
ESTRATEGIAS

PARA INTERNACIONALIZARTE



El enfoque tradicional considera que las etapas de la internacionalización de la empresa responden a un compromiso creciente y progresivo; exportación ocasional, exportación indirecta y establecimiento de filiales comerciales productivas en los países destino. Este planteamiento secuencial clásico se ha visto muy superado en la actualidad. Las empresas de servicios no se ajustan a esta pauta; se internacionalizan dando servicios a clientes extranjeros en su territorio o a través de la inversión directa en el exterior. Fenómenos como la globalización, la generalización de Internet, los procesos de desregularización experimentados por la mayoría de los sectores o la liberación del comercio mundial han contribuido a modificar los límites de los negocios a gran velocidad, lo que impone una internacionalización acelerada en muchos entornos.

¿Por qué unas empresas exportan más que otras?

Entre otras cosas, por la diferente preocupación por parte de los directivos, de los obstáculos o barreras a la hora de exportar. Las barreras a la internacionalización son cualquiera de los elementos o factores, internos o externos, que obstaculizan o disuaden a la empresa de iniciar, mantener o incrementar la actividad internacional. Hay cuatro grupos de barreras básicas: barreras de conocimiento, de recursos, de procedimiento y exógenas.



CUATRO MODOS DISTINTOS DE ENTRAR EN UN MERCADO INTERNACIONAL

FASE 1

No hay actividades regulares de exportación (exportaciones esporádicas).

FASE 2

Exportación utilizando representantes independientes (modos de exportación).

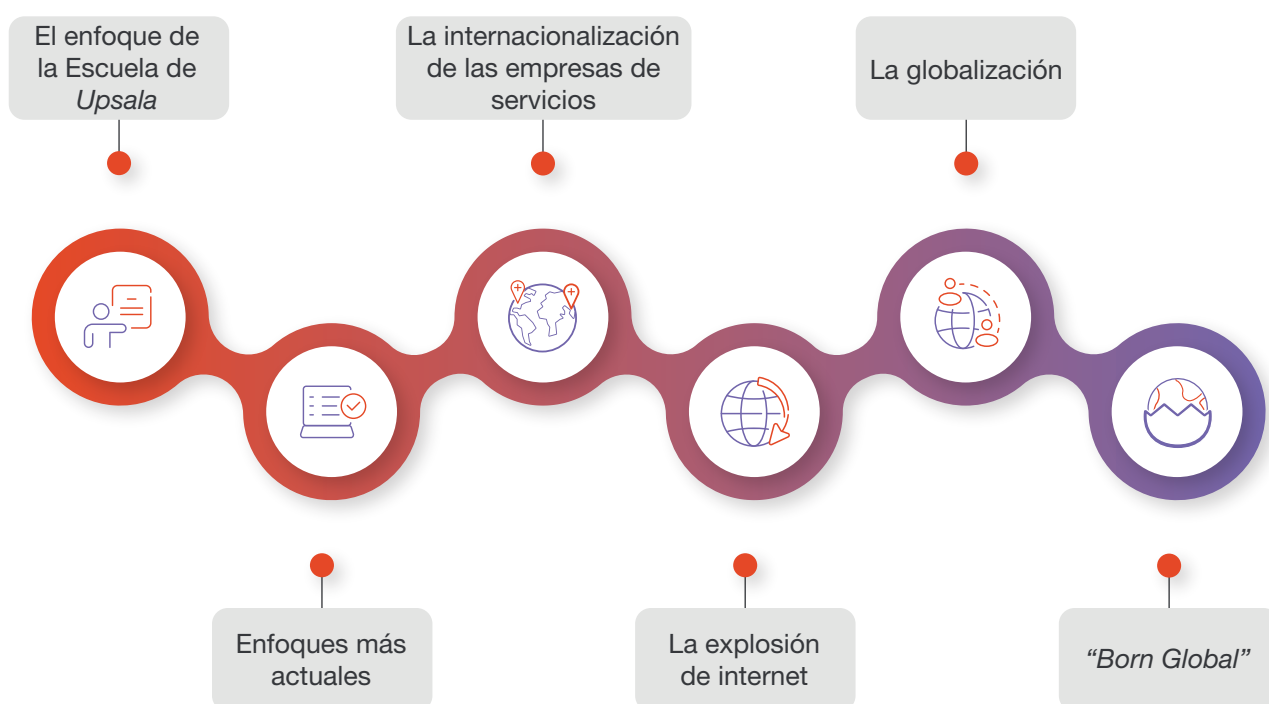
FASE 3

Creación de una filial de ventas en el extranjero.

FASE 4

Unidades manufactureras/productivas en el extranjero.

ETAPAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN



CLASIFICACIÓN DE LAS BARRERAS A LA EXPORTACIÓN

Factor	Barreras
BARRERAS DE CONOCIMIENTO	Desconocimiento de los mercados potenciales de exportación. Falta de personal para planificar la actividad exportadora. Desconocimiento de las ayudas a la exportación disponibles. Desconocimiento de los beneficios económicos y no económicos que puede generar la exportación. Desconocimiento general de los pasos que hay que seguir para exportar. Falta de información sobre las oportunidades del producto en mercados exteriores.
BARRERAS DE RECURSOS	Alto coste financiero de los medios de pago que se utilizan en operaciones internacionales. Falta de recursos para afrontar el largo transcurso de tiempo para recuperar las inversiones realizadas en la exportación. Falta de capacidad de producción de la empresa. Falta de especialistas sobre temas internacionales en los bancos con los que se trabaja. Falta de una red exterior de los bancos con los que se trabaja.
BARRERAS DE PROCEDIMIENTO	Costes de transporte y embarque. Documentación y burocracia requerida por la actividad exportadora. Diferencias lingüísticas con los países a los que va a exportar. Diferencias culturales con los países a los que va a exportar. Barreras arancelarias a las exportaciones. Barreras relativas a la normalización y homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarios o similares. Diferencias en las costumbres sobre el uso del producto. Coste de adaptación del producto para su exportación. Dificultades logísticas. Localización de un distribuidor adecuado o de canales de distribución adecuados.
BARRERAS EXÓGENAS	Intensidad de la competencia en los mercados de exportación. Alto valor de la moneda. Riesgo por la variación en los tipos de cambio de las monedas. Riesgo de perder dinero al vender en el extranjero. Inestabilidad política en los países de destino. Corrupción administrativa o comportamientos ilegales por gobiernos y/o individuos en los países de destino.


 Fuente: Arteaga et al. (2017, p. 135).

SERVICIOS INTENSIVOS EN CONOCIMIENTO KIS

