

**Constituirse en otro
Mercado:
¿Conviene o no?**

“

Depende de tus objetivos

”

Decorative geometric shapes in the bottom-left corner, including a light blue triangle and a dark blue semi-circle.

“

**Entiende lo que implica, y
hazlo si es necesario**

”



**¿Cómo evaluar si te
conviene o no?**

01

¿para comprar, te exige estar constituido localmente?

- Si
- NO

02

¿Puedes facturar mediante un tercero?

- Alianza estratégica
- Partner
- Join Venture

03

Analiza quien es tu buyer persona y que te pide

- Gobierno
- Multinacional
- Pyme

04

Analiza los costos

- Cuánto se queda el tercero
- Cuánto aumenta/ disminuye tu rentabilidad
- Pierdes margen de negociación

05

Costos extra de constitución

- Impuestos
- Cada cuánto tienes que facturar
- visa, viaje, abogado contador

Los 3 + relevantes

- Antes de constituirse evalúa cuánto te afecta al precio e incluye a largo plazo.
- Cuántos clientes vas a tener recurrente y si vale la pena o no
 - En caso de hacerlo: evalúa qué pide tu Buyer Persona

2 TIPS

1

Analiza muy bien el proceso de cada país (no solo lo que dice un abogado o una página)

2

Evalúa tu objetivo a largo plazo: Exit (que te compren) o franquicias o servicios esporádicos, etc.