



“Criterios para la detección del perfil exportador”

EVALUACION DE LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA

Negocios Internacionales o Interculturales



Management

- * Escenarios
- * Recursos
- * Objetivos

Marketing

- * Formas de entrada
- * Análisis de Mercado
- * Manejo del Mix

Distribución (DFI)

- * Transportes
- * Aduana
- * Cobros – Pagos

Largo

Mediano

Corto

Plazo

Contrato de Compra Venta Internacional

Marketing
Internacional

Negociación
Efectiva

Administración
Internacional
de la Empresa

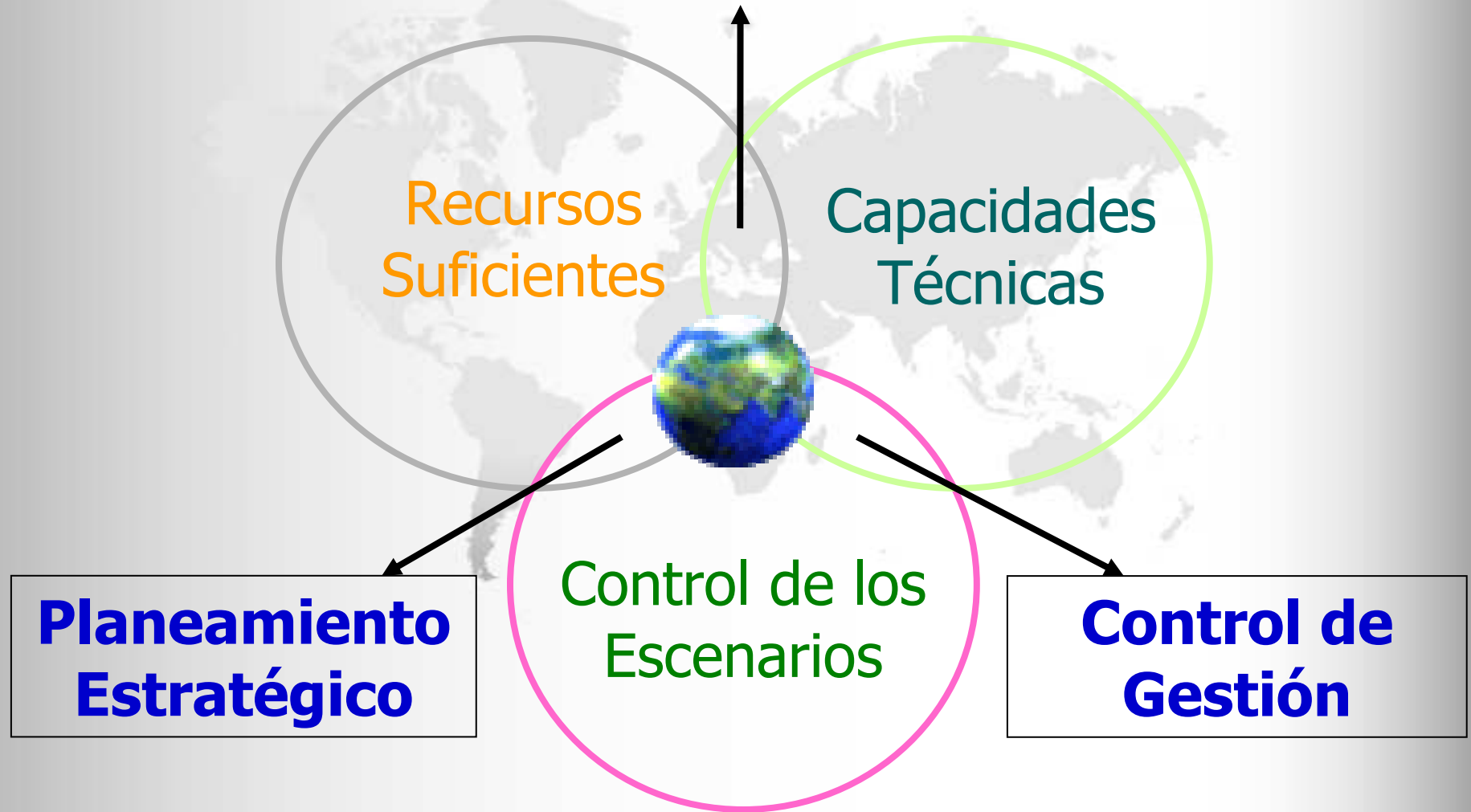
Planeamiento
Estratégico

Control de
Gestión



Tomando la decisión

Venta Internacional



