

ETAPAS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN



E-mail: pablof@pfficomex.com.ar

Lic. Pablo E. Fera





Etapas de la Internacionalización

- Impulsores de la internacionalización
- Pasos naturales en la Exportación
- Que significa la internacionalización
- Objetivos y Obstáculos en el proceso
- Diagnóstico Integral Empresario
- FODA
- Funciones y localización del Departamento
- Inscripción como Importador/Exportador

¿Por qué comenzamos a exportar?

❑ Razones Internas

Visión personal de la dirección

Incorporaciones capacitadas

❑ Razones Externas

Cámaras, Entes gubernamentales, etc.

Importadores extranjeros

Grandes clientes de la empresa

Agentes de exportación

Etapas naturales del

**Novedad
Experimentación**

**Preparación
Inversión**

**Planificación
Innovación**

- Descubrimiento
- Adaptación

- Dominio

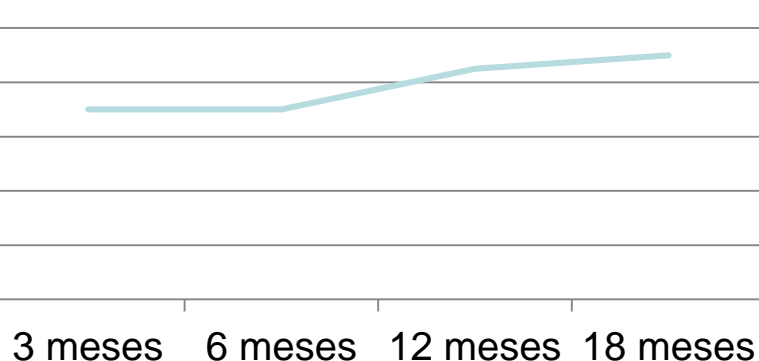
- Pedido del exterior
- Participación en feria N/I
- Pedido agentes locales
 - Clientes locales

- Éxito en 1° compra
- Continuidad en relación
 - Descubrimientos
 - Asociación, organiz.

- Contrato comercial
- Vinculación comercial
- Conocimiento del cliente
 - Diversificación

¿Qué es el comercio exterior exitoso

- ✓ Negocio de Largo Plazo
- ✓ Credibilidad y Confianza
- ✓ Precio Uniforme
- ✓ Calidad Permanente



¿Por qué fracasan las PYMES?

- 👉 **No contar con un plan de exportación**
- 👉 **Un compromiso insuficiente para superar dificultades**
- 👉 **Una mala selección de distribuidores y representantes**
- 👉 **No concentrarse en uno o dos mercados para ir creciendo ordenadamente**
- 👉 **Descuidar exportaciones ante aceleración del mercado local**
- 👉 **No dar suficiente asistencia a los clientes exteriores**
- 👉 **Querer extrapolar técnicas comerciales exitosas localmente**
- 👉 **Cerrarse ante la posibilidad de realizar alianzas estratégicas**

Ventajas del proceso exportador

- Mayor dinamismo en ventas e ingresos.
- Mayor estabilidad al no depender solamente del mercado interno.
- Aprovechamiento de la capacidad de producción ociosa instalada.
- Reducción de costos unitarios y aumento de rentabilidad
- Mejora y/o uniformación de la calidad de los productos.
- Constante actualización tecnológica.
- Mejora global de la competitividad de la empresa y la calidad de los productos/servicios.
- Aumento de la Imagen Institucional
- Aporte al desarrollo económico y social del país a través de la generación de empleos y divisas.



Diagnostico Integral Empresario

Diagnóstico Integral Empresarial

Razones de su consideración para el C.E.

- 1) Permitirá conocer el potencial de la empresa para incursionar en el C.E.
- 2) Permitirá identificar falencias en las actividades habituales de la organización
 - Producción
 - Comercialización
 - Recursos humanos
 - Objetivos y planeamiento estratégico

Diagnóstico Integral Empresario

Razones de su consideración para el C.E.

- 3) Se podrá conocer las posibilidades de los productos de la empresa para competir internacionalmente
- 4) Le ayudará al empresario a comunicar sus ideas comerciales a personas ajenas a la empresa
- 5) Permitirá planificar las actividades a emprender para alcanzar con éxito los objetivos propuestos.
- 6) Se podrán canalizar las potencialidades en beneficios superiores para la organización
- 7) Justificar los cambios necesarios con argumentos consistentes

Diagnóstico Integral Empresarial

Ventajas generales

- 1) Al aplicarlo se despierta un espíritu de grupo
- 2) Es participativo
- 3) La gente se siente comprometida con las soluciones
- 4) Da una estructura lógica a la problemática
- 5) Es una manera muy eficiente en tiempo y recursos para encontrar problemas
- 6) Permite conocer los procesos operativos donde hay que trabajar con urgencia.
- 7) Proporciona datos para realizar una planificación

