

Los martes de Comercio Exterior

Ponente: Pura Soto

'Elementos de un plan de negocio internacional.'

Murcia, 15 de diciembre de 2020

SEIMED .EU



RECORRIDO

- 1.- Decisión estratégica de la internacionalización. Misión y visión de la empresa.
- 2.- Unidad de negocio elegida para la internacionalización. Valor añadido.
- 3.- Criterios para la elección del mercado. Inteligencia de mercados.
- 4.- Plan operativo.

Decisión estratégica de la internacionalización

VENTAJAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

- Utilización de la capacidad productiva.
- Economías de escala.
- Aprovechamiento ventajas competitivas.
- Reducción de costes.
- Racionalización de la producción.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

- Acceso a mercados mas amplios.
- Estabilidad en las ventas.
- Mejora de la imagen corporativa.
- Vigilancia competitiva.

DEPARTAMENTO FINANCIERO

- Diversificación de riesgos.
- Compensación de resultados.
- Acceso a financiación / ayudas.
- Planificación fiscal internacional.

Decisión estratégica de la internacionalización

DIFICULTADES DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

OBSTÁCULOS FINANCIEROS

- Falta de recursos.
- Volatilidad de los tipos de cambio.
- Desconocimiento de las ayudas públicas.

OBSTÁCULOS COMERCIALES

- Desconocimiento operativa.
- Desconocimiento fuentes de información.
- Limitaciones culturales.
- Localización de personal.
- "Comisiones".

OBSTÁCULOS LOGÍSTICOS

- Costes de transporte.

RESTRICCIONES LEGALES EN DESTINO

- Barreras arancelarias.
- Barreras no arancelarias.
- Controles a la propiedad.
- Restricción a la repatriación de beneficios.
- Fabricación con contenido local.
- Mano de obra local.



ESTUDIO DEL POTENCIAL

Ejes Estratégicos posibles

Líneas Estratégicas de actuación

PLANIFICACION ESTRATÉGICA

Misión de la Empresa

- Objetivos
- Metas
- Valores y Cultura



Restrictores



Asociados claves



Actividades claves



Propuesta de valor



Relación con el cliente



Segmentos de clientes



Recursos claves



Canal de distribución



Estructura de costes



Flujos de ingresos



Análisis PESTEL



Las cinco fuerzas de PORTER



DAFO

	Interno	Externo
Negativo	<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>
Positivo	<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>

RECORRIDO

- 1.- Decisión estratégica de la internacionalización. Misión y visión de la empresa.
- 2.- Unidad de negocio elegida para la internacionalización. Valor añadido.
- 3.- Criterios para la elección del mercado.
- 4.- Inteligencia de mercados.
- 5.- Plan operativo.

Unidad de negocio



La propuesta de valor



RECORRIDO

- 1.- Decisión estratégica de la internacionalización. Misión y visión de la empresa.
- 2.- Unidad de negocio elegida para la internacionalización. Valor añadido.
- 3.- Criterios para la elección del mercado. Inteligencia de mercados.
- 4.- Plan operativo.

Seleccionar mercados exteriores

Definamos los criterios de interés

- Accesibilidad con los recursos de la empresa (RRHH, económicos y técnicos).
- Mayor posibilidad de aprovechamiento de las ventajas competitivas de la empresa.
- Comprador de mi producto.
- Estabilidad económica y política.
- Otras oportunidades del entorno (normativas, políticas, sociales, etc.).
- Barreras arancelarias y no arancelarias superables.
- “Made in Spain” valorado.
- ...

Seleccionar mercados exteriores

Localicemos la partida arancelaria

https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=es

Búsqueda por código y por área

<i>Código de las mercancías</i> [Explorar]	<i>Origen/Destino</i>
<input type="text"/>	<input type="text" value="▼"/>

[Busqueda avanzada]

Hallar medidas

La fecha de referencia actual de la búsqueda es 06-12-2020 [Cambiar la fecha de referencia]

Seleccionar mercados exteriores

Veamos si es comprador de mi producto

http://www.trademap.org/tradestat/product_selcountry_ts.aspx

<https://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-import-product-country/>



TRADE MAP

Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.



