



Ventajas del Interim Management en un proceso de exportacion-internacionalizacion

2010-01-12

Usted, que empieza a leer estas líneas, sabe, que su empresa depende, para seguir creciendo, de descubrir y consolidar nuevos mercados. Y con una economía global, más al alcance que nunca, exportar e internacionalizarse es una necesidad.

El desarrollo de un mercado internacional requiere esfuerzo y tiempo. Esfuerzo porque hay que cambiar la forma de actuar en nuestro mercado, adaptarnos a otra cultura de negocios, hacer acto de presencia en el mismo, ser aún más eficientes y excelentes en el servicio que prestamos. Tiempo, porque toda actividad requiere reservar parte de nuestro tiempo para realizarla.

Las relaciones personales son uno de los pilares de toda relación comercial leal y sostenible. Aún más, cuando las distancias reducen nuestros márgenes de acción, y pueden agudizar las incidencias que surjan. La creación de esas relaciones, exige un esfuerzo extra a quien se encargue de gestionar y abrir el mercado exterior. Las TIC nos permiten estar más y mejor comunicados a nivel global. Pero ni un e-mail, una videoconferencia o una conversación telefónica, tienen la misma potencia, si antes no ha existido una presentación personal.

Así, cuando exportamos o internacionalizamos, sumimos nuestra cadena de valor en un esfuerzo extra, que si no controlamos, puede dañarla.

El esfuerzo es modulable: podemos adecuar nuestro esfuerzo a las circunstancias. El tiempo no, es constante en su dinámica; y su expansión implica la movilización de recursos financieros, vía contratación de nuevos activos o trabajadores. O solicitando un esfuerzo extra a nuestros activos actuales. De una u otra manera, someteremos nuestra estructura a una tensión.

Contratando un interim manager, externalizando acciones de comercio exterior, conseguiremos difuminar las tensiones, al no aumentar el esfuerzo exigido a los recursos de la empresa, y evitaremos distraer tiempo de nuestros recursos, con las siguientes ventajas:

(1) Reducir y controlar el riesgo: Un interim manager al comprometer sus honorarios a la consecución de los objetivos pactados, permite a la empresa controlar el gasto de la acción planificada, y no tiene que incrementar los gastos de su estructura, ni someter a la empresa a un esfuerzo extra innecesario.

(2) Mantener el nivel de servicio en los mercados consolidados: no distraemos recursos que podrían rebajar el nivel de nuestros servicios.

(3) Concentrar la acción: un interim manager reduce el tiempo de incertidumbre sobre la viabilidad de un nuevo mercado, reduciendo el tiempo de decisión sobre lo idóneo y compatible de un proceso de internacionalización de la empresa.



(4) Reducir el riesgo de mal posicionamiento del producto: las aportaciones del interim manager permiten tomar las medidas de adaptación del producto y la empresa al mercado internacional, en un proceso controlado y eficiente.