



[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

CÓMO EVALUAR UN MERCADO DE EXPORTACIÓN

PAEV / BARQUISIMETO 2017

FACILITADOR:
Luis Alberto Russián

CONECTAMOS SOLUCIONES



“Inteligencia es la capacidad de adaptarse al medio”

Stephen Hawking

El proceso de decisión para exportar



El convencimiento de convertirse en exportador, no es un proceso reflexivo, que evoluciona mediante la autoevaluación, convencimiento propio o la introspección.

Se desarrolla a partir de la información, de la comparación y la experiencia de los pares.

Haga su proceso, infórmese y tome la decisión.



[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

EL RETO EXPORTADOR ES
INTERNACIONAL Y NO LOCAL

CONECTAMOS SOLUCIONES

Tramos de este viaje.

1. Información para derribar la primera hilera de barreras del reto exportador.
2. Una vista por el telescopio de la competencia internacional.





[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

Exportar o no exportar?, he allí el dilema

Para la fase pre-exportación

Dónde está el potencial?



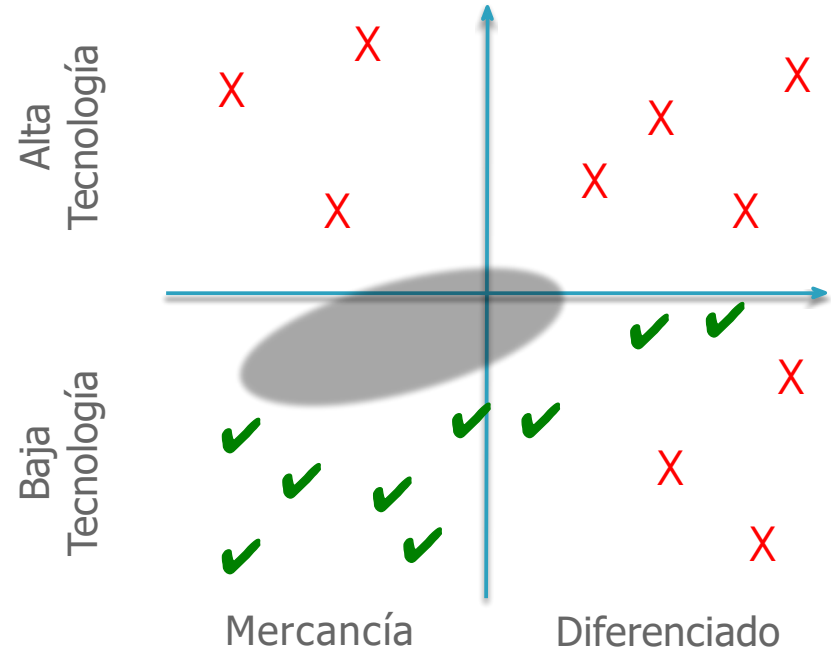
Por lo general en procesos con costo mayoritariamente en Bs, p.e:

- IT, BPO, ITO, SW, APPs
- Ron, Cocuy, ponches, etc.
- PVC, plásticos y otros químicos,
- Detergentes industriales.
- Cacao Premium, café servido.
- Partes y piezas automotrices,
- Textiles, y

En general, en todas las industrias .

Cuál es la ventaja?

LOS COSTOS COMO VENTAJA COMPETITIVA



Hay beneficios?



- Libre uso del 60% de los USD de la operación,
- Financiamiento en USD con BANCOEX,
- Diversificación de riesgo económico,
- Utilización oportuna de capacidad ociosa,
- Incluir tensión productiva a la empresa.
- Planificación de largo plazo.

A qué hay que enfrentarse?

1. Logística de exportación, aduanas, control de cambio y resguardo de tráfico,
2. Contactos comerciales,
3. Costos ocultos e impuestos.
4. Financiamiento, cartas de crédito, créditos y seguros de cobranza, inversión.
5. Desactualización en prácticas competitivas, tecnológica y de gestión.





[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

Derribando el primer obstáculo y miremos...

