

**Proyecto de Mejora Interactiva, potenciando la Participación y la
Retroalimentación en la Cámara Colombo Japonesa de comercio e industria**

Estudiante

Frankly Sebastián Romero del Río

Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Opción de Grado

Empresa

Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria

Docente Tutor

Jhon Edison Pulido Pedraza

01/02/2024

RESUMEN O ABSTRACT

El proyecto propuesto tiene como objetivo mejorar la participación y la retroalimentación de los miembros y partes interesadas de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) a través de un enfoque interactivo. El proyecto se centra en el diseño e implementación de una plataforma digital que ofrecerá cursos sobre cultura, comercio y sociedad japonesa, promoverá casos de éxito y alianzas empresariales, y facilitará herramientas de feedback continuo. Además, se buscará fortalecer la presencia en línea de la CCJCI y establecer alianzas estratégicas con medios de comunicación y empresas locales y japonesas. La evaluación y ajuste continuo permitirán maximizar la eficacia del proyecto y planificar futuras interacciones para mejorar la colaboración y el intercambio entre Colombia y Japón.

PARTE I

1. INTRODUCCIÓN

El plan de mejora para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) se enfoca en mejorar la participación y la retroalimentación de sus miembros y partes interesadas a través del "Proyecto de Mejora Interactiva". Este proyecto surge como respuesta a la necesidad de adaptarse al entorno empresarial y social actual, donde la interacción digital y el feedback continuo son esenciales. El objetivo principal es fortalecer el papel de la CCJCI como un facilitador de las relaciones bilaterales entre Colombia y Japón, fomentando la colaboración empresarial, cultural y educativa entre ambos países.

Para lograr esto, se pretende crear un ambiente propicio para la participación activa de los miembros, así como para la generación de ideas y la retroalimentación constructiva. El plan se basa en un estudio de mercado detallado y una segmentación precisa de los clientes potenciales, lo que permitirá adaptar las estrategias de participación y comunicación de manera efectiva. Se analizan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puedan influir en la ejecución del proyecto, con el fin de maximizar su impacto y cumplir con los objetivos de la CCJCI.

Se proponen acciones concretas, como la creación de módulos sobre Japón, la promoción de casos de éxito y alianzas, el uso de contenido interactivo en redes sociales y la implementación de herramientas de retroalimentación continua. Aunque se reconocen algunas limitaciones, se considera que el alcance del proyecto es significativo y puede tener un impacto transformador en la CCJCI y sus partes interesadas.

1.2 AGRADECIMIENTOS

Me gustaría expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que han sido parte fundamental en el desarrollo y ejecución de este proyecto de mejora:

A los profesores y expertos que compartieron su conocimiento y experiencia para la toma de decisiones fundamentadas. En particular, deseo expresar mi especial gratitud a la profesora Natalia del Pilar Rojas Hernández, cuya constante ayuda, carisma y amplio dominio del tema fueron invaluable para mí.

A los miembros de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI), por su disposición a colaborar, su participación activa y sus valiosas aportaciones que fueron clave para dar forma a este proyecto.

A mis amigos y familiares, por su constante apoyo, comprensión y ánimo durante todo este proceso.

Su compromiso y contribuciones han sido fundamentales para el éxito de este proyecto, y les estoy profundamente agradecido por ello.

INDICE

RESUMEN O ABSTRACT.....	2
PARTE I.....	3
1. INTRODUCCIÓN	3
1.2 AGRADECIMIENTOS	4
PARTE II	9
2. CÁMARA COLOMBO JAPONESA DE COMERCIO E INDUSTRIA.....	9
2.1 Aspectos Generales	9
2.1.1 Misión y visión.....	10
2.1.1.1 Misión.....	10
2.1.1.2 Visión.....	10
2.1.2 Ubicación Geográfica.....	11
2.1.2.1 Figura 1. Ubicación Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, Bogotá.....	11
2.1.3 Estructura Organizativa.....	11
2.1.3.1 Figura 2. Estructura Organizativa de Cámara Colombo Japonesa de Comercio e.....	11
Industria	11
2.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.	11
2.1.5 Análisis DOFA	12
2.1.5.1 Tabla 1: Matriz DOFA para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria.....	12
2.1.5.2 Tabla 2. Estrategias DOFA.....	15

PARTE III.....	18
3. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORAMIENTO RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.....	18
3.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales	18
3.2 Importancia, Limitaciones y alcances	19
3.2.1 Importancia.....	19
3.2.2 Limitaciones	20
3.2.3 Alcance	20
3.3 Objetivo General	20
3.3.1 Objetivos Específicos.....	21
PARTE IV.....	21
4. CONTENIDO PLAN DE MEJORAMIENTO.....	21
4.1 Propuesta de Mejora.....	21
4.1.1 Mercado global.....	22
4.1.2 Estudio de mercado	23
4.1.3 Estudio de la industria	24
4.1.4 Competencia	24
4.1.5 Tendencias y Análisis de Datos.....	25
4.1.6 Estrategias de posicionamiento	26
4.1.6.1 Ampliar la presencia en línea:	26
4.1.7 Atributos y Calidad:.....	27
4.1.8 Precio y Estilo de Vida	28

4.1.9 Plan de Medios:	29
4.1.10 Feedback y Evaluación Continua	29
4.1.11 Promoción de la Plataforma de módulos:	30
4.1.12 Redes Sociales	30
4.1.13 Sitio Web Interactivo	31
4.1.14 Módulo de Comunicación Interna	31
4.1.15 Modelo de plataforma y módulos:	32
4.1.16 Promoción y Difusión:	33
4.1.16.1 Email Marketing:	33
4.1.16.2 Marketing en Redes Sociales:	34
4.1.16.3 Colaboración con Medios de Comunicación:	34
4.1.17 Feedback y Evaluación:	34
4.2.1 Ciclo 1: Análisis y Preparación	35
4.2.2 Ciclo 2: Diseño e Implementación	35
4.2.3 Ciclo 3: Evaluación y Ajuste	36
4.2.3.1 Evaluación del Progreso:	36
4.2.3.2 Recopilación de Feedback:	36
4.2.3.4 Análisis de Datos:	36
4.2.3.5 Ajustes Estratégicos:	36
4.2.4 Ciclo 4: Implementación y Mejora Continua	37
4.3 CONCLUSIONES DEL PROYECTO	38

4.4 BIBLIOGRAFÍA	39
PARTE V	41
5. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	41
5.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo a sus prácticas profesionales	41
5.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes	41
5.1.1.1 Tabla 3. Relación de labores, logros y dificultades por ciclos de la práctica.....	41

PARTE II

2. CÁMARA COLOMBO JAPONESA DE COMERCIO E INDUSTRIA

En este apartado, se incluyen elementos de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, que permiten comprender su estructura organizativa y su papel en el fortalecimiento de la relación comercial entre ambos países. Para esto, se exponen la misión, visión, valores; así como la ubicación, la unidad de desarrollo de la práctica y la matriz DOFA.

2.1 Aspectos Generales

La Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) es una organización privada sin ánimo de lucro, el fundador de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria fue Luis Fernando Gutiérrez Tobón.

Somos una organización privada, con vocación binacional, sin ánimo de lucro y de carácter permanente, con el propósito de apoyar la consolidación de las relaciones bilaterales de Colombia y Japón, así como, para apoyar, impulsar y velar por los intereses de la inversión comercial, cultural y general de integración bilateral entre Colombia y Japón.

La Cámara es creada el 10 de mayo de 1988, con la necesidad de estrechar los lazos de amistad entre las dos naciones, servir como órgano de consulta del gobierno, de los institutos y las agencias del Estado de Colombia y Japón y apoyar los intereses económicos, comerciales, industriales y turísticos binacionales. (Camara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, 2023)

2.1.1 Misión y visión

2.1.1.1 Misión

La Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria ha establecido una misión que la define como una organización privada, sin ánimo de lucro y de carácter permanente, con una clara vocación binacional.

