

PLAN DE NEGOCIO DE EXPORTACION (PLANEX)

Curso Básico

Objetivo:

Identificar las fortalezas y debilidades y prever las amenazas y oportunidades de las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras.

Permite definir los mercado-objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación, en función de la situación actual de su empresa y las oportunidades de mercado

Beneficios al Empresario:

- Demostrar la viabilidad económica y financiera de la idea de negocio.
- Respalda con un documento técnico las solicitudes de financiamiento a bancos y organismos de desarrollo y cooperación nacionales e internacionales.
- Atraer inversionistas
- Organizar las actividades de comercialización en un conjunto coherente que actúa como elemento coordinador.
- Contar con una guía para el seguimiento y la auto evaluación de la actividad de la empresa en su conjunto

Dirigido:

Empresas Exportadoras del Sector Manufacturero, Sector Textil y Confecciones, Sector Agroindustrial, Sector Cuero y Calzado, Sector Artesanía.

Duración:

Programa por Módulo	Teoría Taller
Módulo 0	1 Hora
Módulo 1	1 Hora
Módulo 2	2 Hora
Módulo 3	2 Hora
Módulo 4	2 Hora
Total Horas	8 horas

Duración: 2 días

PLANEX

CRONOGRAMA TENTATIVO

PROGRAMA GENERAL

Módulo	Objetivo	Producto	Tiempo
Módulo 0 Análisis del Potencial Exportador	Realizar autoanálisis empresarial y determinar el potencial exportador	Autodiagnóstico de la Empresa	1 Horas
Módulo 1 Plan Estratégico y Organizacional	Desarrollar visión estratégica y aplicarla adecuadamente a la empresa	Plan Estratégico, Perfil del Equipo empresarial y del Personal	1 horas
Módulo 2 Análisis del Producto en el Mercado Objetivo	Definir los objetivos y diseñar las estrategias de entrada al mercado objetivo y el plan de acciones que las acompañan	Perfil de Mercado Objetivo	3 horas
Módulo 3 Análisis de la Gestión Exportadora	Desarrollar la adecuada competitividad Exportadora	Estructura de costos de exportación, Cotización y Manejo Documentario	2 horas y Media
Módulo 4 Análisis Financiero y Plan Financiero	Análisis Financiero del negocio existente y evaluación financiera del negocio futuro.	Plan Financiero	2 horas y Media
Plan de Negocios Exportador	Integración del Plan de Negocios Exportador y elaboración del Resumen ejecutivo.		10 horas en Total

MODULO 0 ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

Objetivo:

- Realizar autoanálisis empresarial y determinar el potencial exportador

Contenido del Módulo 0

- Identificación de Capacidad Exportadora de la empresa
- Identificación de Fortalezas y Debilidades de la empresa
- Elaboración de los Objetivos, Estrategias e Indicadores

Tiempo del Módulo 0

Programa por Módulo	Hora Programa
Módulo 0	1 horas

Temas

Temas	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo
La Empresa Exportadora	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Hora
Análisis Interno Metodología	Exposición		

MODULO 1 PLAN ESTRATÉGICO Y ORGANIZACIONAL

Objetivo:

- Comprender y aplicar el proceso del Planeamiento Estratégico.
- Comprender la importancia del Personal en una organización que quiere mejorar y crecer.

Contenido del Módulo 1

- Elaboración de la Visión.
- Establecimiento de Cultura Organizacional y de Valores
- Elaboración de la Misión de la Empresa
- Elaboración de la Estructura Orgánica de la Empresa

Tiempo del Módulo 1

Programa por Módulo	Hora Programa
Módulo 1	1 hora

Temas

Tema	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo
Planeamiento Estratégico	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 hora

MODULO 2

ANÁLISIS DEL PRODUCTO EN EL MERCADO OBJETIVO Y PLAN DE MARKETING

Objetivo:

