



Experiencias y Claves para Iniciarse en la Exportación

Lic. Sergio Giannice

Diciembre - 2022

Abordaje de la internacionalización

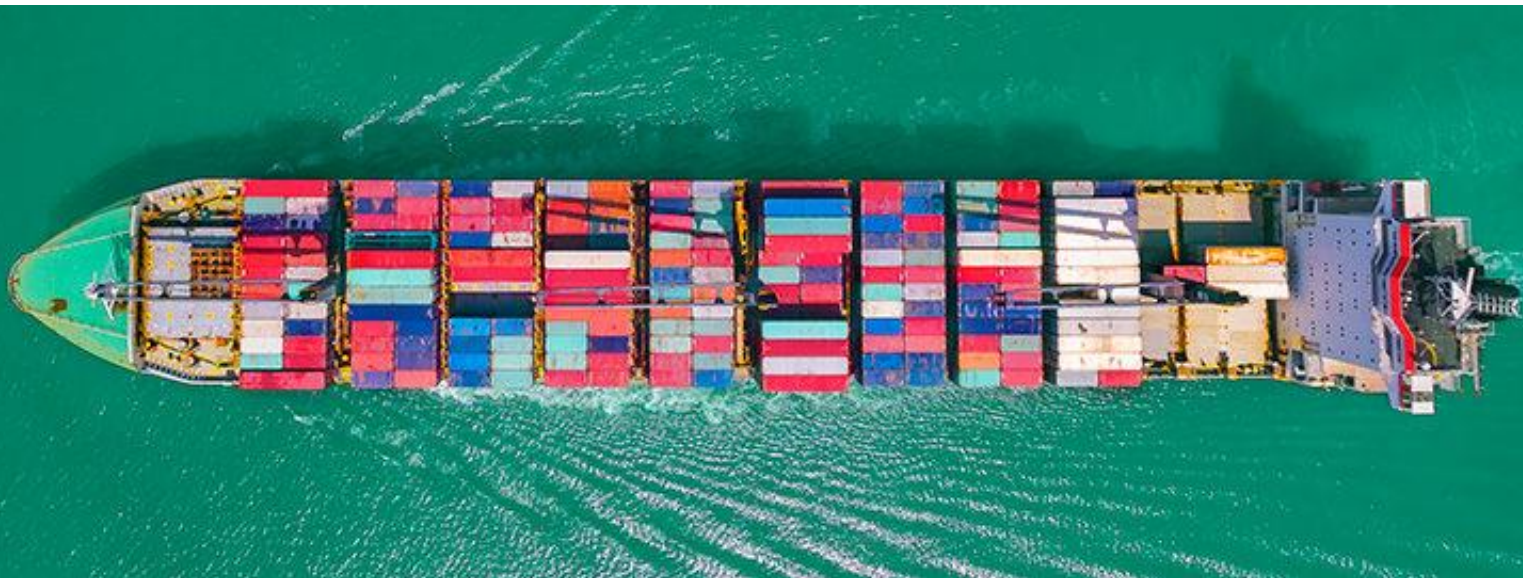


Pensar en términos de internacionalización implica reconocer las competencias propias, e identificar los modelos de negocio válidos para explotarlos internacionalmente.



Abordaje de la internacionalización

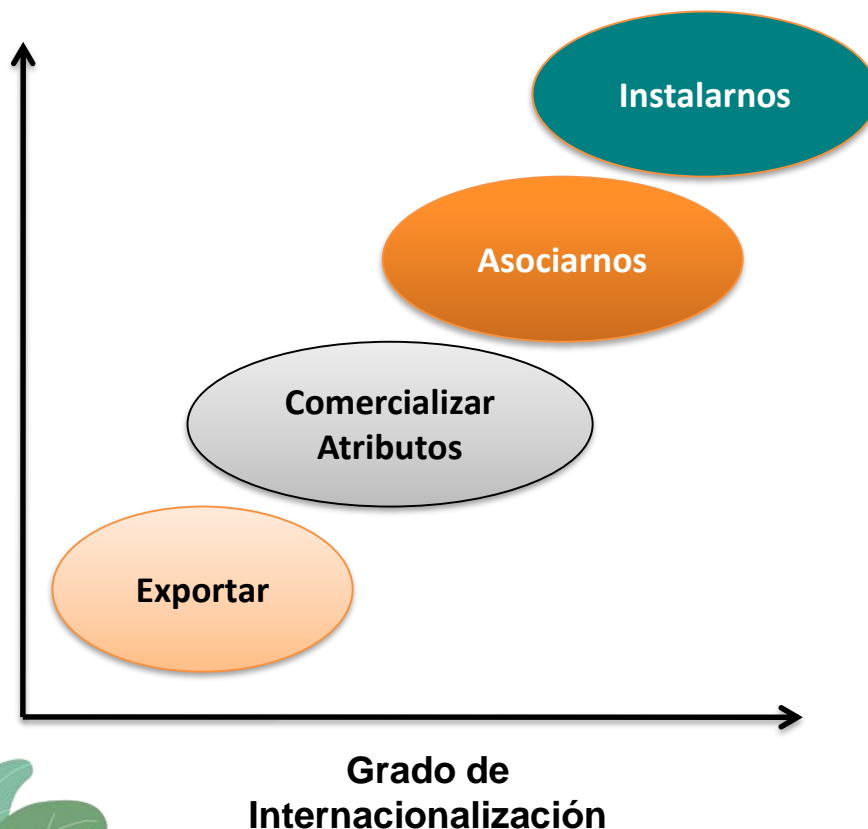
La esencia del modelo de negocio consiste en permitir el traslado al exterior de nuestras ventajas competitivas.



