

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONÓMICAS

COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA

Nombre del estudiante	Juan Pablo Zapata Sossa
Programa académico	Administración de Negocios Internacionales
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	Alcaldía de Envigado, Secretaría de Desarrollo Económico
NIT.	890907106-5
Dirección	Calle 37 sur #45B – 27 local 6, biblioteca pública y parque cultural Débora Arango Envigado, Antioquia
Teléfono	(604) 3394000 ext. 4687
Dependencia o Área	Secretaría de Desarrollo Económico, Área de Emprendimiento
Nombre Completo del Jefe del estudiante	Ana María López Álvarez
Cargo	Líder del área de Emprendimiento
Labor que desempeña el estudiante	Practicante

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Nombre del asesor de práctica	Gastón Darío Rodríguez Santana
Fecha de inicio de la práctica	16 de marzo 2022
Fecha de finalización de la práctica	16 de Julio 2022

TABLA DE CONTENIDO: **(REVISAR CAMBIOS)**

TITULOS	SUBTITULOS	# PAGINA
1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA	1.1 Centro de práctica	Página 3
	1.2 Objetivo de la práctica empresarial	Página 5
	1.3 Funciones	Página 6
	1.4 Justificación práctica empresarial	Página 6
	1.5 Equipo de trabajo	Página 7
2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS	2.1 Título	Página 8
	2.2 Planteamiento del problema	Página 8
	2.3 Justificación	Página 9
	2.4 Objetivos	Página 10
	2.5 Diseño metodológico	Página 10

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

	2.6 Cronograma de actividades	Página 11
	2.7 Presupuesto	Página 13
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA	3.1 Marco de referencia	Página 13
	3.2 Desarrollo y logro de objetivos	Página 28
4. CONCLUSIONES		Página 29
5. RECOMENDACIONES		Página 29
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		Página 30

1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

1.1 Centro de práctica.

Nombre o razón social, misión, visión, objetivos institucionales, estudio organizacional del Centro de Práctica

- **Nombre o razón social:** Alcaldía de Envigado, Secretaría de Desarrollo Económico, áreas de Emprendimiento y Empresarismo.
- **Misión:** La alcaldía de Envigado es una entidad territorial que promueve y fortalece el desarrollo integral, la sostenibilidad y las competencias de sus habitantes, las empresas del sector público y privado y todos los grupos sociales en general; para la planeación, ejecución, acceso y goce de los beneficios generados por los programas y proyectos

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

llevados a cabo por la Alcaldía, por medio del talento humano competente y la óptima utilización de recursos, contribuyendo así con el mejoramiento de la calidad de vida.

- **Visión:** Envigado al 2030 será un territorio gobernable enmarcado en actuaciones justas, transparentes, legítimas y concertadas entre actores públicos, privados y sociales; será un territorio sostenible ambiental, social y económicamente, con oportunidades de desarrollo humano y una ciudad para el peatón que valora el espacio público, protege el patrimonio cultural de sus barrios y su ruralidad actuando bajo la ética de lo público para generar calidad de vida de sus ciudadanos.
- **Objetivos institucionales:** El Municipio de Envigado es una Entidad Territorial que hace parte de la Rama Ejecutiva del Poder Público de Colombia, que goza de autonomía de gestión de sus intereses, dentro de los límites de la Constitución y de la ley. En tal virtud tiene los siguientes derechos constitucionales:
 1. Gobernarse con autoridades propias.
 2. Ejercer las competencias que les correspondan.
 3. Administrar los recursos y establecer los tributos necesarios para el cumplimiento de sus funciones.

A dichos organismos compete de modo general, las siguientes funciones constitucionales: Administrar los asuntos municipales y prestar los servicios públicos que determine la ley.

- Ordenar el desarrollo de su territorio y construir las obras que demande el progreso municipal.
- Promover la participación ciudadana, el mejoramiento social, económico y cultural de sus habitantes.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- Planificar el desarrollo económico, social y ambiental de su territorio, de conformidad con la ley y en coordinación con otras entidades.
- Solucionar las necesidades insatisfechas de salud, educación, saneamiento ambiental, agua potable, servicios públicos domiciliarios, vivienda, recreación y deporte, con especial énfasis en la niñez, la mujer, la tercera edad y los sectores discapacitados, directamente, y en concurrencia, complementariedad y coordinación con las demás entidades territoriales y la Nación, en los términos que defina la ley.
- Velar por el adecuado manejo de los recursos naturales y del medio ambiente.
- Hacer cuanto pueda adelantar por sí mismo, en subsidio de otras entidades territoriales mientras estas provean lo necesario, para el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes.
- Las demás que le señale la Constitución y la Ley.

1.2 Objetivo de la práctica empresarial.

Expresar los objetivos de la práctica empresarial

El objeto del presente Convenio es la adopción de las bases de cooperación mutua entre la **INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO y EL MUNICIPIO**, para la realización de la práctica profesional de estudiantes de los diferentes programas que ofrece la institución, como respuesta a la necesidad de complementar la formación profesional requerida para optar al título profesional que otorga la misma. La práctica empresarial tiene como objeto permitir al practicante ejercitarse dentro de su respectivo plan de implementación de los elementos teóricos y prácticos, con el fin de culminar su plan de estudios reglamentarios. El practicante brindará apoyo en la dependencia Municipal para la que se designen, según su área de

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

conocimiento. **JUAN PABLO ZAPATA SOSSA**, identificado con cédula de ciudadanía numero 1.026.153.816 del programa de ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, efectuará las prácticas en el Municipio de Envigado, Secretaría de Desarrollo Económico, en concordancia con los estudios cursados; adicionalmente el practicante manifiesta conocer y respetar lo pactado por la Universidad y el Municipio en el convenio Macro de Prácticas.

1.3 Funciones

Describa las funciones y el desarrollo de estas establecidas en la práctica.

- Tabulación de encuestas de satisfacción, cursos de emprendimiento
- Actualización y corrección de bases de datos, importantes para la gestión de la dependencia
- Recolección de reseñas a los negocios reubicados de la plaza de mercado para la campaña "nuestra plaza de mercado ¡TRADICIÓN QUE SIGUE VIVA!"
- Apoyo en la inscripción en los servicios de capacitación de los usuarios que se acercan a la oficina de emprendimiento.
- Apoyo al área de turismo respecto a actividad "Caminata por la crianza amorosa de niños y niñas del municipio de Envigado"
- Moderador en talleres "FONDO EMPRENDER"
- Creación de textos para la página web de empresarismo "MALL DIGITAL"

1.4 Justificación de la práctica empresarial.

Enuncie porque es necesaria su participación en la Agencia o Centro de Práctica.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Es muy necesario el constante apoyo a los funcionarios en sus diferentes labores diarias, para que puedan desempeñar su rol a cabalidad y realizar un trabajo efectivo y eficiente. También es de gran importancia la realización de un plan estructurado en el cual se le permita a los emprendimientos y empresas aptos, exportar sus productos o servicios, a economías internacionales de interés, con el fin de impulsar y facilitar el proceso mediante una guía escrita de fácil entendimiento.

Implementar los aprendizajes adquiridos en el transcurso de mi carrera universitaria y brindar un aporte materializado en un plan de mejoramiento que contribuya a los procesos adelantados al área de emprendimiento y empresarismo.

1.5 Equipo de trabajo.

Creación de equipo de trabajo y definición de roles: En caso de contar con un grupo de trabajo dentro de la Agencia o Centro de Práctica, distribuir las funciones que se van a realizar.

- **Ana María López Álvarez:** Líder del área de emprendimiento, apoyo y verificación de información
- **Luisa Fernanda Yepes Yarce:** Gestión administrativa y área de empresarismo
- **Juan David Sánchez Vélez:** Gestión de finanzas y contratos
- **John Alexander Osorio Galeano:** Orientador de emprendimientos
- **Gastón Darío Rodríguez Santana:** Asesor de práctica empresarial

2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

2.1 Título de la propuesta

Guía de internacionalización para empresas y emprendimientos

2.2 Planteamiento del problema.

Se definen los problemas que evidencian la AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICA frente a una situación concreta y las implicaciones propias del problema desde varias perspectivas.

En los últimos años en Colombia se ha evidenciado un constante incremento en la tasa de creación de emprendimientos, pues cada vez hay más personas apuntándole a la meta de ser independientes y crear su propia empresa. Pero a su vez nos encontramos con que “el 60% de las empresas emergentes en Colombia se quiebra antes de cumplir cinco años de vida, de las cuales el 98% son microempresas y emprendimientos” (CONFECÁMARAS, estudio de supervivencia empresarial, 2017).

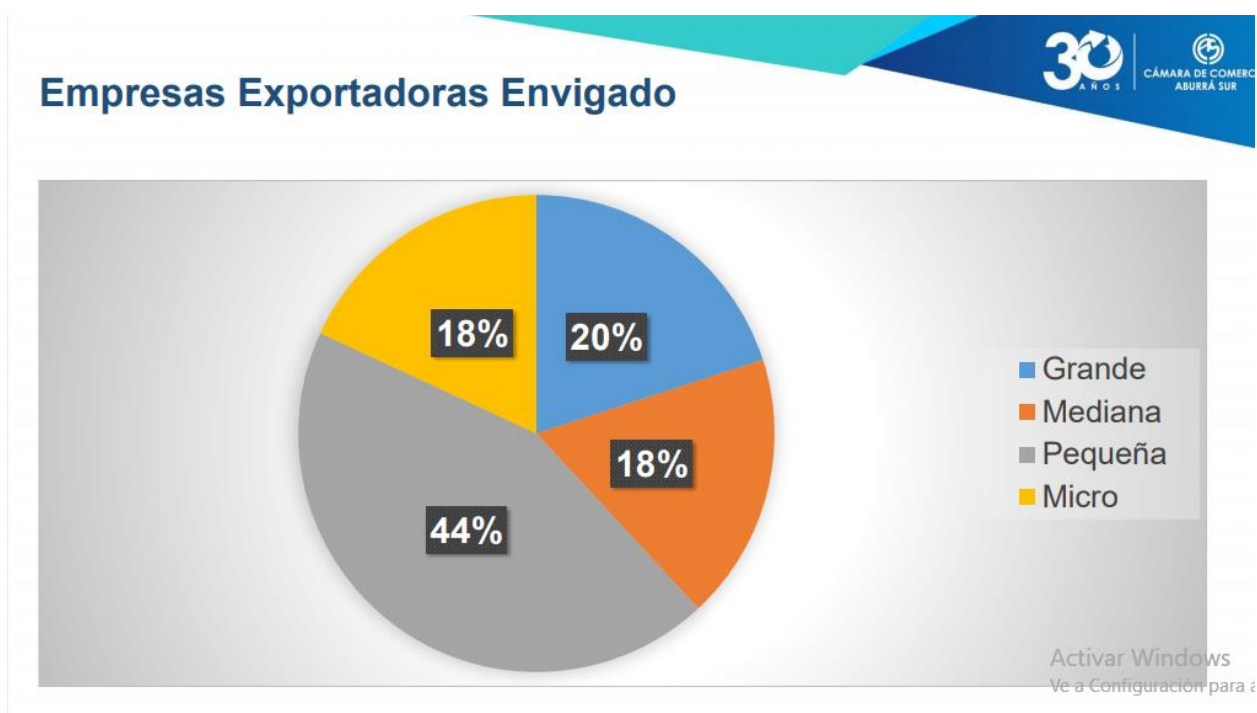
Este indicador nos muestra la gran necesidad que existe entre los emprendedores de varios factores como lo son:

- Educación
- Conocimiento de oportunidades
- Documentos facilitadores que ayuden al progreso de los emprendimientos y las empresas
- Conocimiento de entidades que ayudan y apoyan a los emprendedores y empresas
- Entidades facilitadoras para llevar su negocio a economías internacionales

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- Guías que eviten el estancamiento de los emprendimientos y las empresas

En base a esto, podemos inferir que hay una gran problemática de raíz, que debe ser atendida por parte de las entidades competentes como lo son las secretarías de desarrollo económico de los municipios y demás entes encargados de incentivar, motivar y apoyar a las empresas pequeñas y emprendedores.



