

**Webinar 6 de Mayo - 7:45 a.m. - Vía ZOOM**  
**ESTRATEGÍAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN**



**PANEL DE  
EXPERTOS**

**EVENTO SIN COSTO  
INSCRIBETE AQUÍ**



## “ESTRATEGIAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN”

### Recomendaciones:

- *Recuerden ubicarse en un lugar con buena señal de internet. Si tuvieran algún problema de conectividad por favor desconectarse y volver a ingresar de nuevo a la reunión.*
- *Al iniciar la sesión todos los participantes tendrán el micrófono y la cámara desactivados.*
- *Le recomendamos que prepare algunas preguntas o comentarios para los ponentes, nuestro equipo estará muy atento al chat para que todas sus dudas puedan ser resueltas.*
- *Asimismo, recordarles que al término de la reunión podrán ponerse en contacto con nosotros por si están interesados a conocer acerca de la Cámara de Comercio del Pacífico. Nosotros con gusto programaremos una reunión con ustedes.*
- *No se olviden de sonreír y habilitar sus cámaras al momento de la foto.*



### **Moderador:**

Diana María Olaya Albadan

*Directora de Relaciones Internacionales*

**Dirección:** : Cra. 13 No. 73 - 34 Ofc. 601

**Email:** [dolaya@camaradelpacifico.org](mailto:dolaya@camaradelpacifico.org)

**Teléfono:** (57) 300 663 4153



FOTO GRUPAL



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

**Carlos Enrique Olaya**, *Director  
Comercial de la Cámara de Comercio del  
Pacífico.*





**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

# CÁMARA DE COMERCIO DEL PACÍFICO

- Somos una entidad gremial que tiene como objetivo fomentar los negocios, las inversiones y las relaciones entre los países de la Cuenca del Pacífico con presencia en Colombia, México, Panamá y Perú. Además, contamos con una oficina de representación en Chile. Desarrollamos diferentes actividades de promoción empresarial como misiones comerciales, eventos empresariales, citas de negocios y participación en ferias internacionales.



# PROGRAMA DE AFILIADOS





# PROGRAMA DE AFILIADOS

---

**Apoyo y representación gremial,** la Cámara de Comercio del Pacífico generará un voz a voz de las empresas afiliadas ante las entidades con las que tiene convenio, con el fin de llevar a cabo sus negocios con éxito.

---

**Agenda de reuniones,** con el fin de identificar oportunidades de negocio, mediante encuentros uno a uno con empresas colombianas, mexicanas, chilenas y panameñas, buscando siempre los contactos adecuados y de interés para nuestros empresarios.

---

**Acceso a las presentaciones,** nuestros afiliados podrán descargar las presentaciones hechas de todos los eventos que realicemos.

---



# PROGRAMA DE AFILIADOS

---

**Producción y organización de eventos**, realizamos tus eventos con personal capacitado para planificar, organizar y producir eventos de diversos temas.

---

**Misiones Empresariales**, en los países de la cuenca del Pacífico. (Colombia, Chile, México, Perú y Panamá)

---

**Newsletter**, transmitimos Información privilegiada sobre eventos, capacitaciones, cursos de nuestros asociados u organización, mediante boletines semanales virtuales, a una lista con un alcance aproximado de 20.000 contactos. Esto con el fin de promocionar las diferentes actividades y proyectos para nuestros asociados.

---

**Boletines**, Acceso semanal al boletín digital de la Cámara del Pacífico sobre oportunidades comerciales en los países donde tenemos presencia.

---

**Asesoría comercial**, la Cámara del Pacífico es una fuente sólida de información, orientación, asesoría y apoyo para la constitución de su empresa o sucursal, presentando las mejores opciones en cuanto a costo y calidad de servicio de las empresas asociadas para temas legales, contables, financieros, recursos humanos, administrativos, entre otras áreas de interés.



# PROGRAMA DE AFILIADOS

---

**Dirección tributaria y comercial**, por medio de este beneficio nuestros afiliados contarán con un domicilio donde recibir su correspondencia o documentación en Colombia.