Abordaje de la internacionalización

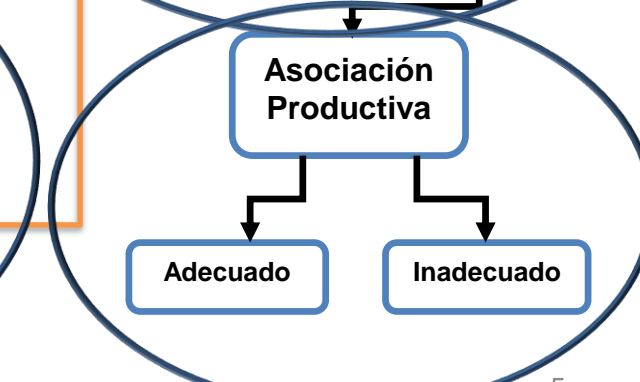
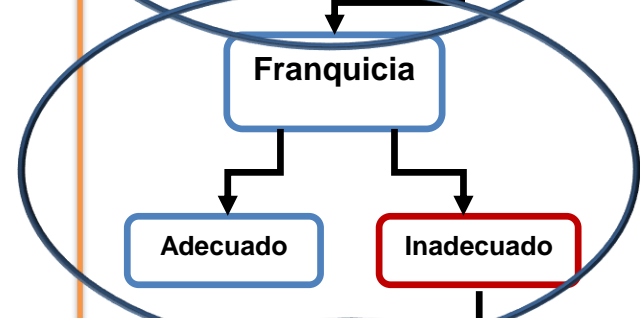
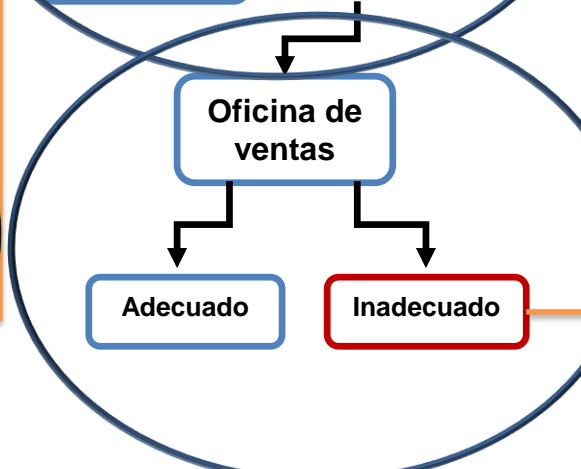
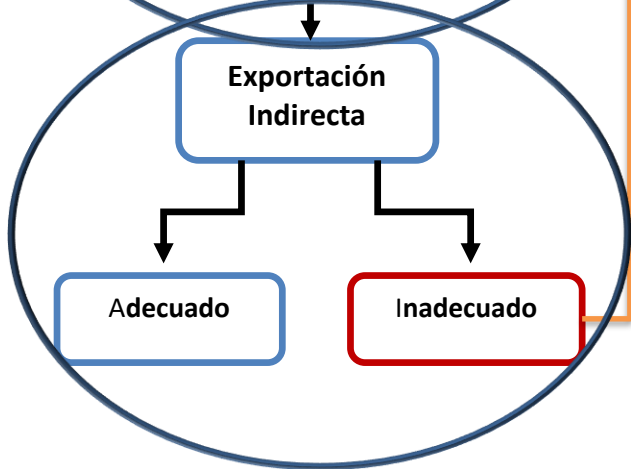
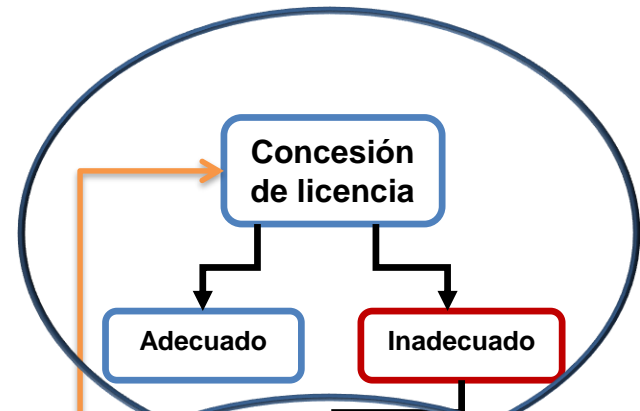
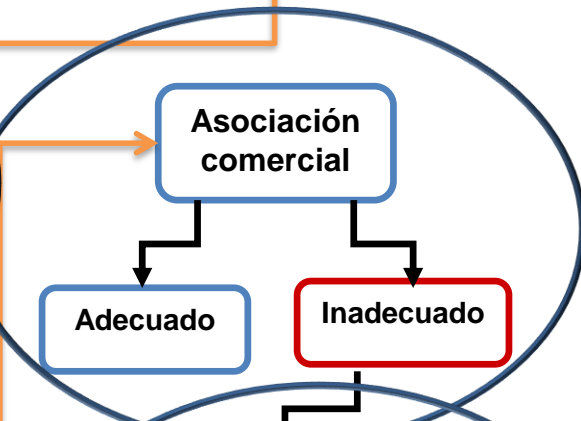
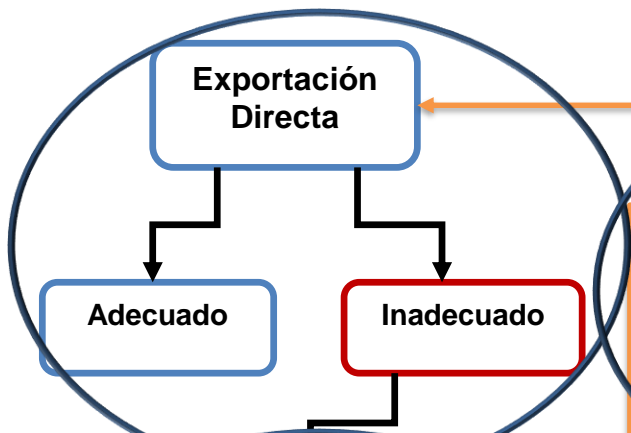
- **Exportar**
- **Comercializar:**
 - La idea de negocio
 - El know how
 - La marca
 - La ingeniería de proceso
 - Una franquicia
- **Asociarnos:**
 - Para comercializar
 - Para producir
- **Instalarnos**
 - Para comercializar
 - Para producir