Somos una organización privada, con vocación binacional, sin ánimo de lucro y de carácter permanente, con el propósito de apoyar la consolidación de las relaciones bilaterales de Colombia y Japón, así como, para apoyar, impulsar y velar por los intereses de la inversión comercial, cultural y general de integración bilateral entre Colombia y Japón. (Camara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, 2023)

2.1.1.2 Visión

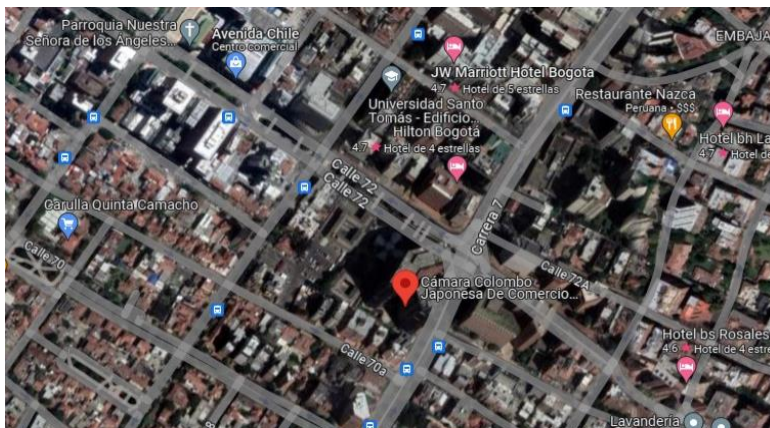
La visión de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) se proyecta hacia el futuro como entidad competitiva y dinámica, desempeñando un papel fundamental en la internacionalización de las empresas colombianas y japonesas. Su enfoque principal es generar, promover, mantener y fortalecer las relaciones bilaterales entre ambos países.

La CCJ será una entidad competitiva y activa en el desarrollo de la internacionalización de las empresas colombianas y japonesas con el propósito de generar, promover, mantener y fortalecer las relaciones bilaterales. Para 2025 será una entidad de apoyo para las pymes y MiPymes interesadas en Japón, así como de grandes empresas teniendo como actividad adicional la realización de misiones comerciales y culturales. (Camara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, 2023)

2.1.2 Ubicación Geográfica.

“La Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria se encuentra localizada en la ciudad de Bogotá carrera 7 No 71-21 torre B, piso 15” (Camara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, 2023)

2.1.2.1 Figura 1. Ubicación Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, Bogotá.

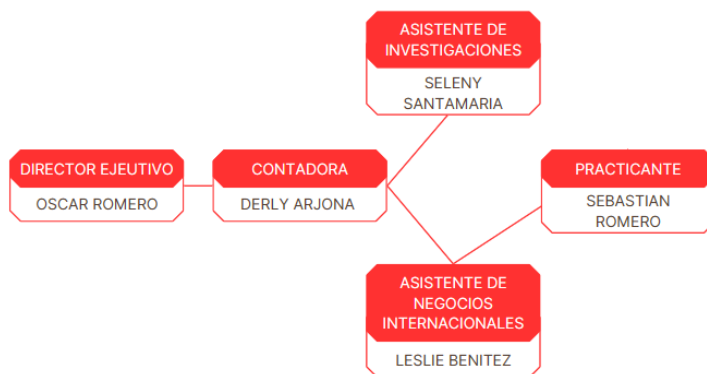


Fuente: Elaboración propia a partir de Google Maps, 2024.

2.1.3 Estructura Organizativa

Para el desarrollo de sus funciones, la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria ha estructurado su organización de la siguiente manera:

2.1.3.1 Figura 2. Estructura Organizativa de Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria



Fuente: Elaboración propia, 2024.

2.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Durante mi práctica en la Unidad de Negocios Internacionales de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, participé en actividades de coordinación de eventos, análisis de mercado y elaboración de informes. Esto me permitió comprender la importancia de las relaciones comerciales internacionales y mi papel estratégico en fortalecer la presencia de la Cámara en el mercado bilateral entre Colombia y Japón.

2.1.5 Análisis DOFA

El análisis de la matriz DOFA es una herramienta utilizada para diagnosticar el estado de una organización, área o proceso, Palacios. (2010). Ayuda en la toma de decisiones para mejorar la eficiencia y productividad empresarial al conectar elementos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que afectan su desempeño. Las fortalezas resaltan las habilidades o recursos distintivos de la organización, mientras que las debilidades señalan áreas de mejora. Las oportunidades son situaciones externas que la empresa puede aprovechar, como la expansión a nuevos mercados, mientras que las amenazas son factores externos que pueden impactar negativamente, como riesgos económicos, políticos o ambientales. La Tabla 1 muestra la matriz DOFA para la CCJCI.

2.1.5.1 Tabla 1: Matriz DOFA para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria

Factores	Positivos	Negativos
Internos	Fortalezas	Debilidades
	- Posicionamiento como mediador entre entidades gubernamentales y empresariales de Colombia y Japón, lo que le confiere una posición	- recursos limitados (financieros y humanos), como entidad sin ánimo de lucro, para llevar a cabo sus actividades y programas.

	<p>privilegiada en el fortalecimiento de estas relaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La CCJCI establece puentes de comunicación y facilita el diálogo entre las partes involucradas en el desarrollo de acuerdos comerciales, inversiones y proyectos conjuntos. - Enfoque binacional único que le permite centrarse en las necesidades e intereses para la identificación de oportunidades de negocio y cooperación que se alinean con sus objetivos y prioridades. - Apoyo a las Pymes interesadas en el mercado japonés al ofrecer asesoramiento, recursos y oportunidades de networking específicamente adaptados a sus necesidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitaciones geográficas que incluye dificultades para llegar a empresas y comunidades en otras regiones de Colombia y Japón, lo que reduce su impacto. - Competencia con otras organizaciones que buscan promover las relaciones comerciales entre Colombia y Japón y que ofrecen servicios similares o tienen una presencia más establecida en ciertos sectores o regiones.
Externos	Oportunidades	Amenazas
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de relaciones comerciales para la puesta en marcha proyectos conjuntos, 	<ul style="list-style-type: none"> - Inestabilidad política y económica en ambos países que afectan negativamente las actividades comerciales y de

	<p>inversiones y colaboraciones en diversos sectores.</p> <p>- Expansión de servicios especializados a empresas interesadas en el mercado japonés, como misiones comerciales y culturales, lo que puede abrir nuevas fuentes de ingresos y aumentar su impacto en la promoción de las relaciones comerciales.</p> <p>- Crecimiento económico y la apertura de nuevos mercados en ambos países, lo que constituyen áreas adicionales en comercio e inversiones.</p>	<p>inversión, ya que generan incertidumbre y desafíos adicionales para las empresas interesadas en explorar oportunidades comerciales en el extranjero.</p> <p>- Cambios en las políticas comerciales arancelarias o de inversión en cualquiera de los países podrían impactar negativamente en el flujo de comercio e inversión, lo que podrían alterar las condiciones comerciales existentes y requerir una adaptación rápida de la CCJCI.</p>
--	--	---

Después de identificar los elementos de la matriz DOFA, es necesario desarrollar estrategias que puedan reducir el impacto en la empresa al cruzar las variables, Palacios (2010). Por lo tanto, se pueden identificar cuatro métodos que se derivan de las prioridades de la organización. Primero (DO), reúnen las actividades que se encontraron para convertir las debilidades en oportunidades.

