



¡ A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES !

LA INTERNACIONALIZACIÓN FACTOR CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD DE SU EMPRESA

Los procesos de integración económica llevan a que la globalización sea una realidad ineludible para la pyme colombiana. Esto demanda un cambio en la visión que las empresas tienen sobre los mercados internacionales.

Entre las principales debilidades para la internacionalización de las empresas se han identificado las siguientes: baja capacidad administrativa, alta concentración en la toma de decisiones, escaso conocimiento en comercio exterior , falta de información sobre mercados internacionales, desconocimiento de las certificaciones y las normas técnicas y sanitarias que exige el país de destino, desconocimiento de los procesos logísticos de exportación y la falta de información de las oportunidades comerciales de sus productos en el exterior.

Así mismo algunos de los factores determinantes para la baja competitividad de las pymes Colombianas son el bajo valor agregado de sus productos sumado a variables como el limitado acceso a recursos financieros y a tecnologías de punta que les permitiría tener mejores productos y la calidad para enfrentar los mercados internacionales.

Frente a este panorama, es fundamental que los gerentes de las pymes entiendan, que para la internacionalización de sus empresas deben prepararse mediante la definición de una planeación estratégica que se alinee con el plan Exportador de la empresa. Este debe incluir planes de mejoramiento en cada una de las áreas en las que esta estructurada su empresa.

A continuación se propone un autodiagnóstico que le va a permitir definir claramente las actividades que debe desarrollar al interior de su empresa con miras a enfrentar el proceso de internacionalización.



PREGUNTA	SI	NO
¿Su empresa ha realizado alguna exportación directa o indirecta (maquilador de alguna empresa exportadora o ha vendido a una comercializadora internacional)?		
¿Ha realizado un autodiagnóstico de su empresa a nivel de mercadeo, producción, contable, financiero y la estructura de costos?		
¿Conoce las entidades colombianas y de cada uno de los países a donde quiere exportar sus productos, ante las cuales debe tramitar los documentos y requisitos exigidos por el (los) mercado(s)? Ejemplo: Ministerio de Comercio, industria y turismo Invima, USDA, FDA, etc.		
¿Ha seleccionado un mercado un mercado potencial para sus productos o servicios a nivel internacional ó ha recibido solicitud de cotización de clientes potenciales en el Exterior?		
¿Conoce las condiciones de acceso de su producto y/o servicio en el mercado de su interés: arancel, preferencias arancelarias, impuestos internos, requisitos de ingreso, acuerdos comerciales, vistos buenos, certificaciones, otros?		
¿Cuenta con un catalogo de los productos y servicios de su empresa en español y en ingles, Así mismo sus productos tienen una ficha técnica (descripción precisa de peso, dimensiones, materiales utilizados, etc) para su(s) producto(s) y/o servicio(s) y precios?		
¿En su empresa existe una persona o área encargada de Comercio internacional o de ventas internacionales?		
¿Conoce cuales serian los mejores canales de distribución y comercialización para su producto en los mercados interés?		
¿Tiene definida la capacidad de producción de su empresa y sus proveedores en términos de (volumen vs. Tiempo) y (Volumen vs Costos)?		
¿Ha identificado cuales podrían ser sus competidores directos e indirectos en los mercados en los cuales quiere su empresa incursionar?		



¿Ha realizado investigaciones sobre el comportamiento de las importaciones de su producto y/o servicio el mercado que ha seleccionado como objetivo?		
Conoce las características de empaque, embalaje y etiquetado que su producto debe tener para que llegue en las condiciones optimas a su mercado de exportación?		
¿Tiene claro cual es el termino INCONTERM mas apropiado para llegar al mercado de su interés?		
¿La empresa cuenta con página en Internet y correos corporativos en donde los clientes pueden contactarse y consultar sus productos y servicios?		
¿Conoce las características de logística de exportación de su producto hacia el país de Interés (tipo de transporte, los tiempos de transito, las frecuencias de transito y el costo de los fletes, etc).		
¿Ha establecido la segmentación adecuada para su producto en el mercado al cual quiere exportar. Ejemplo: Tamaño de Mercado, Nivel de ingreso, Sexo, Edad, etc?		
¿Ha definido los costos de exportación para su(s) producto(s) y/o servicio(s)?		
¿Tiene claridad sobre el riesgo país y los mecanismos de pago utilizados en los países de su interés?		

Las respuestas a estas preguntas permiten identificar claramente las áreas o procesos que la empresa debe mejorar. Realice las investigaciones y tareas necesarias para atender cada uno de estos aspectos.



Recuerde que el reto de la competitividad es algo que su mercado le exige a usted como empresario. A continuación encontrarán unas recomendaciones generales que le ayudaran a orientar su estrategia de internacionalización:

- Realice un autodiagnóstico de toda la organización e inicie actividades de mejora en las áreas o procesos de mayor impacto.
- Seleccione adecuadamente los productos o servicios con los cuales va a ingresar en el mercado internacional.
- Defina con claridad el país donde desea realizar sus exportaciones.
- Realice un presupuesto para actividades comerciales y de marketing en el mercado donde se quiere exportar.
- Establezca los precios de sus productos en términos Incoterms.
- Capacítase en Comercio Internacional y realice acercamientos con las entidades gubernamentales y privadas que promueven y apoyan el desarrollo del comercio internacional, tales como: Bancóldex, Proexport, Analdex, asociaciones y agremiaciones locales. Recuerde que puede existir un Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior “Zeiky” en su ciudad.

Este artículo, hace parte del coleccionable “**A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES**”, desarrollado por la Facultad de Administración de Empresas de la **Universidad Externado de Colombia** y por Bancóldex a través de su programa “**aProgresar Gestión Empresarial**”.

Para mayor información o apoyo, favor contáctenos a los correos electrónicos:
fortalecimientopyme@uexternado.edu.co
gestion.empresarial@bancoldex.com

Espere la siguiente entrega, en la cual desarrollaremos el tema: Gestión financiera y de costos: la administración eficiente de los recursos.