---

**Información valiosa**, brindamos información sobre indicadores económicos, estadísticas de importación y exportación, crecimiento en el sector de interés, oportunidades de negocio y orientación general para iniciar un óptimo proceso de comercio binacional o multinacional.

---

**Descuentos en trámites**, los servicios brindados por la Cámara del Pacífico como: trámites legales, constitución de empresa y registro de marca.

---

**Ingreso a eventos**, descuento o entrada preferencial a los eventos, congresos y seminarios organizados por la Cámara del Pacífico o de sus aliados.

---

**Evento de networking**, se realizarán de manera semestral entre todos nuestros afiliados.

# NUESTRO EQUIPO



**Dr. Alberto Zapater**, *Presidente Ejecutivo  
de la Cámara de Comercio del Pacífico.*



**Jorge Bravo Robles**, *Director Ejecutivo  
de la Cámara de Comercio del Pacífico*

# NUESTRO EQUIPO



**Carlos Enrique Olaya**, *Director Comercial  
de la Cámara de Comercio del Pacífico*



**Diana Olaya**, *Directora de Relaciones  
Internacionales*

# NUESTRO EQUIPO



**Alejandra Peña Pérez**, *Gestión de Proyectos y Afiliaciones*



**Andrea González Núñez**, *Ejecutiva Relaciones Internacionales*

# NUESTRO EQUIPO



**Jennyfer Mena,** *Investigación y desarrollo*



**Nohora Vargas,** *Marketing y Logística*

# NUESTRO EQUIPO



**Sofía Vásquez Carrera,**  
Abogada



**Jimena Molina Marin,** Responsable Área de  
Relaciones Internacionales y Comercial



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

*Dr. Alberto Zapater, Presidente Ejecutivo  
de la Cámara de Comercio del Pacífico.*



# AFILIADOS

---



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

[HTTP://FIDASSAMERICA.COM/](http://fidassamerica.com/)



Pontificia Universidad  
**JAVERIANA**  
Colombia



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

[HTTPS://WWW.JAVERIANA.EDU.CO](https://www.javeriana.edu.co)



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

[HTTPS://BIOSALC.COM/](https://biosalc.com/)



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

[HTTPS://WWW.NEURONA.COM.CO/](https://www.neurona.com.co/)

