



Estrategias de internacionalización: ¿Cómo transformar nuestra organización en una empresa global?

2011-11-29

Consejos útiles a tener presente en la estrategia de internacionalización:

1. La internacionalización puede tener consecuencias positivas pero si se desarrolla de forma inteligente.
2. Es independiente del tamaño, es fundamental desarrollar una perspectiva internacional en un mundo globalizado.
3. La internacionalización es una fuente de oportunidad: Para aprender, captar talento, pero supone riesgos y retos de gestión.
4. La internacionalización como opción estratégica, hace falta un plan serio. Lo facilita la actual reducción de barreras, pero lo dificulta la creciente competencia global.
5. La internacionalización requiere un cambio de mentalidad (ayuda a las empresas mejores, no solo más grandes).
6. ¿Qué debemos plantearnos para potenciar la internacionalización de nuestra actividad:
 - o Similitud de mercados.
 - o Economías de Escala y su alcance.
 - o Ventaja comparativa y competitiva (Por ser de donde soy)
 - o Regulación.
7. Propuesta de valor diferencial. ¿Cuál es nuestro proyecto diferencial?:
 - o ¿Es relevante?
 - o ¿Es transferible?
 - o ¿Podemos conseguir resultados?
8. Claves de Éxito en este proceso. La internacionalización debe entenderse como un proceso, no como una meta.
 - o Estar abierto y atento a nuevas oportunidades.
 - o Los recursos y capacidades deben de evaluarse en el proceso.
 - o Decisión sobre la velocidad del proceso.
9. Adjudicar recursos y un responsable del proyecto.
10. Tener paciencia, las cosas no siempre salen a la primera. Gráficamente funciona como una U, al principio hay expectativas conforme se inicia el proyecto, después se pasa por una fase de escasez de resultados y si se dispone de un buen plan y recursos, finalmente se consiguen los resultados.
11. Saber colaborar con competidores locales, crear una imagen en el exterior.
12. Ser capaces de capturar valor y beneficio del mercado, no tanto cuota de mercado (low-cost)
13. Entender las diferencias en cuanto al uso de nuestro producto en un país frente a otro, incluso cambiándole el nombre a la marca.
14. Ser capaces de entender al cliente y si es posible educarlo.
15. Controlar los resultados de la expansión internacional.
16. Saber liquidar a tiempo una posición internacional.
17. TENER PERSONAS PREPARADAS PARA ASUMIR EL RETO Y UN BUEN PLAN.
18. ¿Qué debemos evitar?
 - o Internacionalizarse cuando las oportunidades aparecen para adquirir subvenciones.
 - o Internacionalizarse por medios de vehículos de productos genéricos o de bajo valor



añadido.

- o Internacionalizarse con desconocimiento del mercado cliente.

- o Buscar el proceso de internacionalización como válvula de escape al mercado local, sin haberlo trabajado previamente.