Diagnóstico Integral Empresarial

Desventajas generales

- ✓ Ausencia de información interna de la empresa.
- ✓ Dificultades para obtener y procesar la información interna.
- ✓ Falta de objetividad en los niveles directivos
- ✓ El definir un problema despierta expectativas de solución
- ✓ Pueden provocar conflictos interpersonales

Diagnóstico Integral Empresarial

- Selección del grupo
- Entrenamiento del grupo
- Lista Individual
- Lista Colectiva
- Clasificación y jerarquización de problemas
- Planteamiento de soluciones
- Generación de un plan de acción

- Con conocimiento del sistema
 - Representativo
- Gente con poder de decisión
- +/- 20 personas



Desarrollo de las herramientas de comunicación

Incorporación de personal cualificado

- **AJUSTES IMPRESCINDIBLES PARA ABORDAR LOS MERCADOS INTERNACIONALES**

Incorporar un turno de producción

Mejorar los sistemas de comunicación

Redefinición de la Visión

Solicitud de una línea de crédito



Incorporación de Personal cualificado en la disciplina para abordar el proyecto de internacionalización

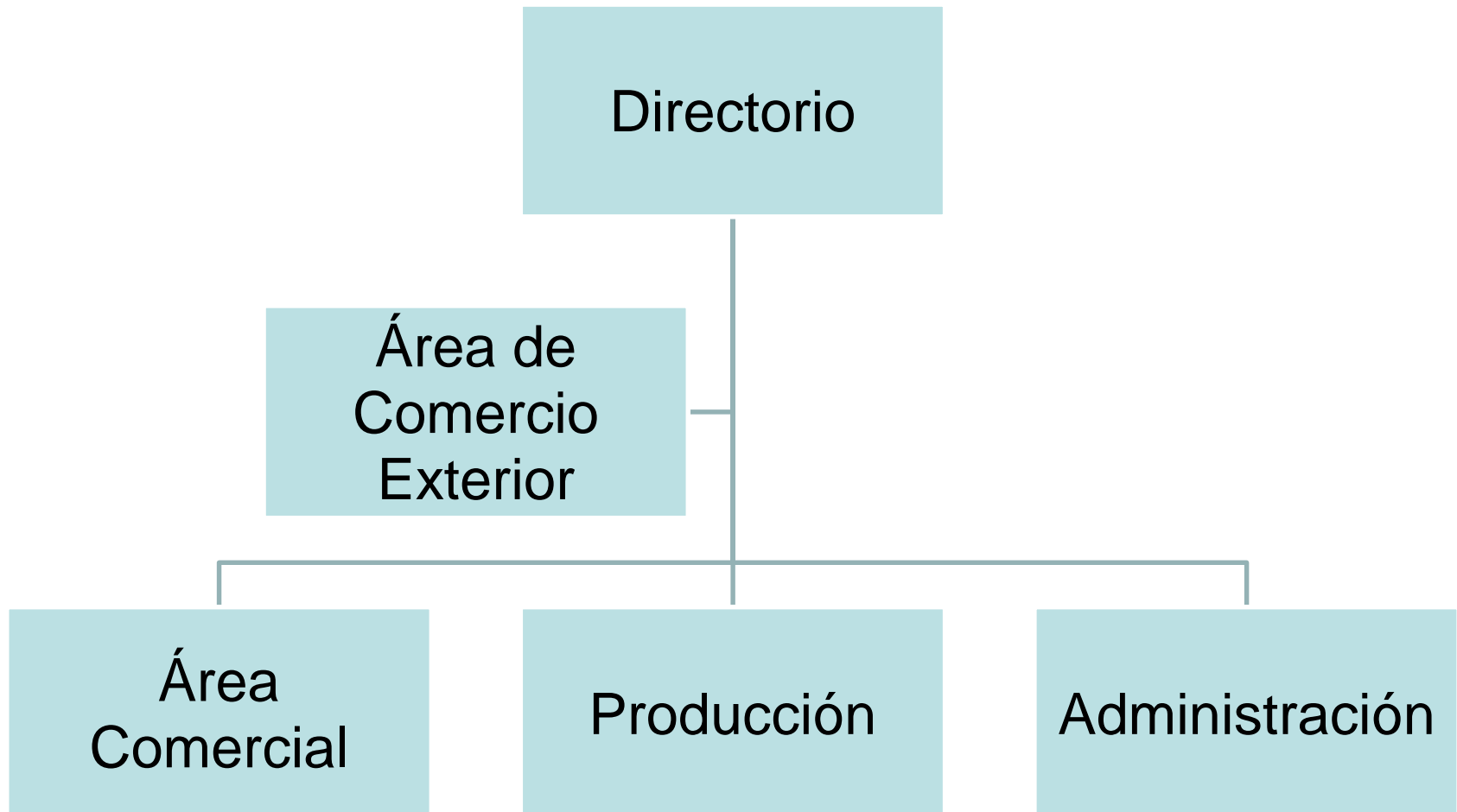


Actividades de comercio exterior en la estructura actual

- Exploración de nuevos mercados y ampliación de actuales
- Vinculación con cámaras, organizaciones gubernamentales
- Acceso a facilidades e incentivos a la exportación, inversión en tecnología, mejoramiento de la calidad
- Cambios en el producto, envase, embalaje
- Certificaciones de calidad
- Cumplimiento de la normativa en el mercado local y en los mercados meta
- Contacto con potenciales clientes
- Mantener la presencia en los posibles
- Apoyar la labor de los clientes actuales
- Negociación y cierre de ventas
- Organizar las actividades de promoción en el exterior
- Aspectos operativos de la logística internacional
- Aspectos operativos de la documentación comercial
- Fijación de objetivos de venta, control de las actividades emprendidas por los clientes, asistencia post-venta.
- Condiciones de venta, formas de pago, control de pendientes