Factores que Influyen en la Empresa Exportadora



Factores que Influyen en la Empresa Exportadora



Factores que Influyen en la Empresa Exportadora



Factores que Influyen en la Empresa Exportadora



Factores que Influyen en la Empresa Exportadora



Escenario Interno de Negocios

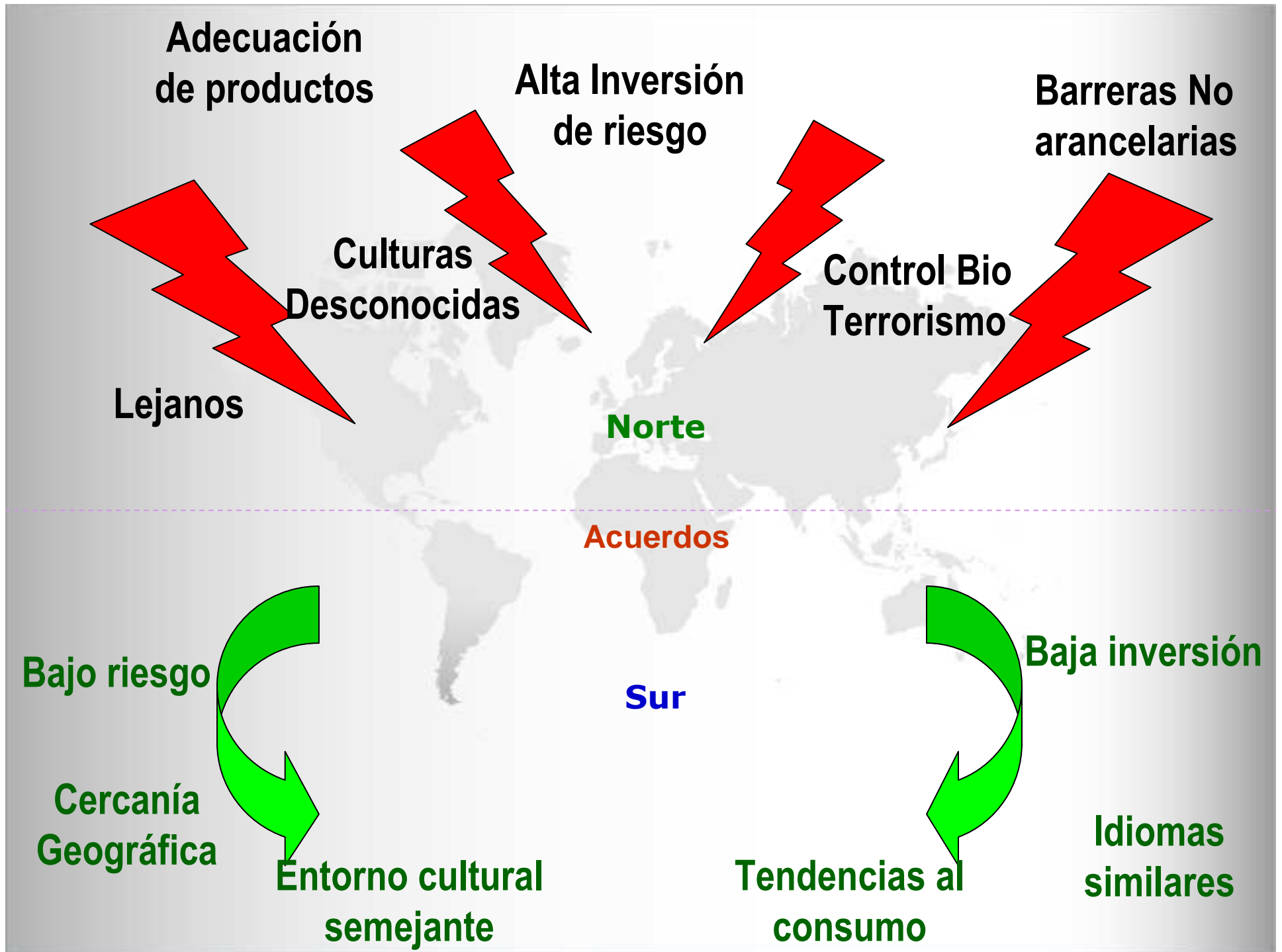
- Restricciones Internas - Mercado Informal
- Tipo de cambio
- Restricción de la liquidez – falta de crédito
- Demoras en los reintegros fiscales
- Exigencia de derechos de exportación
- Inserción internacional reducida
- Dependencia de insumos importados
- Carencia de política oficial que garantice continuidad
- Procesos de Integración