En segundo lugar (DA), donde se identifican las acciones que pueden evitar que las debilidades afecten el éxito del proyecto, es una prioridad alta para la organización. En tercer lugar (FO), describen cómo convertir las fortalezas en oportunidades. Por último, en cuarto

lugar (FA), permiten reducir los riesgos que puedan afectar las operaciones de la organización. La tabla No 2 presenta las estrategias que puede desarrollar la CCJCI a partir del diagnóstico de la DOFA.

2.1.5.2 Tabla 2. Estrategias DOFA

DOFA	Oportunidades	Amenazas
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de relaciones comerciales para la puesta en marcha proyectos conjuntos, inversiones y colaboraciones en diversos sectores. - Expansión de servicios a empresas especializados interesadas en el mercado japonés, como misiones comerciales y culturales. - Crecimiento económico y la apertura de nuevos mercados en ambos países. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inestabilidad política y económica en ambos países que afectan negativamente las actividades comerciales y de inversión. - Cambios en las políticas comerciales, arancelarias o de inversión en cualquiera de los países. - Tecnología emergente que plantea desafíos en adaptación y actualización de sus servicios.
Fortalezas	Estrategias ofensivas para aprovechar las oportunidades	Estrategias defensivas para combatir las amenazas
<i>- Posicionamiento como mediador entre</i>	- La capacidad para mediar puede aprovecharse en las	- Fortalecer la visibilidad de la CCJCI como mediador

<p><i>entidades gubernamentales y empresariales de Colombia y Japón.</i></p> <p><i>- Establece puentes de comunicación y facilita el diálogo entre las partes involucradas en el desarrollo de acuerdos comerciales, inversiones y proyectos conjuntos.</i></p> <p><i>- Enfoque binacional único que le permite centrarse en las necesidades e intereses.</i></p> <p><i>- Apoyo a las Pymes interesadas en el mercado japonés con servicios específicamente</i></p>	<p>oportunidades de desarrollo empresarial y colaboración entre ambos países.</p> <p>- Identificar áreas de oportunidad en las necesidades de las empresas e intereses nacionales.</p> <p>- Acercar la CCJCI a las regiones para promover una colaboración más estrecha y efectiva entre empresas e instituciones.</p> <p>- Aprovechar el papel mediador al ofrecer recursos y servicios especializados diseñados específicamente para las necesidades de las pymes</p> <p>- Ampliar su alcance y contribuir al éxito de las empresas emergentes en el mercado internacional.</p>	<p>facilitando el diálogo y la cooperación en las relaciones bilaterales.</p> <p>- Divulgar los resultados de los servicios que presta la CCJCI para mostrar su factor diferenciador en la facilitación en la incursión al mercado japonés o colombiano.</p> <p>- Mantener la identificación de oportunidades de negocio y cooperación en estos mercados para las empresas con potencial.</p> <p>- Fortalecer la iniciativa de la CCJCI de brindar apoyo a las pymes interesadas en el mercado japonés es una forma que puede diferenciarla en el mercado.</p>
---	---	--

<i>adaptados a sus necesidades.</i>		
Debilidades	Estrategias de reorientación (DOFO)	Estrategias de supervivencia
<p><i>- Recursos limitados (financieros y humanos), como entidad sin ánimo de lucro, para llevar a cabo sus actividades y programas.</i></p> <p><i>- Limitaciones geográficas que incluye dificultades para llegar a empresas y comunidades en otras regiones de Colombia y Japón, lo que reduce su impacto.</i></p> <p><i>- Competencia con otras organizaciones que buscan promover las relaciones</i></p>	<p>- Búsqueda de alianzas estratégicas locales y regionales para acercar a las regiones a los servicios de la CCJCI</p> <p>- Implementación de prácticas de gestión más eficientes.</p> <p>- Ampliar la oferta de servicios con tecnologías emergentes para llegar a regiones con potencial para estrechar relación comercial o inversión Colombia y Japón.</p> <p>- Diversificar los servicios dirigidos a las empresas de regiones con potencial comercial y de inversión.</p> <p>- Mantener su relevancia con el mejoramiento de la calidad de sus servicios para atraer a nuevos miembros.</p>	<p>- Identificar socios estratégicos para la obtención de recursos para el desarrollo de actividades.</p> <p>- Intensificar las estrategias para atraer nuevos asociados en las regiones.</p> <p>- Fortalecer la presencia de la CCJCI en las regiones mediante la implementación de las tecnologías emergentes.</p> <p>- Mantener la identificación de oportunidades comerciales y de inversión en Japón y Colombia.</p> <p>- Visibilizar el factor diferenciador de la CCJCI.</p> <p>- Realizar un estudio de caracterización de las</p>

<p><i>comerciales y que ofrecen servicios similares o tienen una presencia más establecida en ciertos sectores o regiones.</i></p>		<p>empresas con potencial en el comercio e inversión bilateral.</p> <p>- Identificar las necesidades de los empresarios colombianos considerando las diferencias generacionales como el uso exponencial de las tecnologías emergentes.</p>
--	--	--

Este análisis FODO-FADA proporciona una perspectiva más equilibrada al considerar las interacciones entre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria. Ayuda a identificar áreas críticas que la organización puede aprovechar o abordar en su estrategia futura.

PARTE III

3. PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORAMIENTO RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

3.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

La economía global actual refleja el avance de la ciencia, la tecnología y la innovación, fundamentales para el crecimiento sostenible en países en desarrollo. Las empresas internacionales deben abrazar la innovación como parte esencial de su identidad corporativa para competir eficazmente en un mercado global. Según Peters, Senge y Waterman, Julio (2009). Cultura de innovación. México: Mc Graw Hill Interamericana. “la

cultura de innovación, caracterizada por la originalidad y la capacidad de generar ventajas únicas, es crucial para superar obstáculos y lanzar nuevos productos al mercado con éxito.”

Las cámaras binacionales de comercio, como la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, desempeñan un papel clave en la promoción de relaciones comerciales bilaterales. Para mantener su valor añadido y atraer nuevos socios, es necesario adaptarse al entorno interactivo y digital actual. El Proyecto de Mejora Interactiva se enfoca en potenciar la participación y retroalimentación entre los miembros de la Cámara, utilizando herramientas digitales para promover la interacción y colaboración. Esto no solo fortalece su rol como facilitador de oportunidades comerciales, sino que también contribuye al desarrollo económico y cultural de ambos países. Además, como mencionan Morcillo, Pedro y Bueno, Ender (2005). *Management of Technology: proposal for a diagnosis model*. The Journal of High Technology Management Research, Vol. 8, nº 1, Arizona State University. “la creatividad, el compromiso del equipo directivo y la disposición para asumir riesgos son aspectos cruciales para fomentar una cultura de innovación exitosa.”

3.2 Importancia, Limitaciones y alcances

3.2.1 Importancia

La implementación del "Proyecto de Mejora Interactiva" ofrece una oportunidad para fortalecer la posición de la Cámara como facilitador de relaciones entre Colombia y Japón, y agregar valor a sus miembros y partes interesadas. A través de una plataforma de contenido interactivo y feedback continuo, la Cámara puede enfocarse en dos estrategias clave: ofrecer educación interactiva sobre Japón y destacar casos de éxito, eventos, cultura, experiencias y alianzas. Esto aumentaría el conocimiento sobre Japón y promovería colaboraciones exitosas entre ambos países.

3.2.2 Limitaciones

Es esencial buscar fuentes alternativas de financiamiento y optimizar el uso de recursos disponibles para maximizar el impacto del proyecto. La creación y gestión del contenido interactivo pueden requerir habilidades técnicas específicas que podrían no estar disponibles en el equipo actual. Invertir en capacitación y desarrollo de capacidades es crucial para garantizar la efectividad y calidad del contenido. Abordar estas limitaciones de manera estratégica será fundamental para el éxito del proyecto y fortalecerá el papel de la Cámara de Comercio Colombo Japonesa como un actor clave en la promoción de relaciones bilaterales.