Actividades de comercio exterior en la estructura actual

- Área de comercio exterior

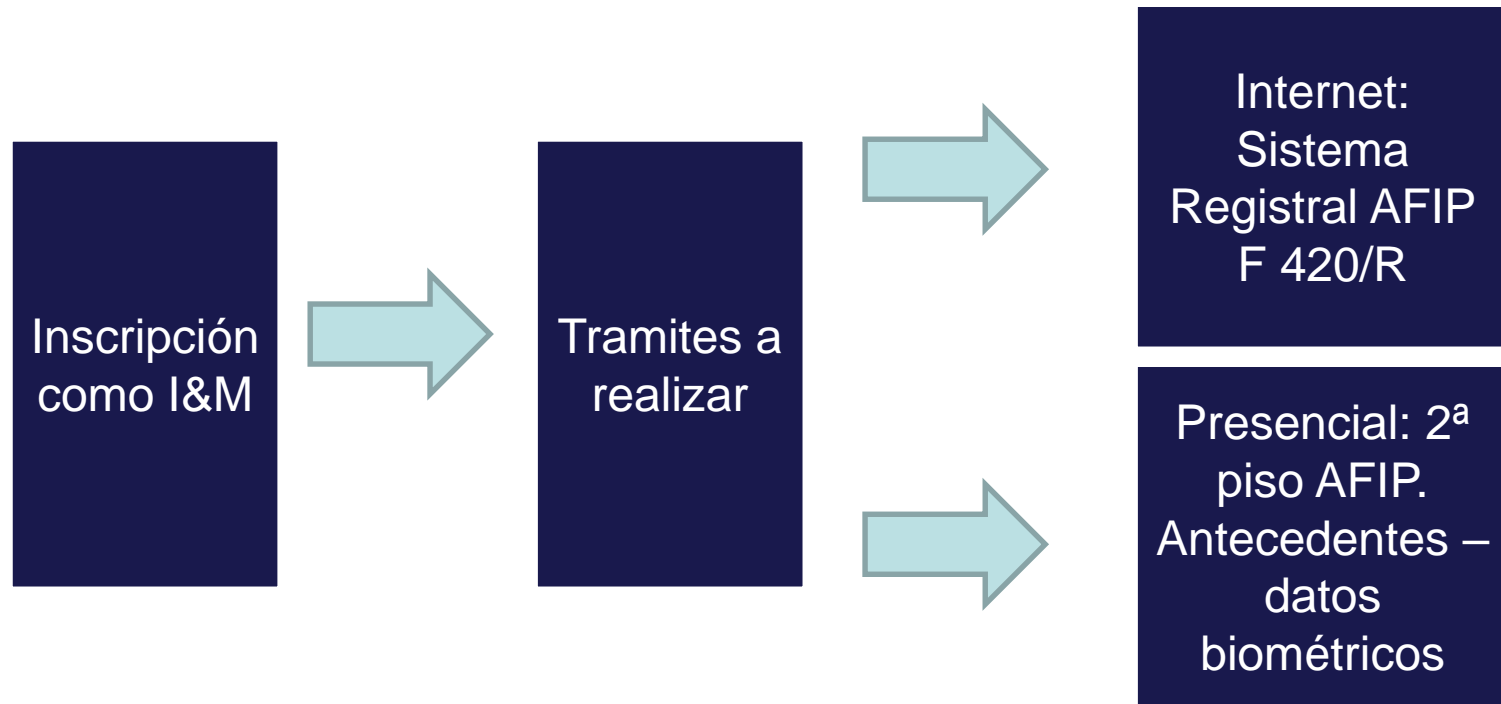


Inscripción como Importador/Exportador

- R.G. 2220/07, 2239/07, 2285/07, 2570/09.



Inscripción como Importador/Exportador



Requisitos para la Inscripción

- Para la inscripción se deberá utilizar la Declaración Jurada 420/R (sistema registral Nivel de seguridad 3).
- En el mismo se deberá indicar si es una inscripción nueva o una actualización, como también si ésta se solicita para operar en forma habitual o no habitual.
- El domicilio consignado en el formulario deberá ser coincidente con el domicilio fiscal declarado.

