



## Guía para elaborar Plan de Internacionalización

Un plan de internacionalización:

→ Te ordena y te enfoca    ↑ Maximiza resultados    ↑ Optimiza recursos    ✓ Minimiza Riesgos

*Esta es una guía de referencia de los factores a tener en cuenta al planificar la internacionalización de tu empresa. Puedes tener en cuenta todos o algunos, la idea es que te sirva de guía y soporte.*

### I. Plan Estratégico.

#### a) Resumen Ejecutivo de la estrategia de internacionalización

*Max 500 palabras sobre la estrategia de internacionalización de tu empresa y principales objetivos.*

#### b) Análisis de la empresa.

- Identifica y describe los bienes/servicios a ser exportados; análisis de la capacidad de producción y tiempo de respuesta a nuevos desarrollos, pedidos y reposiciones.
- Indica fortalezas y debilidades de la empresa para su inserción exportadora.
- Describe y analiza tus herramientas de promoción y comunicación (catálogo de productos, folletos, página web, redes).

#### c) Mercado objetivo

##### c.1. Identificación de mercado(s)

- Selecciona y prioriza mercados objetivo
- Justifica la elección
- Construye los costos para la exportación; ten en cuenta costos en destino; temas tributarios y de habilitaciones y registros.

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

- Identificación y análisis de competidores, identificación de productos similares o sustitutos.
- Diferencial de la propuesta. Define tu propuesta de valor

##### c.3. Estrategia de entrada.

- Establece la forma de exportación del bien o servicio seleccionada: exportación directa o indirecta, acuerdos con empresas en destino, establecer oficina, agente, canales de distribución, promoción, otros. Justifica la elección.

##### c.4. Dificultades a la entrada.

Indica cuáles son a tu 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.

#### d) Experiencia exportadora previa de la empresa.

En caso de tenerla, detalla la experiencia exportadora de la empresa (principales mercados, mercado objetivo).



## **e) Resultados esperados.**

---

### **e.1) Indica los principales resultados esperados de la estrategia de internacionalización y mídelos.**

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
- Ampliación de base de clientes
- Crecimiento de la facturación total de la empresa
- Crecimiento de la facturación en exportación de la empresa
- Reducción de costos por economías de escala
- Innovación en producto
- Innovación en proceso
- Mejoras en productividad y costos
- Impacto en términos de posicionamiento de la empresa y su branding a nivel internacional
- Mejora de la rentabilidad de la empresa

### **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, número de órdenes, contratos) que la empresa espera lograr en un horizonte de tres años a partir de la implementación del plan.

*Si te interesa profundizar en las razones para elaborar un plan de internacionalización y sus contenidos, te sugerimos ver los siguientes materiales:*

*[Por qué un plan de internacionalización vale la pena](#)  
[Programa de Formación en Habilidades de Exportación – Módulo 1](#)  
[Guía Básica del Exportador](#)*