...una primera foto del reto exportador.

La exportación es otro paso del control de cambio?

Los empresarios llegan a la exportación, por un tortuoso paseo persiguiendo la ruta de acceso a divisas.

Con impactos en la empresa de descapitalización, deuda, obsolescencia, riesgo cambiario, capacidad ociosa.



Cómo están las empresas luego de este viaje de 17 años?



Después de aplicar una estrategia de subsistencia basada en la gestión de regulaciones,

Con áreas de mercadeo y ventas disminuidas.

Entonces la visión de la exportación

Es un reto exigente,
peligroso, imposible, muy
regulado, con riesgos
empresariales y personales

Aunque necesitamos las
divisas, habrá otro camino, o
no habrá más opción que la
ruta exportadora?





*“...Busca la vía para competir, exportar e innovar, no dejes de crecer.
Atrévete, o tu futuro será desaparecer!”*

*Programa de Acompañamiento a
Exportadores Venezolanos, PAEV.*

La primera línea de retos /dilemas del exportador

Nueva política cambiaria

Existirán tres mecanismos para proveer de divisas al país

1 Cencoex	2 Sicad	3 Simadi
Alimentos y medicinas Atenderá 70 % de las necesidades de divisas del país La tasa se mantiene en 6,30 bs por dólar Cupo viajero, electrónico, remesas y estudiante se tramita via Cencoex a tasa Sicad 3.000 \$ Viajero	Sectores productivos a tasa que defina cada subasta Comienza en 12,00 bs por dólar El nuevo esquema no altera los cupos de divisas para viajeros y electrónico que se mantienen en \$3.000 y \$300 respectivamente Cupo viajero, electrónico, remesas y estudiante se tramita via Cencoex a tasa Sicad 300 \$ Electrónico	Podrán participar personas jurídicas y naturales Efectivo en casas de cambio hasta 300\$ diarios Requisitos • Cuenta en dólares en un banco nacional • Se solicitarán los mismos recaudos que se exige para el Sicad 2: • RIF • Última declaración del ISE • Carta de residencia, en el caso de las personas naturales

Fuente Ministerio de Finanzas-BCV



1. Cencoex, Sicad, Simadi;
2. Aviones, barcos, contenedores, buques, fronteras, puertos y aeropuertos;
3. Resguardo, antidrogas, GNB;
4. Cadena de custodia, drogas, certificaciones, seguridad;
5. Dólares, finanzas, BCV, Impuestos.

Cuándo se obtiene el título de exportador?

Los anteriores son todos, temas de corto plazo.

Requieren la experiencia, y manejo de un aliado experimentado.

Exportador!, solo después de 7 años, allí todos te verán como tal.

- Control de cambio,
- Logística, aduanas,
- Seguridad, integridad y
- Finanzas.

- Competencia, competitividad;
- Negociación,
- Distribución,
- Posicionamiento
- Calidad, Innovación

- Marca país,
- Impulso de tendencias,
- Negocios de franquicias de productos y procesos.

Es preferible buscar un sitio, para ver ...



1. El mercado para empezar,
2. Quienes son los potenciales competidores,
3. El grado de homologación competitiva,
4. La propuesta de valor ganadora, y su defensa.
5. La estrategia de penetración,
6. La planeación financiera de todo,
7. La preparación para la negociación.



[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

Producto, mercado y competidores.

