

Internacionalización de la empresa

Crecer en época de crisis económica

GALAN & ASOCIADOS
CONSULTORES

GALAN & ASOCIADOS
CONSULTORES

info@galanconsultores.com
www.galanconsultores.com

1

Algunas ideas de partida

- *¿Qué podemos entender por internacionalización de la empresa?*
- *Internacionalizar la empresa es adoptar la **estrategia** adecuada y las medidas **operativas** idóneas para aprovechar las abundantes oportunidades que pueden encontrarse fuera de nuestro país.*
- *Una idea fundamental en la actualidad:*

**INTERNACIONALIZARSE ES NECESARIO PARA
ASEGURAR LA SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA**

Principales ventajas de la internacionalización (II)

- *Aprovechamiento de ventajas comparativas de otros países:*
 - *menores **costes laborales***
 - ***fiscalidad** más favorable*
 - ***recursos naturales** abundantes, baratos y de mejor calidad*

- *Reducción de costes:*
 - ***de producción:** inputs más baratos*
 - ***de transporte:** materia prima vs. producto terminado*
 - ***de comercialización:** directa vs. intermediarios*

Formas de internacionalización

■ **Exportación:**

■ **Exportación ocasional:** pedidos espontáneos, mismos precios de venta que en España, no hay control sobre el importador

■ **Exportación experimental:** agentes, promoción...

■ **Exportación regular:** cartera de clientes, marketing diferenciado, control sobre la venta al consumidor

■ **Establecimiento permanente:**

■ **Establecimiento de filial de ventas:** refuerzo de la imagen de marca, reducción de costes administrativos y comerciales

■ **Establecimiento de filial de producción:** menores costes de producción, de transporte, etc.

Ayudas públicas

■ *Ejemplo: Apoyo a viajes de prospección. Actividades que se financian:*

■ *100% de los gastos de viaje de personal propio o externo a la empresa, para búsqueda de socios y clientes locales, negociación con autoridades, etc.*

■ *La ayuda es aprobada de forma previa al viaje*

■ *La empresa tiene derecho al cobro en cualquier caso, tanto si confirma la decisión de iniciar el proyecto como si la descarta.*

■ *Puede solicitarse la confección de una agenda de visitas y entrevistas a través de la oficina económica y comercial de la Embajada española en el país de destino.*

Plan estratégico

■ *Al plantear la internacionalización de nuestra empresa, debemos tener clara la respuesta a ciertas preguntas:*

■ *¿Qué **ventaja** concreta tendría la internacionalización para mi empresa?*

■ *¿Qué **forma** de internacionalización me interesa?*

■ *¿Estoy **preparado** para afrontar los obstáculos?*

■ *¿A qué **país** debo ir?*

■ *Esta última pregunta es especialmente importante, cada país es distinto y la internacionalización presenta diferentes ventajas en cada uno de ellos.*

■ *Por ello vamos a analizar por separado algunos de los principales países de destino para las empresas españolas, tanto para exportar, como para su implantación exterior.*

Turquía



Turquía

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN (extracto)



■ PLAN ESTRATÉGICO

■ Estudio del país objetivo (1/3)

■ Situación general

- 72,6 millones de habitantes
- Grandes diferencias regionales de desarrollo
- Renta per capita 10.000 USD
- Economía sumergida 50% PIB
- Desempleo 14%

■ Organización político-administrativa

- Administración centralizada
- Proceso modernizador ante posible adhesión a la UE

Turquía



■ *Estudio del país objetivo (2/3)*

■ *Relaciones internacionales*

- *Miembro de: ONU, OCDE, FMI, OMC, ICC, OIT*
- *Unión Aduanera UE-Turquía 1995*

■ *Situación económica actual*

- *Estructura económica aproximándose a la de un país desarrollado*
- *Crisis internacional*
- *Inflación 10%*
- *Sectores en auge: automoción y turismo*

Turquía



- *Estudio del país objetivo (3/3)*

- *Sector exterior*
 - *Importación de tecnología*
 - *Exportación de manufacturas intensivas en mano de obra*

- *Transporte*
 - *En desarrollo, principalmente autopistas*
 - *Túnel del Bósforo*
 - *Infraestructura ferroviaria deficiente*

Turquía



- *Medios de pago y control de cambios*
 - *Normativa de control de cambios (1989): libre transferencia de divisas, por parte de residentes y no residentes, al exterior y dentro de Turquía*
 - *Ley Inversión Extranjera Directa (4875, art. 3.c.): libre repatriación de beneficios empresariales*
 - *Tipo de cambio libre. Actualmente: 1 TRY = 0,46 EUR*
 - *Uso habitual de todos los medios de pago internacional habituales: transferencia, crédito documentario, ...*

Marruecos



Marruecos

INFORMACIÓN GENERAL Y CASO PRÁCTICO



■ INFORMACIÓN GENERAL

■ ¿Por qué Marruecos (1/2)?

- *Situación geográfica cercana a la UE y punto de entrada a Oriente Medio y África.*
- *Estabilidad política, crecimiento económico y estabilidad de la mayoría de indicadores económicos.*
- *Liberalización de la economía y apertura exterior: privatizaciones, ingreso en OMC (1995), Acuerdo de asociación Marruecos-UE (2000), Acuerdos de Libre Comercio con EE.UU. Y Turquía (2006), Acuerdo con Túnez, Egipto y Jordania (2007).*

Marruecos



- **Caso práctico: proceso de internacionalización de una empresa cliente de Galán y asociados consultores.**
- *Año de constitución: 1947*
- *Sector: producción y transformación agroalimentaria*
- *Facturación: 15 millones de euros (85% exportación a EE.UU., Canadá y Australia).*
- *Empleados: 100*
- *Presencia internacional: China (2003)*
- *Año de entrada en Marruecos: 2005 (filial productiva)*

Marruecos



■ *¿Cuáles son los motivos de su internacionalización?*

- *Producir en orígenes competitivos fuera de España, para acceder a mercados internacionales en mejores condiciones.*
- *Elevación de costes laborales y de suelo agrícola en España.*

■ *¿ Por qué eligió Marruecos?*

- *Socio preferencial con EE.UU. y UE.*
- *Algunos costes de producción inferiores que en China.*
- *Coste reducido de transporte de maquinaria y desplazamiento de personal español.*

Marruecos



■ *Socios locales, ¿cómo elegirlos?*

- *Empresas conocidas por relaciones previas*
- *Analizar su capacidad financiera*
- *Complementarios en el negocio*

■ *En este caso, se eligieron dos socios que estaban ya introducidos en los circuitos de distribución en EE.UU., y que además aportaban su capacidad de relación con el gobierno marroquí.*

■ *Flexibilidad: el plan inicial se modificó para garantizar la seguridad alimentaria, que no era controlada por la normativa marroquí.*