

## Acceso a los mercados internacionales

Taller práctico sobre Propiedad Intelectual para  
Emprendedoras de Pueblos Indígenas y Comunidades  
Locales

SheTrades Initiative – International Trade Centre



Juan Hoyos  
ITC - SheTrades  
Capacity Building  
Expert

24 Noviembre 2022

## SheTrades

La Iniciativa SheTrades fue establecida por el Centro de Comercio Internacional para **abordar las barreras** que enfrentan las mujeres **para acceder a oportunidades económicas**.

SheTrades trabaja para conectar a millones de mujeres empresarias con los mercados mientras promueve su plena participación en el comercio internacional.

**Para todas las mujeres**

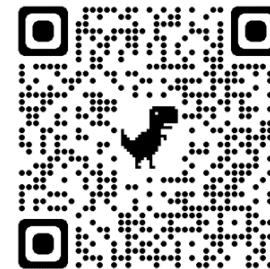
[www.SheTrades.com](http://www.SheTrades.com)



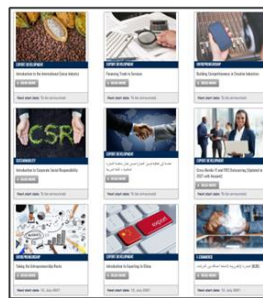
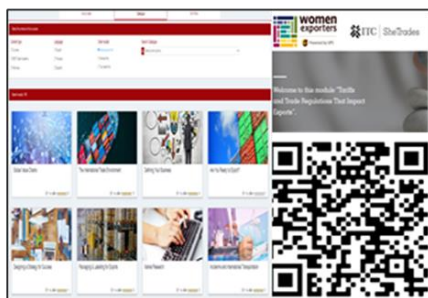
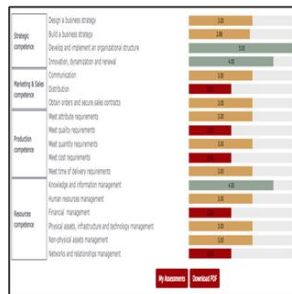
## Nuestro Enfoque

### Una red a disposición de las empresarias para que:

- **Construyan redes**, conectándolas con otras mujeres emprendedoras para establecer negocios
- **Vendan y compren** productos y servicios a más de 40,000 miembros alrededor del mundo
- **Conecten con proveedores de capital** para acceder a financiamiento
- Fortalezcan la credibilidad de sus negocios a través del **sistema de verificación**
- **Se mantengan al día** de las noticias, casos de éxito, videos, publicaciones y eventos de SheTrades
- Utilicen los **foros** para hacer preguntas a los expertos directamente o iniciar debates grupales
- Accedan al **Espacio de aprendizaje electrónico** (VLS), a los seminarios web y a las herramientas de mercado del CCI



# Espacio de Aprendizaje Virtual



## Herramienta de Autoevaluación

Competitividad basada en Competencias

## Webinars

100+ webinars técnicos en diferentes temas gerenciales

## Virtual Learning Space

80+ VLS Módulos cortos (E, I, & F)

## Cursos Online

40+ cursos online (2 semanas) por SME TA

## Presenciales

Adaptados por Proyecto o por sector

## Mentorías

Mentoría VLS

## Generación de Negocios

Adaptados por Proyecto o por sector

Conocimiento

Habilidades

# Que hace que una PyME sea competitiva





# Mapa de Competitividad de Shetrades



Bajo el enfoque de SheTrades, las PYME se vuelven competitivas mediante el desarrollo de cuatro competencias y diecinueve capacidades

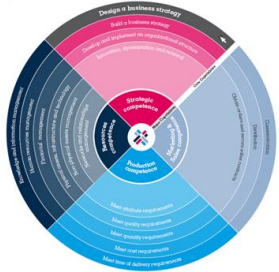
**Competencia estratégica:** Definir cuál de todas las posibles oportunidades de negocio perseguirá la empresa y cómo la empresa hará para aprovechar esas oportunidades.

**Competencia en Marketing y Ventas:** Participar en transacciones de mercado y cuidar los aspectos operativos de llegar a los clientes, cerrar órdenes de venta rentables, definir una identidad corporativa y establecer canales de distribución.

**Competencia de producción:** Producir y enviar la oferta prevista en la estrategia comercial

**Competencia en gestión de recursos:** Asegurar que la empresa tenga acceso a los recursos necesarios y haga un uso eficiente de ellos.

