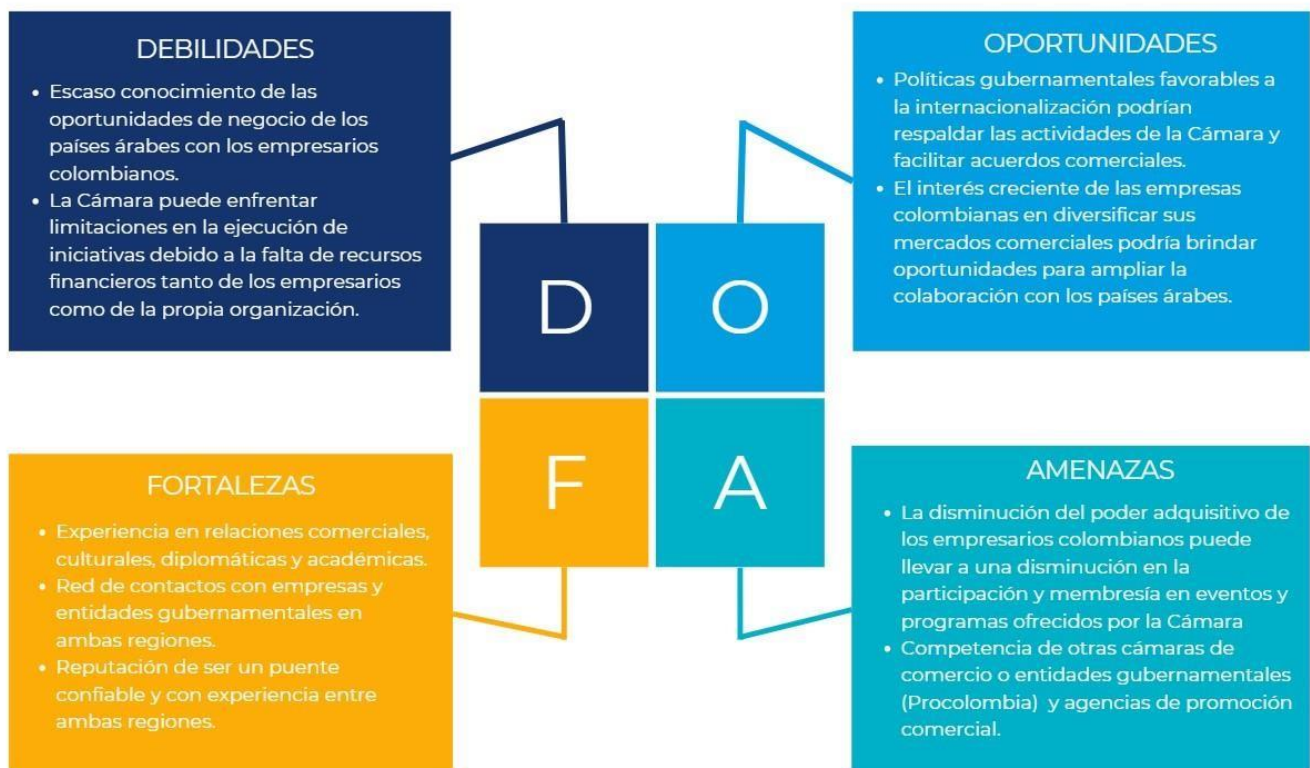
Unidad de Aprendizaje

Business Developer – Desarrolladora de Negocios:

Ejecutar el cargo de desarrolladora de negocios en la Cámara de Comercio Árabe Colombiana implica no solo el desempeño de funciones específicas, si no de establecer relaciones estratégicas, con organizaciones gubernamentales, cámaras de comercio tanto nacionales como internacionales y sobre todo con empresarios que han identificado a los países árabes como una oportunidad de negocio para su producto u organización.

Identificar y buscar nuevos empresarios latinoamericanos, participando en negociaciones cerrando acuerdos y contratos entre los empresarios para adquirir nuestros servicios con aprendizaje continuo del mercado árabe y latinoamericano.