3.2.3 Alcance

El Proyecto de Mejora Interactiva puede tener un gran impacto en la Cámara y sus partes interesadas. Por un lado, a través de la plataforma y los módulos sobre la función de la Cámara y la cultura japonesa, puede llegar a una audiencia diversa, lo que ampliaría su influencia en la promoción de relaciones bilaterales. Por otro lado, al ofrecer contenido de alta calidad, la Cámara puede agregar valor a sus miembros y partes interesadas, fortaleciendo su posición como un socio clave en el comercio entre ambos países. Además, el proyecto podría impactar positivamente en la comunidad al promover una mayor comprensión cultural y oportunidades comerciales, contribuyendo a una mayor integración y enriquecimiento mutuo.

3.3 Objetivo General

Formular un Proyecto de Mejora Interactiva para la Cámara de Comercio Colombo Japonesa, con el fin de fortalecer la participación y la retroalimentación de sus miembros y partes interesadas, promoviendo así el intercambio comercial, cultural y educativo entre Colombia y Japón.

3.3.1 Objetivos Específicos

- Analizar el desarrollo de una plataforma interactiva en línea,
- Identificar estrategias efectivas para fomentar la participación activa de los miembros y partes interesadas en eventos, módulos y actividades relacionadas con Colombia y Japón.
- Definir un contenido base relevante para los módulos de la plataforma mediante una propuesta atractiva para los miembros y las partes interesadas en la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria.

PARTE IV

4. CONTENIDO PLAN DE MEJORAMIENTO

4.1 Propuesta de Mejora

El plan de mejora para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) se adapta y fortalece ante el cambiante entorno empresarial y social actual. El Proyecto de Mejora Interactiva surge como respuesta estratégica a la importancia creciente de la interacción digital y el feedback continuo en los ámbitos comerciales, culturales y educativos.

El objetivo principal es reforzar el papel de la CCJCI como facilitador de las relaciones bilaterales entre Colombia y Japón. Para ello, se plantea la implementación de estrategias que incluyen el uso de herramientas digitales para fomentar la participación activa de los miembros y partes interesadas.

En este marco, se establecerán objetivos claros, estrategias específicas y propuestas concretas para el diseño de módulos y actividades interactivas centradas en aspectos relevantes de la cultura, el comercio y la inversión en Japón. Se proponen también

mecanismos de retroalimentación continua para ajustar y mejorar las iniciativas en la plataforma.

Este plan no solo busca fortalecer la CCJCI como institución, sino también generar un impacto positivo en las relaciones bilaterales entre Colombia y Japón. Al promover una mayor colaboración y entendimiento entre los sectores empresariales, culturales y educativos de ambos países, se espera contribuir al desarrollo económico y social de ambas naciones.

4.1.1 Mercado global

En el ámbito del comercio entre Colombia y Japón, se percibe un mercado global dinámico y en constante cambio. Se observa un crecimiento continuo en la demanda de productos y servicios que fomenten la integración económica y cultural entre ambas naciones. Este escenario presenta una oportunidad significativa para la CCJCI, que puede aprovechar el creciente interés en la promoción de prácticas comerciales sostenibles y colaborativas entre empresas colombianas y japonesas.

El trabajo realizado por la CCJCI refleja este enfoque estratégico, como se evidencia en sus publicaciones y eventos organizados. Por ejemplo, la CCJCI ha abordado temas relevantes como "Empresas Innovadoras Japonesas en Tecnología y Sostenibilidad en Colombia", lo que demuestra su compromiso con la promoción de prácticas comerciales sostenibles y la colaboración entre empresas de ambos países. Del mismo modo, al tratar temas como "La Industria Automotriz: La Tendencia de los Autos Eléctricos en Japón", la CCJCI responde a las demandas del mercado global y facilita el intercambio de conocimientos y experiencias entre los sectores automotrices de Colombia y Japón.

Además, la CCJCI ha resaltado la importancia de la exportación de productos emblemáticos de Colombia, como el café y las flores, destacando el potencial de crecimiento de estos sectores en el mercado japonés. Esta iniciativa contribuye a fortalecer las relaciones

comerciales entre ambos países y a promover la cultura y los productos colombianos en el mercado japonés.

En el marco de la iniciativa "Plataforma de Intercambio Comercial, Cultural y Educativo" para la CCJCI, se verá diseñada una infraestructura modular para fomentar el comercio y la colaboración entre Colombia y Japón en todos los ámbitos. Esta plataforma ofrecerá una amplia gama de servicios, con un enfoque inicial en tres módulos gratuitos abiertos al público en general y un cuarto módulo exclusivo para los miembros afiliados.

4.1.2 Estudio de mercado

En el contexto del "Proyecto de Mejora Interactiva" de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI), el estudio de mercado y la segmentación de clientes potenciales son elementos fundamentales para el éxito y la efectividad de las estrategias propuestas.

El estudio de mercado se concibe como una herramienta indispensable para comprender a fondo las dinámicas actuales y las tendencias emergentes en relación con las actividades comerciales, culturales y educativas relacionadas con Colombia y Japón. Este proceso implica analizar detalladamente datos demográficos, comportamientos de consumo, preferencias de contenido y canales de comunicación preferidos por los participantes potenciales. Al obtener una visión clara del panorama actual, la CCJCI estará mejor equipada para diseñar estrategias relevantes y atractivas que se alineen con las necesidades y expectativas de su audiencia.

Por otro lado, la segmentación de los clientes potenciales permite dividir el mercado en grupos homogéneos con características y necesidades similares. Esta segmentación es crucial para personalizar las estrategias de participación y comunicación, así como para desarrollar productos y servicios que se ajusten a las demandas específicas de cada segmento. Al utilizar criterios como la industria, el tamaño de la empresa, el nivel de experiencia en el

mercado japonés y el interés en sectores particulares como comercio, cultura o educación, la CCJCI podrá dirigir sus esfuerzos de manera más precisa y eficiente, maximizando así el impacto de sus

iniciativas.

4.1.3 Estudio de la industria

El estudio de la industria en el marco del "Proyecto de Mejora Interactiva" de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) busca obtener una comprensión profunda del mercado binacional entre Colombia y Japón. Este análisis es crucial para informar las decisiones estratégicas y desarrollar estrategias que fortalezcan las relaciones comerciales, culturales y educativas entre ambos países.

4.1.4 Competencia

En el contexto de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria, la competencia se puede observar en diversas áreas, incluyendo otras cámaras de comercio, asociaciones empresariales y organizaciones dedicadas a promover las relaciones comerciales y culturales entre Colombia y Japón. Es esencial comprender la dinámica competitiva en este espacio para poder diferenciarse y ofrecer valor único a sus miembros y partes interesadas.

Para diferenciarse del entorno competitivo, la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e

Industria puede enfocarse en un aspecto clave, el cual es: Innovación y Adaptación Continua: Mantenerse a la vanguardia de las tendencias y necesidades cambiantes del mercado puede ser un factor diferenciador importante. La CCJCI puede distinguirse por su capacidad para innovar y adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones y requerimientos del entorno empresarial y social.

4.1.5 Tendencias y Análisis de Datos

Las tendencias identificadas en el mercado bilateral entre Colombia y Japón ofrecen una oportunidad estratégica para que la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) fortalezca su posición y beneficie a sus miembros a través del "Proyecto de Mejora Interactiva".