(Estudio realizado por Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2021)

2.3 Justificación.

En ella se da cuenta de la importancia de realizar la propuesta desde el contexto de la Agencia o Centro de Práctica. Así mismo expresar la viabilidad, la necesidad y las bondades de hacer el proyecto.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Es un aporte fundamental para las áreas de emprendimiento y empresarismo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado, al plantear un documento y guía en la que emprendedores y empresas podrán basarse para escalar su proyecto, llevándolo al ámbito internacional. Además, servirá de guía para los funcionarios, ya que podrán segmentar y tener en cuenta ese factor de escalabilidad; motivando emprendedores y empresas con productos o servicios aptos para desarrollar capacidades que los lleve a un nivel más alto y competitivo.

El proyecto es viable ya que se cuenta con una gran cantidad de recursos como lo son el apoyo total de los funcionarios de las diferentes dependencias, bases de datos para segmentar y con las cuales se generarán encuestas que arrojarán una data vital para la toma de decisiones; formaciones a las cuales se asistirá de manera presencial para fundamentar este proyecto, apoyado en la experiencia adquirida como emprendedor.

Además, como ya pudimos evidenciarlo en la imagen anterior, las micro y pequeñas empresas suman más del 50% de las exportaciones de Envigado siendo el municipio más exportador de todo el Aburrá Sur; con lo cual se infiere el gran potencial exportador no solo del municipio sino también de emprendimientos y pequeñas empresas.

Las **Exportaciones** de los 5 municipios del Aburrá Sur tuvieron un **crecimiento en el último año del 10.3%**, siguiendo la tendencia regional y nacional del 2021, como consecuencia de la Reactivación económica.



GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

(Estudio realizado por Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2021)

2.4 Objetivos (Objetivo General y Objetivos Específicos).

Es necesario establecer que pretende el proyecto, deben expresarse con claridad y susceptible de alcanzarse, debe ser medible. El objetivo general plantea la meta a alcanzar y los objetivos específicos reflejaran la forma de alcanzarla.

Objetivo general:

1. Plantear una propuesta de valor con visión internacional, para los emprendimientos y empresas aptas y adscritas a la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado, mediante la elaboración de una guía escrita de fácil entendimiento.

Objetivos específicos:

- Recolectar información para analizar y diagnosticar, emprendimientos potencialmente escalables a la internacionalización, en las dependencias de emprendimiento y empresarismo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado.
- Conocer las impresiones de emprendedores y empresarios sobre el proceso de internacionalización
- Diseñar una guía o documento de fácil comprensión, que proyecte el proceso de crecimiento de los emprendimientos en el mediano plazo.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

2.5 Diseño Metodológico.

Explicitar las fuentes y técnicas de recolección de información, el tratamiento de la información, de tal forma que sea coherente con los objetivos planteados en la propuesta.

- Bases de datos de la Secretaría de Desarrollo Económico con el fin de realizar encuestas y recopilar información importante tanto para el proyecto como para la Secretaría misma.
- Apoyar el talento humano de la Secretaría en las áreas de emprendimiento y empresarismo.
- Analizar los documentos del programa EMFORMA de la Cámara de Comercio Aburrá Sur
- Fuentes digitales comprobadas
- Apoyo de la información de factores de internacionalización con la IUE mediante la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

2.6 Cronograma de Actividades.

Debe indicar las etapas para llevar a cabo el objetivo general y los específicos. El cronograma sintetiza la secuencia en el tiempo en la que se llevarán a cabo las actividades con relación a la duración total de la propuesta. Presentarlo en el Diagrama de Gantt.

Nombre de la actividad	Fecha de inicio	Duración	Fecha de finalización
Curso formalización empresarial	6 de abril	SEMANA 1: 2 horas	6 de abril
Análisis de bases de datos	5 de abril	SEMANA 1	8 de abril

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Reunión Aprobación Informe Inicial	5 de abril	SEMANA 1	6 de abril
Elaboración de encuestas a emprendedores	18 de abril	SEMANA 2	22 de abril
Analizar los documentos del programa EMFORMA de la Cámara de Comercio Aburrá Sur	18 de abril	SEMANA 2	22 de abril
Reunión avance del proyecto de mejoramiento Informe Final	13 de mayo	SEMANA 4	6 de abril a mayo 31
Asesorías y correcciones Informe Final	11 de abril	SEMANA 3	6 de abril a 2 de junio
Presentación y Exposición del plan de mejoramiento	16 de mayo	SEMANA 3	3 de junio
Entrega del Plan de Mejoramiento y formatos diligenciados y firmados	16 de mayo	SEMANA 8	5 de junio

2.7 Presupuesto (Ficha de presupuesto)

Incluye el costo de los recursos empleados en el trabajo como: recursos físicos, talento humano, equipos, trabajo de campo, servicios técnicos, bibliografía, divulgación, publicación y demás rubros a financiar. Además, se deben especificar las fuentes de financiación.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

ITEM	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Horas invertidas para el trabajo	4 horas diarias (\$16.250)	148 horas (\$601.250)
Transporte	1 hora diaria (\$2.800)	37 horas (\$103.600)
Equipos de computo	(\$2'100.000)	(\$2'100.000)
Capacitación	2 horas cada sesión (\$8.125)	10 horas (\$40.625)
Internet	1 hora diaria (\$136)	37 horas (\$5.036)
Llamadas	(\$30.000)	(\$30.000)
USB	(\$20.000)	(\$20.000)
TOTAL		\$2.900.511

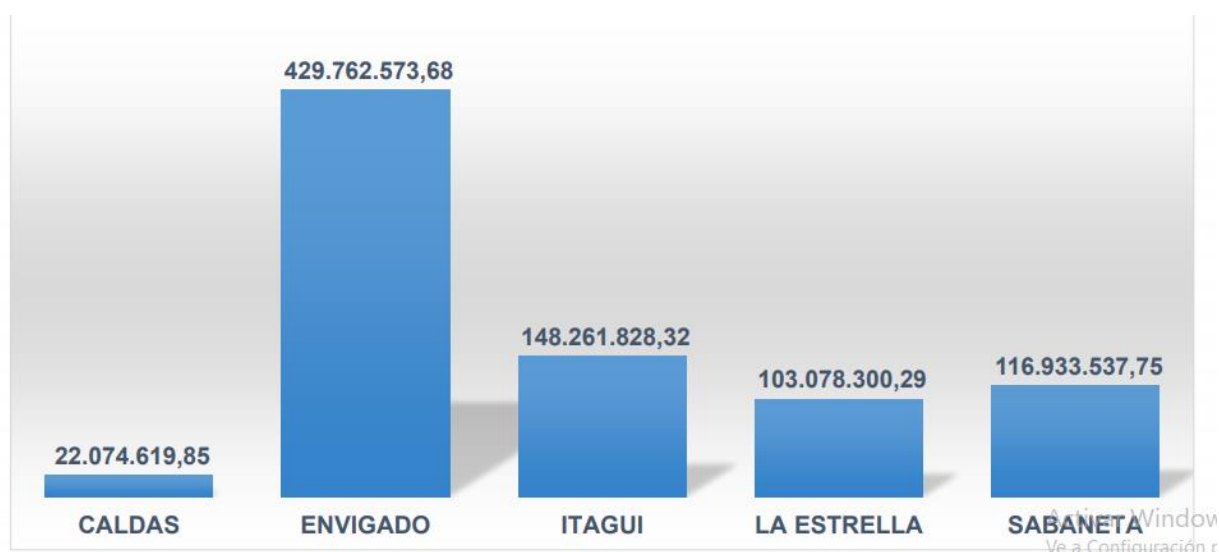
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

3.1 MARCO DE REFERENCIA (antecedentes, marco teórico, marco conceptual, Marco legal.

Antecedentes:

Exportaciones por municipio, Aburrá Sur:



(Estudio realizado por Cámara de Comercio Aburrá Sur, 2021)

“En Colombia se crean un total de 93 micronegocios diarios” (**La república, 2021**). Es una cifra que no podemos ignorar, ya que las personas cada vez están más decididas a formar su propio negocio, ser independientes, lograr el crecimiento económico y aportar a la sociedad mediante la generación de empleo; pero a su vez los estudios nos arrojan que “el 60% de las empresas emergentes en Colombia se quiebra antes de cumplir cinco años de vida, de las cuales el 98% son microempresas y emprendimientos” (**Comfecamaras, 2018**)

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Esto nos da para pensar que, hay una gran iniciativa por parte de los colombianos, pero a su vez no tienen el conocimiento de cómo escalar sus negocios en el tiempo y llevarlos a una economía internacional. Observando esta necesidad es clara la falta de ciertos aspectos dentro del desarrollo de los emprendimientos, como por ejemplo tener una guía de fácil acceso y entendimiento para todos, con la cual los microempresarios y emprendedores tengan la posibilidad de orientarse y tener una base sólida sobre requisitos de la internacionalización, normatividad, escalamiento, ayudas gubernamentales, asesorías, entidades, entre otros.