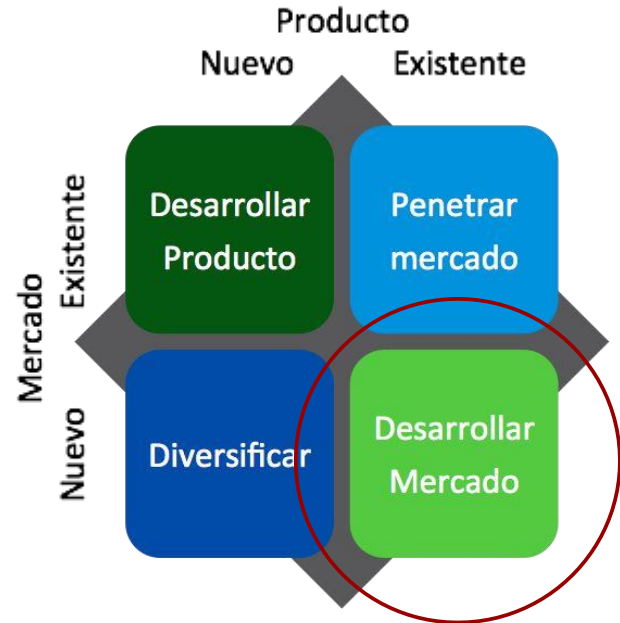
CONECTAMOS SOLUCIONES

El PAEV recomienda Desarrollar Mercado, M1 P1.

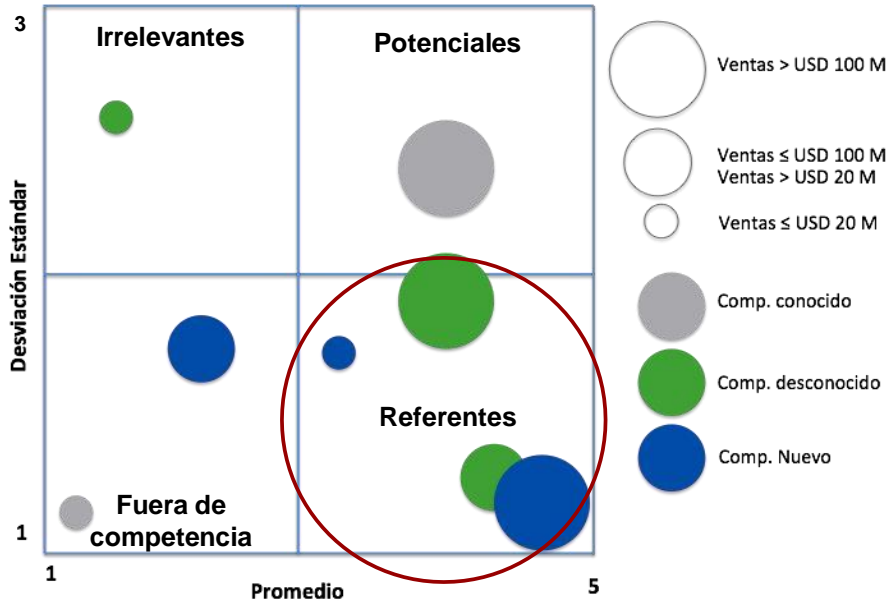
Para principiantes, M1: 1 mercado,
P1: 1 producto a la vez.

1 Mercado, con una sana
combinación de condiciones
favorables y tensión competitiva;

1 Producto, bien desarrollado,
conocido y con el que podemos
crear valor.



Referentes, y la trazabilidad competitiva.



La identificación de referentes es la piedra angular de la metodología de Diagnóstico Competitivo, según (DC-PAEV),

La aplicación automatizada de este análisis de manera periódica permite la Trazabilidad Competitiva.

Algunos comentarios de los participantes...

“...Con estas herramientas tomamos consciencia de dónde tenemos capacidades para competir...”

“Al evaluar varios mercados, le perdimos temor a iniciar en los grandes mercados mundiales...”

“Con el análisis competitivo PAEV, descubrimos oportunidades de innovación en el mercado objetivo, y en Venezuela”

“Estas herramientas del PAEV, son un caja pesada de herramientas, que llevo con el mayor de los gustos...”

“Mi mayor satisfacción es ver a mi equipo iluminado y entusiasmado con un nuevo plan, viable y de largo plazo.”

“Lo que me preocupa ahora es que el PAEV se va acabar, y cómo logramos seguir con este empuje”



[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

Grado de Homologación: Producto, Proceso y Modelo de Negocios

Metodologías de Benchmarking.

Comparaciones de estrategias, basadas en los atributos de: producto, procesos y del modelo de negocio.