Análisis DOFA





Planteamiento De Plan De Mejora Respecto A Las Prácticas Profesionales

El presente informe de prácticas profesionales se enfoca en la identificación, análisis y propuestas de solución para las debilidades y amenazas identificadas durante el periodo de prácticas, con el objetivo de fortalecer la experiencia laboral y contribuir a mi desarrollo profesional. Busco no solo destacar las lecciones aprendidas, sino también proponer acciones de mejora que permitan convertir las debilidades en oportunidad y enfrentar las amenazas de manera proactiva.

Limitaciones

1. La dependencia en exceso de alianzas estratégicas podría ser un riesgo muy grande, si por ejemplo una alianza clave se debilita o decide terminar con la propuesta, esta podría afectar la implementación del plan.
2. Los cambios en las regulaciones gubernamentales como alcaldías, gobernaciones, etc., cambia completamente la postura del empresario a la hora de contraer ayuda financiera, en educación o comercial, situaciones inesperadas pueden afectar el entorno comercial y la implementación del plan que se llevaba ejecutando tiempo atrás.
3. Algunas estrategias pueden requerir tiempo para mostrar resultados, el no tener paciencia y expectativas poco realistas pueden empezar a surgir si los beneficios no se ven de inmediato.



Alcances

El plan propuesto tiene alcances positivos beneficiando la postura financiera de la cámara, estabilizando las finanzas y así creando una base sólida para operar y crecer con la internacionalización de productos colombianos a países árabes.

1. Fomentar toda colaboración entre empresarios colombianos y potenciales clientes árabes, con diferentes proyectos, plataformas, posicionándonos en el mercado.
2. Podremos llegar a proporcionar a los empresarios no solo colombianos, si no, de toda Latinoamérica, un alcance (puente) de comercialización a esta parte del mundo que es tan avanzada a la nuestra, creando relaciones gana -gana.
3. Empresarios podrán conocer y aprender más sobre el mercado árabe, fusionando cultura, y estrategias comerciales innovadoras.

Objetivo general

Fortalecer la posición de la Cámara de Comercio Árabe Colombiana como facilitador de relaciones comerciales entre Colombia y los países árabes, impulsando la inversión y cooperación económica.

Objetivos específicos

1. Identificar áreas clave de interés mutuo entre Colombia y los países árabes y trabajar en colaboración para facilitar y promover acuerdos bilaterales que impulsen las relaciones comerciales.



2. Proporcionar información actualizada sobre regulaciones comerciales, oportunidades de inversión, cultura de negocios y tendencias económicas en los mercados árabes a través de seminarios, foros comerciales, mesas de dialogo.
3. Trabajar en la colaboración con los gobiernos de Colombia y los países árabes para facilitar la negociación y firma de acuerdos bilaterales que promuevan el comercio, la inversión y la cooperación.

Contenido Plan de Mejora

Este plan de mejora tiene como propósito proporcionar una base sólida para mejorar la posición de la Cámara de Comercio Árabe Colombiana en términos de convenios de cooperación, internacionalización y desarrollo empresarial, para que mantenga un rubro económico estable durante todo el año.

Implementar el plan de acción de mejora de acuerdo con lo estipulado en el Anexo 1.

Estructurar cada año con anticipación todo un portafolio de servicios que nos mantenga en movimiento mes a mes. Implementaremos una propuesta para estructurar un plan anual que pueda revitalizar a la cámara y así mismo mantenerla estable y en continua mejora evidenciando un cierre financiero anual significativo.