Escenario Internacional de Negocios

- Aleatoriedad casuística
- Crecimiento económico irregular
- Tendencias al consumo erráticas
- Nuevos mercados no convencionales
- Declinan productos tangibles Versus servicios
- Relocalización productiva (Sustitución de Importación)
- Cambio en los hábitos de consumo

Factores externos a considerar

- Las condiciones políticas y económicas de los países
- El desarrollo económico de los países involucrados que definen las características de los productos a comerciar
- La distribución de la población en el mundo, considerada como potencial consumidora de los bienes
- La disponibilidad de modos de transporte o movimiento físico de las mercaderías
- El nivel de riqueza de las naciones involucradas



Factores externos a considerar

- El grado de compromiso con países vecinos con los que se hayan firmado acuerdos de libre comercio
- Sistemas monetarios vigentes en los países, (libre cambio, control de cambios, cambios oficiales)
- Sistemas arancelarios a la importación, y los incentivos a las exportaciones.
- Incidencia nacionalista de los consumidores, o tendencia al consumo de productos importados / los nacionales.
- El grado de apertura económica internacional, proteccionismo y neoproteccionismo.

Funciones a considerar

Diferencias en....

1. Cantidad
 2. Variedad
 3. Espacio
 4. Tiempo
 5. Información
 6. Valores
 7. Propiedad
- 

EXPORT CHECK-UP

Es un diagnóstico de la situación de la empresa y de su potencial de internacionalización.

- Es un elemento básico para detectar las necesidades de la empresa en cada una de las etapas del proceso exportador.
- Es el punto de partida para la definición de la estrategia exportadora de la firma.
- Es una foto de la “empresa real”, tal como existe hoy.

Es un elemento básico para detectar las necesidades de la empresa en cada una de las etapas del proceso exportador

LA INTERNACIONALIZACION DE LA PYME: UN PROCESO EVOLUTIVO

- Marketing doméstico
- Etapa de pre-exportación
- Exportación por reacción u oportunidad
- Exportación experimental/activa
- Exportación compleja/dedicada



Es el punto de partida para la definición de la estrategia exportadora de la empresa

EL CAMINO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN PYME

- Definición de la estrategia
- Selección y evaluación de los mercados objetivo
- Las comunicaciones para la comercialización
- El Plan de Negocios Internacionales



Es una foto de la “empresa real”, tal como existe hoy, por lo que resultará de gran utilidad poder compararla con las sucesivas “fotos” que vayamos tomando a lo largo del proceso exportador.

DIAGNOSTICO EXPORTADOR (1)



- ¿Por qué exportar?
- ¿Quién exporta: usted o la empresa?
- ¿Quién se encargará del comercio exterior?
- ¿Cuenta con recursos para enfrentar la entrada a un nuevo mercado?
- ¿Cuenta con proveedores de nivel internacional?
- ¿Tiene su producto beneficios y ventajas destacadas?
- ¿Está dispuesto a realizar cambios para adaptar su producto a las exigencias del mercado externo?
- ¿La capacidad de producción le permite cubrir el mercado interno y externo?

DIAGNOSTICO EXPORTADOR (2)



- ¿Su competencia local consigue exportar (a dónde, cómo)?
- ¿Conoce a los competidores internacionales que enfrenta?
- ¿Trabaja en conjunto con otras empresas?
- ¿Cuenta el país con ventajas comparativas en su sector?
- ¿Conoce las normas y certificaciones exigidas?
- ¿Está dispuesto a asociarse con una contraparte extranjera?
- ¿Registró su marca en los diferentes mercados?
- ¿En qué fase del ciclo de vida se encuentra su producto en los distintos mercados?
- ¿Conoce las barreras que enfrentará?