Registros especiales
F.420/R. Registro
operadores de
Comex – Tramites a
realizar

INICIO: Domicilio,
tipo de operador y
Aduana a operar

ENVÍO DE F. 420/R

En 30 días
presentar
documentación
física

Dar ALTA al
formulario dentro 30
días

Tramite incompleto
Tramite archivado
Tramite denegado
Tramite en periodo de
apelación
Alta Efectuada

Requisitos para la Inscripción

- Inscripción para no Habitual
 - La inscripción como importador/exportador no habitual tendrá una validez de SESENTA (60) días corridos, al cabo de los cuales quedará sin efecto. La destinación aduanera autorizada, de importación o de exportación, en los términos del Artículo 92, apartado 2 del Código Aduanero, será UNA (1) por año calendario, no acumulable, en uno u otro carácter.

Régimen de Actualización Permanente

a) **Grupo A**: sujetos no inscriptos en IVA, GCIAS, MONOTRIBUTO

b) **Grupo B**: Sin operaciones aduaneras
meses

c) **Grupo C**: Domicilio inexistente

EVALUACIÓN
PERMANENTE

ENERO

Documentación Complementaria

- Las fotocopias deben estar certificadas por escribano público
- Presentación por terceras personas con F.3283/A a través de “Gestión de Autorizaciones electrónicas”
- ***Datos biométricos:*** registro digital de firma, fotografía, huella dactilar a partir de las cuales se proporciona clave fiscal nivel 3
- ***Certificado de buena conducta:*** Policía federal Argentina

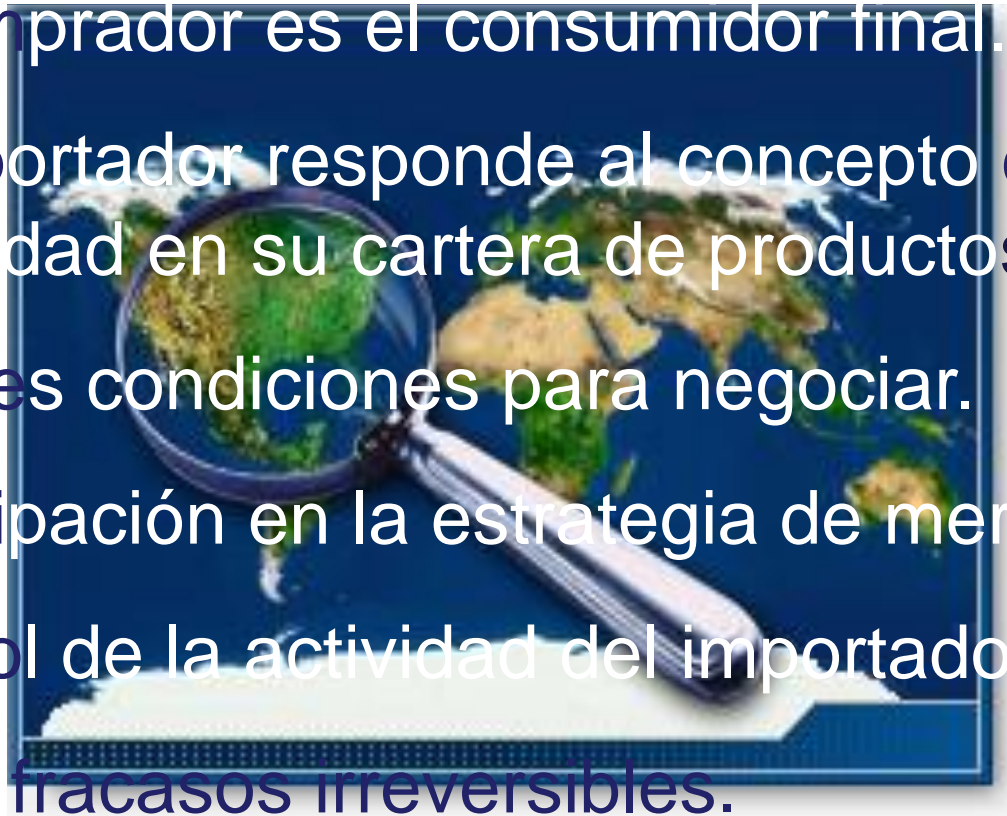


Investigación Internacional

Investigación de mercado

- **Importancia para el C. Exterior**

- El comprador es el consumidor final.
- El importador responde al concepto de rentabilidad en su cartera de productos.
- Mejores condiciones para negociar.
- Participación en la estrategia de mercado.
- Control de la actividad del importador.
- Evitar fracasos irreversibles.