**Sistecrédito**  
¡Lo hacemos posible!



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

<https://www.sistecredito.com/>

---

**Radisson**<sup>®</sup>



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

<https://www.radissonhotels.com/>





**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

<https://discoverypartners.co>



**AIR CANADA**



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

<https://www.aircanada.com/co/es/aco/home.html>

# ESTRATEGIAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

**DR. JORGE BRAVO ROBLES**, *DIRECTOR  
EJECUTIVO COMERCIAL DE LA CÁMARA DE  
COMERCIO DEL PACÍFICO.*



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

# ESTRATEGIAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

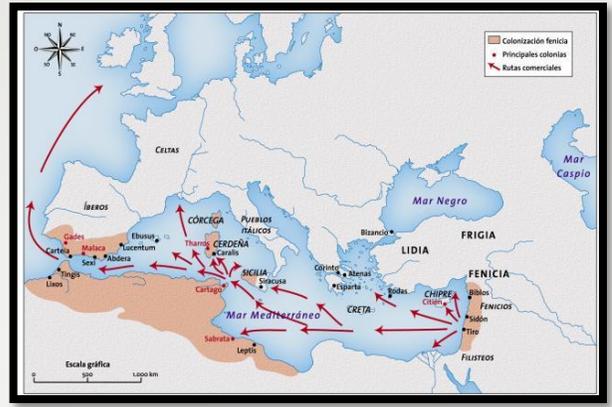


**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

Mayo, 2020

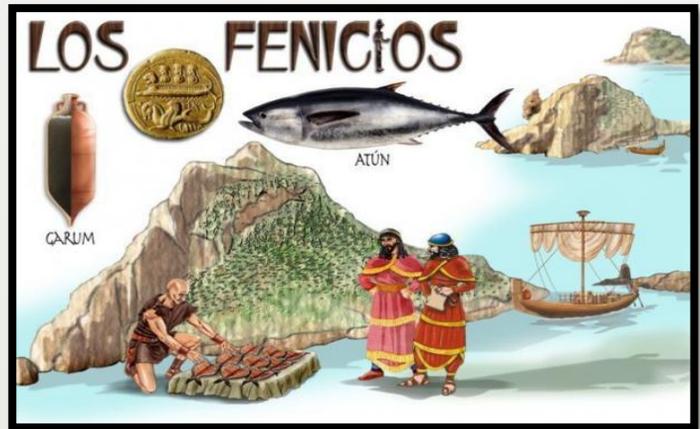
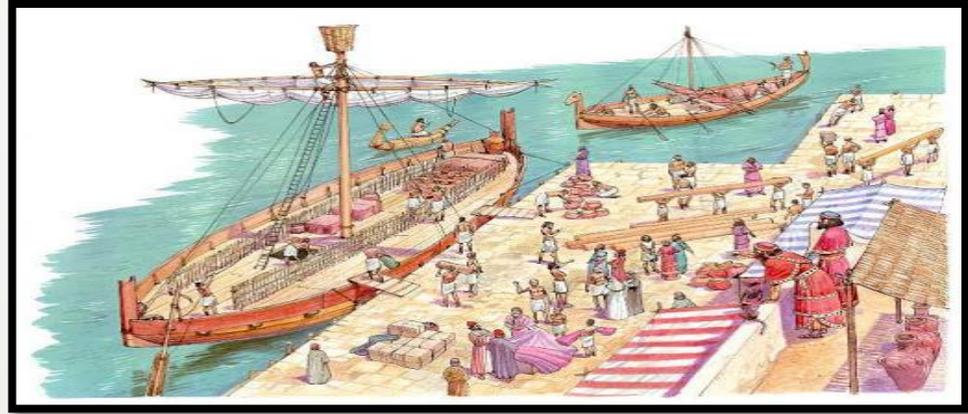
# LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LA HISTORIA

La antigüedad fue una época de gran actividad económica, varias culturas adoptaron medios para realizar comercio internacional.



**Ruta comercial Fenicia a lo largo del Mar Mediterráneo**

Intensa actividad comercial gracias a la geografía de sus costas, que propiciaba la instalación de puertos, y la madera de sus bosques les brindaban los elementos básicos para construir barcos y organizar compañías de navegación.



- Productos:**
- Pescado (atún)
  - Vino
  - Objetos de vidrio

**Fenicia**

• 2500 a. C. • 1500 a. C. • 500 a. C. • 0 • V d. C. • X d. C. • XV d. C.

## LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LA HISTORIA

La antigüedad fue una época de gran actividad económica, varias culturas adoptaron medios para realizar comercio internacional.



### Etruria



Pueblo netamente comerciante desde el inicio hasta el final de su civilización. Líderes en el área metalífera.

La República de Venecia sentó su industria en la construcción naval, además de la producción de telas, seda y vidrio. Operó como un gran centro de distribución a Constantinopla, Alejandría y Europa.



Inicialmente, su ruta comercial abarcó Creta, las islas Cícladas, el sur del mar Egeo, Alejandría, El Cairo, Tiro, Acre y algunas colonias repartidas por el mar Negro. Luego establecieron nuevas rutas que llegaron hasta las islas británicas.

### Etruscos

• 2500 a. C. • 1500 a. C. • 600 a. C. • 0 • V d. C. • X d. C. • XV d. C.

## LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LA HISTORIA

La antigüedad fue una época de gran actividad económica, varias culturas adoptaron medios para realizar comercio internacional.



Marco Polo fue un mercader y viajero veneciano. Durante la Venecia de su época, las galeras venecianas exportaban sal, madera, hierro y trigo a Egipto, y allí compraban especias y oro con los que adquirían en Constantinopla tintes, sedas, marfiles, piedras preciosas y orfebrería.



El comercio en la República de Venecia consistía en el trueque, sin embargo, se acuñaron algunas monedas, tomando, por ejemplo, las monedas imperiales del emperador Ludovico Pío.



