**Guía para elaborar Proyectos de Internacionalización**

Esta es una Guía para elaborar tu Proyecto de Internacionalización.

Se deberá completar cada sección. Los campos indicados con un asterisco (**\***) son obligatorios.

1. **Plan Estratégico.**
2. **Resumen Ejecutivo de la estrategia de internacionalización**

|  |
| --- |
| Resumen de no más de 500 palabras sobre la estrategia de internacionalización de la empresa y principales objetivos. **\*** |

1. **Análisis de la empresa.**

* Identificación y descripción de bienes/servicios a ser exportados; análisis de la capacidad de producción y tiempo de respuesta a nuevos desarrollos, pedidos y reposiciones. \*
* Situación contable y financiera; análisis de aspectos tales como la estructura de costos, liquidez, endeudamiento y rentabilidad.
* Descripción de su estructura; identificación de la cantidad de personal capacitada para asumir tareas relativas a la inserción internacional; identificación de necesidades de reclutamiento o capacitación.
* Experiencia exportadora previa de la empresa: año de comienzo de exportación, mercado/s de destino, productos exportados y estrategia de entrada utilizadas. Indicar fortalezas y debilidades de la empresa en su experiencia exportadora. \*
* Descripción de herramientas de promoción y comunicación (catálogo de productos, folletos, página web, etc.). \*
* Análisis de las principales fortalezas y debilidades de la empresa para su inserción exportadora (nueva o consolidación). \*

1. **Mercado objetivo**

**c.1. Identificación mercado(s) seleccionado(s)**

* Justificación de la elección. **\***
* Construcción de costos para la exportación, y en destino; temas tributarios y de habilitaciones**. \***
* Descripción del/los mercados: análisis estadístico de las importaciones y consumo aparente del producto en el mercado seleccionado.
* Evaluación de su potencial: identificación de las oportunidades que ofrece. **\***
* Identificación de principales barreras de ingreso al mercado: arancel, preferencias arancelarias, impuestos internos, requisitos de ingreso, acuerdos comerciales, certificaciones, aspectos tributarios, etc.
* Aspectos de propiedad intelectual e industrial, marcas y patentes.

**c.2. Identificación de la competencia y propuesta de valor**

* Identificación y análisis de competidores, identificación de productos similares o sustitutos. **\***
* Estrategia de competencia seleccionada.
* Diferencial de la propuesta. **\***

**c.3. Estrategia de entrada.**

* Establecer la forma de exportación del bien o servicio seleccionada: exportación directa o indirecta, acuerdos con empresas en destino, establecerse en el exterior, canales de distribución, promoción, otros. Justificación de la elección. **\***
* Estrategia de precio: análisis de precios en el mercado objetivo; fluctuaciones y tendencias.
* Medios de pago, Incoterms, sugerencias respecto a modalidades de cotización.
* Estrategia de distribución: identificación de canales de distribución, condiciones de almacenamiento y transporte.
* Estrategia de producto: normativa de empaque y embalaje en el mercado de destino; requisitos de etiquetado; adaptación del producto a las necesidades del consumidor en el mercado objetivo.
* Estrategia de promoción: identificación de prácticas de publicidad y comunicación más utilizadas en el mercado objetivo.

**c.4. Dificultades a la entrada.**

Indique cuáles son a su entender las principales dificultades para el ingreso o expansión de ventas al mercado seleccionado (normativa vigente, regulaciones, grado de competencia, etc.) y la estrategia de la empresa para enfrentarlas. **\***

1. **Experiencia exportadora previa de la empresa.**

Detallar la experiencia exportadora de la empresa (principales mercados, mercado objetivo). \*

1. **Resultados esperados.**

**e.1) Indicar los principales resultados esperados de la estrategia de internacionalización.**

Por resultados esperados se entienden los logros o beneficios que la empresa obtendría de la ejecución de la estrategia diseñada.**\***

A modo de ejemplo pueden mencionarse:

* Acceso a nuevos mercados
* Crecimiento de la facturación total de la empresa
* Crecimiento de las exportaciones
* Reducción de costos por economías de escala
* Innovación en producto
* Innovación en proceso
* Impacto en términos de empleo (cantidad y calidad)
* Impacto en términos de posicionamiento de la empresa y su *branding* a nivel internacional
* Otros

**e.2) Exportaciones que se espera lograr.**

Proyección de las exportaciones que la empresa espera lograr en el mercado objetivo luego de la implementación de la estrategia de internacionalización. Se sugiere indicar cuantitativamente las exportaciones (valor y unidades físicas) que la empresa espera lograr en un horizonte de tres años a partir de la implementación del plan. **\***

1. **Plan de acción.**

Además de la estrategia de internacionalización, el plan deberá contener un Plan de acción para implementar dicha estrategia. **\***