Recordemos

- Mentalidad Empresaria: *Porque la empresa desea o ha comenzado a exportar*
- Las tres etapas de la exportación
- Formas de salir al exterior
- Porque fracasan las PYMES en C.E.
- Cuales son los beneficios del C.E.
- Inscripción como importador-exportador
- Razones de una investigación constante y para el C.E.
- Etapas en la investigación



Etapas del proceso de Investigación

- 1) Situación actual de la empresa
- 2) Investigación exploratoria
- 3) Investigación comercial

- ❖ Consideración Global

- Macroentorno del mercado

- ❖ Consideración local

- Microentorno del mercado

- ❖ Consideración Destino



Investigación Exploratoria

Buscadores en Internet

Buscadores Generalistas

- C/todas las palabras “And”
- C/la palabra exacta “”
- C/alguna de las palabras “or”
- Sin las palabras

Buscadores Temáticos

- Resultados acotados
- Áreas geográficas concretas
- Profundización temas específicos

www.buscafinanzas.com

www.buscamagia.com

www.buscaturismo.com

Buscadores de Buscadores

- Buscopio: <http://www.buscopio.net>
- Que vuelta: <http://www.quevuelta.com>
- Infobuscadores: <http://www.infobuscadores.com>

Fuentes de información

- 1) Publicaciones especializadas en Diarios (suplemento comercio exterior “La Nación”), revistas (Valor FOB, Multimodal, Cuestión Logística, Énfasis, Mercado, etc.)
- 2) Entidades públicas nacionales, provinciales y municipales: Fundación Exportar, **Cancillería**, Secretaria de la PYMES, organismo de promoción de exportaciones municipal, Pro-argentina, etc.
- 3) Entidades Internacionales: B.M., CEPAL, OEA, OMC, CCI, FMI, ALADI, MERCOSURCAN, MCCA, Dirección de comercio de la Comunidad Europea – **EXPORT HELPDESK-**

Argentina Trade Net

Argentina Trade Net

Directorio de Importadores | Licitaciones | Información de mercado – Guía de Negocios

Ministerio de Relaciones Exteriores y República Argentina

Trade Net

inicio | | | ? | portugués | inglés

Exportadores | Importadores | Oportunidades de Negocios | Mercados Externos | Datos de Interés | Institucional

NOTICIAS

INVIERTA EN ARGENTINA

tiene una marca

www.argentina.gob.ar

CANCELLERÍA ARGENTINA

ExportAr

www.exportar.com.ar

OCDE

Novedades

PADEx

PROGRAMA DE AUMENTO Y DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES

Misiones Comerciales

- >> MISION COMERCIAL SECTOR DE SOFTWARE A COLOMBIA.
26 al 30 de mayo de 2014.
- >> MISION COMERCIAL SECTOR DE SOFTWARE A CHICAGO.
29 al 30 de mayo de 2014.

Ferias

- >> FERIA NAVALIA 2014.
VIGO, ESPAÑA.
20 al 22 de mayo de 2014.
- >> FERIA HOSPITALAR 2014.
SAN PABLO, BRASIL.
20 al 23 de mayo de 2014.
- >> FERIA NAFSA 2014.
SAN DIEGO, ESTADOS UNIDOS.
25 al 30 de mayo de 2014.
- >> FERIA VINEXPO 2014.
HONG KONG, CHINA.
27 al 30 de mayo de 2014.

Usuarios Registrados

usuario

clave

[ingresar](#)

[Regístrate Aquí](#)

[¿Olvidó su contraseña?](#)

NOMENCLADOR COMUN ARANCELARIO

010100010101
000000001000
111001101001

MALBEC WORLD DAY

MALBEC MAKING NOISE

COMUNICADOS DE PRENSA

Export Helpdesk

European Commission: T x

exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES

Guía del usuario | Glosario | Preguntas más frecuentes (FAQ) | Advertencia legal | Contactos | Declaración específica de privacidad

español (es)

Se ingresa PA, origen y destino e informa requisitos

X & M por PA

TRADE
Export Helpdesk

European Commission > Trade > Export Helpdesk

Export Helpdesk

La Unión Europea es el mercado único más grande del mundo y el Export Helpdesk es la «ventanilla única» que le facilitará su acceso.

En sólo unos clics el «Export Helpdesk» informa a las empresas de los países en desarrollo sobre los aranceles, requisitos, acuerdos preferenciales, contingentes y estadísticas de la Unión Europea que les afectan

Cambios importantes en el esquema SGP de la UE pueden tener un impacto sobre las condiciones de importación de la UE para su país a partir del 01/01/2014. Comprueba por favor [aquí](#) si usted todavía puede utilizar los aranceles preferenciales en el 2014. Más información: [Nuevo GSP desde 2014](#)

Requisitos

- [Comprender el mercado de la UE](#)
- [Requisitos sanitarios y fitosanitarios](#)
- [Requisitos medioambientales](#)
- [Requisitos técnicos](#)
- [Normas de comercialización](#)
- [Restricciones a la importación](#)
- [Trucos y astucias sobre requisitos de importación](#)

Acuerdos preferenciales

- [Normas de origen](#)
- [Sistema de Preferencias Generalizadas \(SPG\)](#)
- [Acuerdos de Asociación Económica \(AAE\)](#)
- [Acuerdos de Libre Comercio](#)
- Selecciona un país:

Mi exportación

¿Qué aranceles, requisitos y acuerdos comerciales preferenciales se aplican a mi país y mi producto?