Home & Search	Data Availability	Reference Material	Other ITC Tools	More	🔒 Login	English ▼
Product	TOTAL - All products ▼					
<input checked="" type="radio"/> World <input type="radio"/> Country	All ▼	Country Group	None ▼			
Partner	All ▼	Partner Group	None ▼			
other criteria	Imports ▼	Yearly time series ▼	by product ▼	Product cluster at 4 digits ▼	Values ▼	Euro ▼

List of imported products for the selected product
Product: TOTAL All products

Seleccionar mercados exteriores

Averigüemos si es consumidor de este producto con origen español

<http://comtrade.un.org/db/>



UN comtrade

United Nations Commodity Trade Stati

[Home](#) [Data Query](#) [Data Availability](#) [Metadata & Reference](#) [Subscription & Support](#) [Fast tracks](#)

[Home](#)

Shortcut Query

Seen the new [beta interface](#)? Take a look and tell us what you think.

Show of in the year
to from
in classification.

Seleccionar mercados exteriores

http://datacomex.comercio.es/principal_comex_es.aspx



GOBIERNO DE ESPAÑA



MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD



SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO



DataComex
Estadísticas del comercio exterior español

[Página principal](#)

[Opciones](#)

[Exportar a otro formato](#)

[Ayuda Informes Basicos](#)

[Ayuda Informes](#)


Histórico por países


Exportación, Importación 'desglose de Total Mundo' realizado por 'Toda España' referente al grupo de productos: '61112090 Prendas y compl. vestir, algod' con modo de transporte: 'Todos los transportes' condiciones de entrega: 'Todas las condiciones' en el periodo: 'Todos los años'. Unidades: 'Miles Euros'.

Elemento	Total Fechas	
	EXPORT	IMPORT
001 Francia	59.746,98	468.934,93
002 Bélgica y Luxemburgo ...	1.366,47	267,76
003 Países Bajos	9.283,08	13.645,71
004 Alemania	31.227,12	12.509,29
005 Italia	123.579,04	139.505,10
006 Reino Unido	31.140,60	29.309,65
007 Irlanda	17.507,79	25.613,06

Seleccionar mercados exteriores

<http://aduanas.camaras.org/>

Cámaras Base de datos de comercio exterior Agencia Tributaria 

[Manual de utilización \(2,09 MB\)](#) [Tríptico \(260 KB\)](#) 

Import. / Export.:

Año:

Período:

Último dato disponible: Enero 19
Último dato definitivo: Diciembre 17

? Producto:

? Area Nacional:

? Area Internacional:

Agrupar por: Ordenar por:

? Localización:

Consulta realizada [> Empresas Exportadoras/Importadoras](#)

Seleccionar mercados exteriores

Analicemos su estabilidad económica, política y otras oportunidades del entorno.

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

The screenshot shows the homepage of the CIA World Factbook. At the top, the title "THE WORLD FACTBOOK" is displayed. Below it is a search bar with the placeholder text "Please select a country to view". A navigation menu includes "ABOUT", "REFERENCES", "APPENDICES", "FAQs", and "CONTACT". To the right of the menu is a link to "THE WORLD FACTBOOK ARCHIVE". Below the navigation is a "WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK" section with a brief description of the site's content. To the right of this section is a world map with the text "SELECT A REGION OR CONTINENT" above it. Below the map is a "WHAT'S NEW" section with the date "Today is: Tuesday, September 17". The "WHAT'S NEW" section contains two news items: one dated "September 12, 2019" about Honduras and one dated "September 03, 2019" about Bolivia. At the bottom left, there is a vertical list of five categories: "WORLD TRAVEL FACTS", "ONE-PAGE COUNTRY SUMMARIES", "REGIONAL AND WORLD MAPS", "FLAGS OF THE WORLD", and "GUIDE TO COUNTRY COMPARISONS".

Seleccionar mercados exteriores

<http://www.africainfomarket.org/>



The screenshot shows the website's header with the 'AFRICA infomarket' logo on the left, the 'ÁCONFI AFRICA' logo in the center, and the 'Interreg' logo with the European Union flag on the right. A search bar with the text 'Buscar ...' and a 'Buscar' button is also present. Below the header is a main banner with a background image of a hand holding a green marker and a map of Africa. The banner contains three lines of text in Spanish, English, and French, all encouraging users to advertise their businesses in Africa for free. A navigation menu is located at the bottom of the banner, featuring links for 'Inicio', 'África y la empresa', 'Internacionalización', 'Licitaciones', 'Actualidad', 'Estadísticas', and 'Multimedia'.