En primer lugar, el crecimiento en el uso de plataformas digitales para promover la cooperación comercial y cultural representa una tendencia importante. Implementar el "Proyecto de Mejora Interactiva" permitirá a la CCJCI aprovechar esta tendencia al ofrecer contenido interactivo en redes sociales y otras plataformas digitales. Esto no solo aumentará la visibilidad y el alcance de la Cámara, sino que también facilitará la participación de sus miembros y partes interesadas, promoviendo así una mayor colaboración entre Colombia y Japón.

Además, la creciente demanda de productos y servicios sostenibles y de alta calidad es otra tendencia relevante en el mercado actual. Mediante la creación de módulos sobre Japón que aborden temas de sostenibilidad y calidad, la CCJCI puede satisfacer esta demanda y agregar valor a sus miembros. Promover casos de éxito de empresas colombianas que han establecido relaciones comerciales exitosas con socios japoneses en sectores sostenibles también puede ser una estrategia efectiva para fortalecer la posición de la Cámara en el mercado.

El análisis profundo de los datos demográficos y de comportamiento de los miembros y partes interesadas proporcionará una base sólida para el diseño de estrategias y acciones específicas. Al comprender mejor las necesidades y preferencias de su audiencia, la CCJCI estará mejor equipada para desarrollar contenido y servicios que generen un mayor impacto y satisfagan las expectativas del mercado.

4.1.6 Estrategias de posicionamiento

Para consolidar su posición como un facilitador clave en las relaciones comerciales y culturales entre Colombia y Japón, la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) puede implementar diversas estrategias de posicionamiento en el marco del "Proyecto de Mejora Interactiva". Estas estrategias incluyen:

4.1.6.1 Ampliar la presencia en línea:

La CCJCI puede mejorar su visibilidad en línea mediante la actualización constante de su sitio web y una participación activa en redes sociales relevantes para su audiencia. La publicación de contenido relevante y de calidad, así como la interacción con los seguidores, ayudará a posicionar a la Cámara como una autoridad en temas relacionados con el comercio y la cooperación entre Colombia y Japón.

4.1.6.2 Ofrecer módulos y servicios especializados: La CCJCI puede desarrollar y promocionar servicios y módulos especializados que sean de interés para sus miembros y partes interesadas. Esto podría incluir la creación de bases de datos con información sobre oportunidades comerciales, la organización de eventos de networking y la facilitación de programas de intercambio empresarial y cultural entre Colombia y Japón.

4.1.6.3 Establecer alianzas estratégicas: Colaborar con otras organizaciones clave en el ámbito empresarial y cultural tanto en Colombia como en Japón puede ayudar a fortalecer el posicionamiento de la CCJCI. Estas alianzas pueden ampliar su alcance y legitimidad, así como proporcionar acceso a recursos adicionales y oportunidades de colaboración.

4.1.6.4 Promover casos de éxito y testimonios: Destacar casos de éxito de empresas colombianas que han tenido éxito en el mercado japonés, así como testimonios de miembros satisfechos de la CCJCI, puede ayudar a reforzar su imagen como un facilitador confiable y

efectivo en las relaciones bilaterales entre ambos países. Esto ayudará a demostrar el valor y la eficacia de los servicios ofrecidos por la CCJCI, fortaleciendo su posición en el mercado.

4.1.7 Atributos y Calidad:

A través del proyecto interactivo con feedback continuo propuesto para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI), se pueden mejorar significativamente varios atributos clave de la organización. La CCJCI destaca por su credibilidad y fiabilidad como organización binacional establecida. Se esfuerza por mantener un conocimiento especializado sobre el comercio y la cultura de Colombia y Japón, respaldado por una sólida red de contactos y alianzas estratégicas con empresas e instituciones en ambos países.

El proyecto interactivo reforzaría este compromiso con la excelencia y el conocimiento especializado, ya que daría a los miembros y partes interesadas una plataforma para expresar sus opiniones y necesidades, lo que permitiría a la CCJCI adaptar sus servicios y módulos para satisfacer estas demandas específicas. Además, al fomentar la retroalimentación continua, la CCJCI demostraría su enfoque constante en la mejora continua, lo que fortalecería aún más su reputación como una organización confiable y receptiva.

El proyecto interactivo también contribuiría a mejorar la personalización y relevancia de los servicios y módulos ofrecidos por la CCJCI. Al recopilar datos y comentarios a través de la interacción digital, la organización podría personalizar sus comunicaciones y actividades para abordar los intereses y desafíos particulares de cada segmento de la audiencia. Esto garantizaría que los miembros y partes interesadas reciban información y apoyo que sea relevante y útil para ellos, lo que aumentaría su compromiso y satisfacción con la CCJCI.

Esto aumentaría la retención de miembros y la participación en eventos y programas, lo que a su vez beneficiaría a la CCJCI al fortalecer su base de apoyo y aumentar su influencia en la promoción del comercio y la cooperación entre Colombia y Japón.

4.1.8 Precio y Estilo de Vida

El proyecto interactivo propuesto para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) puede complementar significativamente los atributos de precio y estilo de vida de la organización. En primer lugar, la estructura de precios de la CCJCI se diseñará de manera aún más competitiva y accesible. Tres de los módulos propuestos estarán disponibles de forma gratuita para todos los interesados, mientras que el cuarto módulo estará reservado exclusivamente para los miembros afiliados a la CCJCI, quienes tendrán acceso mediante el pago de la tarifa de afiliación. Al recopilar datos sobre las preferencias y necesidades de los miembros y partes interesadas a través de la interacción digital, la CCJCI podría ajustar su estructura de precios para garantizar que sus ofertas sean aún más atractivas y accesibles para una amplia gama de empresas e individuos interesados en el comercio entre Colombia y Japón. Esto ayudaría a mejorar la percepción de valor de la membresía en la CCJCI, lo que a su vez aumentaría la retención de miembros y la participación en los programas y eventos ofrecidos por la organización.

Además, el proyecto interactivo promovería un estilo de vida empresarial y culturalmente enriquecido entre los miembros y partes interesadas de la CCJCI. Al proporcionar una plataforma para el intercambio de ideas, experiencias y perspectivas entre empresarios y profesionales colombianos y japoneses, el proyecto fomentaría la integración y la diversidad cultural en las comunidades empresariales de ambos países. Esto no solo enriquecería la experiencia de los miembros de la CCJCI al proporcionarles oportunidades para aprender y crecer profesionalmente, sino que también fortalecería los lazos comerciales y culturales entre Colombia y Japón, contribuyendo así al desarrollo económico y cultural de

ambas naciones. El proyecto interactivo propuesto para la CCJCI no solo mejoraría su capacidad para cumplir con sus objetivos comerciales, sino que también enriquecería la vida empresarial y cultural de sus miembros y partes interesadas, promoviendo la integración y la colaboración entre Colombia y Japón.

4.1.9 Plan de Medios:

Promoción de la Plataforma de módulos de integración sobre Japón: Se diseñará una estrategia de comunicación para dar a conocer la nueva plataforma en línea de la CCJCI dedicada a la impartición de módulos sobre diversos aspectos relacionados con Japón, como cultura, comercio, inversiones, entre otros. Esta estrategia incluirá la creación de contenido promocional atractivo para ser compartido en redes sociales, sitios web y boletines electrónicos de la Cámara. Asimismo, se establecerán alianzas con medios de comunicación locales y especializados para aumentar la visibilidad de la plataforma y se organizarán eventos de lanzamiento para involucrar activamente a los miembros y partes interesadas. El objetivo es generar un alto nivel de interés y participación en los módulos ofrecidos, promoviendo así el acceso a contenido educativo de alta calidad y fortaleciendo el conocimiento sobre el mercado japonés entre los miembros de la CCJCI.

