

**Trabajo Realizado Como Requisito Para Optar Al Título De Administración De
Negocios Internacionales**

**Trabajo De Grado Bajo Modalidad Seminario De Grado En:
Distribucion Logística Internacional**

**Fortalezas Y Debilidades Para Las Empresas De Caldas En La
Internacionalización**

**Realizado por:
Valentina Tabares Sierra- cc 1053836669**

**Asesor(es):
Leonardo Castañeda
Cesar Téllez
Nelson Londoño**

Junio 27 de 2023

Introducción

Para dar inicio, es relevante conocer la importancia de la internacionalización para las empresas, ya que es crucial para el crecimiento y alcance comercial de una organización, por tal razón es fundamental considerar las debilidades y fortalezas que se tienen, de tal manera plantearlas como oportunidad de mejora o mantener su continuidad en aquellas consideraciones que nos hacen fuertes aumentando la competitividad en los mercados, actividad que nos permite generar inversión y reactivación económica en nuestra región Caldense.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES PARA LAS EMPRESAS DE CALDAS EN LA INTERNACIONALIZACION

Si bien sabemos, el tema de la internacionalización es de gran importancia para las empresas, sobre todo para aquellas que deseen ampliar su alcance comercial, considerando que el ámbito económico prevalece para su continuidad, inversión y expansión, siendo crucial para el óptimo crecimiento y éxito ya sea a corto, mediano o largo plazo de la compañía u organización.

Es preciso y de vital importancia que las empresas que apuesten por internacionalizar su producto o servicio tengan en cuenta y analicen con antelación cuales son las debilidades, fortalezas y oportunidades que se tienen, tener un diagnóstico completo de la situación de su empresa, las condiciones de su producto e incluso el nivel competitivo de su servicio, es importante informarse de que posibles barreras culturales y legales se puedan tener, para así prever con tiempo cualquier contingencia que se presente en el desarrollo de expansión a nivel internacional, que de cierta manera al detectar su mayor oportunidad se trabaje arduamente en la mejora de esta.

Considero que el tema de internacionalización, ahora está en un mayor auge, ya que el mercado ha cambiado drásticamente, las necesidades de los usuarios o consumidores cambia paulatinamente y por lo tanto las empresas deben estar a la vanguardia de dichas necesidades y de estos comportamientos tan fluctuantes, es imprescindible tener un amplio conocimiento y preparación en esta área para así no entrar en un campo desconocido y no saber cómo reaccionar.

Pienso que para un óptimo desarrollo y alcance de la internacionalización así mismo de cualquier actividad, es necesaria la convicción, determinación y compromiso para hacer las cosas de la mejor manera, analizar de una forma más cuidadosa, más crítica y razonable, en que se es débil y en que se es más fuerte, teniendo una planificación y preparación correcta.

A continuación, indicare algunas de las mayores y quizá las oportunidades más frecuentes al momento de internacionalizar, hablando de una manera más genérica pero sobre todo centrándonos en nuestra región caldense:

Tratándose como una debilidad pero viéndose más como una oportunidad de mejora el desconocimiento, considero que es aquí, donde radica este flagelo y que finalmente se convierte en esa “desventaja” frente al resto del mundo, siendo esta la falta o escasa comprensión de los mercados extranjeros sin tener en cuenta el alcance tan grande que se puede llegar a tener si hay una preparación adecuada. No obstante, a pesar de que es una debilidad que puede ser revertirle, pienso que se tienen las herramientas para un óptimo desarrollo y aprendizaje, contamos con plataformas, empresas que se dedican a la asesoría de estos temas, información que la tenemos a tan solo un clic, pero aquí está la principal raíz de todo, generalmente no se tienen los ánimos y es más la “pereza” que no permite que esto se logre, la falta de pro actividad, su poco formalismo a la constitución de empresa, la dirección al camino “fácil” y menos presuroso, ya que algunos pequeños empresarios prefieren quedarse en pequeños, por el miedo o desconocimiento legal, la repulsión al pago de los impuestos. Estos aspectos pueden hacer que sea un poco más difícil el tema de entablar negociaciones comerciales o expansión del mercado; Sin embargo no se es bueno generalizar, ya que estamos en una región donde se considera que las personas son pujantes, trabajadoras y sobre todo, resilientes, quienes también se han demostrado sobresalientes frente a los demás.