AFRICA
infomarket

ÁCONFI
AFRICA

Interreg
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
MAC 2014-2020
Cooperación Territorial

Buscar ... **Buscar**

¿Tiene una empresa en África?
Publicítela gratuitamente en Africainfomarket

Do you have a business in Africa?
Advertise it for free on Africainfomarket

Avez-vous une entreprise en Afrique?
Annoncez-la gratuitement sur Africainfomarket

Inicio África y la empresa Internacionalización Licitaciones Actualidad Estadísticas Multimedia

THIS SITE HAS BEEN ARCHIVED TO PRESERVE WEB RESOURCES AND INFORMATION FOR HISTORICAL USE ONLY

Destacamos

Estímulo de Sudáfrica para crear empleos e impulsar la economía



África se convierte en un mercado de libre comercio

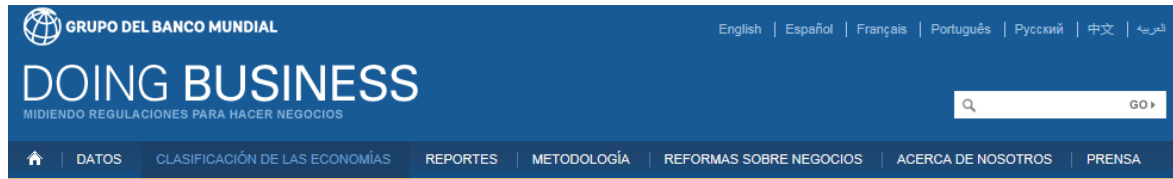
África está a punto de desarrollar el mayor acuerdo de libre comercio desde la fundación de la Organización Mundial de Comercio en 1995. Este último movimiento podría crear un

Socios en África



Seleccionar mercados exteriores

<http://espanol.doingbusiness.org/rankings>



Clasificación de las economías

EXPLORAR DATOS +

Las economías se clasifican del 1 al 189 en la facilidad para hacer negocios. Una clasificación elevada indica un entorno regulatorio más favorable para la creación y operación de una empresa local. La clasificación se determina al ordenar el agregado de las puntuaciones de distancia a la frontera en 10 áreas a las que se otorga el mismo peso, cada una consistiendo de varios indicadores. La clasificación de todas las economías está determinada con fecha de Junio de 2014.

SUBNACIONAL = Datos subnacionales de *Doing Business* disponibles.

• Ver clasificaciones por región: o

• Ver clasificaciones por nivel de ingreso:

Economía	Facilidad de hacer negocios (clasificación) ▲	Apertura de un negocio	Manejo de permisos de construcción	Obtención de electricidad	Registro de propiedades	Obtención de crédito	Protección de los inversionistas minoritarios	Pago de impuestos	Comercio transfronterizo	Cumplimiento de contratos	Resolución de la insolvencia
Singapur	1	6	2	11	24	17	3	5	1	1	10
Nueva Zelandia	2	1	13	48	2	1	1	22	27	9	28
Hong Kong RAE, China	3	8	1	13	96	23	2	4	2	6	28

Seleccionar mercados exteriores

Localicemos las barreras arancelarias y no arancelarias.

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content>

Access2Markets

Inicio Mercancías ▾ Servicios ▾ Inversión ▾ Mercados ▾ Caja de herramientas ▾ Contacto Asistente comercial

Asistente comercial
Incluyendo **ROSA** Rules of Origin Self-Assessment

[Cómo utilizar este formulario](#) [Cláusula de exención de responsabilidad](#)

Nombre del producto o código del SA País de origen País de destino

Nombre del producto o código del

Seleccionar mercados exteriores

<http://www.icex.es/icex/es/index.html>



ICEX España
Exportación
e Inversiones



RED EXTERIOR

RED TERRITORIAL

INICIO DE SESIÓN / REGISTRO



QUIÉNES SOMOS

TODOS NUESTROS
SERVICIOS

NUEVOS
EXPORTADORES

EXPORTADORES
HABITUALES

IMPLANTACIÓN E
INVERSIÓN EXTERIOR

INVEST IN SPAIN

Regístrate y accede a toda la información

Registro

Encuentra el documento que necesitas

PAÍS

Elija país

SECTOR

Elija sector

TÍTULO

BEBÉ

CATEGORÍA

Elija categoría

HELP!

<https://www.institutofomentomurcia.es/web/portal/internacional>



Nosotros Sede Electrónica Transparencia Agenda Ayudas Biblioteca Panel Empresarial Contacto

Le ayudamos
900 700 706
informacion@info.carm.es



SEIMED EU



Región de Murcia



"Una manera de hacer Europa"
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Buscar

Internacionalización / Servicios / Información internacional

"Nunca una nación se ha arruinado comerciando"
(Benjamin Franklin)

Servicios

Asesoramiento Jurídico

Bolsa de Técnicos en Comercio Exterior

Información internacional

Oportunidades de negocio

Asistencia telefónica: traducción

► Brexit

► Formación

► Promoción Exterior

► Programas de ayudas

► Documentación

Servicio de resolución de consultas y problemas relacionados con el comercio internacional y los distintos países. Desde normativa nacional o internacional, informes de mercado, contactos con distribuidores y agentes, análisis estadísticos, hasta búsquedas arancelarias o trámites de exportación o importación en cualquier país, entre otros.