Es un aporte fundamental para las áreas de emprendimiento y empresarismo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado, al plantear un documento y guía en la que emprendedores y empresas podrán basarse para escalar su proyecto, llevándolo al ámbito internacional. Además, servirá de guía para los funcionarios, ya que podrán segmentar y tener en cuenta ese factor de escalabilidad, motivando emprendedores y empresas con productos o servicios aptos para desarrollar capacidades que los lleve a un nivel más alto y competitivo.

El proyecto es viable ya que se cuenta con una gran cantidad de recursos como lo son el apoyo total de los funcionarios de las diferentes dependencias, bases de datos para segmentar y con las cuales se generarán encuestas que arrojarán una data vital para la toma de decisiones; formaciones a las cuales se asistirá de manera presencial para fundamentar este proyecto, apoyado en la experiencia adquirida como emprendedor.

Marco Teórico

EL COMERCIO INTERNACIONAL implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre distintos países o

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

distintas zonas geográficas han ido en aumento gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Las economías que participan en el comercio internacional se conocen como economías abiertas. Las economías abiertas son aquellas regiones o naciones cuyo comercio está abierto al exterior. Lo que quiere decir que compran bienes y servicios del exterior (**IMPORTACIONES**) y venden bienes y servicios fuera de sus fronteras (**EXPORTACIONES**).

El comercio internacional se considera una parte muy importante del crecimiento económico global. Su nacimiento surge por la incapacidad de producir todo lo que una economía necesita para desarrollarse. No todos los países tienen todos los bienes, y aunque los tengan, no todos tienen todos los bienes de la mejor calidad. Su desarrollo implica muchos beneficios para la economía y su crecimiento.

Un ejemplo de ello se encuentra en la energía. El petróleo es una fuente de energía, sin embargo, pocos países lo producen en cantidades suficientes para autoabastecerse. Como carburante, el petróleo es necesario para el transporte, la calefacción o la producción industrial de plásticos. Si un país no dispone de petróleo suficiente, solo le queda una opción: comprarlo del exterior.

El comercio internacional no actúa solo con los bienes, también actúa con los servicios. A día de hoy, gracias a los avances de la comunicación, podemos tener un asesor financiero en China, aunque operemos desde México. Puede que el servicio sea mejor y nos cueste más barato. En definitiva, el comercio internacional actúa sobre casi todos los sectores de la economía. Desde las finanzas y la industria, hasta la educación. (**economipedia.com, 2018**)

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Dentro de las economías abiertas existen distintos grados de proteccionismo. Aquellas cuyos **ARANCELES** son de menor cuantía, son más cercanas al librecambismo. Por el contrario, aquellas que imponen aranceles altos se conocen como proteccionistas.

Lo contrario de las economías abiertas, son las economías cerradas. Las economías cerradas no realizan intercambios con el exterior y, por tanto, no participan en el comercio internacional. Un ejemplo de economía cerrada es la autarquía. Procura que el intercambio con el exterior sea ínfimo y, por supuesto, no importa nada (se autoabastece).

EL ARANCEL es un tributo que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país. El arancel más común es el arancel a las importaciones. Este consiste en poner un impuesto a un bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. Es decir, cuando ponen un arancel a un producto significa que tendrá un precio de venta más caro que en su país de origen. Los gobiernos imponen aranceles a las importaciones principalmente por dos motivos: **(economipedia.com, 2018)**

- Para obtener ingresos.
- Para proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera.

La principal razón que impulsa a los consumidores a consumir bienes producidos en el extranjero es que son más baratos. Por ello, un aumento de precio desincentivará el consumo de bienes extranjeros.

Por otro lado, un arancel menos común es el arancel a las exportaciones. Es decir, aquel que se impone sobre un bien o servicio vendido al exterior de su país. Generalmente se

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

imponen por los países exportadores de productos primarios, bien sea para incrementar los ingresos o bien para crear escasez en los mercados mundiales y de esta manera elevar los precios mundiales.

La imposición de aranceles se conoce como barreras arancelarias. Además, existen barreras no arancelarias para fomentar la protección de las industrias nacionales. Consiste en poner trabas técnicas, legales, cuotas u otras medidas que desincentiven la importación.

Entre el 2018 y el 2020, las micro, pequeñas y medianas empresas del país aumentaron su participación en las exportaciones totales de Colombia, al pasar de representar el 16% de éstas al 18%, entre un año y otro. Sin embargo, al mirar por número de empresas exportadoras, esta clase de firmas pasó de ser el 71% hace dos años, a representar el 77%.

Justamente, uno de los objetivos de la estrategia de aprovechamiento de acuerdos comerciales y mercados estratégicos, que hace parte de la Política de Comercio Exterior, es lograr que más empresas de diferentes tamaños exporten.

Así lo señaló la viceministra de Comercio Exterior, Laura Valdivieso Jiménez, durante el lanzamiento del programa Formación Exportadora de ProColombia, con el que se busca, entre otras cosas, capacitar a los empresarios colombianos en el proceso de exportación, de tal manera que mitiguen riesgos a la hora de exportar. (mincit.gov.co, 2021)

LA LOGISTICA INTERNACIONAL se trata de una serie de actividades operativas que se enfocan en el manejo de productos terminados o sus materias primas desde un punto determinado a un punto distinto. Mediante la integración de una serie de recursos que permiten

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

lograrlo efectivamente. Produciéndose la actividad de la comercialización. Existen una serie de elementos que son fundamentales y actúan dentro de la logística internacional, tales como:

- Es de comprender que el proceso de la logística internacional se da entre países distintos, en donde los productos se llevan de un punto de distribución hacia un destino particular. Para ello ha facilitado este dinamismo, la globalización. Afianzando las relaciones comerciales entre todas las naciones de manera global.
- El uso de medios como el transporte multimodal, en donde los procesos logísticos se apoyan en elementos como el transporte para la distribución. Haciendo uso del que mejor ofrece valor, tiempo, volumen, entre otros.
- La estandarización dentro de los países logísticos, al cumplir con los patrones internacionales entre los países en cuestión, los mismos podrán variar. Para ello, solo basta con poseer la información adecuada. Permitiendo que el proceso sea factible y cumpla con los requerimientos necesarios.

Al integrar un proceso de logística internacional, se pone en práctica un sistema en el cual se prevé alcanzar eficiencia. Ya sea el manejo de la distribución, el servicio de transporte y las normativas que existan para el servicio al cliente.

No se trata de contar con la posesión de altos estándares de calidad en los productos terminados. Si no también permitir que estos lleguen a los clientes bajo los estándares integrados al proceso de logística internacional. Tomando en cuenta las necesidades de los clientes, el tiempo de duración y el valor que esto represente.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Es primordial identificar los procedimientos para el almacenamiento, el etiquetado, embalaje de las mercancías. Cumpliendo con las legislaciones previstas en todo el mundo, con el fin de que no se generen retrasos en los plazos de entrega. Igualmente, sucede en los costes, al tener en cuenta que debe existir un manejo y almacenaje en distintas aduanas. Por lo que se puede evitar mediante la preparación previa de los procesos.

Al contar con un sistema de logística en donde se implementen cómputos relacionados con los procesos, es mucho más simple manejar los procedimientos. Se pueden establecer pasos para las contingencias y así proveer de soluciones factibles. Para completar el proceso de logística internacional se debe tener en cuenta que las decisiones que se tomen al respecto siempre repercutirán en las acciones a seguir y que los objetivos sean cumplidos. **(ceupe.com, 2019)**

EMPRENDER se refiere a la acción de comenzar un proceso que implica todas las funciones, tareas y actividades asociadas a la percepción de oportunidades y a la creación estratégica de una organización para conseguirlas.

Con el término emprendimiento identificamos el efecto de emprender, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. No existe una definición comúnmente aceptada de iniciativa emprendedora.

Algunos autores la consideran una actividad relacionada con la destrucción creativa de Schumpeter, otros han puesto el énfasis en el descubrimiento de oportunidades y otros se han centrado en la creación de nuevas empresas.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

El emprendimiento implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo.

En definitiva, un emprendimiento es cualquier actividad nueva que hace una persona, que puede tener como finalidad lograr ganancias económicas o no. El emprendimiento es llevado a cabo por los emprendedores.

El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso. Algunos de los tipos de emprendimiento son:

- **Emprendimiento empresarial:** El emprendimiento empresarial es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos que le permite cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia. El emprendimiento empresarial, tal como fue dicho anteriormente ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permita crecer en momentos dificultosos.
No obstante, el emprendimiento empresarial tiene sus ventajas, en primer lugar, el de generar ingresos, empleos. Luego, permite al individuo ser su propio jefe, y por lo tanto, manejar su propio tiempo y tomar sus propias decisiones.
- **Emprendimiento cultural:** El emprendimiento cultural puede ser visto como el generador de empresas u organizaciones culturales con el objetivo de que no se pierda el significado, ni el valor simbólico de los productos y costumbres pertenecientes de un país.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- **Emprendimiento social:** El emprendimiento social busca satisfacer las necesidades de la sociedad en donde se desenvuelve. Como tal, el emprendimiento social es una persona u organización que atacan problemas de la comunidad, bien sea en lo social, económico, y cultural.
En referencia a este punto, surge una distinción entre el emprendimiento empresarial ya que este último busca ganancias para el emprendedor, mientras que el emprendimiento social busca soluciones que mejoren la sociedad sin ningún lucro económico.
(responsabilidadsocial.net, 2021)

Marco conceptual: Desarrollo de la propuesta, párrafo donde se da introducción al desarrollo de la propuesta. SE HACE RECOLECCION DE LA INFO PARA DOFA Y PARA LA INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS

A continuación, se describen las preguntas para la recolección de información:

Preguntas para la realización de entrevistas:

- ¿Cuál es el mayor obstáculo a la hora de llevar su producto o servicio a una economía internacional?
 - a. Desconocimiento de la normatividad
 - b. No tiene interés en la internacionalización
 - c. Problemas o dificultades en el producto o servicio
 - d. OTRO: _____
- ¿En qué nivel el estado apoya a los microempresarios y emprendedores para incentivar la internacionalización?

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- a. Alto
- b. Medio
- c. Bajo

• ¿Cree usted que la internacionalización de sus productos o servicios, genera un crecimiento para los microempresarios o emprendedores?

- a. SI
- b. NO

• ¿Cuál o cuáles de estos percibe como un problema para escalar su emprendimiento o empresa?:

- a. Bajo flujo de dinero
- b. Falta de apoyo del gobierno con créditos y asesorías
- c. Falta de información precisa que ayude a la internacionalización de sus

productos o servicios

d. Pienso que mi empresa o emprendimiento no es sujeto de escalabilidad o internacionalización

• Conoce a que país es posible exportar su producto o servicio

- a. Totalmente de acuerdo
- b. Parcialmente de acuerdo
- c. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- d. Parcialmente en desacuerdo
- e. Totalmente en desacuerdo

• ¿Tiene conocimiento del proceso de exportación de sus productos o servicios?

