



**TRABAJO DE GRADO**  
**Opción Seminario-Diplomado.**

**Direccionamiento estratégico en proceso de Comercio Exterior en Colombia en el año 2023**

Corporación Universitaria Remington.  
Ciencias Administrativas  
**Administración de negocios internacionales.**

Nini Johana Vidal Florez CC 29.672.886.

Tutor Trabajo de grado: César Augusto García Mosquera. Magíster en Administración  
Económica y Financiera.

Opción de Trabajo de grado Seminario-Diplomado.  
2023.

## **Agradecimientos**

Primero que todo agradecer a Dios por la vida y oportunidad de realizar el estudio de esta carrera para profesionalizarme como administradora de negocios internacionales.

A mis padres por el esfuerzo y apoyo que siempre me han brindado.

A mis 3 hijos y esposo por ser el motor de mi vida.

A los profesores de la Uniremington tanto de la sede de Palmira donde inicie los estudios de la carrera, a los profesores de la sede de Cartago-Pereira por su entrega, paciencia, disposición, aportes, direccionamiento y guía tanto presencial como virtual.

A mí por no decaer, por no decaer, por ser guerrera y superar la pandemia donde se me presento una dificultad grande pero gracias a mis deseos de salir adelante sigo en el camino para la finalización de mi carrera.

## Tabla de Contenidos

Resumen.....	5
Palabra clave.....	5
1. Pregunta orientadora de la búsqueda .....	6
2. Metodología de búsqueda de la información.....	7
3. Sustentación teórica de la pregunta.....	8
3.1 Introducción.....	8
3.2 Direccionamiento Estratégico.....	10
3.3 Generalidades de la negociación internacional.....	10
3.4 Procesos gerenciales.....	11
3.5 Globalización.....	11
3.6 Competitividad.....	12
3.7 Innovación.....	12
3.8 Prospectiva de los negocios.....	13
3.9 Toma de decisiones.....	13
3.10 Discusiones.....	14
4. Conclusiones.....	15
5. Referencias.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b> 6

## **Resumen**

El presente informe tiene como finalidad exaltar la importancia del direccionamiento estratégico en el proceso del comercio exterior en Colombia 2023, este es un tema que va teniendo una mayor relevancia dentro de las organizaciones, dadas las exigencias del factor económico, el mejoramiento de su desempeño y el crecimiento de la participación en el mercado. El direccionamiento estratégico en el comercio exterior en Colombia implica la formulación y ejecución de planes diseñados para mejorar la posición del país en los mercados internacionales, teniendo en cuenta aspectos claves como son: Desarrollo del mercado objetivo, la diversificación de productos y servicios, negociación de acuerdos comerciales, el desarrollo de infraestructura y logística, gestión de riesgos normativos, consecución de inversionistas extranjeros y el desarrollo de capacidades y talento. En Colombia los avances logrados en el cumplimiento de las dos primeras décadas del comercio exterior han mostrado importantes avances en dirección a estrategias de internacionalización que le permitan al país presentarse en términos de competitividad y grandes desafíos.

## **Palabras clave**

Avances, Comercio, Direccionamiento, Estratégico, Negociación, Objetivo.

## **1. Pregunta orientadora de la búsqueda**

¿Cuál es la importancia del direccionamiento estratégico, en los procesos de Comercio Exterior, en Colombia en el año 2023?

## 2. Metodología de búsqueda de la información

La información presentada para la elaboración de este informe ha sido tomada de la búsqueda de un sistema de validación documental en diferentes fuentes bibliográficas realizadas desde el análisis más global al local como país, en donde la interpretación se utilizó como objetivo para responder la temática y enfoque de este.

Además, se utilizó la herramienta informática como lo es google académico que nos asegura la utilización de grandes documentos académicos, resúmenes y/o libros, donde a partir de su modelo de revisión documental podemos construir un informe sólido sobre la temática presentada, que de acuerdo a lo anterior mencionado se procedió a realizar las discusiones y conclusiones, dando alcance al objetivo de este informe.

### **3. Sustentación teórica de la pregunta**

#### **3.1 Introducción:**

En el campo empresarial las organizaciones buscan obtener un adecuado direccionamiento estratégico logrando adaptarse a los requerimientos de contexto externo e interno cuando se establecen estrategias efectivas que les faciliten la toma de decisiones y el logro de sus objetivos, también es importante que estas estrategias o planes de acción les ayude para anticiparse a los riesgos que se puedan presentar en un futuro (Armijos, 2020).