Identificando las brechas de homologación, así como las oportunidades de diseño de Propuestas de Valor de carácter disruptivo.



KM: Categorías de #PecadosDelExportador en Twitter



1. Producto: homologación de requisitos con producto existentes en el mercado,
2. Procesos: modelo de negocios de la competencia y cómo está el cliente afiliado,
3. Plaza: nichos de producto/mercado,
4. Personas: talento humano,
5. Promoción: conexión con el cliente y el consumidor final.

Algunas brechas



de producto

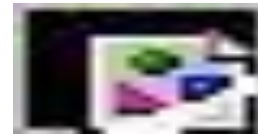
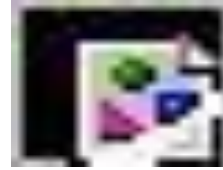


Algunas experiencias en



No lo

con productos



Las más importantes



en procesos



Algunas brechas



de modelo de negocios



Ejemplos



de modelo de negocios



Conexión con el canal

Para el canal, un socio analítico e innovador:

- Conocer el comportamiento del cliente y consumidor,
- Conocer cómo decide la compra,
- Qué y quiénes lo influyen,
- Cómo participar de los cambios de este proceso.



Conexión con el cliente

La experiencia recomienda entender rápidamente:

1. El proceso de decisión de compra de su cliente.
2. Aspectos que influyen su decisión,
3. Atributos predilectos,
4. Productos correlacionados,
5. El proceso de conversión de clientes y su experiencia?





[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

El método del Programa de Acompañamiento a Exportadores Venezolanos.

Adecuación y/o diseño de disrupción

Homologar la oferta de valor,
buscar la disrupción,

Luego, la diferenciación,
basada en el relacionamiento y
el ADN de marca

No es un nuevo producto, es
una Oferta de Valor Disruptiva

Mercado /
Nicho

Producto
Homologado

Conocimiento
del Cliente

Personas

Modelo de
Negocios



[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

la vida de los exportadores
ahora en los mercados internacionales.

Para la fase de exportación

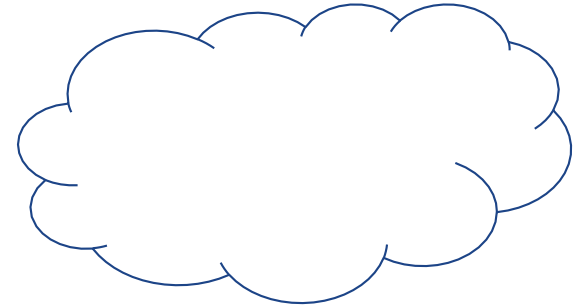
CONECTAMOS SOLUCIONES

El destino del exportador

Mercados altamente
competidos,

Ciclos de productos mucho
más cortos y exigentes,

Las nuevas tendencias en
oportunidades generan
asombro.





[@PaevExporta](https://www.instagram.com/PaevExporta)

SOBRE EL PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO A EXPORTADORES VENEZOLANOS

CONECTAMOS SOLUCIONES

El PAEV en alianza con...

Es un programa de aceleración de iniciativas exportadoras a cualquier destino.

Desarrolla competencias de la empresa, necesarias para exportar,

Focaliza a la empresa en 3 meses, para adelantar 2 a 3 años de preparación.

Es la entrada al ecosistema de exportación.



Está dirigido a

Para empresas que tienen la convicción y la decisión de llevar adelante iniciativas de exportación.



Existen al menos 5 casos típicos:

- Empresas que tienen objetivos de conquista de mercados internacionales,
- Empresas cuyo objetivo es acelerar el inicio de sus actividades exportadoras,
- Empresa que desean articular sus cadenas de abastecimiento para el desarrollo de proveedores nacionales para sus corporaciones,
- Empresas que ofertan productos y/o servicios intermedios de otros exportables,
- Empresas que desean desarrollarse como impulsores de encadenamientos productivos exportadores.

... es un aliado estratégico del PAEV

... es un aliado estratégico del Programa de Acompañamiento a Exportadores Venezolanos.