Así, como lo indico el secretario de planeación del departamento de Caldas, Valentín Sierra Arias, quien expresa orgullosamente que se puede hacer un trabajo muy valorado y que con estos resultados se pueden llegar a hacer mucho más, “el posicionamiento del Departamento como segundo a nivel nacional en el nuevo índice de internacionalización, del Ministerio de Industria Comercio y Turismo. Este posicionamiento estratégico se logra en gran parte gracias a la estrategia Caldas global, a través de la cual, el departamento se viene destacando, a nivel nacional e internacional como una región de mejores prácticas sobre todo en política pública y donde estamos buscando establecer alianzas estratégicas en innovación tecnología y desarrollo en general que le permiten al

departamento seguir creciendo gracias a esta sinergias internacionales, superado solo por Bogotá, el departamento de Caldas es posicionado como referente a nivel nacional debido a su capacidad industrial instalada, procesos de exportación el desarrollo académico, investigación y también por ser epicentro de inversiones del exterior donde Caldas se hacen más atractivo en temas agroindustrial”

Sierra, V. (2022) [Archivo de audio]. Recuperado de <https://site.caldas.gov.co/noticias-gobernacion/12565-caldas-es-segundo-despues-de-bogota-en-el-primer-indice-departamental-de-internacionalizacion>

Compañías que han destacado y llevado el nombre de Caldas por lo alto frente al resto del mundo, que hoy día son ejemplo de éxito e inspiración para aquellos empresarios que inician este proceso o para aquellos que en el momento solo lo ven como un ideal.

Otra de las debilidades presentes en cuanto a empresa o negocio local al momento de internacionalizarse es la limitación en sus recursos económicos, la falta de financiamiento, la poca inversión, escasez de recursos humanos, la mínima experiencia no solo en el campo del mercado extranjero si no aquellos obstáculos culturales y legales que no se tienen presente al momento de internacionalizar, las anteriores y otras más debilidades son las que principalmente afectan a aquellas organizaciones que desean expandir su producto o servicio al resto del mundo.

Esto tratándose a modo general es algo más bien común, no obstante en nuestra región se ha imposibilitado un poco esta actividad no solo por los mencionado sino también por la falta de construcción de carreteras optimas que faciliten el traslado de las mercancías a exportar en el sector agrícola, vías entre los municipios que prácticamente se mantienen rurales y en paupérrimas condiciones. ya que no han recibido un mínimo de trabajo de mejora, que día a día están más deterioradas, pues ahora solo cuentan con poca o nula inversión estatal, conexiones viales en condiciones precarias que hacen que sus productos tarden un poco más para llegar al centro de distribución para finalmente ser exportados.

Ahora bien, si nos centramos un poco más en la capital del departamento, allí tenemos varias compañías que han sido una fuente de inspiración y total éxito, que han sabido aprovechar todos los recursos que se ofrecen, que se mantienen a la vanguardia y necesidades del mercado, buscando expandirse aún más y tomando fortaleza en el negocio extranjero.

Algunas de las ventajas y fortalezas de las empresas en Caldas en la internacionalización, es que en su mayoría se han convertido en insignia de marca competitiva en el mercado extranjero objetivo, quizá algunas deban trabajar más en ello, pero tienen el claro ejemplo de que se es posible tener en una marca fuerte en el resto del mundo, la cual va tomando valor, reconocimiento y posición a nivel global.

Considero que la adaptabilidad en la expansión internacional ha sido una fortaleza principal, donde no necesariamente las empresas deben ser grandes estructuralmente para adaptarse al mundo cambiante de hoy día, un ejemplo claro y preciso de esta adaptabilidad es la empresa Súper de Alimentos, donde su mercado extranjero era Venezuela, a raíz de la ruptura en relaciones bilaterales con nuestro país, la compañía debió buscar hacia otra dirección y foco para su mercado, teniendo éxito y mayor crecimiento con clientes extranjeros. Esta situación nos precisa que no solo debemos centrarnos solo en el mercado foco inicial, si no dar apertura a grandes oportunidades y crecimiento constante.