Este es un tema que va teniendo una mayor relevancia dentro de las organizaciones, dado a las exigencias en el factor económico, el mejoramiento de su desempeño y el crecimiento de la participación en el mercado, es aquí donde el comercio exterior entra a desempeñar un papel importante que les permitirá atreves de un intercambio de bienes o servicios entre países, la consecución de nuevos mercados, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales.

Por lo anterior mencionado, la relación entre el direccionamiento estratégico y el comercio exterior resalta la importancia de alinear sus estrategias organizacionales altamente estructuradas y las oportunidades o adaptabilidad con el entorno global para el éxito en los mercados internacionales y su estabilidad económica.

En Colombia, el progreso que ha obtenido en la finalización de las dos primeras décadas del comercio exterior, ha mostrado un avance significativo de direccionamiento en las estrategias de internacionalización, que permiten que como país se proyecte en términos de competitividad y grandes desafíos como lo son los tratados de libre comercio o acuerdos internacionales que han logrado atraer el interés de inversión en el país de forma positiva para el crecimiento económico y grandes oportunidades de mercado (Fernandez-Gutierrez, 2021).

En este orden de ideas, el objetivo del presente informe busca conocer la importancia del direccionamiento estratégico en los procesos de comercio exterior en las organizaciones como aprovechamiento en la toma de decisiones enfocados a las oportunidades globales, diversificación de los mercados, generación de empleo, el desarrollo económico y la anticipación de los desafíos de la expansión internacional.

### **3.2 Direccionamiento Estratégico.**

El direccionamiento estratégico en las organizaciones es un proceso esencial para definir su dirección a largo plazo y planear o gestionar las estrategias para lograr los objetivos establecidos a los cuales las organizaciones quieren llegar o a la toma de decisiones para alinear



los resultados ya que estamos en un entorno empresarial cambiante y poder lograr el desarrollo sostenible para estas (Conrado, 2022).

En el comercio exterior la dirección estratégica es un factor importante porque les ayudara a realizar un análisis del entorno internacional o el mercado objetivo a donde las organizaciones planean establecer estrategias adaptándolas a las normativas internacionales para atraer inversores y aprovechar las ventajas o beneficios de los clientes extranjeros.

### **3.3 Generalidades de la negociación internacional.**

Las generalidades de la negociación internacional son conceptos y aspectos que caracterizan los procesos de negociación donde las personas que cumplen este rol no pueden perder el mas mínimo detalle ya que estas ayudan a las organizaciones a establecer y reconocer las necesidades tanto de las propias como las de la contraparte y es dado a esto que descubren las oportunidades para la negociación incluyendo el investigar los aspectos culturales, los valores, la historia y la tradición de negocios así como también el idioma, la moneda, las tasas de cambio, logística de transporte, normas y los estándares legales; entendiendo así el contexto global para una negociación efectiva (Muñoz, 2018).

Para las negociaciones en el comercio exterior es determinante la capacidad de poder adaptarse de relacionarse estratégicamente y creativamente a los aspectos culturales, financieros, legales y logísticos, permitiendo obtener relaciones sólidas y generar confianza en las negociaciones de una manera más asertiva para el éxito de las mismas.

### **3.4 Procesos gerenciales.**

Los procesos gerenciales, según Van Ben Berche en el 2005, afirma que gerenciar es “hacer que los objetivos se logren en la empresa, a través de las personas que trabajen en ellas cumpliendo ciertas actividades”; complementando esta teoría Chiavanto en el 2009 indica que la administración es el éxito para las organizaciones a través de los procesos de planificación,

organización, dirección y control los cuales deben estar vinculados garantizando la efectividad y eficiencia de los recursos para la obtención de resultados gerenciales (Hernández, 2018).

Por lo tanto, estos procesos gerenciales son fundamental para definir las estrategias que le permitirán alcanzar los objetivos en un entorno competitivo y gestión de eficiente de las transacciones internacionales y maximizando las oportunidades a nivel global. Por lo que al aplicar los procesos de planificación, organización, dirección y control contribuyen al éxito sostenible en el comercio internacional.

### **3.5 Globalización.**

El termino de globalización encierra la integración de las fronteras y mercados mundiales a través de la independencia del comercio, donde el mercado nacional dejan de estar como referencia por la aplicación de inversionistas extranjeros permitiendo a las organizaciones crecer a través del comercio de importaciones y exportaciones, así como los flujos financieros, pero también del movimiento de personas, cultura, conocimiento y gobernanza global. Estos aspectos en la línea del tiempo han sido cambiante y evolucionado (Fanjul, 2020).

Ahora bien, este proceso de globalización junto al comercio exterior ha impulsado a que las organizaciones y países desarrollen estrategias para el éxito de sus operaciones internacionales. Trayendo nuevas oportunidades de negocios y permitiendo la apertura de mercados en los países donde se han beneficiado en el crecimiento económico y progreso en eficiencia y efectividad financiera.

