



Crece con el Programa de  
**Formación Exportadora**  
**Manufactura**

# Temáticas

RUTA DE  
**internacionalización**



## Programa:

<b>Sesión 1:</b> Introducción a la internacionalización y oportunidades comerciales	Jueves 14 de marzo de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 2:</b> Clasificación arancelaria y su importancia en los acuerdos comerciales	Jueves 21 de marzo de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 3:</b> Herramientas y plataformas gratuitas para la inteligencia de mercados internacionales	Jueves 4 de abril de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 4:</b> Gestión operativa y documental para la exportación de bienes	Jueves 11 de abril de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 5:</b> Importancia de los incoterms en la logística internacional y desarrolle su estructura de costos en torno a los mismos.	Jueves 18 de abril de 8:00 a.m. – 12:00 m.

Almacén ALFA | Francisco Absalón  
San Pedro de los Milagros

RUTA DE  
**internacionalización**

  
CAMARA DE COMERCIO  
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA



# **Sesión 1 - Introducción a la internacionalización y oportunidades comerciales.**

## Sector Manufactura

# Nuestro propósito con esta presentación

- ▶ Internacionalización vs. Exportación
- ▶ Ecosistema exportador para la internacionalización
- ▶ Tendencias del mercado internacional
- ▶ Sensibilización de procesos y áreas
- ▶ Aspectos por validar para iniciarse en exportaciones e internacionalización.

# Perfil expositor Isabel Jaramillo

- Profesional en Negocios Internacionales (Esumer)
- Especialista en Gerencia de Mercadeo (Esumer)
- Asesor y consultor en exportación de bienes y servicios
- Más de 10 años de acompañamiento al sector empresarial en procesos operativos y estratégicos de importación y exportación
- Acompañamiento en inteligencia de mercados internacionales
- Acompañamiento en ejecución de proyectos internacionales
- Modelos de negocio
- Experiencia laboral en sector privado y público



● Contacto: [Isajaracol@gmail.com](mailto:Isajaracol@gmail.com) – Cel: 3106021761

“**Suerte es lo que sucede cuando la preparación y la oportunidad se encuentran y fusionan.**”

*Voltaire*  
*Escritor e historiador*

---

# ¿Qué es, que significa exportar?

- Exportar, son las ventas hechas a clientes extranjeros fuera del mercado nacional. Estas transacciones pueden realizarse de manera puntual por alguna razón específica o regularmente, extendiéndose durante un periodo de tiempo determinado.
- Si bien es cierto que exportar puede formar parte del trayecto hacia la internacionalización, es importante aclarar que la inversión inicial que requiere exportar un producto no es tan alta como la que requiere internacionalizarse, **ya** que este proceso es más complejo y extenso.

► Opiniones: ¿Por qué exportar? ¿Para qué sirve exportar?

# ¿Qué es, que significa internacionalización?

RUTA DE  
**internacionalización**

  
CAMARA DE COMERCIO  
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

- Expandirse más allá de sus fronteras nacionales para participar activamente en negocios internacionales
- Conjunto de acciones empresariales que se llevan a cabo para **establecer operaciones** en mercados extranjeros.
- La internacionalización de una empresa **es un procedimiento mucho más exigente, costoso y a largo plazo**, siendo mucho más que solo exportar productos o servicios a otro país.
- El desarrollo de la actividad en el exterior tendría lugar a lo largo de una serie de etapas sucesivas que representarían **un grado cada vez mayor de implicación** por parte de la empresa en sus operaciones internacionales.
- Cuatro etapas: 1ª) Actividades esporádicas o no regulares de exportación; 2ª) exportaciones a través de representantes independientes; 3ª) Establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero; 4ª) Establecimiento de unidades productivas en el país extranjero. cada etapa corresponde a un mayor grado de implicación internacional de la empresa en ese mercado.
- Este proceso consiste en asentar la empresa por completo en un nuevo territorio o país, estableciendo el negocio e introduciendo la marca en el extranjero, y por supuesto, adaptándose al mercado y contexto correspondiente para construir un posicionamiento sólido.
- En general todas las teorías convergen en la existencia de **una ventaja competitiva** exclusiva a la empresa, como punto de partida para un proceso de internacionalización



# Exportación vs. Internacionalización

- La exportación es vender.
- La inversión inicial que requiere exportar un producto no es tan alta como la que requiere internacionalizarse.
- Es un proceso mucho más sencillo y a corto o medio plazo, que puede o no ser independiente de la internacionalización de la empresa.

- La internacionalización es estar, tener presencia y ser una empresa integrada en el mercado de destino.
- La internacionalización implica una importante asignación de recursos humanos, productivos y financieros, destinados a su apertura al exterior.
- Es un procedimiento mucho más complejo, costoso y estrategia a largo plazo.