• ¿Para qué sirve?

- Orientar a las empresas sobre los mercados más atractivos para sus servicios o productos.
- Resolución de consultas o problemas sobre cualquier aspecto relacionado con el comercio exterior y la internacionalización.

• ¿Cómo funciona?

- Las consultas se pueden presentar vía correo electrónico, teléfono o presencialmente.
- Dependiendo de la complejidad de la consulta, los técnicos del Info necesitarán más o menos tiempo para resolver la consulta o bien con apoyo externo de otros socios de la red EEN-SEIMED, servicios legales (Servicio de Asesoramiento Jurídico) o la Red de Promoción Exterior.
- En todo caso, nuestro compromiso es ofrecer una respuesta rigurosa y por escrito a la consulta recibida en un plazo aproximado de 3 días.

• ¿Quién puede acceder?

Cualquier empresa, profesional o emprendedor de la Región de Murcia

• ¿Cómo acceder?

Enviando la consulta con sus datos de contacto y la demanda de información o cuestión a resolver por correo electrónico a: internacional@info.carm.es

• ¿Cuánto cuesta?

Servicio gratuito

• Más información

900 700 706



Convocatorias abiertas

Ver todas



Acaba en 2 días

Tourismatch 2020



Acaba en 5 días

Búsqueda Proveedores alimentos españoles (Food-Pitch) en Polonia (ICEX)

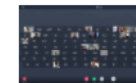


Acaba en 8 días

Taller virtual: 'Elementos de un plan de negocio internacional'

+ Noticias

Ver más



El Info modera la Mesa de Sostenibilidad, Digitalización y Resiliencia de la Red EEN y la Comisión Europea
25 de Noviembre / 2020



El Comité Económico Coronavirus prevé un horizonte optimista a partir de la primavera de 2021
23 de Noviembre / 2020

+ Blog Info / Artículos de interés

Ver más

"La energía solar le da ventaja a una empresa murciana sobre

Identificar segmentos

- Fácil y claramente identificables.
- Tamaño suficiente (medible).
- Accesible por los canales de promoción, comunicación y distribución.
- Estable (no cambie demasiado rápido).
- Apropiado para las políticas y recursos de la empresa.
- Rentable.

Vía de acceso

SOLOS	EN COOPERACIÓN	
	CON NUEVA ENTIDAD	SIN NUEVA ENTIDAD
<ul style="list-style-type: none">✓ Compraventa: B2B o B2C.✓ Prestación de servicios.✓ Intermediación comercial.<ul style="list-style-type: none">• Comisión.• Mediación.• Agencia.✓ Distribución.	<ul style="list-style-type: none">✓ Joint-ventures empresas mixtas.✓ Consorcios: UTEs. / A.I.E. / A.E.I.E. / S.L. / etc.	<ul style="list-style-type: none">✓ Contratos de licencia.✓ Contratos de franquicia.✓ Distribución cruzada.✓ Contratos de manufactura.✓ Outsourcing.✓ Participaciones minoritarias o intercambio de acciones.✓ Grupos de promoción.✓ Joint-ventures asociativas.

RECORRIDO

- 1.- Decisión estratégica de la internacionalización. Misión y visión de la empresa.
- 2.- Unidad de negocio elegida para la internacionalización. Valor añadido.
- 3.- Criterios para la elección del mercado. Inteligencia de mercados.
- 4.- Plan operativo.

¿Cómo
lo voy a
hacer?

- Recursos humanos.
- Recursos técnicos.
- Recursos intelectuales.
- Propuesta de comunicación y marketing.
- Otras acciones comerciales.

¿Cuánto
me va a
costar?

- Cuenta previsual de ingresos y gastos.
- Plan de tesorería
- Vías de financiación

Plan operativo

Acciones

TRADICIONALES:

- Viajes comerciales.
- Ferias.
- Packaging.
- Displays y punto de venta.
- Tarjetas de visita.
- Documentación administrativa y comercial (catálogos, flyers, vídeo corporativo...).
- Prescriptores.
- Desfiles, degustaciones, etc.
- (...)



DIGITALES:

- Web y SEO (Buscadores): las palabras clave y el blog.
- SEM: Google Ads, Bing Ads, Facebook Ads (PPC).
- Banners y publicidad display.
- Email marketing / Newsletters.
- RRSS: Linked-in /Xing, Facebook / Myspace / Hi5, Instagram, Twitter, YouTube.
- Influencers.
- Marketplaces: Ebay, Amazon, Alibaba.
- (...)