### **3.6 Competitividad.**

En las organizaciones para desarrollar el grado de competitividad acorde a su actividad económica requiere que dentro de su organización haya un grado de asertividad y comunicación organizacional que les beneficie a los propósitos y desarrollo del talento humano; el asertividad laboral es desempeñada por un eficaz desarrollo de relaciones interpersonales consiguiendo el agrado de los clientes potenciales logrando la fidelización para su imagen corporativa (Silva, 2020).

Por lo tanto, la competitividad en el comercio exterior se refiere a la capacidad de las organizaciones a la hora de competir en los mercados internacionales generando beneficios en el entorno globalizado adaptándose a las normativas y estándares construyendo confianza entre sus clientes.

En resumen, es una combinación de innovación, adaptabilidad, eficiencia y calidad que permita destacarse en los mercados internacionales.

### **3.7 Innovación.**

El termino innovación ha estado presente desde siempre en el ámbito empresarial, esto es cuando se toma como una opción diferenciadora para las organizaciones para tener un plus diferencial y mantenerse en los mercados. Es importante tener presente que estos procesos como lo son los desarrollos de innovación no puede ser discontinuo, debe ser constante y fluido para batallar en mercados cada vez más exigentes y dinámicos. Es decir, la innovación es una herramienta fundamental no solo para el crecimiento, sino también para el mantenimiento en el mercado (Muñoz, 2020).

Esta herramienta cumple un papel importante en el desarrollo estratégico del comercio exterior proporcionando estrategias diferenciadoras a la hora de competir y adaptarsen en los mercados internacionales. Las organizaciones con mentalidad innovadora están hoy en día mejor posicionadas porque han aprovechado las oportunidades y superando los desafíos en las transacciones internacionales.

### **3.8 Prospectiva de los negocios.**

La prospectiva de los negocios es una disciplina que busca analizar, entender y anticipar a los desarrollos de las organizaciones, para visionar negociaciones a largo plazo y establecer procesos de negociación que les ayudara para la toma o ajuste de decisiones estratégicas. Esta disciplina de la mano de la innovación es una estratégica combinación ya que le ayudara a las organizaciones a anticipar y ser más ágiles frente a los cambios del mercado (Rozo, 2013).

En el comercio exterior esta es una herramienta que les permite a las organizaciones prepararse proactivamente a un mercado internacional cambiante, guiándolas en el desarrollo de estrategias anticipando áreas de oportunidad y reuniones potenciales.

### **3.9 Toma de Decisiones.**

El proceso de la toma de decisiones en las organizaciones es un proceso que realizan a diario, donde los gerentes analizan las alternativas para proceder a realizar la evaluación de consecuencias o resultados que basados en los lineamientos y metas lo llevaran a tomar la decisión para proceder a implementarla y realizar seguimiento y evaluación para determinar la efectividad del resultado o no de esta (Celis, 2014).

En el ámbito del comercio exterior este proceso implica el ingreso al mercado internacional, pero más que esto encontramos los riesgos internacionales en los cuales también se deben tomar decisiones implicando evaluar y amortiguar los riesgos como por ejemplo en fluctuaciones de divisas, cambios de condiciones en políticas y adaptación a las diferentes culturas mundiales.

### **3.10 Discusiones.**

El Direccionamiento estratégico es fundamental a la hora de incursionar en el mundo del comercio exterior, dado que, la gestión estratégica ayuda a las organizaciones a identificar las oportunidades y amenazas que tienen y así, de esta forma lograr fijar los objetivos para el análisis y generación de las estrategias e implementación y direccionamiento sobre las decisiones sea para la selección de mercados internacionales para las exportaciones de Colombia, estrategias de diversificación que permitirán a Colombia adaptarse a cambios globales, participación en acuerdos comerciales y gestión de riesgos y cumplimiento normativo.

Es así que considero la dirección estrategia es una base esencial de análisis para lograr el éxito en la incursión internacional.

Por otro lado, tenemos que la competitividad es también importante a la hora de relacionarnos comercialmente en mercados internacionales, ya que al conocer la competencia pueden lograr crear oportunidades de negociaciones o acuerdos comerciales en los cuales se va tener un plus diferencial versus los competidores. En este proceso es entender e investigar desde el más minucioso detalle que les haga destacarse por lo que en resumen y como aspecto prioritario se trata de la capacidad de adaptarse y sobresalir en el entorno global cambiante y altamente competitivo.