EXPORT CHECK UP



- a) Calidad de la gestión industrial
- b) Nivel de información conocida
- c) Tipo de promoción utilizada
- d) Gestión de mercado
- e) Administración del comercio exterior
- f) Ingeniería comercial y financiera



EXPORT CHECK UP

Calidad de la gestión industrial

- ¿El producto puede exportarse?
- ¿La calidad es de nivel internacional?
- ¿Tiene la empresa capacidad exportable?
- ¿Puede recibir la visita de un potencial cliente?
- ¿Se pueden realizar cambios en el producto?
- ...



EXPORT CHECK UP

Nivel de información conocida

- ¿El producto puede exportarse?
- ¿La calidad es de nivel internacional?
- ¿Tiene la empresa capacidad exportable?
- ¿Puede recibir la visita de un potencial cliente?
- ¿Se pueden realizar cambios en el producto?
- ...



EXPORT CHECK UP

Tipo de promoción utilizada

- ¿Invierte en promoción?
- ¿Se trasmite la imagen justa?
- ¿Qué medios utiliza para la promoción?
- ¿Se utiliza un argumento de venta distinto para cada mercado?
- ¿Se obtiene el máximo provecho de la participación en ferias?



EXPORT CHECK UP

Gestión de Mercado

- ¿Invierte en promoción?
- ¿Se trasmite la imagen justa?
- ¿Qué medios utiliza para la promoción?
- ¿Se utiliza un argumento de venta distinto para cada mercado?
- ¿Se obtiene el máximo provecho de la participación en ferias?



EXPORT CHECK UP

Administración del comercio exterior

- ¿Cuenta con una estructura dedicada al comercio exterior?
- ¿Los empleados están capacitados para la tarea?
- ¿Hay integración dentro de la empresa?
- ¿Tiene capacidad exportadora o solo capacidad de producción?
- ...



EXPORT CHECK UP

Ingeniería comercial y financiera

- ¿Cuenta con una estructura dedicada al comercio exterior?
- ¿Los empleados están capacitados para la tarea?
- ¿Hay integración dentro de la empresa?
- ¿Tiene capacidad exportadora o solo capacidad de producción?
- ...

PLANOS DECISIONALES



- a) Societario - Legal
- b) Comercial - Mercados
- c) Aduanero - Impositivo
- d) Económico - Financiero
- e) Operativo - Logístico
- f) Servicios - Facilitadores
- g) Administrativos

Societario Legal



- Comercio Legal - formal
- Tipo de sociedad a constituir
- Filial - sucursal - Localización
- Productor - fabricante Comerciante
- Intermediación de agente
- Marcas - Patentes
- Regalías - Franquicias – Royalties
- ...

Comercial - Mercados



- País - Mercado - Segmento
- Capacidad de producción / entrega
- Canales de Comercialización
- Análisis – Prospección externa
- Prospección interna
- Información “finita” – Fuentes
- ...

Aduanero - Impositivo



- Inscripción AFIP
- Designación Despachante
- Definición Mercadería - Destinaciones
- Nomenclatura - Clasificación
- Sistema María – Valoración
- Determinación de derechos y beneficios
- Determinación de los costos y precios
- ...

Económico - Financiero



- Sistema de Cobros y Pagos
- Instrumentos de pago
- Análisis tasas financieras
- Exportación conjunta
- Otras plazas
- Tercerización
- Incoterms
- ...

Operativo - Logístico



- Determinación Peso - Volumen
- Modos y Medios de Transporte
- Determinación de Tarifas
- Prestatarios de Servicios
- Posibles combinaciones
- Zonas Francas
- ...

Administrativos



- Determinación de los profesionales
- Contador (Diferencia de cambio)
- Abogado (Internacionales)
- Escribano (Radicación Binacionales)
- Ingeniero (estándares y normas)
- Traductores
- Otros de competencia
- ...

Servicios - Facilitadores



Internos

- Despacho
- Calidad
- Packaging
- Análisis
- Control – Survey
- Seguros

Externos

- Redespacho
- Facturación
- Fraccionamiento
- Etiquetado
- Nacionalización
- Distribución