- a. SI

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

b. NO

- ¿Sabe Identificar la posición arancelaria de sus productos o servicios?

a. SI

b. NO

- Conozco los mecanismos de acuerdos internacionales y tratados de libre

comercio para reducir las barreras de comercio exterior

a. Totalmente de acuerdo

b. Parcialmente de acuerdo

c. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

d. Parcialmente en desacuerdo

e. Totalmente en desacuerdo

- Tengo conocimiento sobre toda la logística internacional, relacionada con

paquetes, embalajes, aduanas, seguros, y transporte

a. Totalmente de acuerdo

b. Parcialmente de acuerdo

c. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

d. Parcialmente en desacuerdo

e. Totalmente en desacuerdo

- ¿Ha recibido alguna asesoría para establecer si sus productos o servicios tienen

posibilidad de ser exportados?

a. SI

b. NO

- ¿Considera útil una guía en la que pueda basarse y observar el paso a paso

para llevar su producto o servicio a la internacionalización?

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Marco legal:

PLAN VALLEJO:

El Plan Vallejo es un mecanismo que le permite a los exportadores traer materias primas que necesitan, siempre y cuando sea para producir bienes con destino al mercado internacional. Al mismo tiempo, se estudia la posibilidad de reducir a cero el arancel para los bienes no producidos en el país, siempre que no afecten a las empresas locales. Así lo informó el vice ministro de Comercio Exterior, Mauricio Reina, en el seminario: 1.500 oportunidades de negocios con las preferencias arancelarias andinas, que se realizó el martes en Bogotá. El funcionario explicó que con un Plan Vallejo Cooperativo se podrán abrir las puertas a pequeños empresarios que han querido convertirse en exportadores pero que hasta ahora no han recibido un apoyo real.

Así los pequeños empresarios tendrán la opción de traer materias primas y productos que requieran para elaborar bienes finales con destino a la exportación, sin cancelar arancel alguno. Esta medida forma parte del Plan Estratégico Exportador de la actual administración, que tiene entre sus objetivos mantener la protección a los sectores que se consideren vulnerables.

El plan para mejorar las ventas colombianas en el exterior está compuesto por cinco estrategias. La primera de ellas tiene que ver con el impulso a las negociaciones internacionales que busca conformar un mercado ampliado, comenzando por la consolidación

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

del Grupo Andino y continuando con procesos como el G-3 y la adhesión al Nafta. Otra estrategia consiste en evitar la competencia desleal y también enfrentar el proteccionismo.

Dentro del esquema de promoción de exportaciones se encuentran las denominadas cooperativas de plan Vallejo, el mantenimiento del Certificado de Reembolso Tributario (Cert) y créditos del Banco de Comercio Exterior (Bancoldex) para la adquisición de comercializadoras internacionales o de parte de ellas. De la misma manera, el país iniciará la exportación de servicios en mayor escala y para ello contará también con los créditos de Bancoldex.

Finalmente, adelantará una estrategia de concertación para que el sector privado, los empresarios y el Gobierno, busquen de manera conjunta el fortalecimiento de sectores productivos frente al comercio internacional.

Por su parte, el presidente de la Cámara de Comercio de Bogotá, Guillermo Fernández de Soto, dijo que las exportaciones colombianas que se hacen a través del ATPA han aumentado en 7,5 por ciento durante el último año. Los sectores más beneficiados son el metalmecánico, las posiciones elegibles de confecciones y textiles, la cerámica y el vidrio. **(eltiempo.com, 2022)**

TLC´s VIGENTES EN COLOMBIA:

El Tratado de Libre Comercio o TLC es un acuerdo comercial regional o bilateral, que consiste en facilitar el comercio a través del establecimiento de condiciones más favorables para el intercambio de bienes y servicios. Su principal característica es la eliminación o disminución en las tasas arancelarias.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Estas zonas tienen como propósito el ampliar el mercado y generar beneficios entre los países participantes. Sin embargo, esto no significa que deba existir una integración económica, social y política entre los mismos.

Colombia es un país que ha optado por abrirse a nuevos mercados y buscar grandes oportunidades a nivel mundial. Todo esto debido a los beneficios que puede generar el libre comercio y su impacto en el crecimiento económico del país.

Por este motivo se han desarrollado los Tratados de Libre Comercio de Colombia, los cuales tienen como objetivo los siguientes aspectos: incrementar los flujos comerciales y los flujos de inversión, impulsar la cooperación económica bilateral, apoyar la remoción de las barreras arancelarias y fomentar las relaciones diplomáticas

En la actualidad Colombia cuenta con 17 acuerdos, los cuales están relacionados a diferentes países y uniones de países. Estos son los Tratados de Libre Comercio vigentes en el país:

- México
- El salvador, Guatemala y Honduras
- Comunidad Andina (CAN)
- Comunidad del Caribe (CARICOM)
- Chile
- Estados AELC (EFTA)
- Canadá
- Estados Unidos

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- MERCOSUR
- Venezuela
- Cuba
- Unión Europea
- Alianza del Pacífico
- Costa Rica
- Corea del Sur
- Nicaragua
- Israel

Los Tratados de Libre Comercio de Colombia han permitido que el país tenga un progreso importante en su economía, pues a través de ellos se ha ampliado el mercado de bienes y servicios para los colombianos. También, crean vínculos cercanos con los países socios, permitiendo fortalecer las relaciones bilaterales y/o regionales. Por otro lado, este tipo de acuerdo comercial les permite a los exportadores proyectar sus negocios, comparar sus productos con la oferta mundial y generar más empleos. Aquí le explicamos acerca de este tema, cuál es su influencia en el país y cuáles son los acuerdos que se encuentran vigentes en este momento. (colombiatrade.com.co, 2020)

3.2 Desarrollo y logro de objetivos **(CONCENTRAR AQUÍ LA PRESENTACIÓN)** **SOBRE TODO EN LA GUIA**

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Objetivo general:

- ✓ Plantear una propuesta de valor con visión internacional, para los emprendimientos y empresas aptas y adscritas a la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado, mediante la elaboración de una guía escrita de fácil entendimiento.

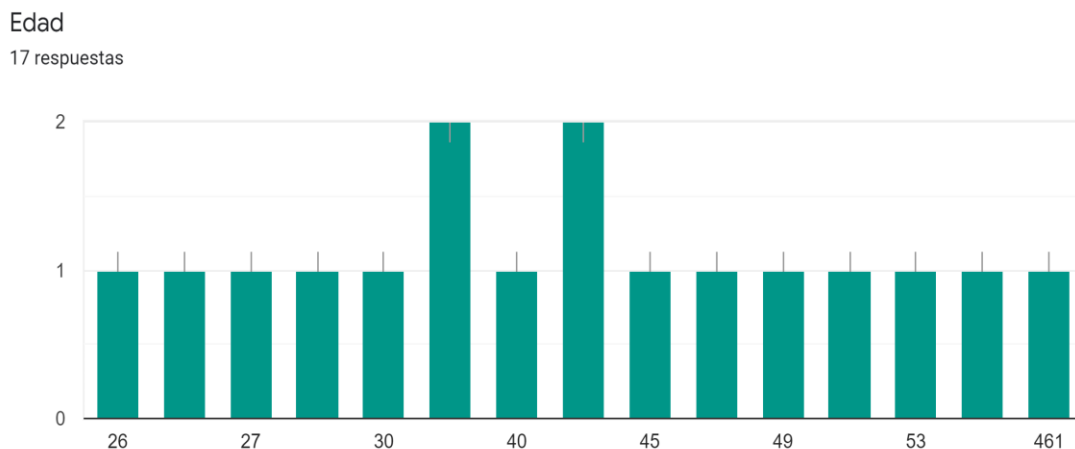
Objetivos específicos:

- ✓ Recolectar información para analizar y diagnosticar, emprendimientos potencialmente escalables a la internacionalización, en las dependencias de emprendimiento y empresarismo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado.

Este proceso se llevó a cabo con el apoyo de la Secretaría de Desarrollo Económico de Envigado, ya que facilitó sus bases de datos de las áreas de empresarismo y emprendimiento con las que se pudo realizar una segmentación de negocios potencialmente escalables a la internacionalización. Esto mediante una encuesta dirigida estratégicamente para identificar obstáculos que perciben respecto a este proceso, conocimiento del tema, actitud propositiva y deseos de escalabilidad y conocimiento de apoyo gubernamental y de otras entidades.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

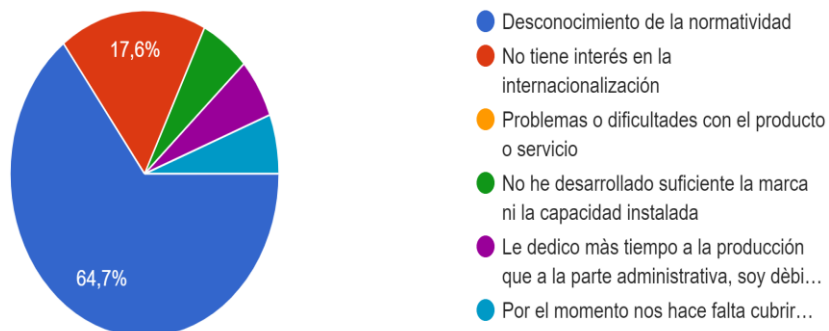
La mayoría de las personas adscritas a la secretaría de desarrollo económico de envigado tiene más de 30 años



El mayor obstáculo percibido por los emprendedores y empresarios es el desconocimiento de la normatividad, es decir más de la mitad de los encuestados tendrían interés en escalar su proyecto a la internacionalización, pero les falta herramientas a la mano.

¿Cuál es el mayor obstáculo a la hora de llevar su producto o servicio a una economía internacional?

17 respuestas

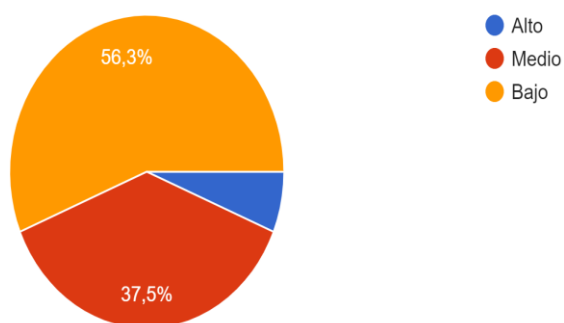


GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

El 93.8% de los encuestados piensa que el apoyo del gobierno es medio-bajo. Casi la totalidad de los encuestados no perciben un apoyo real por parte del estado para incentivar escalar sus proyectos a la internacionalización.

