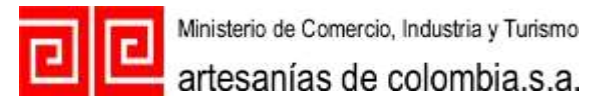


PLAN EXPORTADOR

2004



QUE ES UN PLAN EXPORTADOR

- Plan de negocios de Exportaciones
- Quien lo hace : Empresa - Empresario
- Ventajas competitivas DOFA
- Evaluar oportunidades
- Reducir Riesgos
- Evaluar factibilidad
- Tener acceso al financiamiento.
- El plan será la guía operativa.

EJEMPLOS DE OBJETIVOS

- Exportar 1/3 de ventas
- Vender en Estados Unidos
- Vender en Europa 3 años
- Crear marca propia

ANTECEDENTES

- Mirar objetivos y metas
- Portafolio de negocios
- Organizaciones:
 - Formación
 - Experiencia
- Fortalezas y amenazas

MISION

- Cuál es realmente nuestro negocio?
- Quienes son nuestros clientes?
- A qué atribuyen valor nuestros consumidores?
- Dónde llegará?
- Qué debo llegar a ser?

LA EMPRESA Y EL PERSONAL

- Como se encuentra actualmente
- Antecedentes
- Sus capacidades
- Su participación en el mercado
- Experiencias
- Habilidades

LA EMPRESA Y EL PERSONAL

- Como se encuentra actualmente
- Antecedentes
- Sus capacidades
- Su participación en el mercado
- Experiencias
- Habilidades

ANALISIS DE LA EMPRESA EXPORTADORA

- **Actividad primaria**
 - Logística interna
 - operaciones
 - Logística externa
 - Mercadotecnia ventas
 - Servicio

ANALISIS DE LA EMPRESA EXPORTADORA

- **ACTIVIDADES DE APOYO**
 - Abastecimiento
 - Desarrollo tecnológico
 - Desarrollo de recursos humanos
 - Infraestructura de la Empresa

PROCESOS MODULARES PARA LA EXPORTACION

- Proceso de desarrollo de nuevos productos
- Proceso de manejo eficiente de mercado
- Proceso de pedidos - pagos
- Proceso de servicio integral al cliente

PROCESOS MODULARES PARA LA EXPORTACION

- Empresa
- Experiencia exportadora
- Idiomas
- Multicultural
- Participación en feria internacionales
- Experiencia en:
 1. Cotizaciones
 2. Transporte
 3. Negociación
 4. Investigación
 5. Seguros

Empaque
Mecanismos de pago
Contratos
Mercados internacionales
Costeo

DEFINICION DEL MERCADO META

- Criterios de selección
- Elige el mercado meta
- Se describe el mercado actual
 - Potencial - Esperado
- Se destacan competidores
 - Fortalezas - Debilidades
- Identifica
 - Oportunidades - Amenazas

EJEMPLO DE VENTAJAS COMPETITIVAS

- Vendemos Artesanías hechas y decoradas a mano, con firma del artesano, no explota las mujeres ni niños
- Los productos no contienen plomo y cumple los reglamentos del F.D.A.

EJEMPLO DE VENTAJAS COMPETITIVAS

- Diseños de inspiración prehispanica
- Hechos al estilos del siglo XXI
- Costos de producción rigurosos y a la baja podemos ofrecer márgenes atractivos a los clientes y precios razonables
- Las vajillas pueden integrarse por piezas sueltas,garantizando la permanencia de modelos para los próximos cinco años.

SELECCIÓN DEL MERCADO META

- **Con base a análisis**

 - DOFA

 - Investigación mercados (documental)

 - Contexto macroeconómico

- **Situación actual**

 - Global

 - mercado local

 - Mercado preseleccionado

SELECCIÓN PAÍS META

- **Aspectos cualitativos del mercado**
 - Caracterización
 - Segmentación
 - Prácticas comerciales
 - fijación de precios
 - Canales
 - Promoción

SELECCIÓN PAÍS META

- .Aspectos cuantitativos del mercado
 - Tendencias del consumo
 - Tendencias Importaciones
 - » Valor
 - » Volumen
 - Procesos de acceso al mercado –
 - Análisis de la competencia

SELECCIÓN PAÍS META

- Experiencia en el país
- Contactos
- Personal disponible
- disponibilidad de recursos
- Recursos financieros
- Servicios

ESTUDIO Y ELECCION DEL PAIS

- PIB
- PIB percapita
- Normas
- Valor Importaciones
- Tamaño
- Tendencias del mercado
- Restricciones
 - Licencias
 - Documentaciones
- Intensidad de la competencia
- Estabilidad política
- Afinidad cultural
- Apoyo institucional
- Canales
- Ferias
- Familiaridad consumidor

ASPECTOS OPERACIONALES

- Estrategia para alcanzar objetivos y metas
- Se describe la operación la cual debe ser congruente con la misión y objetivos
- Criterios de fácil implantación
 - Administrativo - Técnico
 - Comercial - Producción
 - Financiero

DEFINICION DEL PRODUCTO

- Describe el producto que desea exportar
- Posición arancelaria
- Industrial
- Técnico
- Funcional
- Mercado lógico
 - valor
 - Utilidad por cliente
- Ventajas competitivas

CADENA DE VALOR EN LA EMPRESA

- Infraestructura de la Empresa
- Administración de Recursos Humanos
- Desarrollo Tecnológico
- Abastecimiento
- logística-operaciones-logística hacia fuera-marketing-ventas-servicios.

VALOR PARA EL CLIENTE

- **Valor total cliente**
 - producto
 - valor en imágenes
 - Atención personal
- **Costo total cliente**
 - Monetario
 - Tiempo
 - Energía
- **Valor agregado cliente**
 - Utilidad por cliente

PRODUCTOS A EXPORTAR

- Posición arancelaria
- Productos competidores
- Productos que vende por tipo de mercado
- Normas técnicas y control de calidad
- Respaldo al producto
- Costo de fabricación
- Valor del cliente
- Herramientas para mantener ventajas competitivas

Investigación - Desarrollo - Tecnología



VALOR PARA EL CLIENTE VENTAJAS COMPETITIVAS DEL PRODUCTO

- Marca
- Diseño
- Tecnología
- Empaque
- Duración
- Confiabilidad
- Crédito
- Calidad superior
- Entrega rápida
- color

BARRERAS ARANCELARIAS

- Cuotas
- permisos especiales
- Impuestos compensatorios
- Impuestos antidumping
- Precios oficiales

NO ARANCELARIAS / CUALITATIVAS

- Etiquetado
- Empaque
- Marca
- Sanidad
- Normas técnicas
- Ecológicas
- De buenas prácticas

cerámica no usar para alimentos

cueros- no usar cromo

ASPECTOS OPERACIONALES

- Objetivos y metas
- Estrategia de penetración
- Cotizaciones - Inconterms
- Envase
- Embalaje
- Contratos y forma de pago
- Programa de actividad a corto plazo

ASPECTOS FINANCIEROS

- Viabilidad financiera
- Bondad del negocio
- Análisis de riesgo financiero
- Rentabilidad para la Empresa
- flujo de fondos