

# SILVESTRE

GABINETE JURIDICO DE EMPRESAS

---

Calle Ribera, nº 6, plantas 6ª y 7ª Valencia 46002 Centralita 96.374.99.53 [www.gabinete-juridico-silvestre.es](http://www.gabinete-juridico-silvestre.es)

---

## VENDER EN EL EXTERIOR. REQUISITOS

El proceso de **internacionalización** de una empresa debe realizarse de forma meditada y atendiendo a varios **factores que podrían determinar el éxito** de la iniciativa. Por tanto, la fase de planificación es la más importante y requerirá de un tiempo que evitará que nos lancemos a mercados poco provechosos.

Tan importante como reservar este tiempo a la reflexión, es contar con los elementos de juicio adecuados, de modo que deberíamos confeccionar un índice de **puntos que debemos recabar sobre los países** que se conforman como alternativas. Existen algunos básicos que no podemos olvidar.

### Fase de desarrollo económico

Según sea la naturaleza de nuestra actividad económica, puede resultarnos más ventajoso lanzarnos a mercados más o menos desarrollados económicamente, aunque posteriormente deberemos estudiar detalladamente las **barreras de entrada y el riesgo país**.

Esto también se verá afectado por nuestra estrategia internacional, pudiendo elegir entre la concentración en mercados (ir asentándonos en uno antes de lanzarnos a otro) o la diversificación, que nos puede permitir repartir el riesgo, afrontando mercados más arriesgados mientras entramos en otros más estables, aunque no es muy recomendable. Normalmente se diferencian **cinco etapas de desarrollo**:

- **Preindustrial**: suelen basarse en la explotación de sus propias materias primas y producen varios tipos de productos agrícolas. Dada la inexistencia de industria suelen contar con gamas de productos muy limitadas
- **Desarrollo primario**: la demanda de maquinaria es mayor que en la fase preindustrial, dadas las necesidades de procesamiento previas a comenzar con las exportaciones. Los bienes industriales suelen comenzar a experimentar aumentos en la demanda.
- **Desarrollo secundario**: con las primeras industrias de pequeño tamaño, se amplifica y diversifica la demanda. Aumenta el número de proveedores para dar salida a la producción.

- **Desarrollo industrial:** La industria está asentada y se producen bienes de consumo, bienes de equipo y otro material tecnológicamente avanzado. La exportación se intensifica, así como el consumo interno.
- **Desarrollo pleno:** Suele marcarse esta fase cuando el país posee el liderazgo en la producción de un tipo de bien (o varios). Se demandan productos sofisticados a otros países menos desarrollados o más económicos para abaratar costes. Las demandas de materias primas, por otro lado, aumentan de forma importante

## Estudio de barreras y entorno

Tras detectar el nivel de desarrollo económico de nuestro objetivo, deberíamos fijarnos en los **datos de estabilidad, crecimiento y riesgo económico**. También deberíamos informarnos sobre los tratados internacionales con tu país de origen y obtener datos fiables sobre la realidad nacional.

Si realmente consideramos factible tu introducción en dicho país a nivel económico y empresarial, deberías analizar con cuidado las **barreras de entrada** que podrías encontrar:

- Derechos aduaneros
- Derechos o prácticas de antidumping
- Límites de precios
- Licencias de importación

Sin olvidar un estudio del **entorno político** para conocer su estabilidad, las filosofías sobre las exportaciones, si existen acuerdos internacionales que favorezcan a otros orígenes o que puedan beneficiarnos a nosotros, etc...

Por último hay varios **puntos vitales para una estrategia comercial y de exportación** que no deberíamos desatender en ningún caso: la extensión territorial, la distribución de las áreas pobladas, la climatología, el desarrollo de las infraestructuras y la comunicación, la organización social (diferencias de clases, étnias...), valores culturales, legislación sobre salud e higiene, idiomas hablados, factores religiosos, renta per capita...

Cuanto mejor conozcas el país antes de comenzar las negociaciones, más probabilidades de éxito tendrás, no solo por introducirte en los mercados más provechosos, sino por haber sido capaz de **prever los inconvenientes** a superar.