

PUNTOS A CONSIDERAR ANTES DE EXPORTAR

Antes de tomar la decisión de exportar, examine los recursos y el conocimiento que ya tiene su empresa y los cambios que tal vez tenga que hacer.

Considere lo siguiente:

SUS EXPECTATIVAS

- Sus objetivos de exportación ¿son claros y viables?
- ¿Tiene una idea realista de lo que implica la exportación y de lo que se requiere para exportar con éxito?
- ¿Está abierto a nuevas maneras de hacer negocios?

RECURSOS HUMANOS

- ¿Su personal tiene capacidad para satisfacer la demanda adicional que acompaña a la exportación?
- ¿Su equipo está decidido a implantarse en nuevos mercados?
- ¿Puede responder rápidamente a las consultas de los clientes?
- ¿Su personal posee aptitudes de marketing adaptables a las diferencias culturales?
- ¿Cómo responderá a las barreras de idioma?

RECURSOS FINANCIEROS Y LEGALES

- ¿Puede obtener los fondos o créditos suficientes para elaborar el producto o entregar el servicio?
- ¿Encontrará los medios para reducir los riesgos financieros vinculados a los mercados internacionales?
- ¿Conoce a personas que puedan aconsejarle sobre los aspectos legales y fiscales de la exportación?
- ¿Cómo manejará los diferentes sistemas monetarios?
- ¿Se protegerá su propiedad intelectual?

COMPETITIVIDAD

- ¿Tiene los recursos necesarios para hacer estudios de mercado?
- ¿Cómo espera acceder a los mercados extranjeros?
- ¿Su producto o servicio es viable en su mercado objetivo?

PERFIL DE CLIENTES

- ¿Quiénes son las personas que ya utilizan su producto o servicio?
- El producto o servicio ¿es de uso general o se limita a un grupo particular?
- El producto o servicio ¿es popular entre cierto grupo de edad?
- Su utilización ¿depende de otras características demográficas importantes?
- ¿Qué factores climáticos o geográficos afectan la utilización de su producto o servicio?

ADAPTACIÓN DEL PRODUCTO

- ¿Es necesario adaptar el producto para atraer a clientes extranjeros?
- ¿Cuál es su vida útil antes de la venta? ¿El tiempo en tránsito reducirá esta vida útil?
- ¿El embalaje es costoso? ¿Se puede modificar fácilmente para satisfacer las demandas de clientes extranjeros?
- ¿El producto debe incluir una documentación especial? ¿Debe cumplir con ciertas exigencias técnicas o reglamentarias?

TRANSPORTE

- ¿El producto se puede transportar fácilmente?
- El costo de transporte ¿puede hacer que su producto sea menos competitivo?

REPRESENTACIÓN EN EL EXTRANJERO

- ¿El producto debe ser ensamblado por profesionales? ¿Exige otras habilidades técnicas?
- ¿Debe contar con un servicio posventa? En caso afirmativo, ¿es un servicio disponible en el país o usted tiene que proporcionarlo? ¿Tiene los recursos para esto?

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- ¿Qué tienen de singular o especial los servicios que usted exporta?
- Sus servicios ¿son de calidad mundialmente reconocida?
- ¿Tendrá que modificar sus servicios en función de la lengua, la cultura y el contexto comercial?
- ¿Cómo planea suministrar sus servicios? ¿En persona, a través de un socio local o electrónicamente?

CAPACIDAD

- ¿Está en condiciones de responder a la demanda tanto de sus actuales clientes nacionales como de sus nuevos clientes extranjeros?
- Si aumenta la demanda local ¿podrá responder a las necesidades de sus clientes en el exterior?