

La decisión de exportar



aprendiendo a Exportar

1

Para iniciar el camino de la exportación la empresa debe reflexionar primero sobre la conveniencia de exportar y eliminar las dudas sobre si puede,

debe y quiere exportar. Eliminar dichas dudas le permitirá afrontar las acciones necesarias con el convencimiento de seguir el proceso adecuado.

1

¿MI EMPRESA PUEDE EXPORTAR? Hay muchas empresas pymes que tienen capacidad exportadora y sin embargo no acceden a los mercados internacionales por el temor que surge a lo desconocido.

Para un buen inicio en las actividades de exportación es conveniente que no sólo la dirección de empresa se implique en esta nueva actividad sino que es recomendable que el conjunto de los trabajadores, accionistas, proveedores, etc. se involucren en la medida necesaria en cada caso para iniciar los procesos de exportación

2

¿CÓMO INFLUYE LA CULTURA DE LA EMPRESA? Para tomar la iniciativa de la exportación la dirección de la empresa debe tener en cuenta circunstancias culturales que están vinculadas a la actividad común de la propia empresa. Por ejemplo, considerar el prestigio de llevar los productos que la empresa produce a los mercados del mundo. Influiría igualmente el hecho de disponer de directivos que hayan estudiado idiomas extranjeros y/o realizado viajes al exterior, si la dirección tiene una clara percepción de las características exclusivas de sus productos, de sus ventajas tecnológicas, de calidad, de precio, etc.

3

¿ES DIFÍCIL EXPORTAR? No es difícil exportar si se tiene el producto adecuado y se presta atención a la forma correcta de plantearlo. Muchas empresas de su sector lo han conseguido.

Debemos tener en cuenta que exportar sin la preparación necesaria previa puede conllevar una pérdida de dinero, tiempo e ilusiones, ya que el posicionamiento en un mercado extranjero lleva tiempo y requiere dedicación y esfuerzo.

La concreción del proyecto exportador requiere una tarea de preparación, en cuanto a la toma de decisiones, y en cuanto a los medios necesarios durante todo el proceso.

4

¿QUIÉN DEBE TOMAR LA DECISIÓN DE EXPORTAR? Será la dirección de la empresa la que deba tomar la decisión de iniciar a la empresa en el ámbito internacional, previa evaluación de las condiciones internas (la empresa, el país, etc.) y externas (los mercados, etc.).



5

¿CÓMO AFECTA A LA EMPRESA LA AMPLIACIÓN DE LOS MERCADOS?

El ampliar los mercados puede conllevar una diversificación que se traduzca en mayores ventas, una mejora de la organización y la eficiencia de la empresa, una menor dependencia a las variaciones del propio mercado interior, lograr una disminución de la capacidad ociosa de la empresa, etc.

6

¿ESTAMOS PREPARADOS PARA REALIZAR FUTUROS AUMENTOS DE PRODUCCIÓN?

Una vez tomada la decisión de exportar habría que establecer qué aumentos de producción supondría y si somos capaces de asumirlos.

Un incremento de la producción como consecuencia de pedidos provenientes del exterior, aumentará las necesidades financieras de la empresa. Es conveniente determinar el costo y qué instituciones, a su debido tiempo, pueden suministrar dichos recursos.

7

¿EXISTE INFORMACIÓN EN INTERNET? Normalmente en Internet podremos encontrar mucha información de gran utilidad a la hora de comenzar la andadura internacional, sobre todo a nivel de búsqueda de información sobre los mercados a los que pensamos dirigirnos, así como posibles competidores y empresas que ya operan en él. El tema será considerar qué información nos será útil y fiable y si será suficiente con lo encontrado a través de Internet. Las instituciones como el ICEX le ayudarán a encontrar la información necesaria.

8

¿SERÁ NECESARIO FORMAR A PERSONAL INTERNO? Pensando en que siempre es conveniente disponer de personal preparado y actualizado en relación con las actividades que realicen, sería necesario preparar a aquellas personas dentro de la organización para realizar adecuadamente las labores relacionadas con la internacionalización (conocimiento de documentaciones, idiomas, operativa internacional, etc.)



9

¿CÓMO AFECTA A LA EMPRESA LA DECISIÓN DE EXPORTAR?

Lógicamente, el incorporar la exportación influirá en todos los niveles de organización de la empresa puesto que conlleva modificaciones en el área de producción, de comercialización, de publicidad, financiera, etc. La nueva actividad no solamente afectará la estructura organizativa, posiblemente tendrá que competir con otros proyectos dentro de la empresa.

Es importante contar con un presupuesto que permita lograr los objetivos propuestos por la Dirección de la empresa y contagiar a toda la organización de cultura exportadora.

10

¿NECESITO UN DEPARTAMENTO DE EXPORTACIÓN?

No necesariamente, aunque las nuevas funciones exigirán dedicación, tanto a nivel directivo como para controlar las operaciones. La decisión y el tamaño del departamento dependerán de sus objetivos ya que puede contratar fuera casi todos los servicios.

11

¿CUÁLES SERÍAN LAS FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE EXPORTACIÓN?

En el caso de constituir un departamento de exportación, deben establecerse claramente las funciones que deberá realizar para su buen funcionamiento. En general, pueden incluirse todas las que quieran realizarse dentro de la empresa relacionadas con la logística, cobro, control de agentes, promoción de ventas, etc.

12

¿HAY ALGÚN ASUNTO ESPECIAL A TENER EN CUENTA?

Sí, puesto que sabemos que iniciar la exportación requiere dedicación y tiempo del equipo directivo. Es fundamental saber delegar y hacer equipo de dirección para no abandonar los esfuerzos que precisa el mercado interno.

13

¿CÓMO PUEDO REDUCIR EL RIESGO DE EQUIVOCARME?

La exportación es un proceso progresivo de toma de decisiones. Programas como el PIPE le ayudarán a estar apoyado en sus primeros pasos, y tener un profesional y a las instituciones para que sus posibilidades de éxito aumenten.

14

¿Y SI NO TENEMOS LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS? Exportar no es cuestión de dominar los trámites de comercio exterior, sino de saber tomar las decisiones adecuadas y de conocer quién y cómo puede apoyar en cada paso. Estamos aquí para proporcionárselos.

15

¿HAY ALGUNA FORMA DE MEDIR SI DEBO EXPORTAR? Si, hay un procedimiento sencillo y rápido de evaluar su capacidad de exportar. Participe en “Aprendiendo a Exportar” y le proporcionaremos las herramientas para evaluar su potencial y ayudarle a iniciar su andadura en el exterior.

¿Dónde puedo encontrar
más información?

www.aprendiendoaexportar.com

www.icex.es

902 349 000

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR