



LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN

27 OCTUBRE 2010

VI FORO DE LA COMPETITIVIDAD
EN LA INDUSTRIA
METALMECÁNICA

Ernesto García-Balibrea



BEMASA CAPS SA

- Nace en 1990 
- Empresa Familiar
- Tapas Metálicas CAPS TWIST®
- Tapas Metálicas FÁCIL APERTURA
- Máquinas Cerradoras y Detectores de Vacío





RAZONES PARA EXPORTAR





**“EXPORTAR NO
ES UNA OPCIÓN,
ES UNA
NECESIDAD”**



CLAVES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Crecimiento

Competencia

Negociación Compras Materias
Primas

Reducción de Costes de Producción



ANÁLISIS

INTERNO

Producción:
Capacidad,
Flexibilidad
de Procesos,
etc.

Calidad del
Producto

Organización

Estrategia
Comercial

EXTERNO

Mercados
Objetivo

Análisis
Comercial

Permisos,
Licencias,
Registros,
etc.

Legislación

FORMAS DE EXPORTACIÓN



En Solitario

- Propios medios de la empresa (requiere una estructura mínima)
- Toda la gestión la hace la propia empresa (directamente al cliente o al canal elegido)



Conjunta

- Conjunción de intereses de varias empresas, que se agrupan en una nueva entidad para exportar
- La más conocida es la fórmula de Consorcios de Exportación

FORMAS DE EXPORTACIÓN



Externalización de la Exportación

- La función de Exportación la realiza una empresa externa con la que se contrata, pero por cuenta y riesgo y bajo la aprobación de la empresa exportadora



Convenio de Colaboración

- Acuerdos de colaboración (productivos o de distribución) con empresas del país objetivo
- Joint Venture. La aportación puede ser muy diversa: conocimiento, materias primas, capacidad productiva, etc.

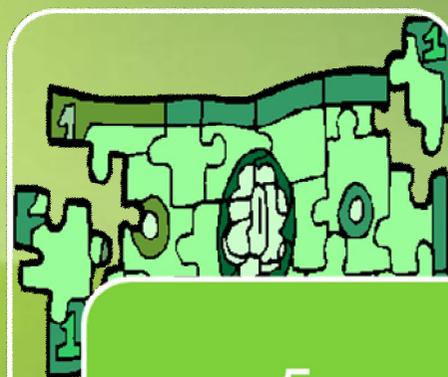
PASOS PRÁCTICOS



PASOS PRÁCTICOS



4. Identificar
al Cliente
(sistema de
venta)



5.
Financiación
de
Exportación



6. Gestión
de la
Exportación

SUGERENCIAS



Tener un Plan



Establecimiento de
Relaciones Personales



Transparencia

SUGERENCIAS



Cumplir Legislación



Mentalidad de Largo Plazo



Flexibilidad



UTILIZACIÓN DE RECURSOS



Programas Ayudas INFO

- Ayuda Internacionalización de las Empresas (hasta el 29/10/2010): Viajes de Prospección, Investigaciones de Mercados y Elaboración de Planes de Marketing y su implementación
- Ayuda para Licitaciones Internacionales (hasta 29/10/2010)



Cámara de Comercio

- Plan PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior): Para comenzar a exportar, facilitando metodología y un consultor
- Misiones Comerciales



Otros

- Icxex
- Red de Promotores Exteriores (INFO)