¿En qué nivel el estado apoya a los microempresarios y emprendedores para incentivar la internacionalización?

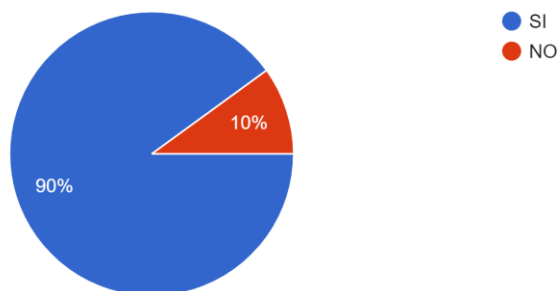
16 respuestas



Casi la totalidad de encuestados considera que la internacionalización genera un crecimiento para los microempresarios y emprendedores

¿Cree usted que la internacionalización de sus productos o servicios, genera un crecimiento para los microempresarios o emprendedores?

20 respuestas

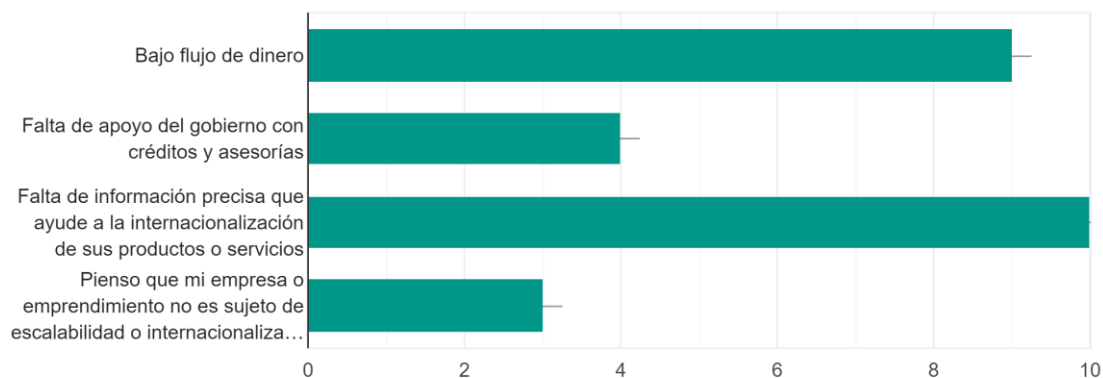


GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

La gran mayoría de encuestados perciben falta de información y de apoyo por parte de las entidades gubernamentales, respecto a la internacionalización.

¿Cuál o cuáles de estos sucesos percibe como un problema para escalar su emprendimiento o empresa?

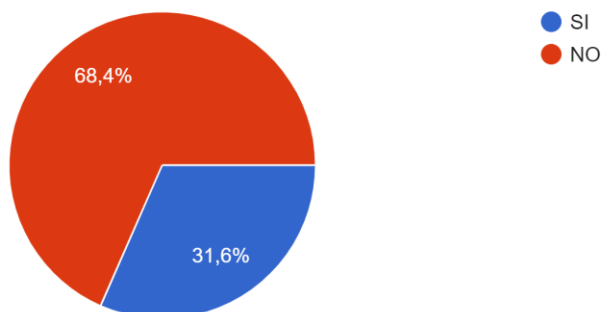
19 respuestas



Más del 60% de los encuestados no tiene claridad sobre a que países podría exportar sus productos

Conozco a que país es posible exportar mi producto o servicio (Tiene claridad respecto a que países es prometedor exportar sus productos)

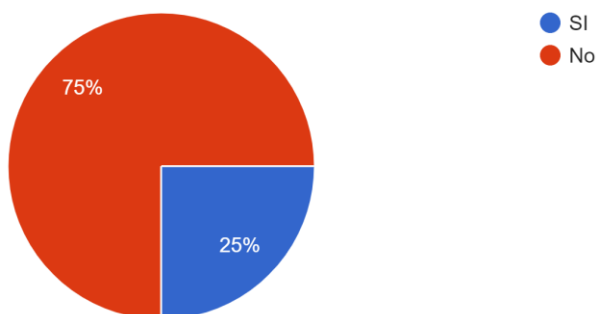
19 respuestas



GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

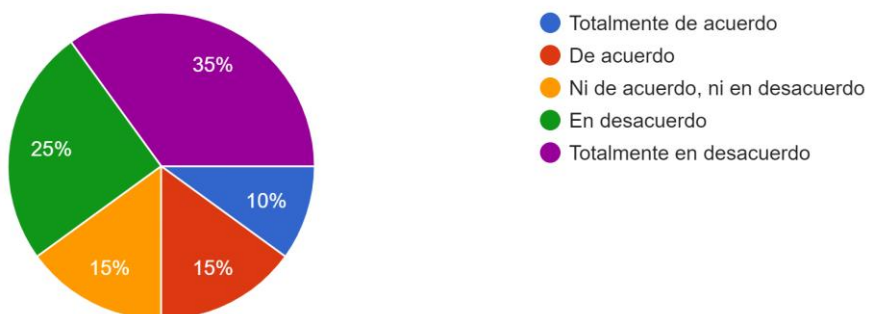
Las $\frac{3}{4}$ partes de los encuestados no tiene conocimiento del proceso de exportación de sus productos o servicios, es decir carecen de información y documentos guía que los lleve a tener un proceso de exportación de sus productos.

¿Tiene conocimiento del proceso de exportación de sus productos o servicios?
20 respuestas



Sólo $\frac{1}{4}$ de la muestra de la población encuestada tiene alguna base sobre como realizar su clasificación arancelaria. El 60% de los encuestados no tienen idea sobre como realizar este proceso.

Sé identificar la posición arancelaria de mis productos o servicios
20 respuestas

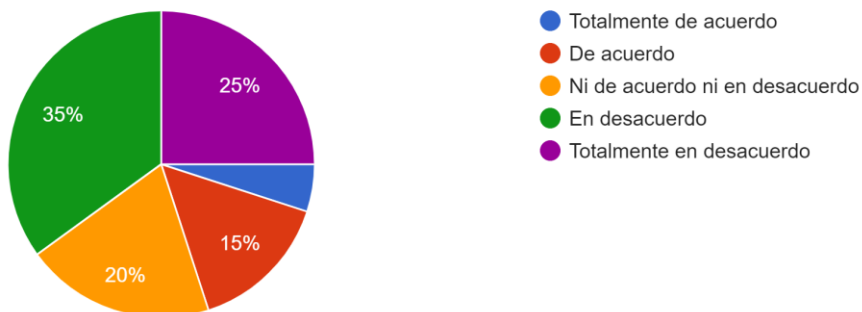


GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Sólo el 20% de los encuestados tiene claridad sobre cómo reducir barreras mediante los acuerdos internacionales y tratados de libre comercio.

Conozco los mecanismos de acuerdos internacionales y tratados de libre comercio para reducir las barreras de comercio exterior

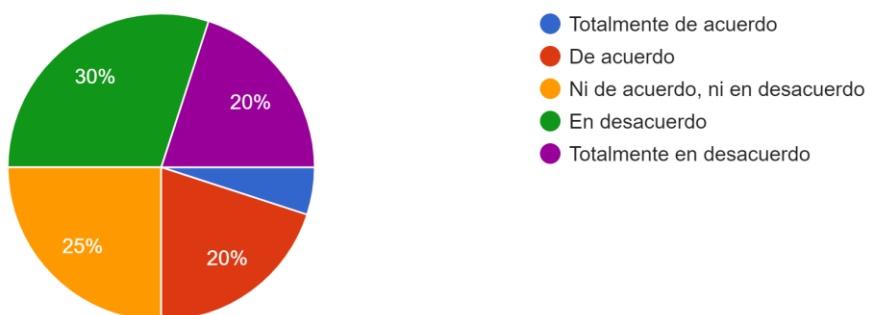
20 respuestas



Se evidencia en la gran mayoría de los encuestados el desconocimiento de todo el proceso logístico.

Tengo conocimiento sobre toda la logística internacional, relacionada con paquetes, embalajes, aduanas, seguros, y transporte

20 respuestas

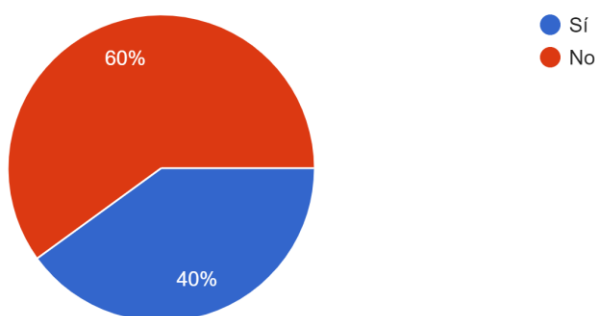


GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

La mayoría de las empresas y emprendimientos no ha recibido una asesoría para la internacionalización de sus productos. Se evidencia la falta de información y de incentivos por parte del estado para que consideren escalar sus productos a otras economías.

¿Ha recibido alguna asesoría para establecer si sus productos o servicios tienen posibilidad de ser exportados?

20 respuestas



¿Considera útil una guía en la que pueda basarse y observar el paso a paso para llevar su producto o servicio a la internacionalización?