Un buen exportador siempre necesita grandes socios para desarrollar sus operaciones.





[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

COMPONENTES DEL PAEV

EN ALIANZA CON ...

CONECTAMOS SOLUCIONES

Programación del PAEV

40 horas presenciales, más 120 horas de trabajo dirigido. En 3 meses.

- Formación/ 20 hrs.
- Mentoría / 10 hrs.
- Formulación / 10 hrs.

Para 10 empresas por edición, de 1 a 3 participantes por empresa.



Módulo de Formación



Centrado en herramientas prácticas para adelantar una estrategia exportadora exitosa:

- Diagnóstico competitivo,
- Planes de adecuación,
- Propuesta Mínima Viable (MVP),
- Preparación para la negociación.

Módulo de Mentoría

Asignación de un mentor adecuado para cada proyecto:

- 10 horas / 5 sesiones de 2 hrs.
- Monitorea los de avances de la estrategia, el análisis financiero y las presentaciones;
- Recomienda reuniones de trabajo y conexiones,
- Custodia los aspectos claves de éxito y los objetivos de la empresa y el programa.



Módulo de Formulación



Herramientas prácticas para la formulación, evaluación y presentación de un proyecto de exportación:

- Formulación del proyecto con el marco de uso de BANCOEX,
- Evaluación de proyectos,
- Sensibilización de variables de inversión, financiamiento y operación,
- Presentaciones efectivas de proyectos.

Paso a paso para la primera exportación

Es un reto alcanzable para cualquier PYME.

- Querer exportar
- Convencerse a exportar
- Atreverse a exportar,

Sirve para eliminar temores, revelar costos ocultos y acelerar la preparación necesaria para exportar.

En el PAEV de CAVECOL nuestros aliados son Taurel.



Actividades complementarias



El PAEV tiene otra serie de actividades complementarias y a las que pueden asistir otros exportadores, tales como:

- Almuerzo para exportadores, con costos por evento. [#AlmuerzoPara Exportadores](#) en Twitter.
- El Foro de Exportadores para presentar proyectos.
- Seminarios especiales, con preferencia de precios para miembros del programa,
- Conectar con iniciativas de viajes comerciales que organicen otras instituciones.

Beneficios del PAEV



- Reduce el tiempo de puesta en marcha de la iniciativa exportadora de su empresa,
- Concentra sus esfuerzos y los de los aliados en lograr los objetivos de exportación,
- Contáctese con las personas que cuentan con la experiencia, experticia, contactos y el aprendizaje de la exportación,
- Conecta a la empresa con el ecosistema de exportadores.



[@PaevExporta](https://twitter.com/PaevExporta)

INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA DEL PROGRAMA

Requisitos del PAEV

- Un equipo de 1 a 3 personas, que asistan al programa, más apoyo interno,
- Conformar un comité interno en su empresa para seguimiento al PAEV,
- Al menos un computador portátil, para su equipo de trabajo,
- En un lapso de 3 meses, dedicar un total de 40 hrs. presenciales y 120 hrs. de trabajo dirigido.



Encuesta de capacidad exportadora



Pasos:

1. Sigue la cuenta: [@ PaevExporta](#) en Twitter,
2. Publica: Tenemos interés de realizar el [#EncuestaDeCapacidadExportadora](#) del [@PaevExporta](#)
3. Recibe el enlace por DM.
4. Sigue el enlace, y responde en 10 minutos, las preguntas. Podrás hacerlo en tu propio teléfono celular.

Assessment y perfilación para inscritos en el PAEV

Una vez la empresa se inscriba en el programa, hará una presentación, para dar a conocer la empresa, la intención exportadora, la experiencia, la preparación actualmente avanzada y condiciones,

La presentación se hace ante los mentores del PAEV.

La próxima sesión de perfilación es: el viernes 23 de septiembre, a partir de las 8.00 a.m.





PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO A EXPORTADORES
V E N E Z O L A N O S