- Realizar una medición adecuada del Mercado y una posterior segmentación del Mercado real para el producto que responda a las exigencias del mismo y la correcta toma de decisiones estratégicas Reconocer la importancia de diseñar un Plan de Marketing en la empresa.
- Hacer un estudio del entorno de la empresa a fin de determinar el Mercado Objetivo destino de todas las acciones de marketing.
- Analizar a la Competencia y a la empresa en relación a ella.
- Formular y dar a conocer estrategias y acciones comprendidas en el Plan de Marketing para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Contenido del Módulo 2

- Elaboración del Perfil del Mercado Objetivo. Elaboración de la medición del mercado.
- Análisis de la Competencia y Benchmarking.
- Análisis FODA.

Tiempo del Módulo 2

Programa por Módulo	Hora Programa
Módulo 2	2 horas

Temas

Temas	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo
Perfil del Mercado Medición del Mercado Segmentación del Mercado	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Hora y Media
Análisis Competitivo Benchmarking	Exposición	Ecran Proyector Separata	30 Minutos
Oportunidades Y Amenazas Plan Estratégico	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Hora
Duración Total del Módulo: 2 horas y Media			

MODULO 3

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN ORGANIZADORA

Objetivo:

- Realizar el análisis de Costos y Precios, Distribución Logística.
- Utilización del Manejo documentario de exportación y lo relacionando a las exigencias internacionales de exportación

Contenido del Módulo 3

- Elaboración de Estructura de Costos de Exportación
- Adecuación a Normas y Requerimientos Técnicos Internacionales en Distribución Física Internacional
- Adecuación a Normas y Requerimientos Técnicos Internacionales de envasado y embalado
- Implementación de Modelo de Cotizaciones y Manejo Documentario
- Manejar los diferentes modos de Formas de Pago Internacional.
- Aplicación adecuada de los distintos regímenes Aduaneros de Exportación.
- Aplicación de Uso de Cotizaciones Internacionales.

Tiempo del Módulo 3

Programa por Módulo	Hora Programa
Módulo 3	2 horas y Media

Temas

Temas	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo
Análisis de Costos, Precios de Exportación	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Horas
Análisis de las Modalidades de Pago Internacional	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Horas
Análisis de la Distribución Física Internacional Manejo Documentario	Exposición	Ecran Proyector Separata	30 Minutos
Duración Total del Módulo: 2 Horas y Media			

MODULO 4

ANÁLISIS FINANCIERO Y PLAN FINANCIERO

Objetivos:

Negocio Existente

- Aplicar métodos de análisis que permiten medir el desempeño financiero de la empresa, para tomar las medidas correctivas.

Negocio Nuevo

- Identificar el proceso de planeamiento financiero y reconocer la importancia de la realización de pronósticos debidamente fundados.
- Definir y aplicar las etapas que se siguen en la formulación del presupuesto financiero.
- Reconocer la importancia del capital en el negocio y las distintas modalidades de financiamiento existentes en el mercado
- Reconocer la importancia de las proyecciones y señalar las premisas que deben considerarse para realizarlas.

Contenido del Módulo 4

- Proporcionar conceptos fundamentales sobre la Gestión Financiera y la importancia del Análisis Financiero.
- Elaboración de los Estados Financieros de la empresa para la elaboración del Análisis Financiero.
- Capacitación en las herramientas adecuadas para la elaboración del Plan Financiero.
- Elaborar los Presupuestos de Ventas, Costos y Gastos, para la elaboración de los Flujos Proyectados.
- Elaborar el VAN y el TIR con los Flujos Proyectados.

Tiempo del Módulo 4

Programa por Módulo	Hora Programa	Sesión en Computo
Módulo 4	9 horas	3 Horas

Sesiones y Talleres

Sesión / Taller	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo
Análisis Financiero	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Hora
Plan Financiero Presupuesto Maestro	Exposición	Ecran Proyector Separata	1 Hora
Sensibilización de la Evaluación Financiera	Exposición	Ecran Proyector Separata	30 Minutos
Duración Total del Módulo: 2 horas y Media			