



# Experiencias y Claves para Iniciarse en la Exportación

Lic. Sergio Giannice

Diciembre - 2022

# Abordaje de la internacionalización

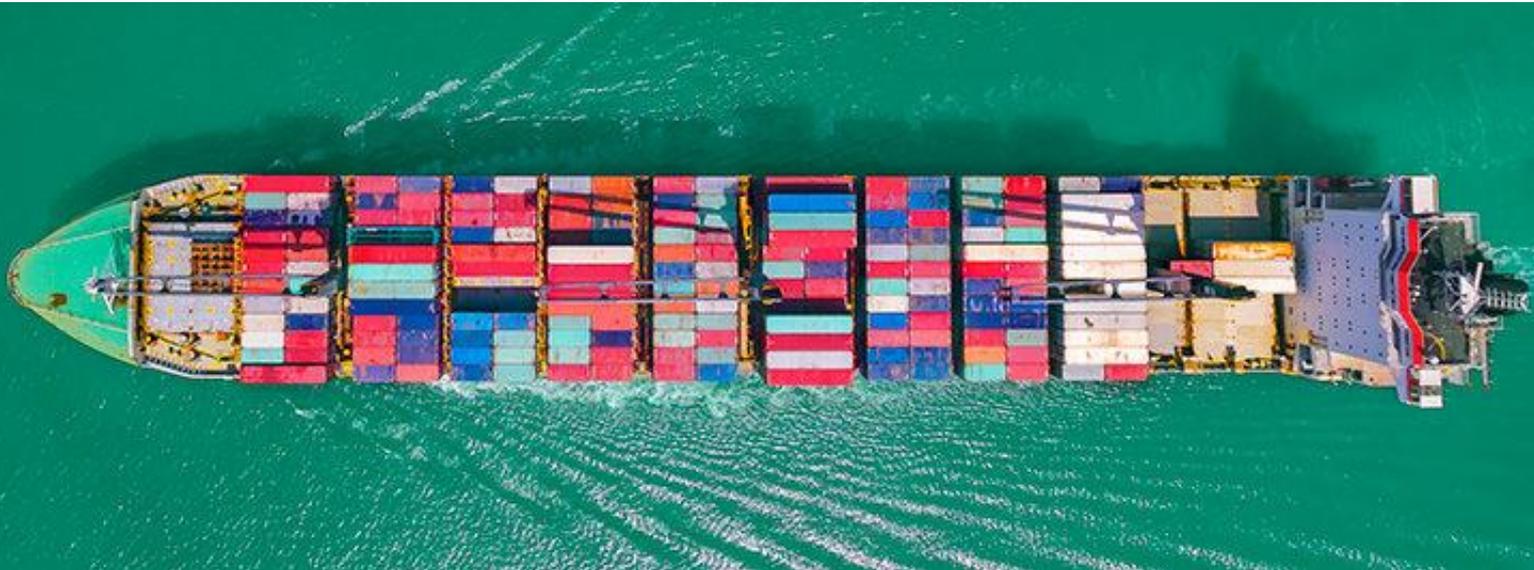


Pensar en términos de internacionalización implica reconocer las competencias propias, e identificar los modelos de negocio válidos para explotarlas internacionalmente.



# Abordaje de la internacionalización

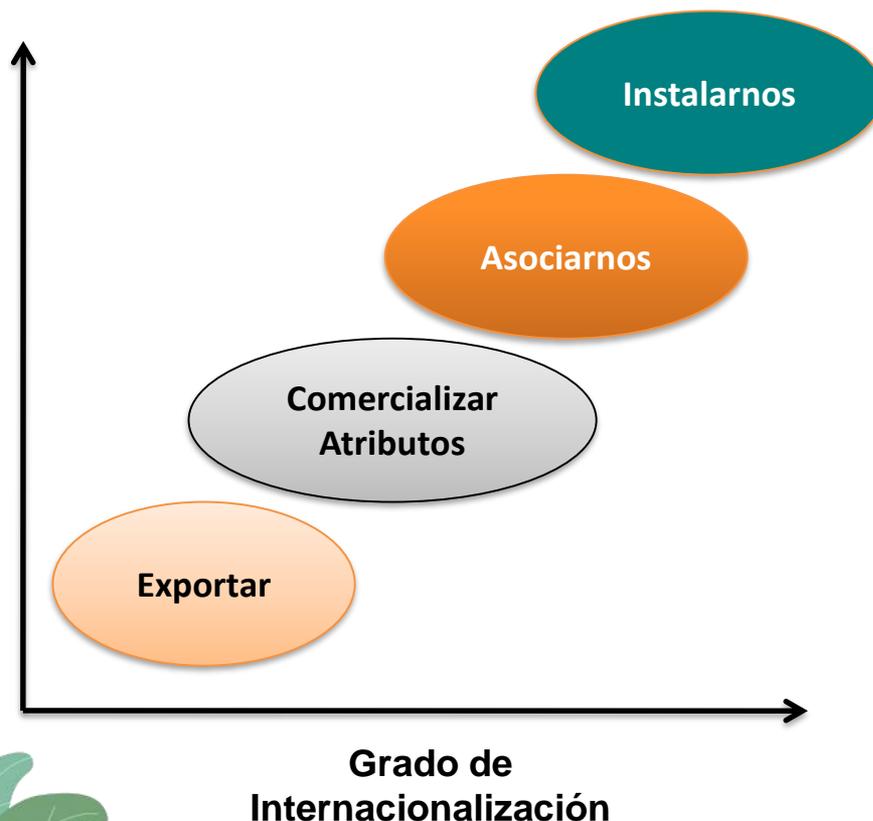
La esencia del modelo de negocio consiste en permitir el traslado al exterior de nuestras ventajas competitivas.



