



# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

**Instituto de Ciencias Económico  
Administrativas**





- Área Académica: Comercio Exterior
- Tema: Importancia del plan de negocios para la exportación
- Profesor(a): Angélica Gómez Yáñez
- Mariana Torres Pérez
- Periodo: Julio Diciembre 2021





# Resumen

El ámbito de los negocios internacionales es muy cambiante, las empresas deben contar con instrumentos de control que les permita atender y planear de manera organizada la dirección de sus negocios, el plan de negocios es una herramienta muy útil para cualquier empresa, sin importar su tamaño, ya sea que se trate de una empresa nueva, un proyecto o la expansión de una firma existente.

Su elaboración requiere de una serie de procesos y análisis sistemáticos, organizados y presentados de forma escrita, describiendo de manera detallada el tipo de negocio, objetivo, estrategias, situación financiera y viabilidad, que servirán a la empresa para la toma de decisiones al incursionar en mercados internacionales.

**Palabras Clave:**

**Plan de negocios, mercado, empresa**





# Abstract

International business environment is very changing, the enterprises have to count with control instruments that allow them to understand and plan their business direction, business plan is an instrument very useful for any company, no matter their size, whether it is about a new company project or the expansion of an existing firm .

Its elaboration requires a series of systematic process and analyses organized and presented in written form, describing in a detail type of business, objective, strategies, financial situation viability, which will serve the Company for decision-making to introduce it in international markets.

**Keywords:**

**Business plan, Market, Company**



# Objetivo General

Identificar la importancia y función del Plan de Negocios para la Exportación, analizando los elementos necesarios para integrar y organizar la información obtenida, que sirva a la empresa para la toma de decisiones.

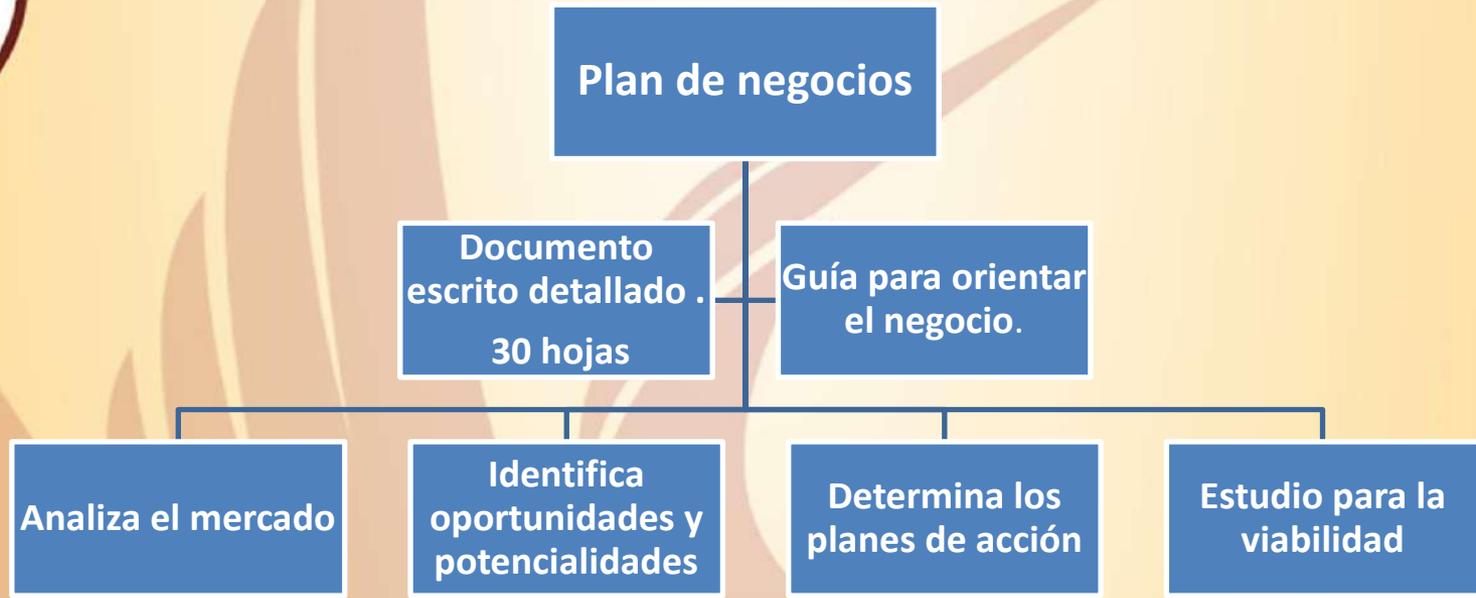


# Objetivos Específicos

- Identificar las características de un plan de negocios para la exportación.
- Determinar su importancia y aplicación en el ámbito de negocios internacionales.
- Describir los elementos, estructura y procesos que lo integran.