[Compruébelo aquí!](#)

Compartir Export Helpdesk:

Share

Últimas noticias

[Ukraine - temporary tariff cuts in force as of 23 April 2014](#)
From 23/04/2014 Ukraine exporters can benefit from tariff cuts or elimination put in place by Regulation No. 347/2014 (OJ L118/22 April 2014)
April 2014

[Revised GSP scheme as of 2014](#)
From 2014 a new GSP scheme will apply. Read here the details on countries "in", countries "out" with a link to our practical guide
December 2013

[Jet fuel imports: EU removes customs duties](#)
New Regulation adopted to make jet fuel exempt from import duties
December 2013

Más noticias

Reportajes

[Noticias desde Nicaragua](#)
La voz de las delegaciones

[Golden fiber brings hope to farmers](#)
Story from Bangladesh

[Vistiendo a Europa](#)
SU OPINIÓN NOS INTERESA


[Más noticias](#)

Export Helpdesk

European Commission: T x European Commission: T x

exporthelp.europa.eu/thdapp/hdlinks/links.htm?action=show&cat=54&langageld=es

Guía del usuario | Glosario | Preguntas más frecuentes (FAQ) | Advertencia legal | Contactos | Declaración específica de privacidad español (es)



TRADE

Export Helpdesk

European Commission > Trade > Export Helpdesk > Recursos

Inicio

Mi exportación

Requisitos

Aranceles

Acuerdos preferenciales

Estadísticas

Quiénes somos

Recursos

Video

Encuentre el código de su producto

Dossier de comunicación

Contactos empresariales

Noticias

Historias

Recursos

Presione [aquí](#) para volver a la lista de categorías.
Los enlaces se abrirán en una nueva página.

DIRECTORIO DE EMPRESAS

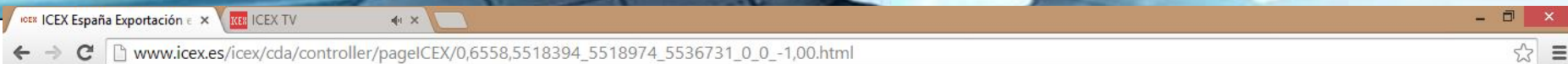
- [ABC de comercio et de industria](#)
- [Directorio de empresas europeas](#)
- [EuroCommerce](#)
- [Euromonitor International](#)
- [Europe BloomBiz](#)
- [Kompass](#)

Última actualización: 06 May 2014 [Principio de página](#)

Fuentes de información

- 4) Embajadas y consulados en la Argentina, o bien argentinas en el exterior, que brinden información sobre el mercado, estudios de productos, sectores, tendencias, acuerdos comerciales, etc.
- 5) Entidades privadas como cámaras y Asociaciones empresariales o profesionales y fundaciones (CIERA, CERA, CIRA, Programa primera exportación de la Fundación GAS NATURAL, Fundación BANKBOSTON)
- 6) Entidades y organismos de promoción a las exportaciones de otros mercados (ProChile, Instituto español de comercio exterior, Comexperú, Proexport Colombia, COMPEX México, etc.)

ICEX de España





GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

ICEX

España Exportación e Inversiones

BECAS ICEX

INTERNACIONALIZACIÓN

CONVOCATORIA 2016 ABIERTA

- > mi compra
- > guía de servicios
- > mapa web
- > perfil del contratante



Master Universitario en Gestión Internacional de la Empresa previo a la formación en el extranjero.

Formación práctica en Oficinas Comerciales y en empresas e Instituciones españolas. Más de 90 destinos en el exterior.

ICEX más cerca

900 349 000

- > Contacto
- > Gabinete de Prensa
- > Portales ICEX
- > Red exterior
- > Direcciones territoriales

[Inicio](#) | [Conocer ICEX](#) | [Todos Nuestros Servicios](#) | [Sectores](#) | [Países](#) | [Calendario de Actividades](#) | [Noticias](#)

Calendario de actividades

12/11/14 Hong Kong
▶ COSMOPROF ASIA HK 2014
Convocatoria Abierta

17/09/14 Hong Kong
▶ Hong Kong Jewellery & Gem Fair 2014 - Pabellón informativo
Convocatoria Abierta

▶ Calendario de actividades completo

Servicios ofrecidos por el ICEX

Ceras Roura,
Una empresa centenaria



Videos

El Canal TV de ICEX proporciona a las empresas una vía alternativa de experiencias e información sobre internacionalización

▶ Acceda al Canal ICEX TV

Búsqueda

Zona personal:

- ▶ Crear Cuenta
- ▶ Acceder directamente



Comenzar a exportar

- ▶ ICEX Next
- ▶ Pasaporte al exterior
- ▶ Programa PIPE
- ▶ Becas
- ▶ Trámites y documentos para la exportación
- ▶ Aranceles

Canal exportador

- ▶ ICEX Next
- ▶ Servicios Personalizados
- ▶ Estudios de mercado
- ▶ Empresas exportadoras
- ▶ Ferias
- ▶ Financiación multilateral
- ▶ Estadísticas de Comercio Exterior
- ▶ Asesoramiento Jurídico
- ▶ Oportunidades de negocio internacionales
- ▶ Guía de Servicios para la internacionalización
- ▶ Ayudas

Apoyo al inversor

- ▶ Asesoramiento sobre inversiones en el exterior
- ▶ Información para invertir en el exterior
- ▶ Apoyos Públicos a la implantación en el exterior
- ▶ Foros de Inversiones y Cooperación empresarial
- ▶ Encuentros empresariales
- ▶ Misiones de inversores
- ▶ Oportunidades de Inversión
- ▶ Financiación para la internacionalización

Síguenos en



Directo a un sector o mercado

O visite una de nuestras 98 Oficinas Comerciales

Publicaciones ICEX librería



Fuentes de Información

- **Información sobre países:** datos de la población, estructura, gobierno, economía, etc.

