

**Las opiniones expresadas por los expositores en reuniones de los Comités de VenAmCham, reflejados en este reporte, representan los criterios profesionales de sus autores sobre los temas tratados y no una posición de la Cámara ni la de sus Comités**

**VENAMCHAM- COMITÉ AL DÍA**  
**Comercio Exterior – Julio 2018**  
**Internacionalización de las Exportaciones**  
**Zoraida Guevara (Legal Molina y Asociados).**

El Comité de Comercio Exterior tuvo el placer de recibir en esta oportunidad a la Sra. Zoraida Guevara, quien abordó el tema de la Globalización o Internacionalización de las empresas.

La ponente introdujo la exposición explicando lo que era “Internacionalizar”, señaló que cuando se fabrica y se quiere exportar un producto, se está hablando de internacionalización, para lo cual anticipadamente se debe:

- Haber definido el producto para estos mercados.
- Decidir cómo voy a comunicar la venta de mi producto.
- Elegir que canales utilizare como estrategia global de precios para colocar mi producto internacionalmente.

Quien llega a una estrategia de “Globalización”, entiende que el terreno de juego de la empresa es el mundo, de allí que el enfoque no solo se refiere a las ventas sino al resto de las áreas de la organización.

En los últimos 7 años las Empresas venezolanos se han reorientado a la internacionalización, dejando de ser solo empresas nacionales, ya que se han dado cuenta que se necesitan vías alternas para sobrevivir en medio del actual proceso. Esto ha llevado a la búsqueda de mercados seguros.

Cuando se habla de internacionalizar un producto o globalizar las empresas, tienen que estar consiente que tiene que haber una estrategia. El éxito radica en entender cómo funciona el mercado local Vs el mercado global. Es importante asimilar además, que Venezuela es atípica en la forma de hacer negocios (volumen de ganancias, retorno de inversión), y por lo tanto se debe adaptar a la forma de hacer negocios de los países a los que se desea entrar.

La ponente añadió las siguientes consideraciones que se deben tener al momento de realizar negocios fuera del país:

- Decisión de ingreso.
- Motivaciones internas y externas que impulsan a la empresa a internacionalizarse o globalizarse.
- Orientación de la empresa (tiene que hacer un examen de introspección sincero). Uno de los graves problemas al sacar los productos venezolanos afuera, es que no se es un suplidor confiable.
- ¿Cuál es el mercado objetivo? en que países entrar y elaborar la estrategia de entrada.

- ¿Cuál es el modelo de entrada? ¿Cuál es el nivel de compromiso, riesgo y control que se tendrá?. Una cosa es internacionalizar y otra globalizar.
- ¿Cuál va ser la asignación de recursos que están dispuestos a asumir?
- ¿Cuál es nuestra expectativa de ganancia?

Los grandes modos de entrada son:

- La exportación: transferencia de producto entre terceros países.
- Desde el punto de vista contractual: transferencia de servicios y tecnología.
- Desde el punto de vista Inversión directa: instalación de nuevas plantas industriales y apertura de sucursales y oficinas.

Resalto que se tiene que tener en consideración el transporte y la logística que esto requiere en un país extranjero, y que no hay rentabilidad como la de Venezuela.

Otras preguntas que se deben responder son:

- ¿Tengo un producto adecuado para exportar?
- ¿Quiénes y cuántos son mi competencia?
- ¿Cuál es su posición en el mercado en cuanto a la participación y cobertura?
- ¿Qué estrategia de mercadeo utilizan mis competidores?
- ¿Qué ventajas y desventajas presenta la competencia?
- ¿Cómo se posicionan las otras marcas comparadas con la propia?
- ¿Tengo claro como localizar distribuidores y canales?
- ¿Cómo se comparan los precios en productos y servicios similares?

Si tengo un producto adecuado, debo ir a un proceso de segmentación del mercado para optimizar los recursos escasos, aprovechar las oportunidades, desarrollar ventajas y evitar confrontaciones.

“En Venezuela se hacen buenos productos, lo que se exporta tiene buena calidad”.

Para finalizar, expreso que es importante tener disciplina empresarial al exportar; e indicó cuáles son los mecanismos de internacionalización, entre los que se tienen:

- Licencias: figura contractual donde a cambio de una compensación, se colocan los productos en el exterior.
- Franquicias: existiendo franquicias venezolanas con gran éxito en el exterior.
- Contratos de agencia: Los distribuidores.
- Exportaciones directas.
- El Joint Venture: inversión conjunta a largo plazo entre personas jurídicas.
- Alianzas estratégicas.
- Inversión directa: cuando saco mi negocio ya de manera global.

Un país que ha sabido entender la inversión directa es República Dominicana con su zona de libre comercio empresarial. Incluso hay casos de empresas venezolanas que están colocando sus líneas de producción en este país.

**Estefanía Vásquez**  
**Gerencia Corporativa de Comités e Información**