<http://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/country/>

Online Trade Fair Database (J-messe)

- [By Industry](#)
- [By Country](#)
- [Advanced Search](#)
- [Recently Added](#)
- [Monthly Ranking](#)
- [FAQ](#)
- [Special Reports on Major Trade Shows in Japan](#)
- [Major Exhibition Sites](#)
- [Related Links](#)

By Country/City

Asia

- [Japan](#)
- [India](#)
- [Indonesia](#)
- [Korea](#)
- [Cambodia](#)
- [Singapore](#)
- [Sri Lanka](#)
- [Thailand](#)
- [Taiwan](#)
- [China](#)
- [Nepal](#)
- [Pakistan](#)

Europe • CIS

- [Iceland](#)
- [Ireland](#)
- [Italy](#)
- [U.K.](#)
- [Estonia](#)
- [Austria](#)
- [Netherlands](#)
- [Cyprus](#)
- [Greece](#)
- [Croatia](#)
- [Switzerland](#)
- [Sweden](#)

Middle East

- [U.A.E.](#)
- [Yemen](#)
- [Israel](#)
- [Iraq](#)
- [Iran](#)
- [Oman](#)
- [Qatar](#)
- [Kuwait](#)
- [Saudi Arabia](#)
- [Syria](#)
- [Turkey](#)
- [Bahrain](#)

VÍA MERCADO		TIPOLOGÍA DE CLIENTE	RESPONSABLE	VIA DE ACCESO	MARCA	ACCIONES PROMOCIONALES	PREVISIÓN DE INGRESOS 2021 €			PREVISIÓN DE INGRESOS 2022 €			PREVISIÓN DE INGRESOS 2023 €			PRESUPUESTO GASTOS €		
							PESIMISTA	MEDIA	OPTIMISTA	PESIMISTA	MEDIA	OPTIMISTA	PESIMISTA	MEDIA	OPTIMISTA	2021	2022	2023
U.E.	Países Bajos	Peluquería Cadenas de perfumería		Distribuidor Distribuidor		1 viaje comercial/año	1.500,00	2.000,00	3.000,00	2.500,00	5.000,00	7.000,00	5.000,00	10.000,00	15.000,00	500,00	500,00	500,00
	Portugal	Peluquería Cadenas de perfumería		Distribuidor Distribuidor		1 viaje comercial /año+2 eventos/año	0,00	0,00	0,00	2.850,00	3.000,00	3.150,00	5.700,00	6.000,00	6.300,00	300,00	1.700,00	1.700,00
	Francia	Cadenas de perfumería Key Accounts (Lafayette/Printemps...) Gran distribución Peluquería		Agente comercial	Directo Directo Agente comercial	4 viajes comerciales/año + promociones varias al canal: expositores/promoción punto venta/ catálogo físico y digital (presencia)/rappel GD (3%)	0,00	500,00	1.500,00	9.500,00	10.000,00	12.000,00	47.500,00	50.000,00	52.500,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
				Directo			0,00	0,00	0,00	4.750,00	5.000,00	5.250,00	6.175,00	6.500,00	6.825,00	0,00	1.500,00	1.500,00
				Directo			2.000,00	3.000,00	4.000,00	9.500,00	10.000,00	12.000,00	47.500,00	50.000,00	52.500,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Alemania	XXXXXX Peluperías Gran distribución		Directo Distribuidor Directo		2 viajes comerciales /año + promociones varias al canal: expositores/promoción punto venta/ catálogo físico y digital (presencia)/rappel GD (3%)	3.700,00 0,00 0,00	6.700,00 500,00 0,00	7.035,00 1.500,00 0,00	6.700,00 4.750,00 0,00	9.700,00 5.000,00 100,00	10.185,00 5.250,00 2.000,00	9.700,00 9.500,00 76.000,00	13.200,00 10.000,00 80.000,00	13.860,00 10.500,00 84.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
							7.200,00	13.700,00	19.035,00	116.550,00	127.800,00	140.835,00	397.075,00	425.700,00	451.485,00	3.830,00	9.600,00	13.700,00
REINO UNIDO		Gran distribución Peluquería. Key Accounts (Harrods, Safeway...) Cadena de perfumerías XXXX	Directo	Distribuidor Directo Directo	2 viajes año	0,00	0,00	19.000,00	20.000,00	21.000,00	47.500,00	50.000,00	51.000,00	53.550,00				
			Distribuidor			1.900,00	2.000,00	2.100,00	9.500,00	10.000,00	10.500,00	28.500,00	30.000,00	31.500,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
			Directo			0,00	0,00	0,00	4.750,00	5.000,00	5.250,00	6.175,00	6.500,00	6.825,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	
			Directo			4.750,00	5.000,00	7.500,00	7.125,00	7.500,00	7.875,00	7.600,00	8.000,00	8.400,00	500,00	500,00	500,00	
							6.650,00	7.000,00	28.600,00	41.375,00	43.500,00	71.125,00	92.275,00	95.500,00	100.275,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
LATINOAMÉRICA	Chile	Cadenas de perfumería/ Profesional (barberías / perfumerías)		Distribuidor		1 viaje año	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.500,00	10.000,00	10.500,00	0,00	0,00	1.500,00
	Perú	Cadenas de perfumería/ Profesional (barberías / perfumerías)		Distribuidor		1 viaje año	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.500,00	10.000,00	10.500,00	0,00	0,00	1.500,00
							0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	19.000,00	20.000,00	21.000,00	0,00	0,00	3.000,00
NORTEAMÉRICA	EEUU	Cadenas de perfumería/ Profesional (barberías / perfumerías)		Distribuidor		1 viaje año	0,00	0,00	0,00	28.500,00	30.000,00	31.500,00	71.250,00	75.000,00	78.750,00	0,00	2.000,00	2.000,00
	Canadá	Cadenas de perfumería/ Profesional (barberías / perfumerías)		Distribuidor		1 viaje año	14.250,00	15.000,00	15.750,00	28.500,00	30.000,00	31.500,00	71.250,00	75.000,00	78.750,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
							14.250,00	15.000,00	15.750,00	57.000,00	60.000,00	63.000,00	142.500,00	150.000,00	157.500,00	2.000,00	4.000,00	4.000,00
							28.100,00	32.700,00	63.385,00	214.925,00	231.300,00	274.960,00	650.850,00	691.200,00	730.260,00	8.330,00	16.100,00	23.200,00