Algunas fuentes:

- ✓ CIA

(www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/)

- ✓ TRADING SAFELY

([www.coface.com/CofacePortal/COM en EN/pages/home/risks_home](http://www.coface.com/CofacePortal/COM_en_EN/pages/home/risks_home))

- ✓ DOING BUSINESS

(<http://espanol.doingbusiness.org>)

- ✓ IBER GLOBAL (www.iberglobal.com/)

- ✓ GLOBAL NEGOTIATOR

(www.globalnegotiator.com/)

Fuentes de Información

- **Información estadística del Comercio Exterior:** datos estadísticos sobre importaciones y exportaciones a través del ingreso de posición arancelaria.

Algunas fuentes

- ✓ Comtrade: (www.comtrade.un.org)
- ✓ ALADI(www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSITIOWEB/guias_de_importacion)
- ✓ SICE (www.sice.oas.org)
- ✓ World Trade Organization
(<http://tariffanalysis.wto.org/default.aspx?ui=1>)
- ✓ Tradecompass (www.thetradecompass.com)

Fuentes de Información

- **Investigaciones de Mercado como fuente secundaria:** estudios de mercado sobre oferta y demanda.

Algunas fuentes:

- ✓ www.marketresearch.com
- ✓ www.icex.es/icex/cda/
- ✓ www.ubifrance.fr
- ✓ www.datamonitor.com
- ✓ www.marketresearch.com
- ✓ www.frost.com
- ✓ www.survey.com

Fuentes de Información

- ***Exposiciones, Ferias y Marketplaces:***

Algunas fuentes:

- ✓ <http://www.emarketservices.com/start/index.html>
- ✓ <http://www.exhibitions-world.com/>
- ✓ <http://www.alibaba.com/>
- ✓ <http://www.globalsources.com/>
- ✓ <http://www.expocentral.com/>

Fuentes de Información

- ***Directorios e Informes de Empresas:***

Algunas fuentes:

- ✓ <http://www.informa.es/>
- ✓ <http://www.corporateinformation.com/>
- ✓ <http://www.profound.com/Default.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- ✓ http://www.bancomercantil.com/mercprod/site/personas/00_home_personas.htm

Procesamiento de la información en pos de alcanzar el objetivo de la investigación

❖ Consideración Global

- Diferencias respecto a los principales actores mundiales
- Principales mercados consumidores en el mundo



Procesamiento de la información en pos de alcanzar el objetivo de la investigación

❖ Consideración local

- Destinos elegidos por la oferta nacional
- Destinos preferidos por la competencia directa
- Principales compradores del producto estrella
- Clientes de montos apropiados a la oferta exportable
- Experiencias positivas, iniciativas de clientes, contacto casual
- Mercados externos atendidos por clientes locales (referencia, acceso facilitado)
- Mercados con participación diversificada de empresas nacionales
- Mercados con una evolución positiva en la participación histórica (aunque aún incipiente)

Preselección de los mercados



- Posición en el ranking
- Evolución última década
- Experiencia previa



- Evolución 2016/2017
- Posición en el ranking
- Precios de exportación



- Evolución último lustro
- Conocimiento del mercado
- Proximidad de evento



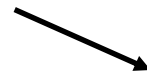
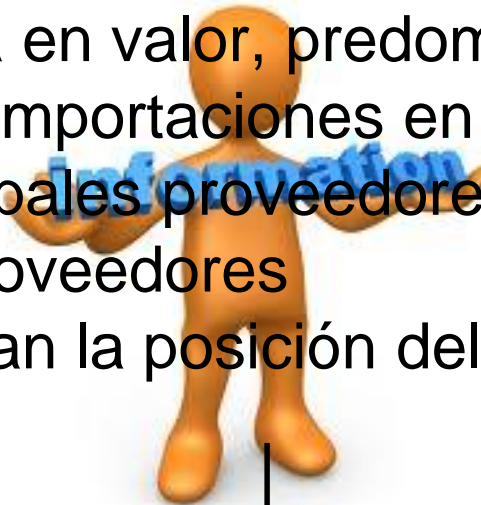
- Experiencias de la competencia
- Conocimiento del mercado
- Proximidad de evento

Procesamiento de la información en pos de alcanzar el objetivo de la investigación