# Abordaje de la internacionalización

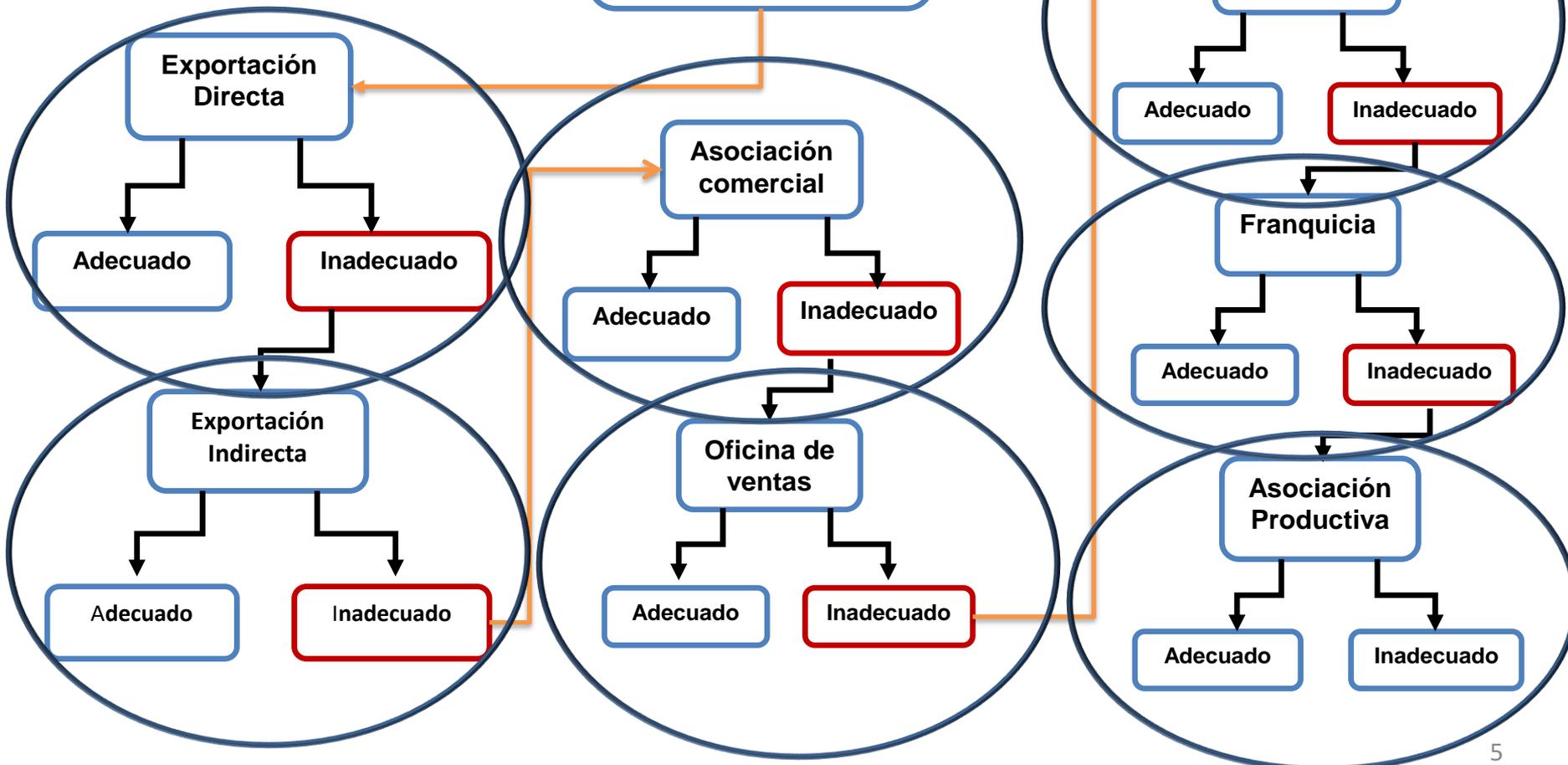
- **Exportar**
- **Comercializar:**
  - La idea de negocio
  - El know how
  - La marca
  - La ingeniería de proceso
  - Una franquicia
- **Asociarnos:**
  - Para comercializar
  - Para producir
- **Instalarnos**
  - Para comercializar
  - Para producir

