

# ¿CÓMO SÉ SI PUEDO EXPORTAR?

## EL DIAGNÓSTICO DEL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN

### ¿Qué es?

El diagnóstico del potencial de internacionalización de una empresa es un **análisis** específico de la misma con el objetivo de **establecer si está preparada** para dar el salto a la internacionalización o si aún debe evolucionar en factores internos y/o atender factores externos como fase previa y preparatoria antes de afrontar un proyecto de internacionalización.

### ¿Cómo se lleva a cabo?

La empresa puede realizar la reflexión sobre su potencial de internacionalización bien ella sola (autodiagnóstico), bien acompañada por un profesional externo (autodiagnóstico asistido y diagnóstico), vía ésta última que le aconsejamos.

Si bien existen varios modelos de análisis, en todos ellos se evalúan algunos factores específicos comunes, como son:

- 1- Motivación de la empresa para internacionalizarse
- 2- Grado de competitividad del producto o servicio a internacionalizar
- 3- Recursos (personas, tiempo etc.) disponibles
- 4- Grado de experiencia y nivel formativo internacionales
- 5- Grado de dedicación operativa y directiva al proyecto
- 6- Información disponible suficiente y/o acceso a la información necesaria
- 7- Análisis de barreras y capacidad para superarlas
- 8- Capacidad para financiar el proyecto

## Consejos prácticos para la pyme

1)

Cree un **equipo de trabajo interno**, que reúna varias sensibilidades, y tenga **delegación de poder suficiente** para poder ejecutar el proyecto de internacionalización.

Déjese **aconsejar** y guiar por los Organismos de Promoción a la Internacionalización y los **expertos** que los mismos pongan a su disposición. Aportarán una mirada independiente y experta a su situación concreta, lo cual le ayudará a atinar aún más con el diagnóstico del potencial de internacionalización.

2)

3)

Un diagnóstico del potencial de internacionalización estará incompleto si no concluye con una **serie de acciones necesarias** a llevar a cabo **para mejorar** el potencial competitivo internacional de la empresa.

No inicie un proyecto de internacionalización sin un riguroso análisis de su potencial. **La internacionalización requiere mucho tiempo, paciencia y capacidad económica** para dar soporte a las acciones necesarias. Puede ahorrarse mucho tiempo y dinero sabiendo cuál es exactamente la **situación de partida y las necesidades a afrontar** antes de empezar a viajar por el mundo.

4)

5)

Sea **flexible**: no trabaje con ideas preconcebidas. Lo que aquí es un modelo de negocio sólido y próspero, en el extranjero puede estar abocado al mayor de los fracasos. Su análisis del potencial de internacionalización debe tener en cuenta tanto sus productos y/o servicios de éxito como su potencial de adecuación a los distintos mercados exteriores.

Si quiere tener un acercamiento propio a un modelo de autodiagnóstico, acceda a <https://autodiagnosticos.ipyme.org/nuevosmercados> (necesita registro).

6)