Entidades que ya son fuertes en su exportación han adquirido potencial o recurso financiero, donde este, ha llegado a ser tan sólido y que el tema de internacionalización es mucho más fluido, que actualmente se cuenta con la capacidad para aumentar la producción, generar nuevos empleos, mantener una fuente de innovación cada vez más fuerte y contando con mayor oportunidad de negocio para la región Caldense, así claramente se puede generar ese valor agregado que nos ofrece más competitividad y sobre todo reactivación económica en la región y sector.

En el extranjero, nuestro producto Colombiano es tan apetecido ya que es catalogado por ser de calidad y ofrecer cierta diversidad, así como nuestro producto líder que es el café y sus derivados, siendo el producto más exportado por la región caldense y seguido a este están los artículos de confitería, refrigeradores y congeladores, marcas y productos que han sabido no solo permanecer si no atravesar fronteras. Adicional se celebra una feria de moda que fortalece y favorece enormemente el sector textil, donde este se ha convertido en una de las actividades comerciales y empresariales importantes para Caldas, es una oportunidad donde muchos empresarios dan a conocer su producto, generar nuevas negociaciones y aperturas comerciales diferentes, así como además contamos con varios acuerdos comerciales en gran cantidad de países que nos dan un panorama más amplio para promover la exportación y fortalecer la economía regional y local.

Así como en este fragmento, donde se expresa con certeza la viabilidad al crecimiento de la región “Por su parte, Caldas, y su ciudad capital Manizales, es el destino de puertas y mentes abiertas para la inversión resaltando el apoyo de sus instituciones, el recurso humano de alta calidad, costos competitivos, calidad de vida, oferta de servicios, así como también el potencial para el crecimiento económico con el que cuenta la región.” Procolombia. (2019, Septiembre 2). Colombia busca atraer inversión extranjera de Perú y Chile. Recuperado de <https://prensa.procolombia.co/en/node/1269>

Conclusión

Caldas es una región donde se podrá tener mucho potencial e incluso oportunidad de negociación más amplia y crecimiento del mismo. Se precisa capacitación constante, estar siempre informados y actualizados para el éxito en la internacionalización y una reactivación económica superada por las demás regiones.

Bibliografía.

Cámara de Comercio. M. (2023 Marzo.). org.co. Recuperado de <https://estudios.ccmpec.org.co/wp-content/uploads/Boletin-de-exportaciones-marzo-2023.pdf>

De prensa, S. (2022, julio 7). Caldas es segundo, después de Bogotá, en el primer índice departamental de internacionalización. Gobierno de Caldas. <https://site.caldas.gov.co/noticias-gobernacion/12565-caldas-es-segundo-despues-de-bogota-en-el-primer-indice-departamental-de-internacionalizacion>

Estudios Económicos, O. (2023). Perfiles Económicos Departamentales. Gov.co. [Archivo PDF]. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/7f87532c-4073-497d-9632-9eafc29376b0/Caldas>

Exportar en Caldas. (s.f). Empresite Colombia-Buscador de Empresas y Negocios de Colombia. Recuperado de

<https://empresite.eleconomistaamerica.co/Actividad/EXPORT/departamento/CALDAS/>

Gerente, W. (2021, 14 de octubre). Caldas Global, Agendas De Relaciones Internacionales. Eje Cafetero RAP. Recuperado de <https://ejecafeterorap.gov.co/blog/caldas-globalagendas-de-relaciones-internacionales/>

Gobierno de Caldas - Buscar. (s. f.). Gov.co. Recuperado, de <https://site.caldas.gov.co/component/search/?searchword=exportacion&searchphrase=all&Itemid=341>

Procolombia. (2019, Septiembre 2). Colombia busca atraer inversión extranjera de Perú y Chile. Recuperado de <https://prensa.procolombia.co/en/node/1269>

Sierra, V. (2022) [Archivo de audio]. Noticias Gobernación de Caldas. Recuperado de <https://site.caldas.gov.co/noticias-gobernacion/12565-caldas-es-segundo-despues-de-bogota-en-el-primer-indice-departamental-de-internacionalizacion>