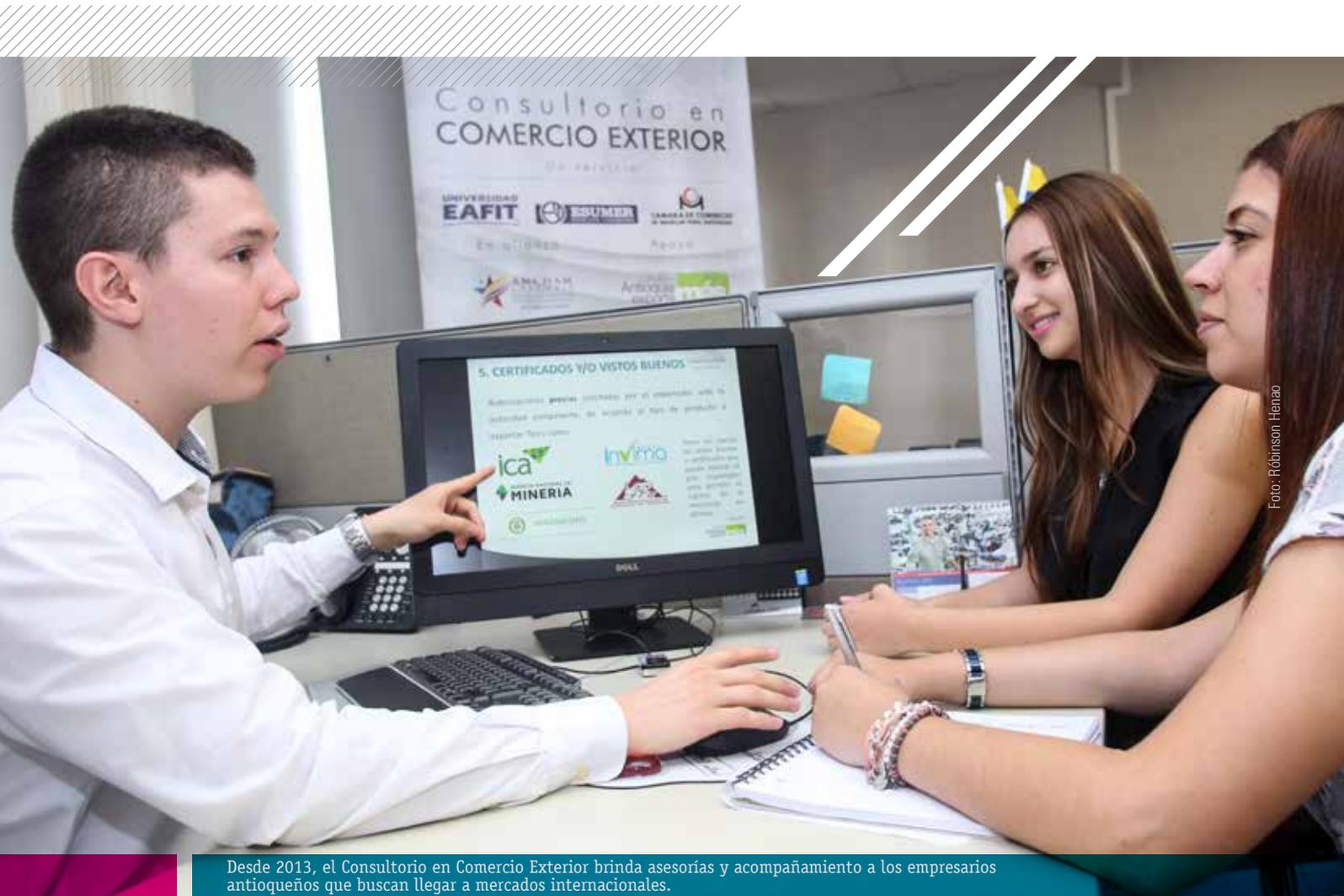


# La Institución aporta su conocimiento para promover el comercio exterior



Desde 2013, el Consultorio en Comercio Exterior brinda asesorías y acompañamiento a los empresarios antioqueños que buscan llegar a mercados internacionales.

Foto: Robinson Henao

---

## Llevar los productos y servicios de los empresarios antioqueños a competir en los mercados internacionales es el propósito del Consultorio en Comercio Exterior, un programa en el que la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, EAFIT y Esumer unen sus capacidades para impulsar la industria regional.

**Catalina Guzmán Garzón**  
Colaboradora

+

Los empresarios de Antioquia que sueñan con internacionalizar sus productos y servicios cuentan desde agosto de 2013 con el Consultorio en Comercio Exterior que no solo escucha sus inquietudes, sino que, de manera gratuita, los acompaña en la construcción de sus estrategias exportadoras y los conecta con aliados que hacen posible su materialización.

