

ELABORACION DEL PLAN DE NEGOCIO PARA EXPORTACION

Dr. César Augusto Atoche Pacherras

www.cesar-augusto-atoche.com

I. MARCO TEÓRICO

- a. El Plan de Negocio
- b. El Plan de Negocio para Exportación
- c. Importancia de Elaborar un Plan de Negocio para Exportación
- d. Beneficios del Plan de Negocio para Exportación

II. ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA EXPORTACIÓN

a. Análisis del Potencial Exportador

- Datos de la Empresa
- Fortalezas y Debilidades

b. Plan Estratégico y Organizacional

- Visión de la Empresa
- Misión de la Empresa
- Valores de la Empresa
- Objetivos, Estrategias e Indicadores

c. Análisis del Producto en el Mercado Objetivo

- Producto
- Selección del Mercado Objetivo
- Datos del País Objetivo
- Perfil del Mercado
 - Exigencias para el Producto
 - Canales de Distribución
 - Medios de Transporte
- Consumo Aparente
- Perfil del Mercado Consumidor
 - Segmentación Demográfica
 - Segmentación Geográfica
 - Segmentación Psicográfica
- Medición de Mercado
- Análisis de la Competencia
- Oportunidades y Amenazas
- Plan de Marketing 4 P's

d. Análisis de Gestión Exportadora

- Análisis de Costos y Precio de Exportación
- Modalidades de Pago Internacional
- Distribución Física Internacional

e. Análisis Económico-Financiero

- Inversión requerida
- Financiamiento
- VAN
- TIR
- Análisis de Sensibilidad