4.1.10 Feedback y Evaluación Continua

Como parte del "Proyecto de Mejora Interactiva", se implementarán mecanismos de feedback continuo en la plataforma de módulos y en la promoción de casos de éxito para recopilar comentarios y sugerencias de los usuarios. Estos mecanismos estarán integrados en la "Plataforma de Intercambio Comercial, cultural y educativo", permitiendo a los usuarios afiliados proporcionar retroalimentación sobre la relevancia, utilidad y calidad del contenido ofrecido. La retroalimentación recopilada se utilizará para mejorar la calidad del contenido, adaptar los módulos y estudios de casos a las necesidades de la audiencia y optimizar las estrategias de promoción para aumentar la participación y el interés de los miembros y partes

interesadas. Este proceso de evaluación continua garantizará que la CCJCI pueda ajustar y mejorar constantemente sus servicios según las preferencias y expectativas de su audiencia, promoviendo así un intercambio comercial, cultural y educativo más efectivo entre Colombia y Japón.

4.1.11 Promoción de la Plataforma de módulos:

En el marco del "Proyecto de Mejora Interactiva", se emplearán las plataformas digitales y medios de comunicación previamente identificados durante el análisis de mercado para promocionar la nueva plataforma de módulos. Esta estrategia incluirá la creación de campañas publicitarias en redes sociales, la incorporación de enlaces en el sitio web oficial de la CCJCI y la difusión de información sobre los módulos a través de boletines electrónicos y comunicados de prensa. Asimismo, se explorarán nuevas oportunidades de promoción en plataformas específicas para el público objetivo, como foros especializados, grupos de discusión en línea y asociaciones empresariales relevantes. El propósito es maximizar la visibilidad de la plataforma y llegar a un público amplio y diverso interesado en aprender sobre la cultura, el comercio y la sociedad japonesa, contribuyendo así al cumplimiento de los objetivos del proyecto y fortaleciendo la participación de los miembros y partes interesadas de la CCJCI.

4.1.12 Redes Sociales

En el marco del "Proyecto de Mejora Interactiva", se emplearán plataformas como LinkedIn, Twitter, Facebook e Instagram para compartir contenido interactivo que promueva la participación activa de los miembros y partes interesadas de la CCJCI. Esto incluirá la publicación de encuestas, preguntas abiertas y convocatorias a la participación en eventos y programas relacionados con el comercio y la cooperación entre Colombia y Japón. Al fomentar la interacción en línea, se busca fortalecer los lazos entre la CCJCI y su comunidad, así como recopilar feedback continuo que contribuya a mejorar los servicios y recursos

ofrecidos por la organización. Además, estas plataformas permitirán ampliar el alcance de la CCJCI y llegar a un público más amplio y diverso interesado en aprender sobre la cultura, el comercio y la sociedad japonesa.

4.1.13 Sitio Web Interactivo

Dentro del marco del proyecto convertido en una plataforma interactiva, se procederá a actualizar el sitio web de la CCJCI con funciones interactivas diseñadas para fomentar la participación y la retroalimentación de los miembros y partes interesadas. Esto incluirá la implementación de formularios de contacto que faciliten la comunicación directa con la organización, así como secciones de comentarios y foros de discusión donde los usuarios puedan compartir ideas, opiniones y sugerencias. La integración de estas características en el sitio web no sólo promoverá la interacción entre la CCJCI y su comunidad, sino que también facilitará la recopilación de feedback continuo que será fundamental para mejorar la plataforma y adaptarla a las necesidades y preferencias de los usuarios.

4.1.14 Módulo de Comunicación Interna

Dentro del cuarto módulo de la plataforma, se llevará a cabo la implementación de herramientas de comunicación interna destinadas a fomentar la colaboración y el intercambio de ideas entre los miembros de la CCJCI. Se seleccionarán y configurarán plataformas como Slack o Microsoft Teams, que ofrecen funcionalidades avanzadas para la comunicación en equipo, como la creación de canales temáticos, la compartición de archivos y la organización de reuniones virtuales. Estas herramientas permitirán a los miembros de la CCJCI colaborar de manera más eficiente y mantenerse actualizados sobre las actividades y proyectos en curso, promoviendo así un ambiente de trabajo colaborativo y productivo.

4.1.15 Modelo de plataforma y módulos:

4.1.15.1 Primer Módulo: Casos de Éxito y Cultura Japonesa: Entrevistas en video con empresarios colombianos que han tenido éxito en el mercado japonés, donde compartan sus experiencias, desafíos y consejos.

Documentales cortos que muestren la introducción de empresas colombianas en el mercado japonés, destacando sus productos o servicios y su impacto en la comunidad local.

Recorridos virtuales por lugares emblemáticos de Japón, como templos, jardines, calles históricas, para brindar una experiencia cultural inmersiva.

Lecciones breves sobre etiqueta y costumbres japonesas, como el saludo, el protocolo en reuniones de negocios y la importancia del respeto a la jerarquía.

4.1.15.2 Segundo Módulo: Alianzas Empresariales y Eventos: Entrevistas con representantes de empresas aliadas, donde expliquen los beneficios de la asociación con la CCJCI y sus experiencias trabajando con empresas colombianas.

Cobertura de eventos organizados en colaboración con empresas aliadas, como ferias comerciales, conferencias y seminarios, con testimonios de participantes y fotos del evento.

Reseñas de productos o servicios de empresas aliadas, destacando su calidad, innovación y relevancia para el mercado colombiano y japonés.

4.1.15.3 Tercer Módulo: Curso Básico de Japonés y Experiencias en Japón: Lecciones de japonés en formato de video, impartidas por instructores cualificados, con énfasis en frases y vocabulario útiles para situaciones comerciales y de viaje.

Testimonios de empleados de la CCJCI que han vivido o trabajado en Japón, compartiendo sus experiencias personales, anécdotas y aprendizajes.

Estudios de casos de misiones empresariales exitosas a Japón, con análisis de los factores clave que contribuyeron al éxito y consejos para futuras misiones.

Catálogo de misiones comerciales y eventos de networking ofrecidos por la CCJCI, con información detallada sobre fechas, destinos y objetivos.

4.1.15.4 Cuarto Módulo: Comunicación y Capacitación: Módulo para afiliados:

Videos explicativos que desglosen el contenido de los newsletters de la CCJCI, destacando los eventos próximos, noticias relevantes y oportunidades de negocio.

Plataforma de agendamiento en línea para sesiones de asesoría personalizada, donde los miembros puedan reservar citas con expertos en comercio internacional, finanzas, marketing, entre otros.

Capacitaciones en línea sobre temas solicitados por los miembros a través del feedback recopilado, con contenido práctico y ejemplos específicos relacionados con el comercio entre Colombia y Japón.

Conferencias y presentaciones en video sobre productos innovadores y nuevas inversiones promovidas por la CCJCI, con casos de estudio y oportunidades de colaboración para los miembros.

4.1.16 Promoción y Difusión:

Para promover y difundir los módulos y actividades ofrecidas por la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI), se implementarán diversas estrategias de marketing y comunicación. Esto se alinea con el objetivo de fortalecer la participación y la retroalimentación de los miembros a través del "Proyecto de Mejora Interactiva". A continuación, se detallan algunas de estas estrategias:

4.1.16.1 Email Marketing:

Se llevarán a cabo campañas de email marketing dirigidas a los miembros de la CCJCI para informarles sobre los nuevos módulos disponibles, los casos de éxito destacados y otras actividades relevantes de la organización. Estos correos electrónicos servirán como

herramienta para mantener a los miembros actualizados y fomentar su participación en las iniciativas ofrecidas.