*Las competencias y capacidades críticas dependerán del nivel de competitividad de la empresa (básico, intermediario o avanzado), de los productos o servicios que ofrece, del mercado al que se dirige, y de la forma en que quiere llegar a sus clientes potenciales, entre otros.*

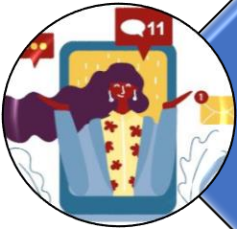


# Mapa de Competitividad de Shetrades



## Competencia en Recursos

- Gestión del conocimiento y la información
- Gestión de recursos humanos
- Gestión financiera
- Gestión de activos físicos, infraestructura y tecnología
- Gestión de activos no físicos
- Gestión de redes y relaciones



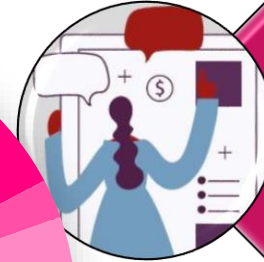
## Competencia de Producción

- Cumplir los atributos del producto
- Cumplir con los requisitos de calidad
- Cumplir con los requisitos de cantidad
- Cumplir con los requisitos de costos
- Cumplir con los requisitos de tiempo de entrega



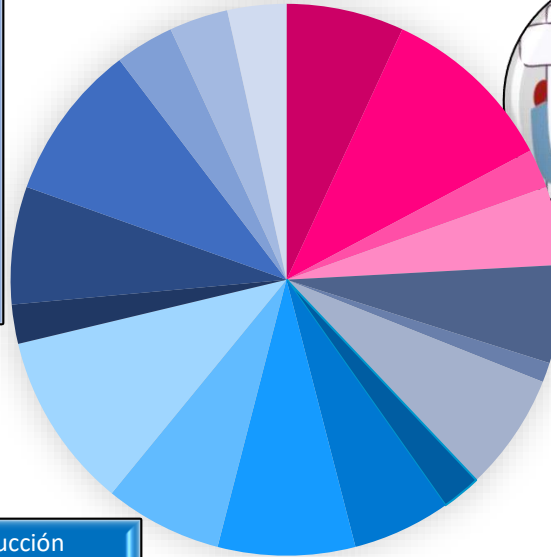
## Competencia Estratégica

- Diseñar una estrategia de negocio
- Construir una estrategia de negocio
- Desarrollar e implementar una estructura organizativa
- Innovación, dinamización y renovación



## Competencia en Marketing y Ventas

- Comunicación
- Distribución
- Obtenga pedidos y asegure contratos de venta



# Preparandose para Exportar





# Preparándose para Exportar



I

IDE IMPACT  
FOR GOOD

# Preparándose para Exportar

## Desafíos de internacionalización



Trades

- Las PYME luchan por **acceder a la información** sobre las oportunidades de exportación...
- Cumplimiento de **normas voluntarias u obligatorias** y otros requisitos reglamentarios
- Falta de **financiación** para el capital de trabajo y las necesidades de inversión
- Atraer **trabajadores** de alta calidad
  - La disponibilidad limitada de habilidades se extiende al nivel gerencial y empresarial ... así como su propia capacidad limitada para capacitar a sus propios empleados
- Adopción de **tecnología** y alcance para la **innovación**
- Los **costes logísticos** en relación con las ventas son significativamente más altos para las PYME que para las grandes empresas

# Preparándose para Exportar

Que es Exportar?



Exportar es vender productos o servicios a través de las fronteras nacionales de un país y, a cambio, recibir pagos en moneda, bienes o servicios de partes que también son de fuera de estas fronteras..

