



Emprender en el Extranjero, Multiplica tus Posibilidades

Eugenia Vega Montesino

- Presentación, Objetivos
- Datos Interesantes
- Por qué Emprender Fuera
- Ventajas y Desafíos
- Recursos y Estrategia
- Aplicación Práctica
- Ronda de Preguntas

Sesión

- 1 Tu Nombre
- 2 Servicio/Producto Empresa
- 3 Interés en Emprender Fuera



Presentación

En el extranjero hay:

- ✓ 4.183 empresas españolas con filial
- ✓ 788.356 personas trabajando en ellas
- ✓ 198.330 millones de facturación al año
 - ✓ 234.225 españoles
 - ✓ 11.200 científicos
- ✓ 350.000 millones, cifra histórica exportaciones 2013

(Datos del Instituto Nacional de Estadística) INE 2013

Datos interesantes



Exportaciones

Francia, Alemania, Italia, Portugal, Reino Unido, EEUU, China, Países Bajos, Argelia, Rusia, Marruecos, Turquía, Arabia Saudí, México, India, Brasil.



**Principal destino
de las exportaciones
españolas**

Países

- Ganar competitividad, Aprendizaje
- Mayor Rentabilidad del Mercado Internacional
- Crecimiento del Sector, Límites
- Aprovechar la Capacidad Ociosa de Fabricación, Economías de Escala
- Escasez del Producto o Servicio
- Diversificar el Riesgo
- Menores trabas burocráticas para emprender

Razones

- Estabilidad de Ventas
- Proximidad al Cliente
- Ganar imagen y prestigio (interno y externo)
- Eliminación del Coste del Transporte Internacional
- Compensación de Resultados
- Acceso a la Financiación Internacional
- Planificación Fiscal Internacional (Paraísos Fiscales)
- Eliminar Barreras Culturales

Ventajas

- Volatilidad de los Tipos de Cambio
- Desconocimiento de Oportunidades Comerciales
- Difícil Acceso a Compradores en el Extranjero
- Falta de Contactos y de Conocimiento de la Forma de Actuar Fuera
- Elevados Costes de Transporte, Coordinación y Control

Desafíos

- Idioma, Cultura, Gustos, Tradiciones
- Restricciones Legales Gubernamentales
- Barreras Arancelarias: Derechos Aduaneros
- Controles de Calidad y Sanidad
- Controles a la Propiedad de la Empresa
- Restricciones para la Repatriación de Beneficios
- Obligación de Fabricar Productos con Contenido Local;
- Obligación a Contratar Trabajadores Locales

“Dónde estamos y con qué recursos contamos.
Dónde queremos ir, cómo y
con qué recursos lo hacemos”.



Plan de negocio

1. Demanda, Elección de Mercado
2. Empresa Lista, capacidad de producción, servicio al cliente
3. Marketing: Mercado, Producto, Precio, Empaquetado, Canales, Promoción,
4. Sólo o con Socios, Inversión Directa
5. Tienda Online
6. Visita Ferias Internacionales del Sector
7. Medios de Pago
8. Recursos, Financiación

Estrategia

Cámara
Alicante



Instituto de Crédito Oficial

COFIDES 
Capital para tu inversión exterior

coface
FOR SAFER TRADE



El mundo es tu mercado

PIPE 
Plan Iniciación
Promoción Exterior

CESCE 

 **European
Investment
Bank**

The EU bank 

dgMarket[®]
Tenders Worldwide

 **conquistacoach**

10. Patentes y Marcas
11. Logística y Transporte: Incoterms
12. Aplicación IVA
13. Seguros de Cambio
14. Consorcios de Exportación (UTE)
15. Joint Venture, Franquicia
16. Licitaciones y Concursos Internacionales
17. Subcontratación

Estrategia

	Internos	Entorno
Positivos	¿Cuáles son tus fortalezas en comparación con tus competidores? ¿Estás aprovechando al máximo tus fortalezas?	¿Qué oportunidades hay en el mercado? ¿Qué estás haciendo para apoderarte de esas oportunidades?
Negativos	¿Cuáles son tus debilidades? ¿Qué estás haciendo para fortalecer tus puntos débiles y disminuir tu vulnerabilidad?	¿Cuáles son tus amenazas? ¿Estás considerando un plan alternativo en caso que esas amenazas se hagan realidad?

Análisis DAFO

Video compartida por

www.todonetwerk.info

Propiedad de

www.adtriboo.com

Soluciones Creativas



Entrepreneurs, Good Luck Abroad!

Eugenia Vega Montesino
Business Coach & Trainer

www.conquistacoach.com
eugenia@conquistacoach.com