- Si
- Si
- No se
- Cómo mi tipo de negocio es comercialización de productos nacionales e importados no es objetivo escalar el negocio a nivel internacional tal cómo está diseñado en este momento
- Sí. Sería demasiado útil y que se incluya en ella también los servicios, que de pronto no se quede sólo en productos.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- si y también sería super importante un taller presencial donde podamos adquirir conocimiento sobre todo este tema y resolver dudas que se vayan dando sobre el tema. Gracias.
 - sii, muy útil ya que este proceso es complejo y las empresas necesitan de apoyo externo para hacerlo por primera vez. Además contratar una consultoría es muy costoso
 - Si, tanto guía metodológica como práctica. Es importante tener un entrenamiento y un ejercicio real que permita conocer desde adentro la forma adecuada para que parte de mi producción efectivamente pueda estar en el mercado internacional
 - Sí
 - Tendría que ser muy extensa, preferiría una asesoría y acompañamiento
 - Si. Por favor
 - si, aunque sería muy diferente entre los productos que se ofrecen al igual que los diferentes mercados. Tendría que ser una guía muy personalizada para cada caso específico
 - Consideró totalmente útil una guía para entender el tema y saber los pasos a tener en cuenta para tal proceso
- ✓ Conocer las impresiones de emprendedores y empresarios sobre el proceso de internacionalización.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de investigación del mercado internacional por parte de los empresarios y emprendedores. ✓ Presencia importante de la economía informal en el municipio de envigado. ✓ La mayoría de las empresas y emprendimientos desconocen la normatividad y requisitos de internacionalización. ✓ Los encuestados no tienen claridad sobre las fuentes de información a las que pueden acudir. ✓ Los emprendimientos carecen de formalización empresarial y muchos de ellos se cierran y no desean ampliar su mercado. ✓ Sólo las empresas grandes del municipio tienen una vocación exportadora. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mediante el análisis de las encuestas, se tuvo un mayor conocimiento de las necesidades de internacionalización de las empresas. ✓ Se evidencia el gran potencial exportador de las micro y pequeñas empresas de Envigado, ✓ Despertar en los microempresarios y emprendedores la vocación exportadora para el incremento de sus ingresos y utilidades. ✓ Realizar un análisis de las micro y pequeñas empresas, para determinar que tipo de sus productos pueden ser exportados. ✓ Las grandes empresas tienen la mayoría de las

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Únicamente estas empresas grandes tienen conocimiento de los requisitos de internacionalización 	<p>exportaciones del municipio.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El alza de la TRM (dólar) incentiva las exportaciones.
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Envigado es el municipio más exportador del Aburrá Sur ✓ Las entidades gubernamentales ofrecen ayudas y orientación para emprendedores y microempresarios que aún son desconocidas por estos ✓ Gran potencial exportador e interés de la mayoría de los emprendimientos y empresas adscritas a la Secretaría de Desarrollo Económico que fueron encuestadas. ✓ La Internacionalización del municipio forma parte de la Política Pública de la actual administración. ✓ Existen empresas que tienen 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El desconocimiento de sector internacional por parte de la mayoría de las micro y pequeñas, no les permite ser competitivas en el mercado ✓ La falta de asistencia y apoyo percibido por parte del estado, genera una barrera para iniciar su proceso de internacionalización ✓ Las microempresas carecen de una visión de internacionalización de sus productos y servicios. ✓ Importación de la china de productos a bajos más bajos costos que los productos nacionales.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

<p>excelentes productos y servicios, los cuales son susceptibles de internacionalizar.</p> <p>✓ Las microempresas son competitivas en el mercado nacional, lo cual hace factible el proceso de internacionalización.</p> <p>✓ La mayoría de las microempresas del municipio disponen de una excelente calidad de servicio.</p>	<p>✓ El contrabando se convierte en un flagelo y gran amenaza para los productos y empresas nacionales.</p> <p>✓ A nivel internacional existe un amplio portafolio de competidores.</p>
--	---

- ✓ Diseñar una guía o documento de fácil comprensión, que proyecte el proceso de crecimiento de los emprendimientos y empresas en el mediano plazo.

GUÍA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

RESUMEN:

- 1. Estudio de mercado:** Realice una consulta de las características de la demanda, del país, indicadores económicos básicos (precios de venta y de compra, tipo de cambio, inflación, importaciones, exportaciones, producción

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

nacional), costumbres comerciales, competencia, condiciones de acceso, distribución física internacional, acuerdos comerciales vigentes, tendencias y gustos, los cuales determinarán la viabilidad inicial del proceso exportador. (ver en doc completo las herramientas propuestas)

2. **Creación de empresa:** Es recomendable que usted se constituya como empresa si no lo ha hecho, para legitimar la actividad de exportación de bienes. Acérquese a su cámara de comercio más cercana para que le den asesoría en formalización y creación de empresa. También puede contar con la cartilla de formalización de la Secretaría de Desarrollo Económico en el área de emprendimiento pues será de gran utilidad para este proceso.
3. **Regístrese como exportador:** Cualquier persona o empresa que desee realizar exportaciones desde Colombia, debe contar con un RUT que lo habilite ante la DIAN como exportador, actualícelo o créelo mediante las oficinas o la línea de atención virtual de la DIAN.
4. **Clasificación arancelaria:** Es necesario identificar su producto dentro de la categorización internacional de mercancías, encontrándolo dentro de la clasificación arancelaria. Encuentre más información sobre como clasificar la partida arancelaria de su producto en este link:

https://www.dian.gov.co/contenidos/servicios/consulta_arancel.html

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

5. **Solicitud de vistos buenos:** Debe certificar la inocuidad y salubridad de sus productos, así como la restricción o control sobre ciertos materiales, productos o mercancías.

- **ICA:** Vegetales, animales, subproductos de origen animal, subproductos de origen vegetal y requisitos para empaques de madera.
- **CAR:** Productos OTES (Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres) y productos NO OTES.
- **INVIMA:** Medicamentos, bebidas alcohólicas, alimentos, productos electro médicos, cosméticos y productos naturales de uso o consumo humano.
- **INGEOMINAS:** Esmeraldas, piedras preciosas, productos como isótopos radioactivos, agua pesada y en general controles que exigen por ser radioactivos.
- **MINCULTURA:** Cuadros, óleos y esculturas
- **ICANH:** Piezas arqueológicas o réplicas
- **INDUMIL:** Insignias militares, armas, municiones y algunos productos químicos para fabricación de pólvora
- **UAE:** Algunos químicos controlados y materia prima controlada para la fabricación de medicamentos.
- **SUPERVIGILANCIA:** Artículos para la defensa personal, vehículos blindados y circuitos cerrados de televisión.
- **ANLA:** Exportación de sustancias agotadoras de la capa de ozono
- **MINAGRICULTURA:** Los cereales y ganado en pie

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- **AUNAP:** Todo lo referente al sector agrícola y pesquero
- **MINTRANSPORTE:** Vehículos de uso de carga, vehículos como remolques o semirremolques y vehículos para el transporte de personas.
- : Telas, calzado, juguetes, neumáticos, entre otros

6. Término de negociación internacional (INCOTERMS 2020): Es fundamental celebrar un contrato de compraventa internacional con tu cliente que precise términos y condiciones e incluirá uno de los términos de negociación INCOTERMS actuales.

7. Regístrese ante la VUCE: Es la principal herramienta de facilitación de comercio del país a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de los usuarios vinculados a 21 entidades del estado con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes y como exportador deberá inscribirse en la Ventanilla Única de Comercio Exterior:

<https://www.vuce.gov.co>

8. Registro para certificado de origen: Debe diligenciar la Declaración Juramentada de Determinación de Origen en la página de la DIAN, módulo de Gestión Aduanera, en el siguiente link encontrará el manual de cómo gestionar su Certificado de Origen y la configuración necesaria de su equipo de cómputo para evitar inconvenientes con la plataforma:

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

https://www.dian.gov.co/descargas/DianVirtual/Origen/Manual_Origen.pdf. Este documento lo exigirá la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias.

9. Procedimiento aduanero de exportación de bienes: Si el monto de las mercancías que exportará es mayor a \$30.000 USD (valor FOB) debe realizar este proceso necesariamente a través de una agencia de aduanas, que esté autorizada por la DIAN, quien lo representará ante la autoridad aduanera y guiará en el siguiente proceso. Prepare los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Visto bueno
- Certificado de origen
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar como fichas técnicas

9.1 Aporte los documentos mencionados a la autoridad aduanera o a su agente de aduanas según le sean solicitados

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

9.2 El agente de aduanas o el exportador, gestiona la Solicitud de Autorización de Embarque SAE ante la Dirección Seccional de Aduanas del puerto o aeropuerto donde se encuentre la mercancía

9.3 La SAE tiene vigencia de un mes, tiempo durante el cual se hará el traslado e ingreso de la mercancía a **ZONA PRIMARIA** mediante planilla de traslado a través de los servicios informáticos electrónicos.

9.4 Proceda al aforo aduanero, el sistema informático de la DIAN arroja tres opciones:

- Aforo físico: Revisión física de la mercancía
- Aforo documental: Revisión de documentos
- Aforo automático: El sistema informático arroja el número de la Declaración de Exportación – DEX

9.5 Conforme a lo declarado y contenido en los documentos soporte de exportación, la aduana autoriza el embarque.

9.6 El exportador o su agente de aduanas firmará y presentará la DEX generada electrónicamente.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Según el artículo 3 del decreto 390 de 2016; la definición de exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional a otro territorio aduanero o zona franca cumpliendo con las formalidades aduaneras. Un proceso de exportación de bienes o servicios debe iniciar como inicia cualquier negocio, emprendimiento o empresa; realizando un **ESTUDIO DE MERCADO**, sólo que en esta ocasión en el ámbito internacional. Éste te permitirá identificar si tu producto o servicio tiene un buen potencial en el mercado internacional.

Es recomendable realizar una consulta de las características de la demanda, del país, indicadores económicos básicos (precios de venta y de compra, tipo de cambio, inflación, importaciones exportaciones, producción nacional), costumbres comerciales, competencia, condiciones de acceso, distribución física internacional, acuerdos comerciales vigentes, tendencias y gustos, los cuales determinarán la viabilidad inicial del proceso exportador. A continuación, algunas fuentes de utilidad para llevar a cabo el proceso de la investigación de mercados, todo esto con el fin de obtener información que te permita minimizar riesgos y tomar decisiones con certeza:

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo: Informes económicos, perfiles económicos y comerciales por países. (<https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos>)
- Tratados comerciales de Colombia: (<https://www.tlc.gov.co>)

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- Procolombia: Herramientas para el exportador
(<https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/directorio-de-distribucion-fisica-internacional>)

- Trade Map: Estadísticas de comercio internacional.
(<https://www.trademap.org/Index.aspx/>)

- Índice de competitividad global: Factores de competitividad a nivel mundial
(<https://compite.com.co/indice-global-de-competitividad-2017-2018/>)

- Asociación Americana de Marketing: Tendencias en el mercadeo
(<https://www.ama.org>)

- Revista mercado 2.0: Tendencias en el mercadeo (<https://www.merca20.com>)

- DIAN: Clasificación arancelaria- MUISCA
(<https://www.dian.gov.co/Paginas/Inicio.aspx>)

Un requisito fundamental a la hora de exportar bienes o servicios es que la empresa o persona natural **FORMALICE SU ACTIVIDAD COMERCIAL**, con el fin de legitimar la actividad de exportación de bienes colombianos, para esto puede acercarse

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

a la **CÁMARA DE COMERCIO** más cercana y le ofrecerán asesoría y apoyo en este trámite.

Se exige que la persona obtenga o actualice el **RUT** en la casilla 54, donde se habilita como usuario aduanero – exportador, lo cual lo obliga a operar bajo Régimen Común, con sus respectivas obligaciones. Este proceso se lleva a cabo mediante la entidad de dirección de impuestos aduaneros **DIAN**.

