

1

INTRODUCCIÓN

7

PASOS ASOCIADOS A UNA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN

1 **Introducción**

Internacionalizar la producción significa:

- **Lograr una presencia regular en el mercado internacional, aprovechando una ventaja competitiva fuera de su mercado nacional.**
- **Contar con capacidad para mantener a distancia una corriente de negocios permanente .**

1 **Introducción**

Para exportar necesito:

- **Diseñar un Plan de Negocios de Exportación a mediano/largo plazo, evitando el planeamiento basado en una rentabilidad inmediata.**
- **Contemplar posibles modificaciones en la infraestructura gerencial y productiva.**
- **Identificar procesos y volúmenes óptimos de producción.**
- **Contar con capacidad de inversión.**
- **Estar inscripto como importador / exportador**

2

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA EXPORTACIÓN

2 Ventajas e inconvenientes de la exportación...

Ventajas

- **Expansión**
- **Aumento de rentabilidad**
- **Seguridad ante fluctuaciones del mercado interno**

2 Ventajas e inconvenientes de la exportación...

Inconvenientes

- **El tamaño de la empresa puede ser un obstáculo.**
- **Escasa capacidad financiera**
- **Escaso capital humano suficientemente calificado**
- **Barreras arancelarias y para-arancelarias**

3

DEFINICIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE

3 Definición de la oferta exportable

Análisis detallado de la gama de productos, considerando:

- ✓ **Rentabilidad.**
- ✓ **Capacidad de respuesta a la demanda exterior.**
- ✓ **Magnitud y evolución del intercambio mundial.**
- ✓ **Adaptabilidad a las normas.**

4

IDENTIFICACIÓN, ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE MERCADOS

4 Identificación, análisis y selección de mercados

Criterios para la preselección de mercados:

- **Características del producto.**
- **Características de los mercados.**

4 Identificación, análisis y selección de mercados

Criterios para la selección de mercados objetivo:

- **Potencialidad que justifique la concentración de esfuerzos.**
- **Contar con ventajas diferenciales que otorguen valor al producto.**
- **Precio.**
- **Indicadores de demanda en crecimiento.**

5

ESTUDIO Y SELECCIÓN DEL/LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

6

ACCIONES DE PROMOCIÓN COMERCIAL

6 Acciones de promoción comercial

- ✓ Contacto con potenciales importadores
- ✓ Seguimiento de los contactos realizados
- ✓ Participación en Ferias
- ✓ Participación en misiones comerciales
- ✓ Participación en Congresos, Conferencias