# ¿Qué es un plan de negocios?



**Un plan de negocios es una herramienta estratégica de trabajo que sirve como punto de partida para un desarrollo empresarial.**

**Se realiza por escrito plasmando la idea de negocio y la forma como se llevará a cabo, señalando el objetivo, estrategias y tiempo en el que se realizará.**



# ¿Qué aspectos se deben considerar para elaborar un plan de negocios?



# ¿Por qué hacer un plan de negocios para la exportación?

Un Plan de Negocios es importante porque:

- Es el documento que organiza las ideas y les da dirección para la ejecución.
  - Sirve como guía para orientar el negocio.
  - Obliga a mirar hacia el futuro y pensar en estrategias para manejarlo.
  - Ayuda a identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del negocio.
- Sirve de instrumento para los inversionistas potenciales, banqueros, accionistas, abogados, contadores, agentes de seguros, agentes de bienes raíces y agencias gubernamentales.
  - Permite identificar oportunidades de mercado.
  - Anticipa situaciones de riesgo.
  - Permite incursionar en nuevos mercados.
  - Presenta alternativas para la expansión.



# Razones para escribir un Plan de negocios

1.- Es la guía para orientar el negocio

2.-Identifica sectores y competencia

3.-Sirve como herramienta estratégica para la competitividad

4.-Permite monitorear y evaluar de forma anticipada situaciones de riesgo

5.-Identifica la viabilidad técnica y económica del negocio



# Razones para escribir un Plan de negocios

6.-Sirve para facilitar la obtención de recursos financieros para el plan.

7.- Sirve para diversificar el negocio y expandir o crear alianzas.

8.-Sirve para identificar clientes potenciales.

9.- Facilita el control y medición de los resultados.

10.- Sirve para presentar situaciones futuras a corto plazo.

Para su elaboración se debe desarrollar una serie de análisis de factibilidades.



# Análisis de factibilidades



# Proceso y acciones para la elaboración de un plan de negocios

**1.- Observar y preguntar**

**\*Investigar necesidades y deseos insatisfechos**

**2.-Seleccionar cuál de estos puede satisfacer**

**3.- Desarrollar ideas y trabajar con su producto y/o tipo de negocio**





4.- Evaluar el entorno y determinar la oferta exportable

5.- Determinar el mercado meta y su marco normativo aplicable

6.- Analizar y ordenar la información para el diseño de estrategias

7.- Preparar el plan de negocios



**Evaluar y determinar su viabilidad**

# Plan de Marketing Internacional



Para el ingreso a mercados internacionales, es necesario contar con información y estrategias específicas que faciliten su acceso.



# Decisiones del marketing internacional

## Internacionalización

Utilizar capacidad productiva.  
Acceder a mercados más amplios.  
Imagen interna y externa  
Diversificar riesgos  
Utilizar los tratados como estrategia

Elección de mercado objetivo

Adaptabilidad  
Mix Marketing

Forma de entrada

Países posibles  
Mercado objetivo  
Ubicación geográfica  
Legislación  
Análisis del entorno

Diseño de estrategias para la comercialización internacional

Estrategias para la Distribución



# Etapas para elaborar un Plan de negocios para la exportación

**ETAPAS**

Definición del tipo de negocio



Análisis del entorno



Análisis de mercado



Organización y normatividad



Planes operativos



Adaptabilidad del producto y/o servicio



Evaluación financiera y viabilidad



Análisis y plan financiero

Diseño de estrategias



# Estructura general para un plan de negocios para la exportación

Para la elaboración de un plan de negocios, no existe un formato estándar, su diseño y estructura es de acuerdo al tipo de negocio y necesidades que requiera cubrir.

1. Resumen ejecutivo

2. Descripción general del Negocio

3. Análisis situacional de la empresa

4. Análisis del mercado

5. Plan de marketing  
Planes operativos

6. Marco legal

7. Documentación para la exportación

8. Análisis de riesgos críticos

9. Proyecciones financieras



# Conclusiones

El plan de negocios resulta una excelente herramienta reflexiva que permite orientar el trabajo de las empresas brindando mejores oportunidades y posibilidades para expandir, crear, diversificar, controlar y evaluar nuevas condiciones de negocios.



# Referencias Bibliográficas

- Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. (2005). *12ava Guía básica del exportador*. Recuperado el 27 de Junio de 2019, de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63793/GuiaBasicaDelExportador.pdf>
- Bancomext. (30 de Abril de 2009). Guía para elaborar un plan de negocios en comercio exterior. *Entrepreneur*. Recuperado el 29 de Junio de 2019, de <https://www.entrepreneur.com/article/261974>
- Bullón, D. P. (2019). *export.promperu.gob.pe*. Recuperado el 29 de Junio de 2019, de <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=3367A38B-75FA-419A-B7F7-1D01AFA8A0FB.PDF>





- Gestipolis. (28 de Junio de 2019). <http://www.Gestipolis.com>. Obtenido de <https://www.gestipolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>
- MINCETUR, M. d. (julio de 2014). [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe). Recuperado el 29 de junio de 2019, de <https://www.coursehero.com/file/24935643/LIBRO-DE-COMERCIO-EXTERIOR-DE-MINCETUR-2014pdf/>
- R, A. (29 de abril de 2019). [crecenegocios.com](http://crecenegocios.com). Recuperado el 29 de junio de 2019, de <https://www.crecenegocios.com/que-es-una-empresa/>
- R., A. (24 de junio de 2015). [CreceNegocios.com](http://CreceNegocios.com). Recuperado el 29 de junio de 2019, de <https://www.crecenegocios.com/estructura-y-modelo-de-un-plan-de-negocios/>
- Troncoso, C. M. (2018). *Exportación para PyMES*. México: ECOE. Recuperado el 29 de Junio de 2019, de <http://ecoeediciones.mx/1332/Exportaci%C3%B3n-para-pymes>