VÍA CLIENTE		TIPOLOGÍA DE CLIENTE	RESPONSABLE	VIA DE ACCESO	MARCA	ACCIONES PROMOCIONALES	PREVISIÓN DE INGRESOS 2021 €			PREVISIÓN DE INGRESOS 2022 €			PREVISIÓN DE INGRESOS 2023 €			PRESUPUESTO GASTOS €		
							PESIMISTA	MEDIA	OPTIMISTA	PESIMISTA	MEDIA	OPTIMISTA	PESIMISTA	MEDIA	OPTIMISTA	2021	2022	2023
B2B	Comercios de cosmética y perfumería		EMN EUROPE			Coste de entrada + comisión	4.750,00	5.000,00	5.250,00	14.250,00	15.000,00	15.750,00	28.500,00	30.000,00	31.500,00	250,00	0,00	0,00
			ANKOR STORE			Coste de entrada + comisión	4.750,00	5.000,00	5.250,00	9.500,00	10.000,00	10.500,00	14.250,00	15.000,00	15.750,00	500,00	1.050,00	1.500,00
			ALIBABA			Coste de entrada + comisión	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14.250,00	15.000,00	15.750,00	0,00	0,00	2.500,00
							9.500,00	10.000,00	10.500,00	23.750,00	25.000,00	26.250,00	57.000,00	60.000,00	63.000,00	750,00	1.050,00	4.000,00

OTRAS ACCIONES PROMOCIONALES COMUNES Y OTRAS VARIABLES				2021	2022	2023
Registros de marcas				1.500,00	1.500,00	1.500,00
Catálogos (bilingüe)				500,00	500,00	500,00
SEM				1.000,00	1.000,00	1.000,00
RRSS: LinkedIn, IG, Facebook				1.000,00	1.000,00	1.000,00
Feria Cosmoprof				6.000,00	12.000,00	12.000,00
Otros desplazamientos, alojamiento y manutención				1.000,00	1.000,00	1.000,00
Salario Export Manager				25.914,00	30.126,00	40.024,00
Certificados				200,00	200,00	200,00
Intermediario 1				50,00	1.000,00	5.000,00
Intermediario 2 (estimación)				300,00	1.000,00	1.300,00
Homologaciones (FDA, Mercancías Peligrosas)				1.000,00	2.000,00	2.000,00
				38.164,00	53.348,00	67.547,00

