



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

[e4f-network.eu](http://e4f-network.eu)

## Autoevaluación del desarrollo internacional de las PYME

### 1. ¿Cuál es el estado de avance de mi proyecto / mi situación?

- Soy promotor de proyectos, mi empresa aún no se ha puesto en marcha
- Mi empresa está funcionando y ya realizo ventas en mi mercado nacional
- Soy empresario autónomo
- Tengo una pequeña empresa y ya tengo empleados

### 2. ¿Cuál es mi proyecto de desarrollo internacional?

- Deseo seguir siendo una pequeña empresa
- Busco desarrollarme en modo Start Up con captación de fondos
- Busco fortalecer mi empresa con el apoyo de socios y asociados

### 3. ¿En qué contexto emprendo mi enfoque internacional?

- Voy a lanzar mi proyecto y quiero ir directamente a la exportación
- Deseo desarrollar mi actividad hacia nuevos mercados
- Tengo que hacer frente a una disminución de la actividad en mi mercado actual

### 4. ¿He realizado un estudio de mercado preliminar?

- Un amplio estudio económico y sectorial de la situación en cada país
  - o Países en crecimiento, países emergentes
  - o Estabilidad política
  - o Hábitos de consumo, nuevas tendencias
  - o Posición en relación con Europa, acuerdo de libre comercio, política aduanera
  - o Normativa vigente
  - o Facilidad para desarrollar actividades económicas
- Selección de uno o varios países objetivo
  - o Mercado, consumidores
  - o Estudio de la competencia
  - o Posibles conexiones, facilidad de acceso, coste del transporte
  - o Los diferentes eventos, ferias y exposiciones en el mundo
  - o Misiones de exploración

### 5. ¿Cómo planifico mi desarrollo internacional?

- Mi política de ventas
  - o Ventas online
  - o Ventas a través de distribuidores mayoristas



Co-funded by  
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

[e4f-network.eu](http://e4f-network.eu)

- Ventas a través de socios de valor añadido
- Ventas directas a minoristas
- Venta directa a puntos de venta, tiendas emergentes, stands en ferias
- Conocimiento de mi marca
  - Networking
  - Seminario de sensibilización para revendedores
  - Seminarios de sensibilización e información para clientes y consumidores
- Mis acciones de marketing y comunicación
  - Página web multilingüe
  - Presencia en las redes sociales
  - Comunicación en los medios de comunicación
  - Intervención de agencias de comunicación y marketing, locales o familiarizadas con la cultura del país o países objetivo
  - Creación de un kit de exportación con tarjetas de visita, kakemono, folletos, página web, facebook, instagram, linkedin, en inglés y, si es posible, en el idioma o idiomas de los países en cuestión.

## 6. ¿Cómo organizar mi acción internacional?

- Preveo un aumento de mi producción
  - Establezco una previsión de actividad y los correspondientes costes de compra y producción
  - Busco subcontratistas en mi país de producción o en los países objetivo
  - Posible contratación de colaboradores especializados
- Aprovecho las posibilidades logísticas y de almacenamiento de mis socios distribuidores
- Me apoyo en uno o varios importadores especializados si es necesario
- Intento mutualizar los costes y las acciones internacionales, gracias a facilitadores (E4F, CCEM, etc.), me beneficio de su visibilidad y su experiencia

## 7. ¿Cómo limitar el riesgo de mi diversificación internacional?

- Recorro a instituciones u organizaciones capaces de limitar o asegurar mi riesgo
  - En mi proceso de prospección de exportaciones
  - En mis actividades de exportación - seguro de las mercancías entregadas
  - Me aseguro contra los riesgos de impago o de depreciación y riesgo de tipo de cambio

Ahora elabora...



Co-funded by  
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

[e4f-network.eu](http://e4f-network.eu)

## 8. ¿Cómo financio mis actividades de exportación?

- Desarrollar tus actividades de exportación implica costes de prospección, comunicación, desarrollo comercial y distribución.
- La expansión internacional suele implicar el recurso a proveedores de servicios o empleados adicionales;
- La entrada en nuevos mercados puede llevar tiempo, con un desfase entre las inversiones y los beneficios.

Por lo tanto, es necesario evaluar la propia capacidad de autofinanciación, preparar un expediente y un pitch con un modelo de negocio y un plan de empresa para los banqueros y otros socios financieros.

Los socios financieros pueden ser inversores privados y también proveedores o socios comerciales que se beneficiarán de este aumento de la actividad y de la presencia internacional.

Es necesario preparar diferentes simulaciones en función del éxito de la búsqueda de fondos.

Mutualizar mis acciones, permite reducir considerablemente los costes.

## 9. ¿Cómo preveo el impacto de mi enfoque de la exportación en la gestión de mi empresa?

Internacionalizarse requiere una inversión financiera y de tiempo.

Tienes que afrontar las consecuencias en tu actividad diaria en función del tiempo dedicado a la exportación.

- ¿Qué actividades podré realizar a distancia?
- ¿Qué actividades diarias tendré que relegar?
- ¿Qué colaboradores o socios se verán también afectados por este esfuerzo internacional?
- ¿Cómo puedo ayudarles a prepararse?

## 10. Éxito – Los indicadores

En un plazo razonable y compatible con tus medios financieros y tus expectativas, debes validar los resultados de tus acciones de exportación internacional.

- ¿Cuáles son los resultados en comparación con las previsiones?
- ¿Debo concentrarme en los países más sensibles a mi acción?
- ¿Cuáles son las perspectivas de desarrollo? ¿Debo continuar mi desarrollo hacia otros países?



Co-funded by  
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



E4F

WOMEN IN GLOBAL EXPORT

[e4f-network.eu](http://e4f-network.eu)

- ¿Cómo puedo financiarlos?
- ¿Debo revisar mi modelo de comercialización y distribución?
- ¿Debo mantener mi organización y estructura actuales?
- ¿Debo incorporar nuevos socios?
- ¿Qué política de "productos" o de "servicios"? ¿Ofertas estandarizadas o, por el contrario, personalizadas para responder a las expectativas de determinados mercados?



Co-funded by  
the European Union

"The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."