En cuanto a importación, se favoreció desde oriente la seda, colorantes, perfumes, oro, plata, especias, etc., las cuales eran adquiridas por los comerciantes de la época y revendidas por toda Europa.

Marco Polo

• 2500 a. C. • 1500 a. C. • 500 a. C. • 0 • V d. C. • X d. C. • XVI d. C.

## LA INTERNACIONALIZACIÓN HOY

Los acuerdos comerciales y las nuevas tecnologías favorecen los procesos de internacionalización.

### Acuerdos comerciales y TLC

Son acuerdos vinculantes que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios.

Suscritos por el Perú destacan:

- **Comunidad Andina (CAN)**
- **Mercosur-Perú**
- **Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC)**
- **Convenio de Cooperación Aduanera Peruano - Colombiano**
- **Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU**



### Mercados on-line B2B / B2C



Promueven la realización de E-Commerce, el cual consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos, tales como redes sociales y otras páginas web.

Casos de éxito:

- **Amazon (EE.UU)**  
Marca de venta al por menor más valiosa del mundo. según el índice BrandZ.
- **Alibaba (China)**  
Plataforma más conocida a nivel mundial para que empresas de cualquier rubro encuentren fabricantes de productos.
- **PayPal (EE.UU)**  
Sistema de pagos en línea más utilizado en la actualidad. Permite hacer y recibir pagos de cualquier parte del mundo.

### Alianza del Pacífico

Es un mecanismo de articulación política, económica, de cooperación e integración que busca encontrar un espacio para impulsar un mayor crecimiento y mayor competitividad de las cuatro economías que la integran.

Los miembros de la Alianza del Pacífico confían que esto es posible a través de un avance progresivo de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Conformada por:

- **Chile**
- **Colombia**
- **México**
- **Perú**
- **59 estados observadores**



## ¿QUÉ ES LA INTERNACIONALIZACIÓN?



Podemos concebir a la internacionalización como el proceso por el cual una empresa crea las condiciones para desembarcar en otro mercado internacional.

Entre las razones que explican que las empresas se internacionalicen son, entre otras:

→ Aumentar la independencia de los ciclos económicos del mercado local

→ Acceder a un mercado más amplio

→ Mejorar la imagen

→ Obtener mayor rentabilidad

→ Aumentar la capacidad productiva

→ Diversificar riesgos comerciales y de aprovisionamiento

→ Disminuir costes aumentando la eficiencia productiva

## CONCEPTOS BÁSICOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Existen determinadas premisas que toda empresa que desea internacionalizar debe tomar en cuenta para garantizar su éxito en otro territorio.

La actividad exportadora no es una actividad eventual que responde a situaciones coyunturales, sino que exige una visión a medio plazo y una estrategia claramente definida.

No basta con tener una presencia ocasional en otro territorio, sino de asentarse por completo en la economía de otro país, por lo que se deben conocer (y respetar) los aspectos culturales, ambientales, reglamentaciones, exigencias sanitarias, entre otros.

En cualquier caso, la decisión de internacionalizar una empresa responde al deseo de crecer. En este sentido, el tamaño de la empresa no tiene que ser un impedimento para su expansión más allá del territorio nacional.

**No existe una fórmula única para la internacionalización.  
Un buen proceso de internacionalización es como un  
traje hecho a la medida.**

**TODAS LAS EMPRESAS SON DIFERENTES**

## VENTAJAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL



## FORMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- Principalmente:
- Exportación / Importación
- Inversión de capital extranjero para un proyecto o apertura de nuevos negocios
- Alianzas estratégicas: Joint Venture, consorcios, distribución.