Este espacio surgió de una alianza entre la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, la Universidad EAFIT y la Institución Universitaria Esumer, luego de haber sido aliados durante 10 años en Medellín del Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior – Zeiky. (Ver recuadro).

A raíz de la finalización de esta iniciativa en 2013, estas tres instituciones decidieron continuar ofreciendo servicios a los empresarios antioqueños que buscan llegar a mercados internacionales, por ejemplo, asesorías personalizadas, acompañamiento, capacitaciones, programas de formación y otras herramientas que les permita acceder a nuevos mercados en el exterior.

---

### Organismo tripartito

---

Por su parte, Esumer y EAFIT ponen a disposición sus capacidades, conocimiento e infraestructura física. Adicionalmente, cada universidad aporta dos estudiantes para que cada semestre realicen sus prácticas profesionales mediante procesos de asesoría a pequeños, medianos y grandes empresarios, quienes buscan incursionar en el mercado internacional y fortalecer sus negocios.

La Universidad acompaña este proceso a través de Innovación EAFIT y la Escuela de Administración, que articulan las demás áreas de la Institución y vinculan otros aliados externos para proyectar el consultorio.

“El papel de la Universidad es aportar todas sus capacidades para impactar de manera positiva el sector empresarial de la región. Para esto hemos generado sinergias con el grupo de investigación en Estudios en Mercadeo (GEM) y las maestrías en Administración, en Gerencia de Proyectos, en Mercadeo y en Negocios Internacionales, para transferir conocimiento, fortalecer las capacidades del consultorio y, por ende, preparar a los empresarios para conquistar los mercados internacionales con productos de valor agregado”, explica Adriana García Grasso, directora de Innovación EAFIT.

Esta iniciativa aporta al cumplimiento de las metas trazadas por el Gobierno Nacional: alcanzar ventas por más de 30.000 millones de dólares en bienes no minero energéticos.

Por otra parte, complementa la directiva, los estudiantes de pregrado y posgrado que se vinculan para prestar estos servicios fortalecen su formación y experiencia profesional, gracias a la aplicación práctica de sus conocimientos, las herramientas y al relacionamiento directo con los empresarios.

El Consultorio en Comercio Exterior de Medellín hace parte del Sistema Regional de Consultorios. A este se suman dos consultorios: el de Aburrá Sur, en el que participan la Cámara de Comercio de Aburrá Sur y la Fundación Universitaria Ceipa, y el del Oriente Antioqueño, liderado por la Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño y la Universidad Católica de Oriente.

Estos tres consultorios trabajan de manera articulada, lo que “ha permitido que la metodología de intervención en las empresas sea la misma en todos los consultorios y puntos de entrada. Así se han estandarizado los procesos e indicadores y se ha logrado un trabajo mucho más articulado y eficiente de cara al empresario”, afirma Juan Guillermo Flórez, líder de Transferencia de Innovación EAFIT.

## Lo que el empresario necesita

Los servicios de asesoría a los empresarios en todo el proceso de importación y exportación de bienes y servicios son gratuitos. “Para esto realizamos una investigación para que logren identificar mercados potenciales para la comercialización. Además, los asesoramos en términos de negociación internacional, se les ayuda a costear el producto teniendo en cuenta todos los gastos de distribución física internacional y, finalmente, se les orienta también en términos de pago y régimen cambiario. Todos estos servicios son gratuitos”, asegura Felipe Castañeda, coordinador del Consultorio en Comercio Exterior de Medellín.

Para facilitar el acceso a estos servicios crearon el Consultorio móvil, que llega directamente a los empresarios de los municipios que pertenecen a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, en cinco de las 10 subregiones del departamento: Bajo Cauca, Occidente, Aburrá Norte, Norte y Suroeste.

“Allí se realiza una capacitación introductoria para socializar las oportunidades comerciales que hay en el ámbito internacional, siempre enfocados en los productos de mayor fuerza en esas subregiones. Los dos días siguientes se brindan asesorías personalizadas a los empresarios. De esta manera, se descentralizan los servicios del Consultorio y se logra llegar a un mayor público”, señala Felipe Castañeda.

La articulación entre academia y sector empresarial se materializa en otro servicio: Planes exportadores. El consultorio identifica las empresas con necesidad de estructurar una estrategia comercial internacional y con Esumer y EAFIT se busca que estudiantes de las maestrías realicen sus trabajos de grado aplicados en estas.

Con este servicio, en la actualidad el consultorio atiende 24 empresas, 19 de estas a cargo de estudiantes de maestrías de EAFIT. Como resultado de este proceso el empresario recibe el análisis de la capacidad exportadora de la empresa, la preselección de mercados, el análisis del producto en el mercado objetivo y las estrategias y acciones que permitan materializar el plan exportador, manifiesta Felipe Castañeda.