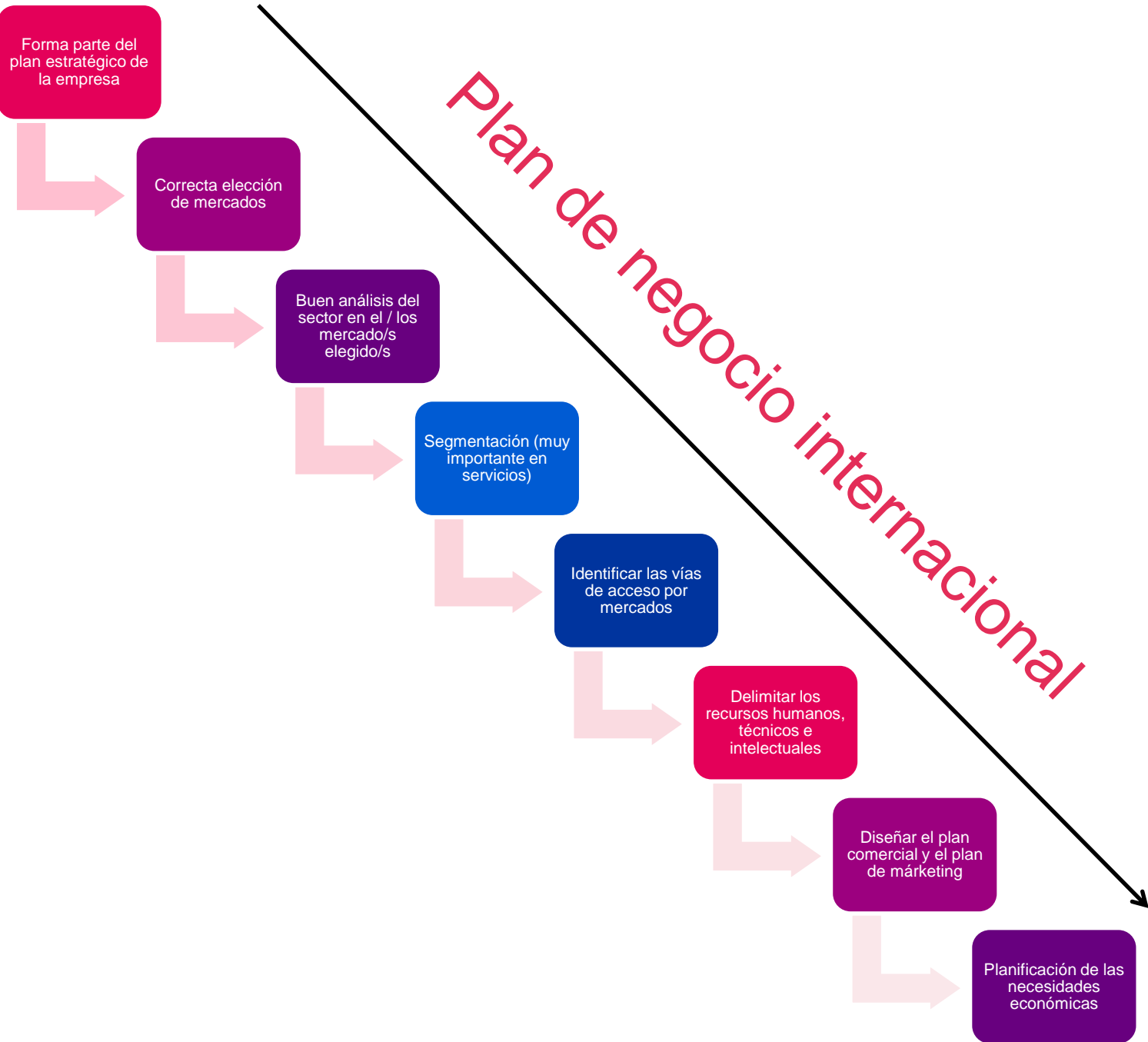
	2021	2022	2023
ENTRADA POR VÍA MERCADO:	35.700,00	231.300,00	691.200,00
ENTRADA POR VIA CLIENTE:	10.000,00	25.000,00	60.000,00
TOTAL ENTRADA (*):	45.700,00	256.300,00	751.200,00
COSTES DIRECTOS DE PRODUCCIÓN:	16.065,00	104.085,00	311.040,00
COSTES INDIRECTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN:	47.544,00	70.498,00	94.747,00
GASTOS DE ESTRUCTURA CENTRAL:	0,00	0,00	0,00
TOTAL SALIDA (**):	63.609,00	174.583,00	405.787,00
EBITDA (***):	-17.909,00	81.717,00	345.413,00

(*) No se ha tenido en cuenta el plazo de cobro, necesario para la estimación de las necesidades de tesorería

(**) No se ha tenido en cuenta el plazo de pago, ni los impuestos indirectos, necesario para la estimación de las necesidades de tesorería.