## Los pilares de la exportación

Conozca su producto

Conozca su empresa

Conozca su sector

Conozca su mercado / Clientes

# Preparándose para Exportar

## Conozca su Producto



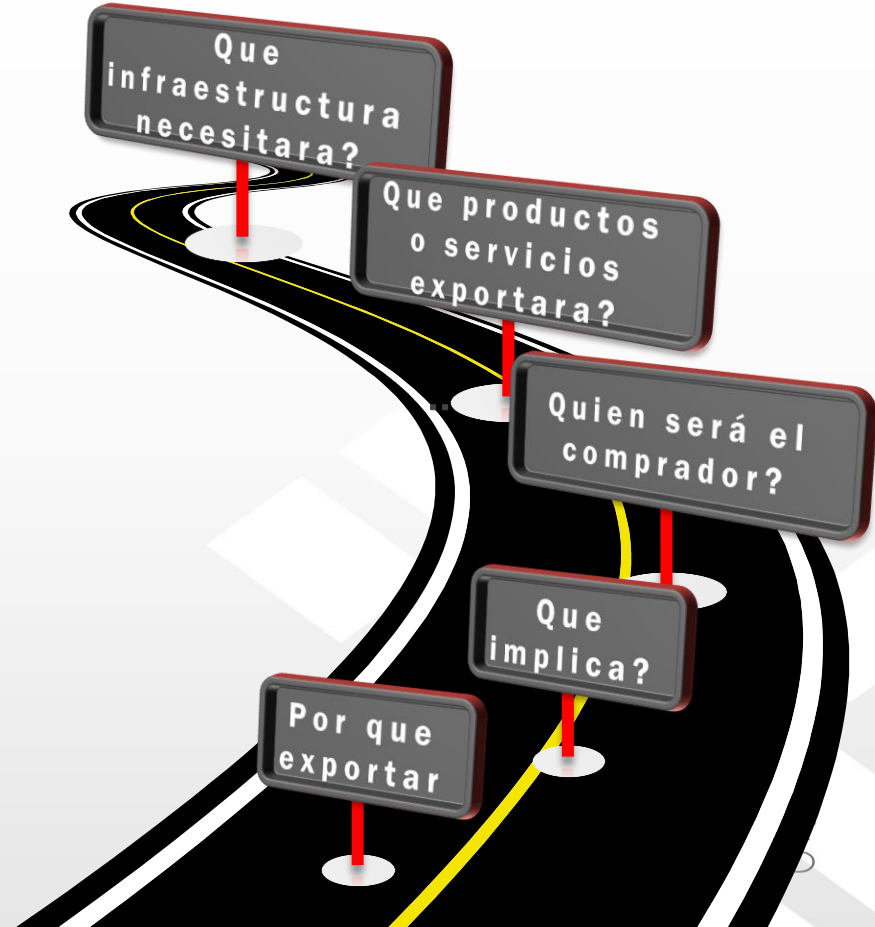
Características del producto, certificaciones, regulaciones de importación



# Preparándose para Exportar

Conozca su Empresa

*Planeando en convertirse en exportador*



# Preparándose para Exportar

## Conozca su Empresa

Temas básicos a tener en cuenta:



**Acceso al Crédito**  
Tiene los recursos financieros  
para exportar?  
Riesgo crediticio



**Volatilidad de Precios & Riesgo  
de cambio de divisas**

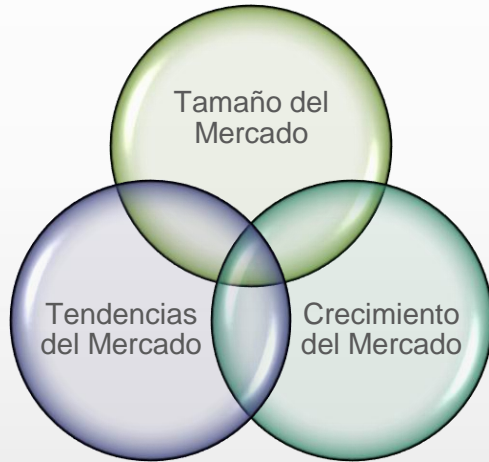
**Confianza y Reputación**  
Calidad : Tenerla y Preservarla



**Riesgo País**

# Preparándose para Exportar

Conozca su Sector



# Preparándose para Exportar

## Conozca su Sector

### El destino de sus productos o servicios

Para comprender el "panorama general" del entorno empresarial internacional, la empresa debe considerar que los países no importan ni compran productos; los clientes lo hacen, PERO los países establecen las reglas para comerciar con ellos.



# Preparándose para Exportar

## Conozca sus Clientes

### Puntos clave a verificar

- ¿Dónde viven sus clientes y cuál es su perfil?
- ¿Qué influye en las decisiones de compra de sus clientes?
- Esto incluye comprender la edad, el sexo y otros factores importantes de sus clientes.
- ¿Con qué frecuencia sus clientes comprarán sus productos / servicios?
- ¿Dónde, cuándo y cuánto comprarán?
- ¿Cuáles son las preferencias y necesidades de sus clientes?
- ¿Dónde obtiene el cliente información sobre el producto?



