

Internacionalización de la empresa

Crecer en época de crisis económica

GALAN & ASOCIADOS
CONSULTORES

CEEI
COMUNIDAD
VALENCIANA
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

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 (I)

- *Aumento de la capacidad financiera derivado del crecimiento en volumen absoluto al penetrar nuevos mercados.*
- *Aumento de la productividad al aprovechar mayores economías de escala.*
- *Aumento de prestigio y posición estratégica en el mercado nacional: acceso a grandes cuentas, licitaciones, etc.*
- *Aumento de la exigencia propia de competitividad, como necesidad para sobrevivir en otros mercados.*
- *Rentabilidad de stocks obsoletos o de escasa valoración en el mercado nacional.*

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*

¿Cómo puede ayudarme un consultor de internacionalización?

- *Las cuestiones a resolver antes de iniciar un proyecto de internacionalización requieren un tratamiento especializado y una respuesta profesional.*
- *La consultoría de internacionalización ofrece un servicio personalizado y adaptado a las necesidades específicas de cada empresa y proyecto concreto.*
- *El consultor le aportará:*
 - *Experiencia en proyectos internacionales en múltiples sectores y una variedad de países.*
 - *Información precisa, actualizada y localizada.*
 - *Relaciones personales con proveedores, clientes potenciales, organismos españoles y autoridades locales en los países de destino.*

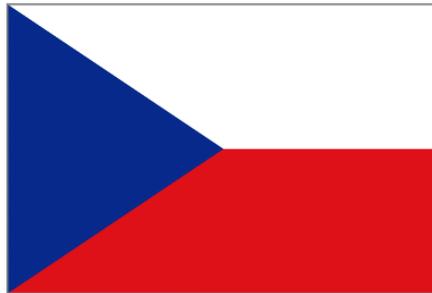
¿Cómo puede ayudarme un consultor de internacionalización?

- *Los servicios que puede ofrecerle el consultor incluyen, entre otros:*
- *Análisis de la situación actual y potencial internacional de su empresa.*
- *Organización de viajes de prospección previos a la decisión de iniciar su proyecto.*
- *Búsqueda y gestión de ayudas públicas.*
- *Gestión operativa: cobertura del riesgo de cobro, homologación de productos, transporte internacional, facturación, INCOTERMS, protección de marcas, etc.*
- *Análisis y negociación con socios potenciales y autoridades locales.*
- *Establecimiento de filiales.*
- *Puesta en marcha de inversiones y capacitación de personal.*

Ayudas públicas

- *Existen diversos programas de ayuda a la internacionalización, promovidos por diferentes Administraciones Públicas.*
- *Estos programas proporcionan apoyo financiero a todas las formas de internacionalización y desde sus fases iniciales:*
 - *Viajes iniciales de análisis, negociación con socios potenciales*
 - *Estudios de viabilidad*
 - *Preparación y puesta en marcha de inversiones*
 - *Registro de patentes y marcas*

República Checa



República Checa



■ *¿Por qué República Checa?*

■ *Factores estructurales: situación geográfica privilegiada, tradición y desarrollo industrial.*

■ *En general, experiencias positivas en las relaciones comerciales: cumplimiento de plazos y compromisos de pago, seguridad en el transporte y almacenaje, etc.*

■ *Intensa transformación desde 1989: transición a economía de mercado, importante inversión directa extranjera (60.000 millones de euros desde 1993), modernización de infraestructuras de transporte.*

Marruecos



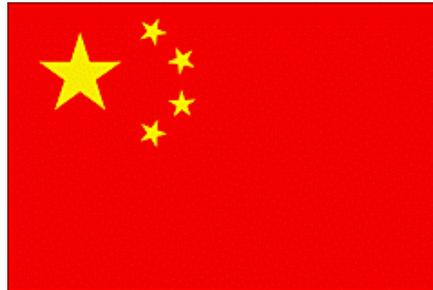
Marruecos



■ *¿Por qué Marruecos?*

- *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).*

China



China



■ *¿Por qué China?*

■ *Política de apertura económica consolidada desde 1979 y un marco legal con seguridad jurídica para el inversor extranjero, especialmente desde la entrada en la OMC en 2001.*

■ *Primer receptor mundial de inversión extranjera en países en desarrollo durante los últimos 15 años.*

■ *Tasas de crecimiento del PIB alrededor del 8% anual durante la última década.*

■ *Bajos costes laborales. El 70% de la inversión extranjera en China se dirige a la industria manufacturera destinada fundamentalmente a la exportación.*

Fin de la presentación

Gracias por su atención

GALÁN Y ASOCIADOS
Maisonnave, 18 - 2º
03003 Alicante
T. 965 920 877 F. 965 131 747

GALAN & ASOCIADOS
CONSULTORES

