IMAGEN :

# ¿Que podemos hacer a la hora de exportar un producto?

## El desafío de un empresario y/o (pyme) para insertar su empresa y productos en los mercados internacionales, va mucho màs allà de vender en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar ventas esporàdicas...

Internacionalizar un producto no es fácil. Se deben analizar variables de lo que se quiere Exportar y de la empresa.  
  
El desafío de un empresario y/o (pyme) para insertar su empresa y productos en los mercados internacionales, va mucho más allá de vender en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar ventas esporádicas. Es necesario tener una visión a largo plazo de sus desafíos.  
  
La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y prepararse para llegar a ser un Exportador exitoso. Esto debe complementarse con un espíritu emprendedor comprometiéndose con la creatividad y el profesionalismo, teniendo presente cuáles son sus fortalezas y oportunidades y sus debilidades y amenazas.  
  
¿Puede ser Exportable mi producto?  
  
Debo tomar en cuenta las siguientes variables, las que me darán las características de mi oferta exportable. En definitiva me debo preguntar si mi producto es competitivo.  
  
Características, diseño.  
  
Presentación y/o embalaje.  
  
Precio, calidad certificada.  
  
Servicio de entrega, atención postventa.  
  
¿Ofrece algo distinto a lo que brinda mi competencia?  
  
¿Cómo puedo vender mis productos?  
  
Es necesario revisar la conveniencia de seleccionar a quién venderé mi producto y por lo tanto revisar las especificidades que cada forma de venta tiene. Esto dependerá del mercado al que desee exportar y los canales de distribución que ahí existan.  
  
1. Exportación directa: Venta directa a clientes, venta a mayoristas / minoristas, venta en ferias, etc.  
  
2. Exportación indirecta: Venta a través de una empresa de exportación o un distribuidor a mercados extranjeros con sede en el país, venta a través de empresas extranjeras con sede en el país, venta mediante representantes o comisionistas de exportación, con sede en el país, etc.  
  
ASEXMA, Asociación, Exportadores, Manufacturas, exportadores chilenos, exportaciones de chile, exportaciones chilenas, Exportadores Manufacturas, Asociación de Exportadores de Manufacturas, Asociación Gremial, Capacitación, Asesoria, Manufactura, manofactura, comercio exterior, comercio internacional, industria manufacturera.