# Normas de Exportación



# Preparándose para Exportar



## Normas de Exportación

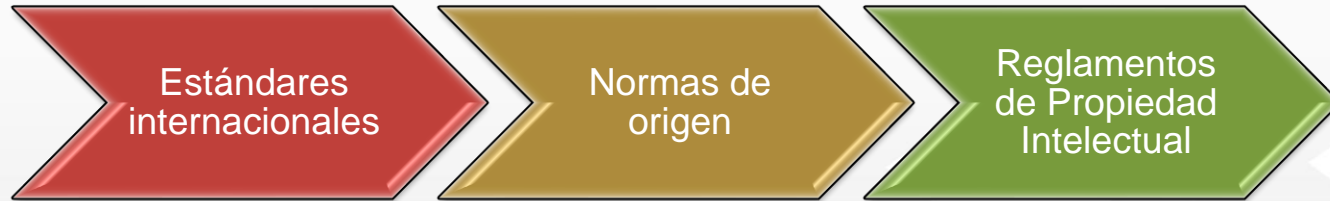
Las normas y reglamentos para las exportaciones tienen una variedad de propósitos diferentes

- *Garantizar estándares en términos de calidad, salud y protección del medio ambiente.*
- *Gestionar el flujo de bienes, servicios, personas y divisas.*
- *Para proteger los artefactos culturales*
- *Por razones de seguridad nacional*

Cualquier persona que tenga la intención de hacer negocios a nivel internacional debe asignar recursos para garantizar el conocimiento y el cumplimiento de las normas comerciales nacionales e internacionales.

# Preparándose para Exportar

## Normas de Exportación



# Preparándose para Exportar

## Otros elementos del comercio internacional



### Modos de transporte

- Terrestre, Marítimo, Ferroviario, Aéreo, Multi-modal, Integradores
- Naturaleza y valor de los productos
- Costos



### Legal

- Contrato de Compra Venta
- Contrato de transporte
- Póliza de seguros
- Certificados de Origen
- Documentos de Pago



### Embalaje

- Contener el producto
- Proteger el producto
- Informar
- Facilitar la manipulación y distribución
- Posicionar el producto y promocionar ventas



### Pagos

- Efectivo por adelantado
- Cartas de crédito
- Cuenta abierta
- En consignación

# Las PyMEs hacia el futuro





# Las PyMEs hacia el futuro

Construcción de modelos de negocio que fomenten:

Resiliencia

Inclusión

Sostenibilidad

La ola digital



<https://www.intracen.org/covid19/15-Points-Action-Plan/>

# Las PyMEs hacia el futuro

## Resiliencia Empresarial

La pandemia de COVID-19 ha obligado a las empresas a construir una estrategia empresarial más sólida y resistente para el futuro. Comprender la **evaluación de riesgos & la gestión de crisis** es esencial para mitigar las posibles amenazas comerciales y responder a eventos imprevistos.



<https://www.shetrades.com/en/covid-19>

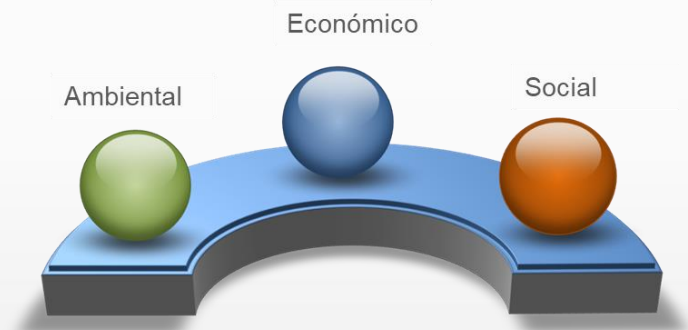
Priorizar la **innovación** hoy en día es la clave para desbloquear el crecimiento posterior a la crisis.



- Investigación y Desarrollo (I+D),
- Patentes, protección de la P.I.,
- Segmentación de nicho de mercado,
- Mejora de la calidad,
- Diferenciación

# Las PyMEs hacia el futuro

## Sostenibilidad e Inclusión



# Las PyMEs hacia el futuro

## Digitalización

El distanciamiento social ha cambiado el comportamiento de los consumidores y los canales digitales son ahora esenciales para la participación de clientes y proveedores en el futuro.

Las empresas comienzan a ofrecer toda su cartera de productos y servicios en línea

El comercio electrónico se está acelerando y permanecerá después de la crisis.

Los medios digitales ya no serán opcionales: los consumidores, los clientes, los socios comerciales y los trabajadores llegarán a esperarlos como algo natural.

Los pagos electrónicos serán la norma.

