

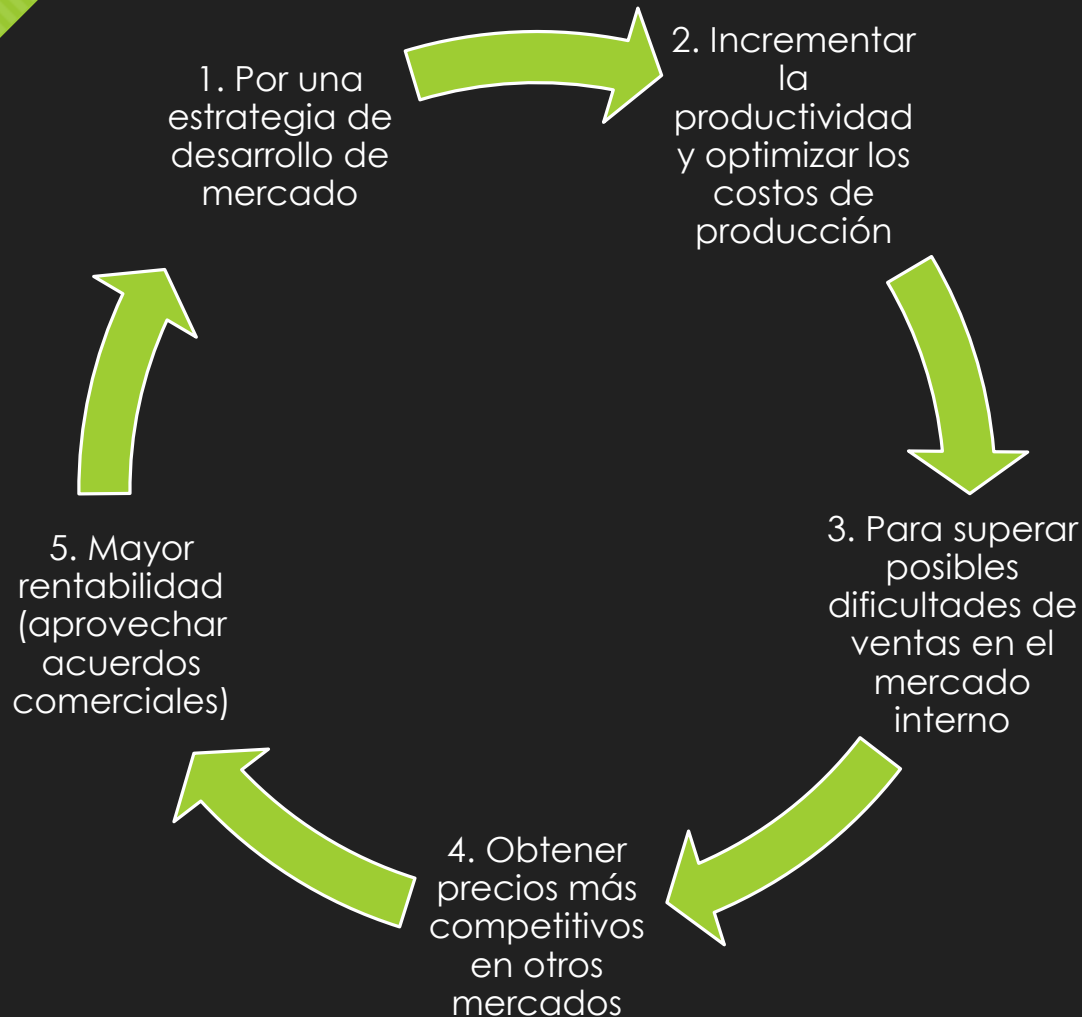
# El proceso de internacionalización: exportación

Facilitador: Pablo Luis Saravia Tasayco

[competitividadyeconomia@gmail.com](mailto:competitividadyeconomia@gmail.com)

[www.pablosaraviatasayco.com](http://www.pablosaraviatasayco.com)

# 1. ¿Por qué exportar?



# 1. ¿Por qué exportar?



## 2. ¿Quién puede exportar?

**La exportación exige un gran compromiso con la calidad, creatividad, innovación y profesionalismo.**

# Capacidad exportadora

...es la capacidad que tiene la empresa de adaptarse a las variables del mercado internacional, para lo cual debe realizar una serie de cambios internos (recursos humanos, en las de proyectos, productividad, comunicación y gestión).

### 3. ¿A dónde exportar?

- Herramienta básica para buscar información: internet
- Tener siempre presente:
  - Mercados próximos
  - En rápido crecimiento
  - Con una cultura similar
  - Competencia menos agresiva
  - Mercados grandes (India, EE.UU., Brasil, China,...)
  - Acuerdos comerciales

## 4. ¿Cuándo exportar?

**Cuando la empresa tenga la capacidad competitiva suficiente para enfrentar el mercado internacional y las variables de este mercado, lo cual requiere planeación y profesionalismo.**

## 5. ¿Cómo exportar?

1. Tener una empresa en condiciones de competir
2. Llegar al mercado destino de la forma más competitiva (logística, empaque, aspectos legales, etc...)
3. Optimizar la gerencia de mercados (seleccionar mercado, socios, importadores, forma de entrada, política de distribución, etc...).





## 6. ¿Qué exportar?

**Más que exportar un producto, la mayoría de las veces la empresa exportará su capacidad para innovar, proyectar, producir, empacar, organizar, etc...**

*Si una empresa tiene un producto de calidad internacional, con diseño actualizado e innovador, su proceso de exportación ya habrá recorrido la mitad del camino.*