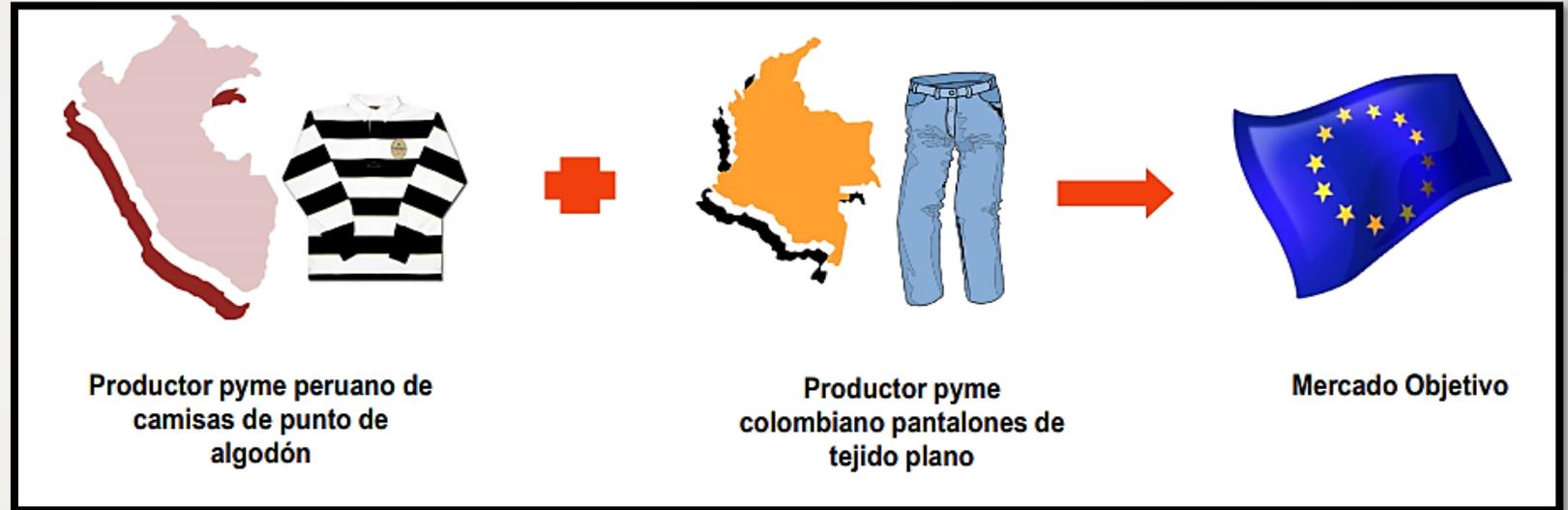


## EJEMPLOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Tomaremos como marco el Acuerdo Comercial Alianza del Pacífico.

### 1. Suscripción de Alianzas Estratégicas

Abordar el mercado internacional conjuntamente mediante Alianzas Estratégicas entre pymes de los Países Miembros



### 2. Desarrollo de proveedores

Las compras públicas de los Países Miembros de la Alianza del Pacífico constituyen un importante mercado para el desarrollo de proveedores pymes.



### 3. Encadenamientos productivos

Se busca incrementar las oportunidades de negocios y dinamizar el comercio entre sus socios comerciales.

## EJEMPLOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Tomaremos como marco el Acuerdo Comercial Alianza del Pacífico.



### 4. Apertura de sucursal de empresa

Consiste en habilitar una extensión de la empresa matriz la cual tendrá su domicilio en territorio extranjero.



Empresa peruana de software desea vender a empresa colombiana

Realiza su instalación como sucursal en territorio colombiano quedando domiciliada en el país

Logra la tributación como empresa nacional, obteniendo un mayor retorno económico para la empresa matriz

## ESTRATEGIAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN



<p style="text-align: center;"><b>INTERNA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir el negocio, estrategia y metodología de trabajo</li> <li>• Equipo necesario para iniciar actividades en el extranjero y asignar funciones.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>EXTERNA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Explorar el mercado y ventajas competitivas</li> <li>• Definir si el mercado es el sector público o el sector privado.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>FINANCIERA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir el budget con el cual se sostendrá el proceso de internacionalización:             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Viajes</li> <li>- Permisos administrativos</li> <li>- Personal</li> <li>- Capital, etc.</li> </ul> </li> <li>• Proyectar costo/beneficio de instalación en otro país.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>FORMAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instalación en el país seleccionado (Nueva empresa o Sucursal)</li> <li>• Alianza (Joint Venture o Consorcio)</li> <li>• Búsqueda de contactos y distribuidores locales</li> </ul>

## ESTRATEGIA INTERNA



### Premisa:

La internacionalización lleva implícito un proceso de innovación al que la empresa deberá someterse.