Tiempo-
Riesgo-
Inversión-
Control-
Costos fijos-



Abordaje de la internacionalización

¿Cuáles son las opciones de la internacionalización?



¿Por qué revendemos?

CONCEPTO DE RE-VENTA

“En comercio exterior es difícil vender solo lo que producimos”



GESTIÓN!

Estructura y dedicación continua al proyecto exportador

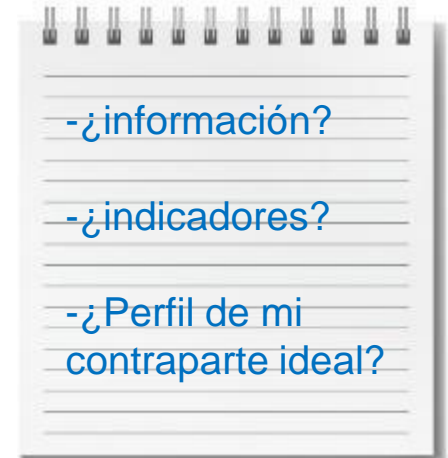
La falta de recurso tiempo se ubica como una de las debilidades para el desarrollo de exportaciones



Principales Errores en el abordaje de los mercados externos



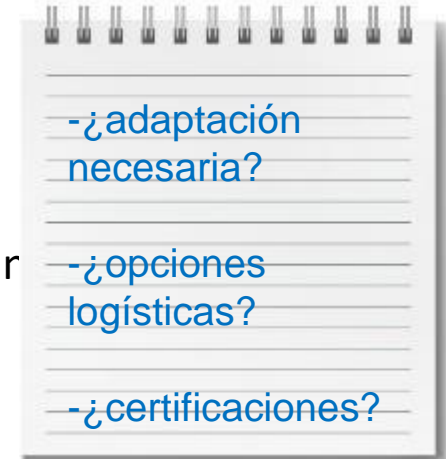
- Falta de información.
- Falta de análisis para la selección de mercados de destino.



- Incorrecta selección de segmentos de mercado.
- Elección de contrapartes inadecuadas.
- Fallas en las comunicaciones de marketing (principalmente respecto de los atributos esgrimidos, los elementos utilizados, y los idiomas de comunicación).