4.1.16.2 Marketing en Redes Sociales:

Se desarrollarán campañas de publicidad pagada en plataformas de redes sociales como LinkedIn, Twitter, Facebook e Instagram. Estas campañas estarán diseñadas para promocionar los módulos y eventos de la CCJCI, y para ampliar el alcance de la organización a nuevas audiencias interesadas en el comercio y la cultura entre Colombia y Japón.

4.1.16.3 Colaboración con Medios de Comunicación:

Se establecerán alianzas estratégicas con medios de comunicación locales y especializados para difundir noticias y eventos relevantes de la CCJCI. A través de entrevistas, notas de prensa y cobertura mediática, se aumentará la visibilidad de la CCJCI en los mercados colombiano y japonés, fortaleciendo su posición como un actor clave en las relaciones bilaterales.

Estas estrategias de promoción y difusión se implementarán de manera coordinada y complementaria, con el objetivo de maximizar el impacto de las actividades de la CCJCI y aumentar la participación de sus miembros y partes interesadas.

4.1.17 Feedback y Evaluación:

4.1.17.1 Formularios en Línea: Se diseñarán y distribuirán formularios de retroalimentación en línea para recopilar opiniones y sugerencias de los miembros sobre los módulos, eventos y servicios ofrecidos por la CCJCI. Estos formularios proporcionarán una vía directa para que los participantes expresen sus comentarios y contribuyan a la mejora continua de las actividades de la organización.

4.1.17.2 Análisis de Datos: Se emplearán herramientas de análisis de datos, como Google Analytics o herramientas integradas en las plataformas de aprendizaje en línea, para evaluar el rendimiento y la eficacia de las iniciativas implementadas. Estos análisis

permitirán identificar áreas de mejora, comprender las preferencias de los usuarios y tomar decisiones informadas para optimizar la oferta de la CCJCI. Los datos recopilados también servirán como base para realizar ajustes y mejoras continuas en las actividades y programas ofrecidos.

4.2.1 Ciclo 1: Análisis y Preparación

Durante esta fase inicial del proyecto, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de las necesidades y objetivos de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) y sus miembros. Mediante la práctica profesional, se lograron identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento potenciales. Además, se recopiló información detallada sobre la situación actual de la CCJCI, incluyendo datos sobre la participación de los miembros, el rendimiento de las iniciativas existentes y las tendencias del mercado.

El resultado principal fue un plan detallado que delineó las actividades y los recursos necesarios para cada etapa del proyecto, con un enfoque particular en la planificación estratégica y la preparación para la implementación futura.

4.2.2 Ciclo 2: Diseño e Implementación

Durante esta fase, se enfocó en el diseño detallado de cada componente del proyecto y en la elaboración de estrategias específicas para su implementación. Se desarrollaron los detalles de los módulos para la plataforma interactiva, se diseñaron estrategias de promoción y difusión, y se configuraron herramientas de feedback y evaluación.

Se seleccionaron tecnologías y plataformas adecuadas para respaldar las iniciativas del proyecto, y se establecieron procesos y procedimientos para garantizar la coherencia y la calidad en la ejecución de las actividades planificadas, en preparación para la implementación futura del proyecto.

4.2.3 Ciclo 3: Evaluación y Ajuste

Aunque la ejecución práctica del proyecto aún no ha tenido lugar, este ciclo se dedica a evaluar el progreso y los resultados de la planificación realizada en los ciclos anteriores. A través de la recopilación del feedback de los interesados, se analizarán propuestas para identificar áreas de éxito y oportunidades de mejora.

4.2.3.1 Evaluación del Progreso:

Se examinan los planes y estrategias establecidos en los ciclos anteriores para evaluar su coherencia y relevancia en relación con los objetivos del proyecto. Se considera cualquier progreso logrado hasta el momento y se comparan los resultados esperados con los resultados planificados.

4.2.3.2 Recopilación de Feedback:

Se planificó un respectivo feedback de los interesados con el fin de recopilar información sobre miembros potenciales, colaboradores y partes interesadas externas. Se buscan opiniones y sugerencias sobre el plan propuesto hasta el momento, identificando áreas de éxito y posibles mejoras.

4.2.3.4 Análisis de Datos:

Los datos recopilados durante esta fase se analizan cuidadosamente para identificar tendencias, patrones y áreas de oportunidad. Se busca comprender las percepciones y necesidades de los interesados para orientar los ajustes necesarios en las estrategias y actividades del proyecto.

4.2.3.5 Ajustes Estratégicos:

Basándose en los resultados del análisis de datos y el feedback de los interesados, se realizarán ajustes estratégicos en el proyecto. Esto puede implicar la modificación de

objetivos, estrategias o acciones planificadas para mejorar la efectividad y la eficiencia del proyecto.

4.2.4 Ciclo 4: Implementación y Mejora Continua

En este ciclo, la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) procederá con la implementación efectiva del proyecto planificado. Se ejecutarán todas las actividades y estrategias diseñadas durante los ciclos anteriores, utilizando los recursos y herramientas preparados durante las fases de análisis, diseño y evaluación previas.

Durante la implementación, se prestará especial atención a la monitorización constante del progreso y los resultados obtenidos. Se establecerán sistemas de seguimiento para medir el rendimiento del proyecto en términos de participación de los miembros, impacto en la comunidad empresarial, y alcance de los objetivos establecidos por medio del análisis de feedback.

Además, se asignarán responsabilidades claras y se establecerán mecanismos de comunicación efectivos para garantizar la coordinación y colaboración entre todos los involucrados en la ejecución del proyecto. Se fomentará un ambiente de trabajo colaborativo y receptivo, donde el feedback continuo será fundamental para la identificación de áreas de mejora y la implementación de ajustes según sea necesario.

Una vez que el proyecto esté en marcha, se priorizará la mejora continua. Se establecerán procesos para la recopilación regular de feedback de los miembros y partes interesadas, y se utilizarán estos comentarios para realizar ajustes y optimizaciones en tiempo real. Se planificará evaluaciones periódicas para revisar el progreso del proyecto y garantizar que siga siendo relevante y efectivo en el logro de sus objetivos.

4.3 CONCLUSIONES DEL PROYECTO

El proyecto de mejora propuesto para la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria (CCJCI) representa un esfuerzo integral para fortalecer las relaciones comerciales, culturales y educativas entre Colombia y Japón. A través de un enfoque interactivo y participativo, se han identificado diversas oportunidades para mejorar la participación de los miembros y partes interesadas, así como para promover el intercambio de conocimientos y experiencias entre ambos países.

Durante el proceso de planificación, se ha destacado la importancia de comprender las necesidades y expectativas de la audiencia objetivo. La recopilación de feedback y la evaluación continua han sido elementos fundamentales para ajustar estrategias y actividades, asegurando la relevancia y efectividad del proyecto.

La propuesta de implementar una plataforma de módulos con contenido diverso y relevante ofrece una oportunidad única para ofrecer recursos educativos, promover casos de éxito empresarial y facilitar la colaboración entre empresas colombianas y japonesas. Además, la promoción activa a través de diversos canales de comunicación, como redes sociales y campañas de email marketing, ayudará a aumentar la visibilidad y el alcance de la CCJCI.

Si bien el proyecto aún no se ha ejecutado, las etapas de análisis, diseño y planificación han sentado las bases para una implementación exitosa en el futuro. Se han establecido procesos para la evaluación y ajuste continuo, lo que permitirá adaptarse a los cambios en el entorno empresarial y mantener la relevancia del proyecto a largo plazo.

4.4 BIBLIOGRAFÍA

Colombo Japonesa | *Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria* | *Colombia*. (s.f.).

CCJIC. <https://www.camaracolombojaponesa.org/>

Blog | *Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria* | *Colombia*. (s. f.). CCJIC.

