

# **"COMIENZA A EXPORTAR-EXPORTANDO"** (D.R.)

PLAN DE NEGOCIOS TEÓRICO-PRÁCTICO,  
CAPACITACIÓN, CONSULTORÍA Y ASISTENCIA TECNICA  
EN UN PROYECTO TIPO "LLAVE EN MANO"

DISEÑO, PUESTA EN MARCHA, EJECUCIÓN Y SUPERVISIÓN PARA EL  
DESARROLLO EXITOSO DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS DE  
EXPORTACIÓN

SIGUIENDO LAS RECOMENDACIONES DEL PROGRAMA GARANTIZAMOS  
QUE SE REALIZA UNA EXPORTACIÓN EXITOSA DURANTE EL CURSO

DIRIGIDO A EMPRESAS

- Interesadas en aumentar sus ventas y utilidades,
- Con capacidad disponible de producción y/o distribución y,
- Compromiso por insertarse en la competencia internacional bajo los criterios de *Empresas de Clase Mundial*.

## **OBJETIVO**

:

Que, en el plazo más corto posible y siguiendo los criterios de *Buenas Prácticas de Negocios*, así como de la óptima operación y aprovechamiento de los recursos de la empresa, logremos realizar ventas sostenidas en el mercado internacional de acuerdo a la política de rentabilidad establecidas por dicha empresa, colaborando a la mejora del medio ambiente y del respeto debido a los recursos humanos.

## **CONTENIDO RESUMIDO DEL PROGRAMA:**

### **PRIMERA ETAPA: PREPARACIÓN DE LA OFERTA DE NEGOCIOS**

Elaboramos una propuesta de negocios de acuerdo a los estándares de comercio internacional y acorde con los objetivos comerciales de la empresa

### **SEGUNDA ETAPA CIERRE DE NEGOCIOS EN EL EXTRANJERO**

Probamos a que los compradores hagan sus pedidos bajo las condiciones propuestas hasta que logremos cerrar los pedidos necesarios para lograr la meta de ventas. En caso contrario analizamos si conviene hacer ajustes y adecuaciones o mejor sea buscar otro prospecto.

### **TERCERA ETAPA: ENTREGA, COBRANZA Y POSVENTA**

Confirmados los pedidos y condiciones de pago se supervisan las entregas, documentación, cobranza, aseguramiento de la satisfacción del comprador y nueva orden de compra. Se emite una recomendación para un plan de crecimiento a mediano plazo.

Esta estrategia se aplica también para negocios de Inversión, Tecnología y Franquicias.

### **LOS TIEMPOS DE REALIZACIÓN**

Desde una semana hasta un año, según las condiciones encontradas en el mercado de destino, la capacidad de respuesta de la empresa, la economía en general y otros factores sobre los cuales algunas veces hay control y otros no.

Duración: Cuatro meses con un proceso de asistencia técnica, capacitación y consultoría.

Inversión: 5% sobre las ventas cobradas, una cantidad mensual durante 4 meses a cuenta de estas comisiones.

Resultados: Por lo menos, se realiza una exportación exitosa durante el curso, siguiendo las indicaciones

**Instructor:**

Marcos Albarrán Cano, dedicado al comercio exterior desde 1982, Especialista en Comercio Internacional, Joint-Venture (Co-inversión) y Transferencia de Tecnología.

Instructor Empresarial por Nacional Financiera en 1993 y

Registro como capacitador ante la S.T.P.S. No.143307,

Licenciado en Mercadotecnia por la American Sales & Marketing Association de Texas Capítulo México, en 1980,

[www.linkedin.com/in/exports-trading-consulting-joint-venture--fda-food-usda](http://www.linkedin.com/in/exports-trading-consulting-joint-venture--fda-food-usda),

<https://andinatrading.wordpress.com/acerca-de/>

[marcos@andinatrading.com](mailto:marcos@andinatrading.com), Tel. (+52-81) 1562-0651 / 8087-8478,

Monterrey, México

***Monterrey, México, 2019.***

El temario detallado se presenta en la próxima página.

## **T E M A R I O DETALLADO**

### **PRIMERA ETAPA: PREPARACIÓN DE LA OFERTA DE NEGOCIOS**

#### **OFERTA:**

a) Producto, b) Volumen, C) Tiempo y forma de entrega, d) Calidad, e) Garantía, f) Atributo Crítico, g) Canales de distribución, h) lista de precios.

#### **COTIZACIÓN:**

a) precio de Exportación, b) Términos Internacionales Ex -Works, FOB, CIF., etc., c) Tipo de moneda, d) Vigencia.

#### **MUESTRAS:**

a) tipo, b) cantidad, c) tamaño, d) forma de entrega.

#### **APOYOS VISUALES:**

a) folletos, b) catálogos, c) CD's., d) brochure de la empresa, etc.

#### **MANEJO DE MERCANCÍA:**

a) envase y embalaje, b) transporte, c) seguro, d) lista de empaque, e) Carta de instrucciones, f) Otros documentos.

#### **GUION DE TRABAJO:**

a) términos técnicos, b) competencia, c) valor agregado, d) usos, aplicaciones, e) historial resumido.

### **SEGUNDA ETAPA. CIERRE DE NEGOCIOS EN EL EXTRANJERO**

#### **LOCALIZACIÓN DE PROSPECTOS:**

Localización, identificación y evaluación de posibles compradores / distribuidores / inversionistas.

#### **PERFILES DE COMPRA:**

Se definen las: Cantidades, Precios, Formas de Pago, Potencial de compra, Territorio, Condiciones Generales.

**COMPETENCIA:**

País de origen, calidad, arraigo, marcas, condiciones de: venta, distribución, representación, co-inversión, obtención de muestras y/o fotografías, grabaciones, especificaciones de productos.

**MARCO LEGAL:**

Registro de marca, contratos, regulaciones, normas, barreras, facilidades y restricciones.

**COLOCACIÓN DE PEDIDOS:**

Negociación de las condiciones, adecuaciones de la oferta-demanda.

**POLÍTICAS DE VENTA Y DISTRIBUCIÓN:**

Formulación de las mismas.

**ETAPA III. ENTREGA, COBRANZA Y SEGUIMIENTO POST-VENTA****SEGUIMIENTO A LA NEGOCIACIÓN:**

Hasta La confirmación o no de los pedidos, entregas, cobranza, etc.

**SERVICIO POSVENTA:**

Verificación de la entrega, pago, satisfacción del primer pedido, repetición de compra, cumplimiento de las condiciones de venta-distribución.

**DESARROLLO DE MERCADOS:**

A largo plazo, aprovechamiento máximo del potencial del comprador, optimización de los canales de distribución y puntos de venta.

**ETAPA FINAL: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN EN CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN, PLANES DE CRECIMIENTO.**

**CONSIDERACIONES DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL A MEDIANO Y LARGO PLAZO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA EMPRESA Y SU SÓLIDA EXPANSION EN MERCADOS EXTRANJEROS.**