(***) Se han tenido en cuenta las amortizaciones necesarias para el proceso de internacionalización.

No se contemplan gastos financieros ni el Impuesto sobre Sociedades.



Forma parte del plan estratégico de la empresa

Segmentación (muy importante en servicios)

Correcta elección de mercados

Buen análisis del sector en el / los mercado/s elegido/s

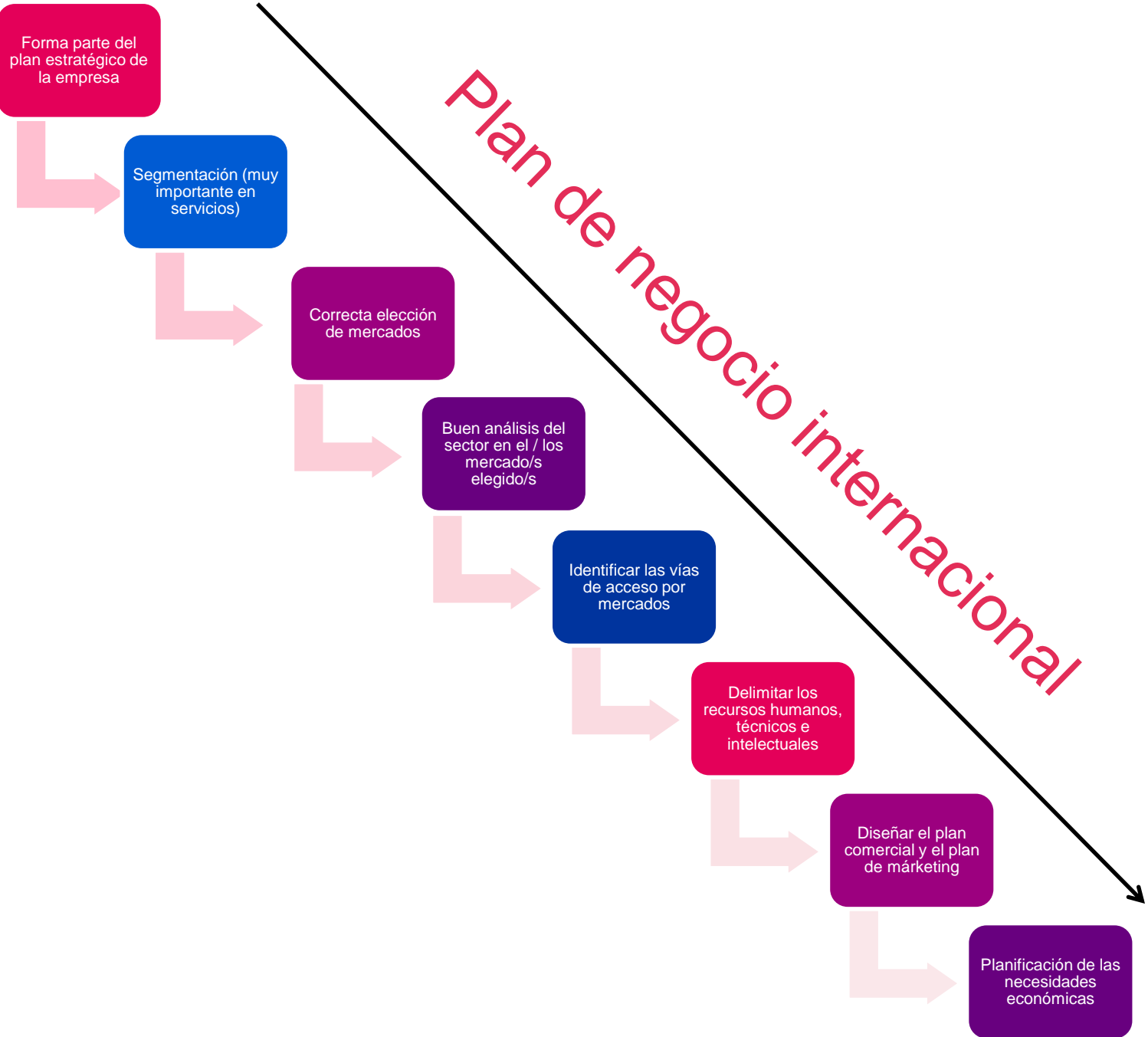
Identificar las vías de acceso por mercados

Delimitar los recursos humanos, técnicos e intelectuales

Diseñar el plan comercial y el plan de márketing

Planificación de las necesidades económicas

Plan de negocio internacional



Los martes de Comercio Exterior

Ponente: Pura Soto

Muchas gracias

SEIMED .EU