Ahora bien, en cuanto hablamos de las generalidades de las negociaciones internacionales, estas implican un crecimiento constante en todo el mundo. Se ven como procesos complejos ya que requieren habilidades diplomáticas, conocimientos legales, comprensión e interpretación de temas multidisciplinarios y la capacidad de gestionar relaciones con el mundo internacional, es por esto que el área o persona encargada de realizar este tipo de negociaciones debe manejar diferentes idiomas o por lo menos el oriundo del país o países como los que se piensan cerrar este tipo de negociaciones.

#### **4 Conclusiones y anotaciones finales:**

La importancia del direccionamiento estratégico en los procesos de Colombia en este año 2023, es fundamental para capitalizar oportunidades, para superar los desafíos y fortalecer la posición del país en el ámbito internacional. Ahora bien, para llegar al éxito de esta, se deben tener en cuenta aspectos como lo es la selección de mercados estratégicos para sus exportaciones; estrategias que faciliten la diversificación de bienes o servicios de la oferta exportable; prospectiva de los posibles cambios en la demanda global; negociación y acuerdos comerciales como por ejemplo aprovechar la integración con América Latina y el Caribe profundizando las relaciones a través de la CAN y la estrategia de Asia para atraer y promover inversiones sostenibles y de la transformación productiva; optimización de la logística en el transporte de mercancías; Anticipar gestión de riesgos asociados al comercio exterior; enfocarse en estrategias de marca y posicionamiento para mejorar percepción de Colombia en los mercados

internacionales; fomento de la innovación y adaptabilidad de tecnologías de producción y comercialización de bienes y servicios; alinearse con tendencias globales como los son demandas de sostenibilidad y aseguramiento del cumplimiento normativo internacional garantizando los estándares que pueden facilitar la entrada a mercados exigentes.

Encontramos que actualmente en el año 2023 en Colombia, se ha establecido una política de comercio exterior “Para la internacionalización y el Desarrollo productivo sostenible donde se busca fomentar la disminución del déficit de la balanza comercial logrando el equilibrio que ayude a garantizar el desarrollo productivo y competitivo en las empresas, así como la disminución de vulnerabilidades a factores externos. También busca que Colombia sea un productor creciente de bienes y servicios; articulando la industrialización, la producción agropecuaria, generación de servicios modernos, internacionalización de tecnología para el desarrollo industrial y economía popular (Mincit, 2023).

Siempre se debe estar en la actualización de la información del mercado cambiante que se da en la globalización para estar en la vanguardia y prospectiva para la consecución de análisis y estrategias para la consecución de inversionistas y el éxito de los negocios internacionales.

### **Lista de referencias.**

- Armijos-Robles, L., Campos-Carrillo, A., & Hidalgo-Luzuriaga, Y. (2020). Estudio del direccionamiento estratégico en el desarrollo organizacional en Latinoamérica: Una revisión de literatura (2009-2018). *Economía y Negocios*, 11(1), 104-117.
- Celis, F. (2014). Errores comunes en la toma de decisiones estratégicas, un enfoque desde la racionalidad. *Revista de estudios avanzados de liderazgo*, 1(3), 78-99.
- CONRADO, C. J. D., PACHECO, R. A. R., & CAMARGO, J. A. F. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO PARA EL CRECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA PESQUERA PEZMAR.
- Fanjul, E. (2020). *Qué es la globalización*. Escuela de Comercio exterior.

- Fernández-Gutiérrez, J. A., Rincón-Pérez, J. S., & Ahumada-Venegas, Y. E. (2021). Plan de mejora para el fortalecimiento del proceso de organización administrativa en la empresa Agencia de Aduanas Aduanera Mundial SAS nivel 1 ubicada en Cr 74B No 47-57 Of 102.
- Hernández, M., Hincapié, N., & de la Ossa, J. B. Procesos gerenciales para la cultura organizacional en las instituciones educativas.
- Muñoz, F. G. (2018). Estrategias de negociación: Estrategias, habilidades humanas, competencias, procesos y casos, para negociar en ambientes colaborativos o altamente competitivos o adversos. Patria Educación.
- Muñoz, L. D. C. (2020). Elementos clave de la innovación empresarial. Una revisión desde las tendencias contemporáneas. Revista Innova ITFIP, 6(1), 50-69.
- Rozo Villegas, A. (2013). Relación entre prospectiva, competitividad y su importancia en las tareas del negociador internacional.
- Silva, A. K. L., Barrientos-Monsalve, E. J., & Díaz, M. C. C. (2020). Comunicación asertiva ¿estrategia de competitividad empresarial? Aibi Revista De investigación, administración E ingeniería, 8(1), 147-153.