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**

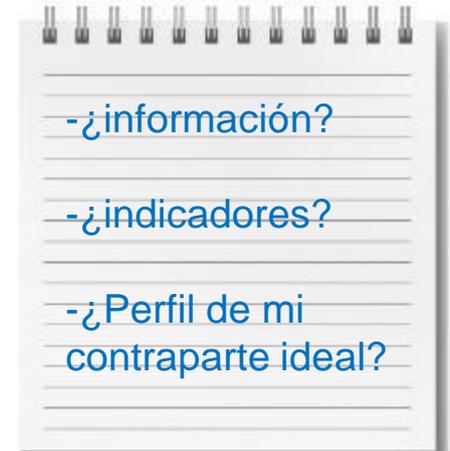
La falta de recurso tiempo se ubica como una de las debilidades para el desarrollo de exportaciones



# Principales Errores en el abordaje de los mercados externos



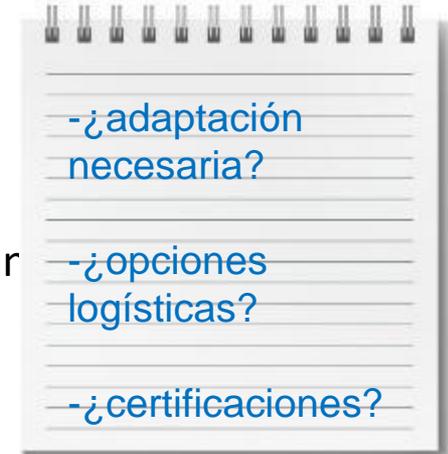
- Falta de información.
- Falta de análisis para la selección de mercados de destino.



- 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?

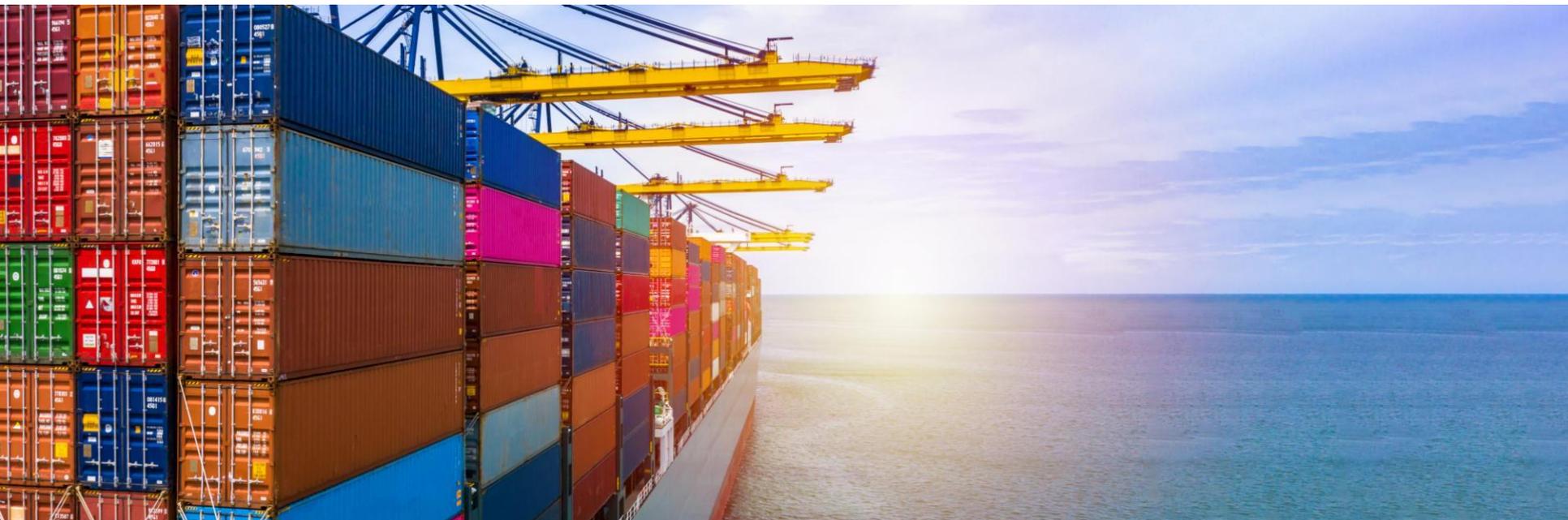
-¿planificación?



# 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