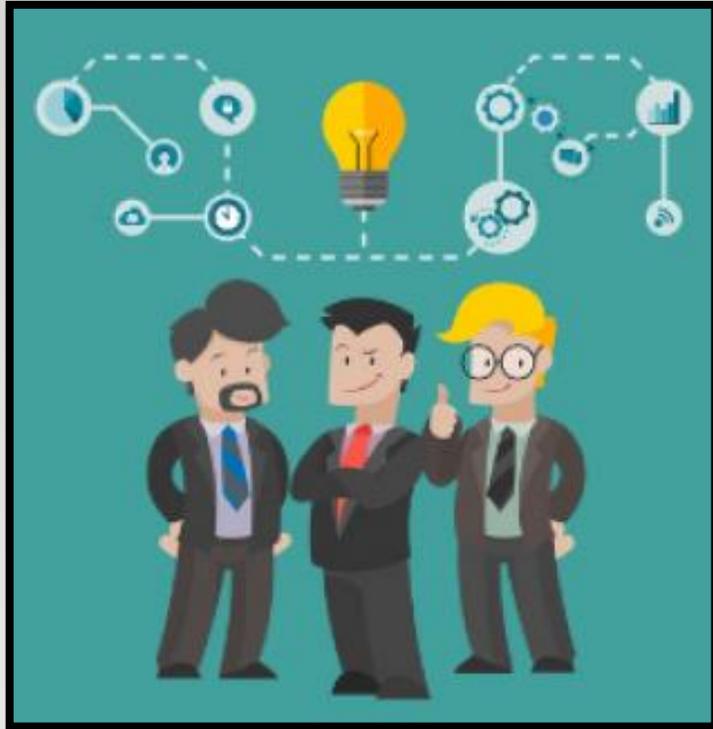
¿Estamos listos?

### Factores a tener en cuenta:

1. Definir el equipo a cargo del proceso
2. Identificar funciones
3. Comprensión cultural del país de arribo
4. Uso de herramientas tecnológicas



## ESTRATEGIA EXTERNA



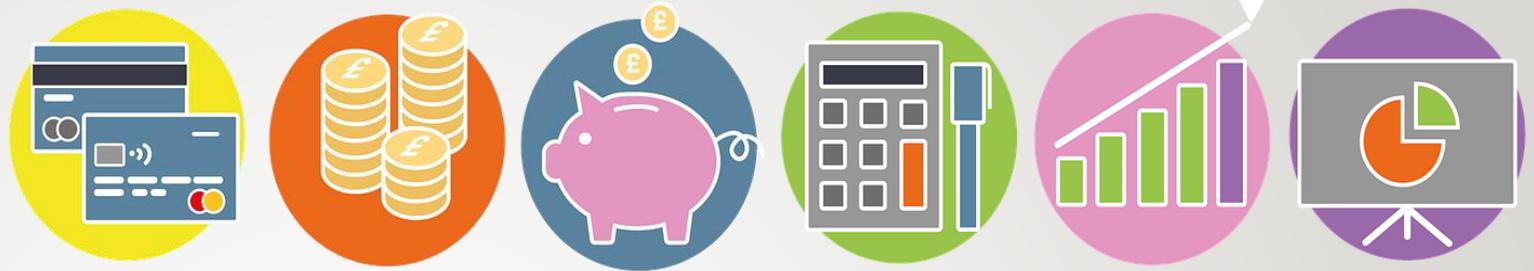
### Explorar el mercado:

- Viajes: Cita de negocios / Participación en ferias comerciales.