Recuerde que el exportador debe inscribirse en la **Ventanilla Única de Comercio Exterior VUCE**, dentro del cual se realizan diversos trámites, por ejemplo, el registro como productor nacional, autorizaciones previas, permisos, certificaciones y vistos buenos que otorgan las entidades gubernamentales en los procesos de exportación e importación.

En el módulo del Formulario Único de Comercio Exterior – FUCE los exportadores realizan el Registro como productor nacional que es fundamental para los **CERTIFICADOS DE ORIGEN**.

Las exenciones o reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones de los acuerdos de libre comercio, exigen la expedición de un **CERTIFICADO DE ORIGEN** para gozar de estas preferencias. El desarrollo de este trámite exige cumplir con los criterios de origen (son las condiciones que deben cumplir los productos para ser considerados originarios de un país) para lo cual se requiere diligenciar previamente una Declaración Juramentada de Determinación de origen (un formulario por cada producto), mediante el link: <https://www.dian.gov.co>, módulo Gestión Aduanera, salida de mercancías.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Las dos formas de emitir el certificado de origen son:

1. Certificados de origen emitidos por la autoridad aduanera:

Son las pruebas emitidas por la autoridad delegada por el gobierno nacional (DIAN como autoridad delegada o entidad autorizada en Colombia) conforme se señala en el Acuerdo Comercial correspondiente, normalmente impresas en papel membretado. Estas pruebas de origen requieren el trámite previo de la declaración juramentada de origen y debe diligenciarse por el exportador, estas se constituyen en una declaración del exportador bajo la gravedad de juramento con sus respectivas implicaciones legales. Una vez realizada la Declaración Juramentada se procederá a solicitar el respectivo Certificado de Origen, documento que exige la aduana del país de destino para acreditar las exenciones arancelarias.

2. Auto certificación:

Son las pruebas de origen que son emitidas por el productor o el exportador colombiano o el importador en el país de destino sin intervención de la DIAN, siendo un ejemplo de auto certificación los acuerdos con Canadá, Corea, Salvador, Guatemala y Honduras.

La Certificación escrita o electrónica como prueba de origen establecida en el APC con los Estados Unidos de América, que puede ser emitida por el productor o el exportador colombiano o el importador en los Estados Unidos de América.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Los certificados de origen digital, que se tramitan a través de la **VUCE**, por medio de la firma electrónica, aplicable con México, Chile, Ecuador.

Las declaraciones de origen y las declaraciones en factura como pruebas de origen establecidas en el ALC (Acuerdo de Libre Comercio) con los Estados AELC (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) y el AC (Acuerdo Comercial) con la Unión Europea bajo la figura de exportador autorizado (Decreto 1165 de 2019. Art.10) valido para el Acuerdo EFTA – EUR 1.

Es importante resaltar que se deben tener en cuenta los requerimientos tecnológicos señalados por la DIAN para la realización del proceso de manera virtual en cada equipo de cómputo. Adicionalmente, se debe estar inscrito en el **MUISCA - DIAN** y contar con una firma digital.

Los certificados de origen tienen dos condiciones de cubrimiento que se clasifican en dos grandes grupos, el primero que establece que una prueba de origen puede ser aplicada para varios embarques y el segundo, que la prueba de origen ampara exclusivamente las mercancías que corresponden a un solo embarque, el cual depende del acuerdo comercial y sus normas.

La **CLASIFICACIÓN ARANCELARIA** es un sistema de clasificación de mercancías (sistema armonizado creado por la Organización Mundial de Aduanas) en la que sus primeros seis (6) dígitos se denominan subpartida arancelaria e identifica un producto en cualquier país del mundo, cada país realiza una desagregación en su

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

arancel de aduanas, que agrega otros dígitos para efectos estadísticos y de control que generalmente son cuatro (4) dígitos adicionales formando la posición arancelaria.

El realizar una adecuada clasificación arancelaria permite identificar los principales requerimientos para exportación e importación, incluyendo aspectos como gravámenes, IVA, Gravámenes por acuerdos comerciales, Régimen de comercio, requisitos específicos de origen (REO), documentos soportes, restricciones, descripciones de mercancías, entre otros, que complementa la primera parte de esta guía con referencia a estudios de mercados y ampliando información con referencia a las condiciones de acceso a los diferentes mercados.

Desde el punto de vista de los exportadores es necesario identificar el arancel del país importador para realizar el mismo ejercicio de determinar los requerimientos de ingreso, tasas e impuestos y demás aspectos que puedan afectar la comercialización en el país de destino.

Debemos identificar que requisitos son necesarios para cada uno de los productos que desea exportar o importar de cada país; a esto le llamamos **SOLICITUD DE VISTOS BUENOS** y no es más que los permisos o vistos buenos que debemos tramitar según producto en una o varias de las 21 entidades del estado las cuales se encuentran disponibles por medio de la **VUCE** que cuenta con cuatro módulos (Importaciones, Exportaciones, Formulario Único de Comercio Exterior FUCE, y Sistema de Inspección Simultanea - SIIS). Estos permisos buscando la protección de la salud humana, animal y del medio ambiente por medio de la certificación de la inocuidad y salubridad de los productos para uso o consumo de los seres humanos o

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

animales, así como la restricción de nuestro país sobre ciertos materiales, productos o mercancías.

Es fundamental previo a cualquier procedimiento aduanero celebrar un contrato o acuerdo de compra-venta internacional con el cliente que contiene los términos, condiciones, obligaciones y responsabilidades para el comprador y vendedor; regido bajo el término **INCOTERMS** pactado, los cuales son una serie de reglas aceptadas por la mayoría de empresas a nivel mundial y que definirá los costos, punto de entrega, documentación y riesgos involucrados en la distribución física de la mercancía. El término de negociación dependerá de factores tales como el tipo de producto, el medio de transporte, la capacidad logística del vendedor y comprador entre otros aspectos.

Para entender la aplicación y la importancia de estos términos se sugiere consultar en el siguiente link: <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>

En Colombia existen tres regímenes de exportación, los cuales son: Régimen de libre exportación, régimen de exportaciones sujetas a vistos buenos y el régimen de prohibida exportación, que determinan los requisitos que deben cumplir los productos al ser exportados y que pueden ser consultados por medio de la posición arancelaria.

A través de la plataforma **DIAN - MUISCA** el exportador o su agente de aduanas en la dirección seccional de aduanas del puerto o aeropuerto donde se ubica la mercancía gestiona la **SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN DE EMBARQUE (SAE)**

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

La **SAE** puede realizarse como embarque único con datos definitivos o provisionales o podrá efectuarse en forma global con embarques fraccionados bien sea con datos definitivos o provisionales.

La **SAE** es aceptada cuando la autoridad aduanera acusa el recibido satisfactorio de la misma por intermedio del Sistema, con una vigencia de un mes, vencido este término debe tramitar una nueva solicitud. Dentro de dicho periodo debe hacer el traslado e ingreso de la carga a una zona primaria (puerto, aeropuerto, puesto de frontera o zona franca) y embarque de la misma, empleando la planilla de traslado a través de los servicios informáticos electrónicos autorizados.

Cuando la autoridad aduanera encuentre conformidad entre los documentos, la carga, el cumplimiento de los tiempos y de los procesos establecidos realizará la autorización del embarque.

El sistema informático de la DIAN presenta la posibilidad de no realizar **INSPECCIÓN ADUANERA**, que es conocido como “levante automático” en el cual el sistema aprueba y arroja el número de la Declaración de Exportación – DEX y por ende no se debe surtir ningún trámite adicional.

La otra posibilidad es que se presente la inspección aduanera, que basado en criterios técnicos de análisis de riesgo, se determine una inspección documental (revisión de los documentos soportes del proceso de exportación), física (revisión física de la mercancía versus información suministrada) o no intrusiva (emplear medios tecnológicos para la inspección. Ej. Escáner) a las mercancías en trámite de

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

exportación. Cabe aclarar que esta inspección puede realizarse por solicitud del declarante.

Posterior a los procedimientos anteriormente mencionados podremos proceder al embarque que se entiende como la operación de cargue al medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada, con la previa autorización de la autoridad aduanera; luego el transportador trasmite a través del sistema informático la información del manifiesto de carga dentro de los tiempos establecidos, a esto lo llamamos

CERTIFICACIÓN DE EMBARQUE.

Cumplidos los tramites anteriores, el exportador y/o declarante (agencia de aduanas), firmará y presentará la **DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN – DEX** por intermedio de los servicios informáticos de la DIAN quedando finalizado el proceso.

DOCUMENTOS SOPORTES NECESARIOS DE LA SAE Y LA DEX

SAE:

- Documento que acredite la operación que dio lugar a la exportación (Factura comercial o contrato).
- Vistos buenos o autorizaciones, cuando a ello hubiera lugar.
- Mandato, cuando actúe como declarante una Agencia de Aduanas o un apoderado

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

DEX:

- Los mencionados anteriormente y se debe incluir el documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea, carta porte o documento de transporte multimodal), lista de empaque (si se requiere), certificado de origen (si se requiere) y demás que otorguen soportes a la operación o que sean exigidos por la normatividad legal vigente.

Es necesario pactar previamente con su contraparte en el exterior el medio de pago a utilizar, ya sea giro directo (anticipado, contra entrega de documentos, etc.) o alguno que utilice una cobertura de riesgo, tal como las cartas de crédito.

Recuerde que por normatividad legal vigente la canalización de las divisas producto de exportaciones debe ser canalizada a través de intermediarios del mercado cambiario autorizados (banco comercial o cuenta de compensación) exclusivamente.

Cabe mencionar dentro de este proceso que existen las modalidades de exportación que permiten obtener ventajas competitivas en los mercados al conocer y aplicarlas adecuadamente. Si dese ampliar la información al respecto debe consultar el Decreto 1165 de 2019 en el Artículo 364 y subsiguientes:

- Exportación definitiva.
- Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.
- Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.
- Reexportación.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- Reembarque.
- Exportación por tráfico postal y envíos urgentes.
- Exportación de muestras sin valor comercial.
- Exportaciones temporales realizadas por viajeros.
- Exportación de menajes
- Programas Especiales de Exportación.

PALABRAS CLAVE:

- **ESTUDIO DE MERCADO:** Un estudio de mercado es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.

Este tipo de estudio es especialmente útil para analizar aspectos como hábitos de compra, región de operación, requerimientos de productos o análisis de la competencia para asegurar el buen desempeño del negocio.