El Plan padrino exportador es otro servicio que se desarrolla en la actualidad para transferir buenas prácticas exportadoras de grandes empresas y acompañar a quienes apenas incursionan en mercados internacionales.



La meta es que los empresarios antioqueños pasen de 3.244 millones de dólares en ventas internacionales en 2014 a 4.726 millones de dólares en 2018.

Todos los servicios del Consultorio están disponibles tanto para empresas constituidas como para emprendedores. Con estos últimos, la Universidad EAFIT realiza actividades de formación exportadora para que estudiantes y egresados que estructuran sus empresas tengan en la mira otros mercados de carácter internacional.

## Universidad – Empresa – Estado

El trabajo articulado entre sector público, universidad y empresa privada ha sido clave para llevar los resultados de este proyecto de impacto social mucho más lejos. Así es como en Alianza con Procolombia se le da continuidad al proceso exportador de las empre-

En este espacio, por parte de la Universidad, participan Innovación EAFIT y la Escuela de Administración a través del grupo de investigación en Estudios en Mercadeo (GEM) y las maestrías en Administración, en Gerencia de Proyectos, en Mercadeo y en Negocios Internacionales.

sas, mediante el acompañamiento al empresario desde la construcción de la estrategia exportadora hasta su materialización en los mercados internacionales.

Una vez el consultorio finaliza este proceso de asesoramiento, las empresas con potencial exportador se remiten a Procolombia para que, a partir de un trabajo de adecuación de oferta realizado por su área de Promoción Comercial, inicien la fase final de consecución de clientes internacionales.

Los resultados de la articulación trascienden a proyectos aún más ambiciosos que deben aportar al cumplimiento de las metas trazadas por el Gobierno Nacional. Alcanzar ventas por más de 30.000 millones de dólares en bienes no minero energéticos implica para los empresarios antioqueños pasar de 3.244 millones de dólares en ventas internacionales en 2014 a 4.726 millones de dólares en 2018.

Para afrontar este reto e impactar positivamente la actividad exportadora de la región, en 2015 nace el Grupo Antioquia Exporta Más, una iniciativa para articular las entidades públicas y privadas que apoyan el comercio exterior en el departamento y generar una oferta de servicios clara para el sector empresarial.

Este grupo está conformado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancoldex, Procolombia, la Gobernación de Antioquia, la Alcaldía de Medellín, BASC, Analdex, ANDI, Amcham y Ruta N. También, las cámaras de comercio Aburrá Sur, del Oriente Antioqueño y de Medellín para Antioquia. Además, la Fundación Universitaria Ceipa, la Institución Universitaria Esumer y las universidades Católica de Oriente y EAFIT.

La experiencia de articular los consultorios en el ámbito regional inspiró la creación de este grupo para que puedan intervenir todos los actores del ecosistema exportador y, así, brindar mejores servicios y consolidar las exportaciones regionales.

## Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior – Zeiky

Creado como un convenio interinstitucional entre el Mincomercio, Procolombia y Bancoldex. La red nacional contó con 21 Zeikys, incluidos los de Aburrá Sur y de Medellín. Este último tuvo como aliados locales a la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, Esumer y EAFIT hasta agosto de 2013, cuando Procolombia integró este servicio a su oficina regional y cerró los puntos de atención de Zeiky en el Valle de Aburrá.

+

## Las asesorías comprenden 5 etapas:

**Cómo exportar bien:** explica todas las generalidades de proceso y trámites documentales requeridos.

**Investigación de mercados:** identifica mercados potenciales para el producto específico, partidas arancelarias, barreras y requisitos de entrada, y países potenciales para que el empresario perfile el mercado al que desea ingresar.

**Términos de negociación internacional.**

**Costeo:** se realiza un ejercicio para establecer el precio de venta del producto bajo los diferentes términos de negociación.

**Medios de pago internacional existente y régimen cambiario.**

## Pasos para acceder a los servicios del consultorio por parte de los empresarios:

1. Revisar su jurisdicción para ser atendido por el consultorio correspondiente.
2. Solicitar una cita de manera telefónica, presencial o por correo electrónico.
3. Iniciar su proceso de acompañamiento.

La oficina del consultorio de Medellín, de la que hace parte EAFIT, está ubicada en la sede centro de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, piso 8. Su horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. en jornada continua.

**Correo electrónico:** [consultorio@camaramedellin.com.co](mailto:consultorio@camaramedellin.com.co)  
**Teléfono:** 4448822, opción 1 - Exts. 187 - 259 - 275 - 276