### Estudio de mercado:

- Contratar un Gerente de Operaciones para la etapa pre operativa, durante ese tiempo hará una exploración del mercado. Esto tiene varias ventajas porque la empresa no necesita instalarse, ya que puede tercerizar su contratación a un aliado local.
- Realizar análisis sobre la situación de mercado. Análisis de factores a favor y en contra (Situación país, desarrollo por sectores, etc.)
- Definir el sector en el que se desarrollará, con el Estado, empresas privadas o mixto.

## ESTRATEGIA FINANCIERA



### Budget:

- Definir una línea de tiempo para proyectar la inversión y crecimiento en el mediano plazo
- Determinar los recursos que serán necesarios para este proceso (viajes, oficina, personal, asesoría, instalación, gastos operativos, etc.)
- Financiamiento al proceso

## ESTRATEGIA FORMAL



Si la empresa tiene amplia experiencia y está interesada en brindar servicios al Estado...

Establecer una sucursal de la empresa matriz aportará experiencia y brindará respaldo financiero a las actividades

Si la empresa tiene experiencia y está interesada en brindar servicios al sector privado...

Constituir una nueva empresa en el país extranjero garantizará un inicio económico

Si la empresa tiene experiencia y está interesada en brindar servicios tanto al sector público como al privado...

Considerar una posibilidad mixta entre el establecimiento de una sucursal y la apertura de una empresa para trabajo conjunto

### Aspectos importantes:

- ✓ Conocer las normas legislativas para instalación y cierre de empresas.
- ✓ Conocer e identificar los mecanismos tributarios, laborales y arancelarios para las actividades de la empresa.

# CONTACTO

*Dr. Jorge Bravo Robles*



**jbravorobles**



**Jorge Bravo**



**jbravo@camaradelpacifico.org**



---

# PANELISTAS



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración

# MODERADOR

DR. ALBERTO ZAPATER

Presidente Ejecutivo de La Cámara De Comercio del Pacífico.



# PANELISTA

**PRISCILLA FLORES ESTEVEZ**

Directora de la Oficina Comercial de Ecuador en Colombia.



# PANELISTA

SOLEDAD CAMPOS DE PARRY

Directora de la oficina de PROMPERU en Colombia,  
Ecuador y Bolivia.



# PANELISTA

**LIC. CLAUDIA MORENO-GÓNGORA**

Agregada Comercial de la Embajada de Panamá en Colombia.





# RONDA DE PREGUNTAS



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración



**Cámara del  
Pacífico**  
Comercio, Industria e Integración



**CREDICORP BANK**  
Cuenta con **nosotros**



8 DE MAYO - 7:45 A.M.  
VÍA ZOOM

**OPORTUNIDADES  
DE NEGOCIOS CON  
PANAMA**

WEBINAR SIN COSTO  
INSCRIBETE AQUÍ

CON EL APOYO DE:



ORGANIZADO POR:



<https://www.camaradelpacifico.org/cc-del-pacifico-oportunidades-de-negocios-con-panama.html>



[camaradecomerciodelpacifico](https://www.facebook.com/camaradecomerciodelpacifico)



[www.camaradelpacifico.org](http://www.camaradelpacifico.org)



[camaradelpacifico](https://www.youtube.com/camaradelpacifico)



[camaradelpacifico](https://www.instagram.com/camaradelpacifico)



[@camarapacifico](https://twitter.com/camarapacifico)



[Cámara del Pacífico](https://www.linkedin.com/company/Cámara%20del%20Pacífico)

## CONTACTO



Jimena Molina Marin

*Responsable Área de Relaciones Internacionales y Comercial*

**Dirección:** Av. Emilio Cavenecia 389 Ofc. 601. Lima Perú 15073

**Email:** [peru@camaradelpacifico.com](mailto:peru@camaradelpacifico.com)

**Teléfonos:** (511) 7368173 (51) 962906919



Diana María Olaya Albadan

*Directora de Relaciones Internacionales*

**Dirección:** : Cra. 13 No. 73 - 34 Ofc. 601

**Email:** [dolaya@camaradelpacifico.org](mailto:dolaya@camaradelpacifico.org)

**Teléfono:** (57) 300 663 4153

**MUCHAS  
GRACIAS**