- **FORMALICE SU ACTIVIDAD COMERCIAL:** La formalidad es un proceso multidimensional, no un estado binario. Una empresa es totalmente formal

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

cuando cumple todas las normas que le aplican de manera obligatoria. La

Formalización Empresarial se entiende como un proceso de varias dimensiones:

1. **Entrada:** Es la formalidad asociada con la existencia de la empresa, que incluye los requisitos de Registros empresariales (Registro Mercantil, RUT y NIT)
 2. **Insumos o Factores de Producción:** Es la formalidad asociada a los insumos o factores de producción utilizados por la empresa, que incluye los requisitos para el uso de mano de obra (como la contratación formal y aseguramiento de los trabajadores) y el uso de la tierra (como el emplazamiento del negocio y el uso del suelo).
 3. **Producción y comercialización:** Es la formalidad asociada a los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios, que incluye las normas sanitarias, reglamentos técnicos, disposiciones ambientales y normas propias del sector en el que opera la empresa.
 4. **Tributaria:** Hace referencia a la inscripción, declaración y pago de impuestos ante entidades como la Dian, Secretaría de Hacienda Distrital o Municipal.
- **CERTIFICADOS DE ORIGEN:** El certificado de origen es un documento legal donde se indica el país de fabricación o producción de un bien. Es decir, en este documento se declara la nacionalidad de la mercancía objeto de comercio

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

internacional. Por tanto, este es un requisito indispensable para la exportación e importación de bienes.

Por lo general, las aduanas solicitan que constituya un documento aparte de los demás requeridos como: factura legal o el conocimiento de embarque. Además, los agentes de aduana pueden solicitar cualquier otra comprobación del origen de las mercancías si dudan de la veracidad del documento. Por ejemplo, que la certificación sea notariada o comunicarse directamente con la autoridad que expide la certificación

- **CLASIFICACIÓN ARANCELARIA:** La clasificación arancelaria es un proceso que consiste en asignar un código numérico creado por la Organización Mundial de Aduanas (WCO por sus siglas en Inglés) a las mercancías. Su objetivo es identificar las mercancías que se importan y exportan para fijar impuestos, obligaciones y derechos.
- **VUCE:** La Ventanilla Única de Comercio Exterior –VUCE– es la principal herramienta de Facilitación del Comercio del País, a través de la cual se canalizan trámites de comercio exterior de 52.000 usuarios vinculados a 20 entidades del Estado, coordinadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con el fin de intercambiar información, eliminar redundancia de procedimientos, implementar controles eficientes y promover actuaciones administrativas transparentes.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- **SOLICITUD DE VISTOS BUENOS:** Los vistos buenos son una serie de requisitos o normas impuestas a los productos importados o exportados, los cuales están ligados a la protección de la salud humana y animal; así al cumplir con todos los parámetros exigidos se certifica la inocuidad para el uso humano o animal.
- **INCOTERMS:** Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos que se utilizan en las operaciones de compra-venta entre compañías de diferentes países. Su objetivo es unificar los conceptos comerciales, de forma que el vendedor y el comprador entiendan a la perfección las condiciones de las operaciones que realicen entre ellos. Así es posible evitar confusiones, malentendidos y costosos procesos judiciales.

Este “lenguaje universal” del sector del comercio fue establecido por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) en 1936. Desde entonces, la CCI los revisa periódicamente —normalmente cada 10 años— para adaptarlos a los cambios que se van produciendo en el sector.

- **CÁMARA DE COMERCIO:** Una cámara de comercio es una organización formada por empresarios, dueños de pequeños, medianos o grandes comercios con el fin de elevar la productividad.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

Una cámara de comercio no es un organismo o institución gubernamental, y no posee un rol directo en la escritura y aprobación de leyes o regulaciones que afecten a los negocios privados.

- **RUT:** El RUT, administrado por DIAN, constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la DIAN, así como aquellos que por disposición legal deban hacerlo o por decisión de la DIAN conforme con las normas legales y reglamentarias vigentes.
- **DIAN:** La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), es una entidad adscrita al Ministerio de Hacienda, establecida como una Unidad Administrativa Especial, mediante Decreto 2117 de 1992, mediante el cual se fusionaron la Dirección de Impuestos Nacionales (DIN) con la Dirección de Aduanas Nacionales (DAN).

El objetivo de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) es ayudar a garantizar la seguridad fiscal del Estado colombiano y proteger el orden económico público nacional, para lo cual se encarga de administrar y controlar las obligaciones tributarias, aduaneras, cambiarias, los derechos de explotación y gastos de administración sobre los juegos de suerte y azar.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- **DEX:** Es un documento que acredita la operación que dio lugar a la exportación. Vistos buenos o autorizaciones cuando a ello hubiera lugar. Mandato, cuando actúe como declarante una Agencia de Aduanas o un apoderado.
- **INSPECCIÓN ADUANERA:** La inspección, está definida por el artículo 1 del Decreto 2685 de 1999 como, "la actuación realizada por la autoridad aduanera competente, con el fin de determinar la naturaleza, origen, estado, cantidad, valor, clasificación arancelaria, tributos aduaneros, régimen aduanero y tratamiento tributario aplicable a una mercancía", es física cuando implica el reconocimiento de mercancías y cuando se realiza únicamente con base en la información contenida en la declaración y en los documentos que la acompañan, es documental. la práctica de la inspección física podrá incluir la toma de muestras de la mercancía para su análisis físico o químico, sin que ello implique pérdida de continuidad de la diligencia y de acuerdo con las directrices que imparta el Director de Aduanas.
- **CERTIFICACIÓN DE EMBARQUE:** Es la operación de cargue en el medio de transporte de la mercancía que va a ser exportada, previa autorización de la autoridad aduanera. Se tratará de un embarque único cuando la totalidad de las mercancías que se encuentran amparadas salen del territorio aduanero nacional con un solo documento de transporte.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- **ZONA PRIMARIA:** Es aquel lugar del territorio aduanero nacional habilitado por la Aduana para la realización de las operaciones materiales de recepción, almacenamiento y movilización de mercancías que entran o salen del país, donde la autoridad aduanera ejerce sin restricciones su potestad de control y vigilancia

4. CONCLUSIONES. De manera objetiva, establecer los aprendizajes alcanzados, la manera en que se evidencian los resultados esperados y el valor agregado y diferenciador del proyecto, de acuerdo a la metodología propuesta.

- La mayoría (70%) de empresas y emprendimientos de Envigado, no tienen conocimiento de la forma como podrían internacionalizar sus productos
- Existe gran iniciativa por parte de los empresarios y emprendedores, pero a su vez no tienen el conocimiento de cómo escalar sus negocios en el tiempo y llevarlos a una economía internacional.
- Es relevante contar con una guía de fácil acceso y entendimiento para que los microempresarios y emprendedores tengan la posibilidad de orientarse y tener una base sólida sobre requisitos de la internacionalización, normatividad, escalamiento, ayudas gubernamentales, asesorías, entre otras.
- La guía sirve igualmente para los funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Económico, para segmentar y tener en cuenta el factor de escalabilidad internacional, motivando a emprendedores y empresas a que sus productos o servicios sean aptos para su exportación.

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- El comercio internacional es muy importante para el crecimiento económico global, pues surge de la capacidad de producir todo lo que una economía necesita para desarrollarse.

5. RECOMENDACIONES. De manera objetiva expresar que otras ideas o propuestas se pueden implementar en relación al proyecto realizado. De igual forma, analizar si el trabajo que se desarrolló merece una continuidad y apoyos futuros.

- Ofrecer asistencia a los emprendedores y empresas con miras a la internacionalización y que la guía sirva como base.
- Incluir capacitaciones y talleres que sirvan de guía de escalabilidad a emprendimientos y empresas con potencial de internacionalización.
- Proyectar una persona idónea que conozca del tema de comercio exterior y que tenga la capacidad y manejo de la guía que se elaboró, con el objetivo de realizar diagnósticos de productos y de empresas con potencial exportador.
- Se debe socializar esta propuesta con la secretaría
- Digitalizar la guía para que sea accesible a cualquier persona

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- <https://larepublica.co/especiales/reactivacion-de-las-pyme/en-colombia-se-crean-un-total-de-93-micronegocios-diarios-en-el-comienzo-de-2021-3159461>
- <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/mipymes-aumentan-participacion-en-la-exportacion>
- <https://siigo.com/blog/empresario/por-que-se-quiebran-las-empresas-en-colombia/#:~:text=Según%20el%20estudio%20más%20reciente,cuales%20el%2098%25%20son%20microempresas.>
- <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- <https://economipedia.com/definiciones/arancel.html>
- <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-258211>
- <https://ceupe.com.ar/blog/logistica-internacional-de-que-se-trata-e-importancia/#:~:text=La%20log%C3%ADstica%20internacional%20se%20trata.r%20recursos%20que%20permiten%20lograrlo%20efectivamente.>
- <https://www.colombiatrader.com.co/noticias/tratados-de-libre-comercio-de-colombia-17-acuerdos-65-paises-y-1500-millones-de-compradores>
- <https://responsabilidadsocial.net/emprendimiento-que-es-definicion-tipos-caracteristicas-y-ejemplos/?amp>
- <https://www.questionpro.com/es/estudio-de-mercado.html>
- <https://economipedia.com/definiciones/certificado-de-origen.html>
- <https://blog.onecore.mx/que-es-clasificacion-arancelaria>

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS

- [https://www.mipymes.gov.co/programas/formalizacion-empresarial#:~:text=La%20Formalizaci%C3%B3n%20Empresarial%20se%20entiende,Registro%20Mercantil%2C%20RUT%20y%20NIT\)](https://www.mipymes.gov.co/programas/formalizacion-empresarial#:~:text=La%20Formalizaci%C3%B3n%20Empresarial%20se%20entiende,Registro%20Mercantil%2C%20RUT%20y%20NIT)
- <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>
- <https://www.vuce.gov.co/vuce/que-es-la-vuce#:~:text=La%20Ventanilla%20%2C%29Anica%20de%20Comercio,Turismo%2C%20con%20el%20fin%20de>
- <https://es.adiantir.com/spedizione-internazionale/vistos-buenos#:~:text=Los%20vistos%20buenos%20son%20una,el%20uso%20humano%20o%20animal.>
- <https://www.bdtrans.es/es/blog/que-son-los-incoterms-y-cual-es-su-significado/>
- https://es.wikipedia.org/wiki/C%C3%A1mara_de_comercio
- <https://www.dian.gov.co/tramites/servicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/RUT.aspx>
- <https://www.misabogados.com.co/blog/dian-que-es-y-cual-es-su-objetivo>
- <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=d24cb6ac-ba6f-4877-a8d9-02e17de96cde>
- <https://www.noticieroficial.com/noticias/inspeccion-aduanera-fisica-o-documental->

GUIA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA EMPRESAS Y EMPRENDIMIENTOS