❖ Consideración Destino

Variables de fuentes estadísticas

- Participación relativa en valor, predominante
- Participación de las importaciones en el consumo local
- Calidad de los principales proveedores
- Diversificación de proveedores
- Razones que justifican la posición del proveedor



Preferencia arancelaria

Ventaja geográfica



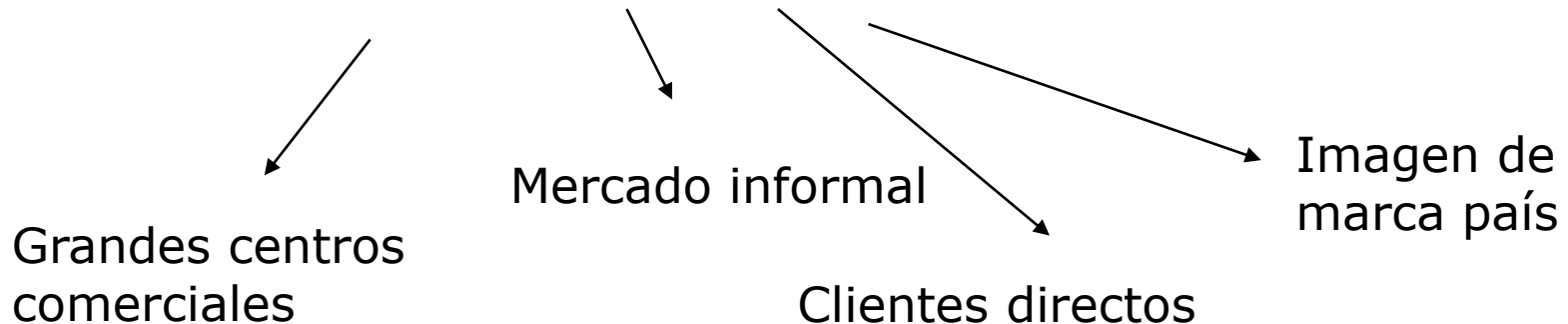
Predominio mundial
en calidad – precio

Procesamiento de la información en pos de alcanzar el objetivo de la investigación

❖ Consideración Destino

Variables de fuentes exploratorias

- Relevancia de los fabricantes locales
- Barreras arancelarias y para arancelarias
- Limitaciones a la calidad, cantidad y precio del producto
- Tamaño del mercado y grado de concentración
- Comportamiento de las variables micro esenciales al producto





SELECCIÓN DEL PAÍS META

Matriz de Elección

MERCADOS	Distancia	Normativa Importación	Consumo aparente	PBI per capita	Riesgo País	Dif. Arancel	Export	Normas Técnicas	Población	TOTAL
ALEMANIA	4	5	3	4	3	5	2	3	5	34
UCRANIA	3	5	3	3	3	5	4	5	4	35
BELGICA	4	5	5	4	5	5	3	2	3	36
DINAMARCA	3	4	5	5	5	5	4	1	1	33
FRANCIA	5	5	1	4	3	5	3	3	5	34
HOLANDA	4	5	5	4	5	5	4	1	3	36
PORTUGAL	5	5	1	5	4	5	5	2	3	33
REINO UNIDO	4	5	5	5	5	5	2	2	5	35



A stylized world map in shades of blue and white, showing the continents and oceans. The map is centered on the Atlantic Ocean, with North and South America visible on the left and Europe and Africa on the right.

Selección del mercado meta

Matriz FODA

Otros casos pueden incorporar una matriz de FODA al análisis antes desarrollado, con lo cual el proceso es más sofisticado aún y permitirá menor margen de errores futuros.

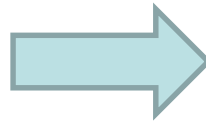
Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compite.

RECORDAMOS!!!

1) Situación actual de la empresa (Diagnóstico)

2) Investigación exploratoria

- Consideración Global
- Consideración Local
- Consideración Destino



Preselección de los
Mercados (4)

Elección Final del
mercado (1)

FUENTES
SECUNDARIAS
(principalmente)

3) Investigación comercial

- Macroentorno
- Microentorno



Plan de
Operaciones

FUENTES
PRIMARIAS
(principalmente)



Investigación Comercial

Fundamentada en Fuentes Primarias

Investigación Comercial

❖ Macroentorno

- Generalidades de los mercados
- Población
- Aspectos económicos
- Aspectos políticos
- Situación general del sector



Investigación Comercial

❖ Microentorno

- Tratamiento aduanero para la importación
- Atributos del producto en el mercado meta
- Consideraciones relacionadas con el precio
- Canales de comercialización
- Medios de comunicación





Incorporación sistemática del seguimiento en los mercados

Análisis prospectivo

A stylized world map in shades of blue and white, showing the continents and oceans. The map is slightly tilted and has a grid-like pattern.

Seguimiento Regular de los mercados

Análisis Dinámico y prospectivo del macroentorno

- Factores macroeconómicos
- Factores socioculturales
- Marco político-legal
- Ambiente tecnológico

Análisis Dinámico y prospectivo del microentorno

- Clientes
- Competencia