► Opiniones: ¿Cuál les gusta más?  
¿Cuál les parece más retadora?

- “ Uno de los aspectos más importantes para alcanzar el éxito internacional es entender primero que vender en el exterior es un proceso, un camino que hay que recorrer con paso firme y la mentalidad puesta en el largo plazo.
- Es más, ni siquiera el éxito consiste en exportar, si lo entendemos como una o varias ventas aisladas, ya que para triunfar en el entorno internacional es necesario afianzar la propia marca en cada territorio, darla a conocer y avanzar con ella y con las necesidades de los consumidores de cada país.
- La exportación es vender, la internacionalización es estar, tener presencia, y ser una empresa integrada en el mercado de destino.”



# Obstáculos y barreras para la internacionalización

- Limitaciones de recursos financieros.
- Disponibilidad de recursos humanos preparados, idóneos.
- Dificultad para obtener información sobre mercados exteriores.
- Dificultad para identificar potenciales socios y oportunidades de negocio en otros países.



- ✓ Presupuesto, eficiencia contable y financiera.
- ✓ Personal Idóneo, adecuarse al cambio.
- ✓ Investigación y área dedicada a mercados internacionales.
- ✓ Viajes de reconocimiento de mercado, relacionamiento y agremiaciones – red comercial. Aliados e intermediarios.

# Ecosistema para la exportación y la internacionalización



# Ecosistema para la exportación y la Internacionalización



- Analdex asesora a los empresarios para que las exportaciones sean un mejor negocio y ayuda en la definición de estrategias de comercio exterior. De igual manera, incentiva la cultura exportadora y la competitividad.



- Colombia Productiva es la entidad que promueve la transformación productiva de las empresas, esto significa ayudarlas a producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado.



- La promoción de la exportaciones de bienes no minero energéticos y servicios en mercados con potencial, la expansión de las empresas colombianas, la atracción de inversión extranjera directa a Colombia, el posicionamiento del país como destino turístico de vacaciones y reuniones y Marca País, son los principales ejes en los que centra su trabajo PROCOLOMBIA.



- Junto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ejecutamos e integramos la estrategia nacional para la reindustrialización y el cierre de brechas sociales y territoriales, a través del emprendimiento, la innovación, el desarrollo de la economía popular y el fortalecimiento de las MiPymes colombianas.

# Tendencias del mercado internacional

- Sostenibilidad
- Digitalización
- Negocios virtuales
- Nearshoring: transferencia de actividades económicas y de producción a países cercanos geográficamente
- Eficiencia energética
- Analítica de datos

# Sensibilización de procesos y áreas de la empresa

- Área administrativa
- Área financiera
- Área de logística y provisionamiento
- Área Comercial y ventas
- Área de recursos humanos
- Área de operaciones - producción
- Área de tecnología



# Aspectos por validar para iniciarse en exportaciones e internacionalización

## Exportación

- Idea o modelo de negocio
- Cámara de comercio
- Rut
- Definir producto a exportador
- Propuesta de valor
- Adecuar al mercado exterior
- Aliados y conocer el proceso
- Normativa y visto buenos
- Capacidades y recursos
- Canales
- Costeo
- Logística
- Pagos internacionales

## Internacionalización

- Análisis de dinámica de exportaciones
- Propósito u objetivo en el mercado internacional
- Un proyecto
- Modelo de negocio
- Aspectos legales
- Aspectos tributarios
- Elección de país o mercado objetivo
- Recursos financieros
- Recurso humano y conocimiento
- Aliados y contactos
- Riesgos, responsabilidades y tiempos del proyecto.

# Próximas sesiones

<b>Sesión 2:</b> Clasificación arancelaria y su importancia en los acuerdos comerciales	Jueves 21 de marzo de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 3:</b> Herramientas y plataformas gratuitas para la inteligencia de mercados internacionales	Jueves 4 de abril de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 4:</b> Gestión operativa y documental para la exportación de bienes	Jueves 11 de abril de 8:00 a.m. – 12:00 m.
<b>Sesión 5:</b> Importancia de los incoterms en la logística internacional y desarrolle su estructura de costos en torno a los mismos.	Jueves 18 de abril de 8:00 a.m. – 12:00 m.



¡Queremos conocer  
**tu experiencia en**  
**este evento!**

Cuéntanos cómo  
fue escaneando este  
**código QR** con tu  
celular



**CAMARA DE COMERCIO<sup>®</sup>**  
**DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA**



# RUTA DE internacionalización



**CAMARA DE COMERCIO  
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA**

ENCUÉTRANOS



@camamedellin



camamedellin



CamaraMedellin



Cámara de Comercio  
de Medellín



Cámara de Comercio  
de Medellín

ESCÚCHANOS

**cámarafm95.9<sup>®</sup>**

camamedellin.com