Lo digital se ha convertido en el motor de la economía global a través de:

Marketing en redes sociales

*Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, WhatsApp, Google Ads, YouTube*

Creación de contenido digital

Sitio web corporativo

Análisis digital

# Las PyMEs hacia el futuro

## Digitalización

- Conocimientos / Habilidades / Experiencia en TIC
- “Fobia” a la Tecnología
- Infraestructura de TIC
- Mentalidad Innovadora
- Ciberseguridad

Retos

Acceso a nuevos mercados – Alcance global  
Ahorro de tiempo y costes (limitaciones físicas, de tiempo y espacio - publicidad y promoción).  
Comunicación más rápida entre consumidor y vendedor.  
Minimizar las cadenas de suministro, los obstáculos de transporte y los costos de entrega.  
Información al alcance de la mano

Oportunidades



# La estrategia de Exportación



# La estrategia de Exportación



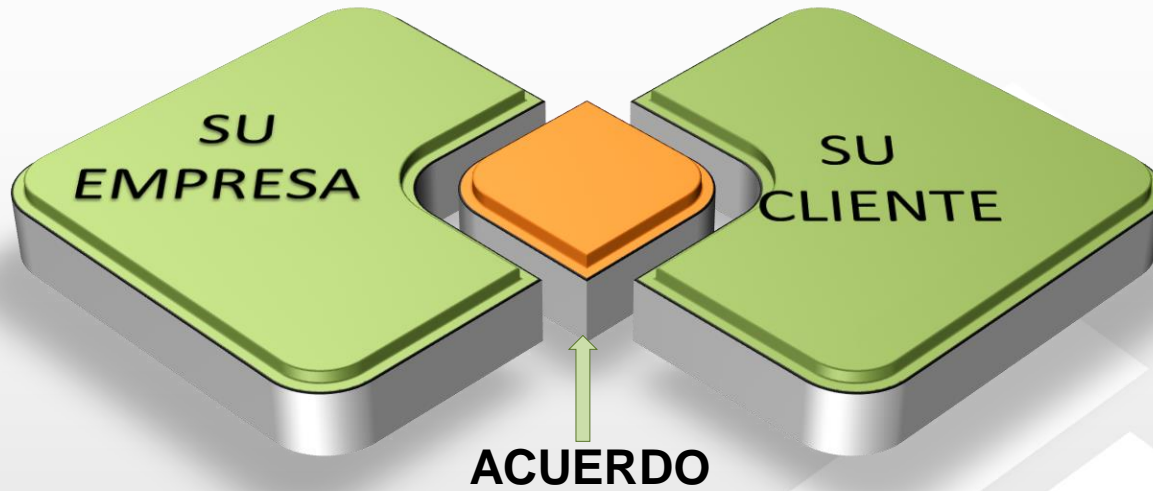
La estrategia de exportación consiste en entender a un grupo seleccionado de clientes objetivo y poder afirmar claramente lo que la empresa exportadora les va a ofrecer, de manera que sea competitiva y tenga beneficios económicos.

Una buena estrategia de exportación debe construirse en torno a su investigación y responderá a los siguientes elementos:



# La estrategia de Exportación

Por último, haga coincidir su  
cliente con usted



# PREGUNTAS



# Ejercicio



Los participantes serán organizados en 3 grupos. Cada grupo debe:

1. Seleccionar un moderador y un participante (puede ser la misma persona) que compartiría los hallazgos del grupo con el resto de los participantes en una sesión de recapitulación,
2. Discutir con los otros participantes de su grupo los principales retos a los que se enfrenta para internacionalizar sus productos (o servicios) en los siguientes temas:
  - a) **Grupo 1:** Retos de acceso a mercados (ejemplo: buscando/encontrando mercados y negociando con clientes internacionales)
  - b) **Grupo 2:** Retos técnicos (ejemplo; cumplimiento de requerimientos de los compradores, estándares internacionales, etc.)
  - c) **Grupo 3:** Retos financieros (Ejemplo: financiación de su propia empresa para llegar a mercados internacionales, pagos internacionales, etc.)
3. Cada grupo debe presentar:
  - Cuales son los principales retos
  - Cómo superaría esos desafíos y qué tipo de apoyo necesitaría de organizaciones internacionales como la OMPI, el CCI y otros actores interesados

# Gracias





**Visit our Websites**

[www.intracen.org/mytip/](http://www.intracen.org/mytip/)

[www.SheTrades.com](http://www.SheTrades.com)