Por medio de estrategias para un mejoramiento notable debemos reestablecer:



1. Compromisos de cooperación con ramas del gobierno colombiano/latinoamericano y árabes que tengan que ver con el relacionamiento de internacionalización; estableciendo nexos con cámaras de comercio nacionales, gobernaciones departamentales, entidades descentralizadas, entidades académicas y así, a través de cada una de ellas poder llegar a clientes proactivos que quieran comercializar sus productos con países árabes.
2. Realizando programas de alianzas estratégicas con entidades gubernamentales buscando la financiación para las PYMES, que son el 93% de los empresarios colombianos, incentivando su actividad de comercialización. Mediante esta colaboración se fortalece la posición de la cámara aumentando su capacidad de apoyo mediante un equipo de expertos en el mercado árabe logrando transacciones exitosas y continuas, aportando al PIB del país.
3. Establecer colaboraciones que puedan aumentar la visibilidad, los servicios, beneficios y el valor de la cámara por medio de eventos de agremiaciones, donde los empresarios se enteren de las oportunidades de negocio, tendencias comerciales y culturales que existe en esta región.



Conclusión

Con la implementación de este proyecto se logra mejorar factores diferenciales como lo son la mejora de ingresos, crecimiento en nuestros clientes, colaboraciones de cooperación exitosa, fortaleciendo los lazos y la comunicación para empresarios latinoamericanos. Este conlleva un desafío internacional ya que este mercado no es muy reconocido, por medio de nosotros crecerán las oportunidades de negocio, logrando visibilidad, reconocimiento y confianza en el mercado, midiendo el impacto que este plan aporte a la mejora continua de esta cámara binacional.

La planificación de este proyecto se vuelve en una competencia al diseñar e implementar estrategias para la ayuda al fortalecimiento de lazos con entidades gubernamentales.

El propósito es el poder garantizar la ejecución efectiva de esta iniciativa propuesta.

Bibliografía

Colombiana, C. d. (2020). *Cámara de Comercio Árabe Colombiana*. Obtenido de <https://ccac.com.co/quienes-somos-ccac/>

Seguimiento Practica Profesional

Capacitaciones sobre las relaciones internacionales con el mercado árabe, cultura e historia, entrenamiento en temas como geográfica, islam, protocolos, cultura de negocios, oportunidades. Estructuración de webinars sobre convocatorias actividades de ferias internacionales (en países árabes) y misiones comerciales próximas a la agenda programada al 2023.



Sensibilización a través de convocatorias realizadas por aliados, cámaras de comercio nacionales, gobernaciones, universidades.

Estudio y búsqueda del posible empresario, capacitándolo y dándole a conocer la incubadora de negocios para incentivarlo a ser parte. Invitación y coordinación de reuniones con los clientes apetito de la empresa (membresías), asistencia de la gerencia Juliana Cabrejo para el cierre de negocios.

Cronograma cumplimiento de objetivos trasados mes a mes

[illegible]



ANEXO 1.

Plan de acción de mejora

1. Realizar investigaciones exhaustivas sobre el mercado árabe relevantes para identificar oportunidades comerciales y tendencias económicas. Esto implica recopilar información sobre la cultura empresarial, preferencias del consumidor, regulaciones comerciales y características del mercado.
2. Evaluar la viabilidad de expansión de las empresas colombianas en los mercados árabes. Esto implica analizar factores como la demanda del mercado, la competencia existente, los costos de entrada y los riesgos asociados.
3. Planificar y organizar logísticamente eventos, utilizar bases de datos, invitar empresarios y funcionarios relevantes de gobierno como privados, coordinar reuniones de negocios siempre asegurando el éxito de estas actividades.
4. Establecer y mantener relaciones proactivas y sólidas con empresas, organizaciones y representantes comerciales en los países árabes. Esto implica desarrollar una red de contactos empresariales, participar en reuniones y eventos relacionados con el comercio bilateral, y buscar oportunidades de colaboración y alianzas estratégicas.
5. Realizar seguimiento y evaluación de los resultados y el impacto de las actividades de promoción comercial. Esto implica analizar el desempeño de las empresas colombianas en el mercado árabe, identificar áreas de mejora, recopilar retroalimentación de los empresarios y ajustar las estrategias según sea necesario.