<https://www.camaracolombojaponesa.org/blog>

QUIÉNES SOMOS | *CCJIC*. (s. f.). CCJIC.

<https://www.camaracolombojaponesa.org/quienes-somos>

Japonesa, C. C. (2023, 30 octubre). Empresas Japonesas Innovadoras en Tecnología y Sostenibilidad en Colombia. *CCJIC*.

<https://www.camaracolombojaponesa.org/post/empresas-japonesas-innovadoras-en-tecnolog%C3%ADa-y-sostenibilidad-en-colombia>

Japonesa, C. C. (2022, 25 octubre). La Industria Automotriz: La tendencia de los autos eléctricos en Japón y en el mundo. *CCJIC*.

<https://www.camaracolombojaponesa.org/post/la-industria-automotriz-la-tendencia-de-los-autosel%C3%A9ctricos-en-jap%C3%B3n-y-en-el-mundo>

Virtual, M. C. (2023, 3 abril). *¿Cuáles son las mejores plataformas alternativas a Moodle para campus virtuales?* - *Mundo Campus Virtual*. Mundo Campus Virtual.

<https://mundocampusvirtual.com/alternativas-amoodle/#:~:text=%C2%BFCu%C3%A1les%20son%20las%20mejores%20plataformas%20alternativas%20a%20Moodle,..%204%20Schoology%20para%20pr%C3%A1cticas%20educativas%20innovadoras%20>

Bueno, Ender (2007). *Cultura e innovación, la conexión perfecta*. [Versión electrónica].

Disponibile en www.madrimasd.org/revista/revista15/tribuna/tribuna4.

Morcillo, Pedro y Bueno, Ender (2005). Management of Technology: proposal for a diagnosis model. The Journal of High Technology Management Research, Vol. 8, nº 1, Arizona State University.

Palacios, L. (2010). Dirección estratégica. Fundamentos de la dirección estratégica. (2ª ed., 12-18). Bogotá: Ecoe.

Peters, Senge y Waterman, Julio (2009). Cultura de innovación. México: Mc Graw Hill Interamericana.

PARTE V

5. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

5.1 Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo a sus prácticas profesionales

En el desarrollo de las funciones desempeñadas durante la práctica profesional se puede identificar unos ciclos que van desde la inducción hasta la finalización.

5.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados por mes

La tabla 3, reúne las labores, logros y dificultades en cada ciclo de la práctica profesional desarrollada en la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria.

5.1.1.1 Tabla 3. Relación de labores, logros y dificultades por ciclos de la práctica

Ciclo	Labor realizada	Fecha	Logros	Dificultades
1	Introducción a los procesos de la cámara	11/07/2023	Durante este ciclo, adquirí una comprensión profunda de los procesos y operaciones internas de la Cámara Colombo Japonesa de Comercio e Industria. Esto incluyó familiarizarme con sus protocolos, estructura	La principal dificultad fue adaptarme al entorno y los procedimientos específicos de la Cámara, pero con el tiempo y la orientación adecuada, pude superar este desafío.

			organizativa y objetivos principales.	
2	Llamada a los afiliados de la cámara	18/07/2023	Durante este ciclo, desarrollé habilidades de comunicación efectiva al interactuar con los afiliados de la Cámara.	Uno de los desafíos fue gestionar eficazmente el tiempo para realizar todas las llamadas necesarias, pero aprendí a priorizar y planificar mi trabajo de manera más eficiente.
3	Creación de póster de publicidad para el torneo de golf	16/08/2023	Durante este ciclo, logré poner en práctica mis habilidades creativas al diseñar un póster atractivo para promocionar el torneo de golf de la Cámara.	Una dificultad fue asegurarme de transmitir claramente la información relevante en el diseño del póster, pero recibí retroalimentación constructiva que me ayudó a mejorar el trabajo.

4	Ayuda con el newsletter de seleny	22/08/2023	<p>Durante este ciclo, colaboré en los detalles de la creación del newsletter de Seleny, lo que me permitió desarrollar mis habilidades en redacción y comunicación.</p> <p>Contribuí a proporcionar contenido relevante y atractivo para los lectores.</p>	<p>Una dificultad fue coordinar los plazos y la colaboración con otros miembros del equipo y lograr identificar la idea clara que quería transmitir mi compañera.</p>
5	<p>Investigación sobre empresas japonesas en el ámbito espacial una de ellas era ark edge space</p>	11/09/2023	<p>Durante este ciclo, realicé una investigación sobre empresas japonesas que operan en el sector espacial, centrándome en Ark edge Space. Este trabajo logró proporcionar información suficiente</p>	<p>Una dificultad fue acceder a cierta información limitada sobre algunas empresas, debido al idioma y la cultura</p>

			para entender el panorama empresarial en este ámbito.	
6	Organización de reuniones con directivos de la universidad y formulación de correos	26/09/2023	Durante este ciclo, organicé reuniones exitosas entre directivos de la universidad y representantes de la Cámara, logrando el intercambio de ideas y posibles colaboraciones. Además, desarrollé habilidades de redacción al formular correos para coordinar dichas reuniones.	Una dificultad fue coordinar agendas entre las partes involucradas y asegurar la asistencia de todos los participantes necesarios, pero mediante una comunicación clara y persistente, logramos superar estos obstáculos.
7	Presentación sobre las empresas innovadoras japonesas en Colombia	13/10/2023	Durante este ciclo, preparé y entregué una presentación informativa sobre las empresas innovadoras japonesas que operan en Colombia. Esta	Una dificultad fue asegurarme de recopilar información relevante y actualizada sobre las empresas mencionadas, así

			<p>presentación</p> <p>contribuyó a</p> <p>promover la imagen</p> <p>de la Cámara como un</p> <p>puente entre las</p> <p>empresas japonesas y</p> <p>el mercado</p> <p>colombiano.</p>	<p>como estructurar la</p> <p>presentación de</p> <p>manera coherente y</p> <p>atractiva.</p>
8	Creación de mi newsletter	24/10/2023	<p>Durante este ciclo,</p> <p>diseñé y redacté mi</p> <p>propio newsletter,</p> <p>destacando noticias</p> <p>relevantes. Esta</p> <p>iniciativa me permitió</p> <p>demostrar mis</p> <p>habilidades de</p> <p>comunicación.</p>	<p>Una dificultad fue</p> <p>encontrar el</p> <p>equilibrio adecuado</p> <p>entre el contenido</p> <p>informativo y</p> <p>atractivo del</p> <p>newsletter, así como</p> <p>gestionar el tiempo</p> <p>para su creación en</p> <p>medio de otras</p> <p>responsabilidades.</p>
9	Creación de escarapelas para el evento de fin de año	1/11/2023	<p>Durante este ciclo,</p> <p>diseñé y produje</p> <p>escarapelas creativas y</p> <p>distintivas para el</p> <p>evento de fin de año</p> <p>de la Cámara. Estas</p>	<p>Una dificultad fue</p> <p>asegurarme de</p> <p>cumplir con los</p> <p>requisitos y</p> <p>expectativas en</p> <p>términos de diseño,</p>

			<p>escarapelas contribuyeron a crear un ambiente festivo y a fortalecer el sentido de pertenencia entre los participantes.</p>	<p>pero recibí comentarios positivos sobre el resultado final.</p>
10	Organización del evento y desarrollo del mismo	24/11/2023	<p>Durante este ciclo, participé en la planificación y ejecución del evento de fin de año de la Cámara, asegurando que todo se desarrollara sin contratiempos y cumpliendo con las expectativas de los asistentes. Mi contribución ayudó a garantizar el éxito logístico del evento.</p>	<p>Una dificultad fue coordinar los diferentes aspectos logísticos del evento, desde la ubicación hasta la programación.</p>