Principales errores en el abordaje de los mercados externos

- Problemas en la adaptación de productos.
- Incorrecta percepción de los períodos de maduración de los r
internacionales.
- Fallas en la gestión logística.
- Aversión a la asociatividad.
- Problemas en la calidad, falta de certificaciones u
homologaciones.
- Falencias en la gestión operativa.



Principales errores en el abordaje de los mercados externos

- Escasa dedicación a la gestión comercial y operativa.
- Habitual inexistencia de planificación estratégica y/o comercial.
- Problemas para cumplir con los plazos de entrega y las condiciones pactadas.
- Incorrecta selección de prestadores de servicios.

-¿equipo de trabajo?

-¿capacidad de entrega?

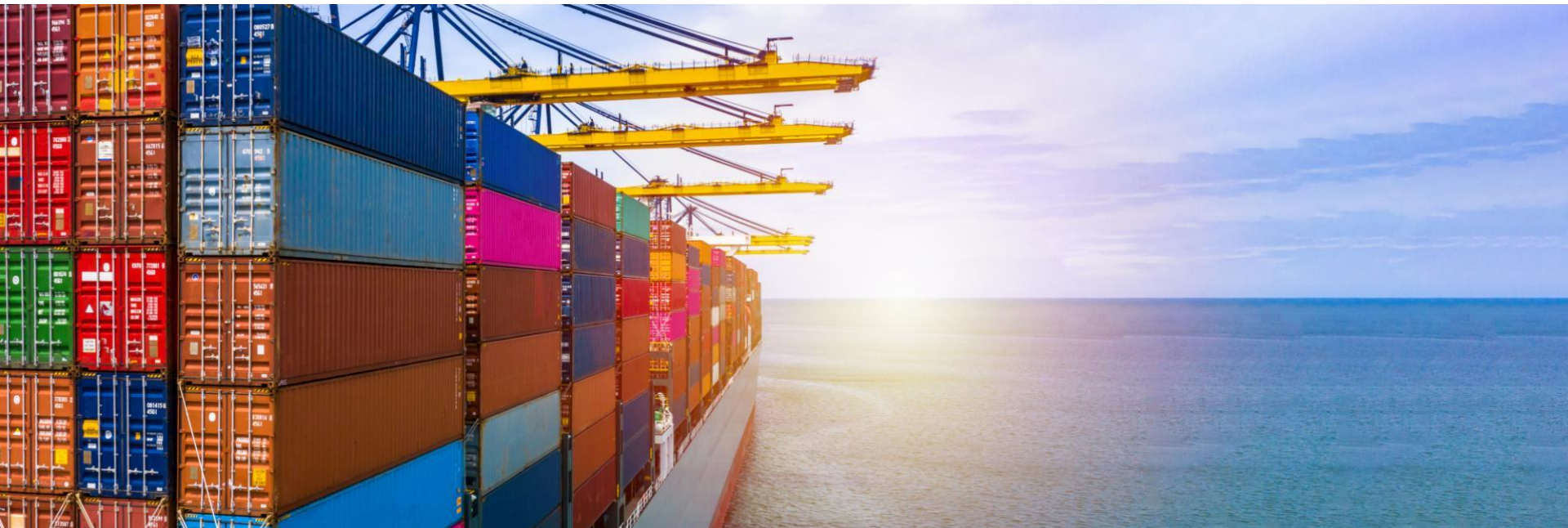
-¿planificación?



Pasos para el abordaje de los mercados externos

¿Cómo iniciar el proceso?

¿Qué debo considerar?



Pasos para el abordaje de los mercados externos

- Evaluación de la capacidad endógena para la internacionalización.
- Selección y priorización de la gama de productos / servicios.
- Definición de objetivos.
- Determinación del método de investigación y de las fuentes de información.
- Selección de mercados.
- Localización de segmentos de mercado/
Identificación de clientes potenciales.



Pasos para el abordaje de los mercados externos

- Análisis comunicacional y logístico.
- Análisis de la variable producto.
- Conformación de una estructura de costos para la exportación.
- Definición de la estrategia de ingreso al mercado.
- Planificación.
- Elaboración de presupuestos.
- Establecimiento de un sistema de auto evaluación periódica



Reflexiones finales sobre el proceso exportador

- El primer paso es evaluar la potencialidad de la empresa;
- La internacionalización debe ser vista como una estrategia de desarrollo;
- La información se encuentra en la base del proyecto de internacionalización;
- Es la empresa en su conjunto quien debe estar preparada para la internacionalización;



Reflexiones finales sobre el proceso exportador

- Reconocer la exportación como un proceso;
- Definir responsables;
- Asignar actividades de cumplimiento sistemático; y
- Empeñarse en un proceso de mejora continua.





FUNDACION

BANCO CREDICOOP

Experiencias y Claves para Iniciarse en la Exportación

Muchas gracias