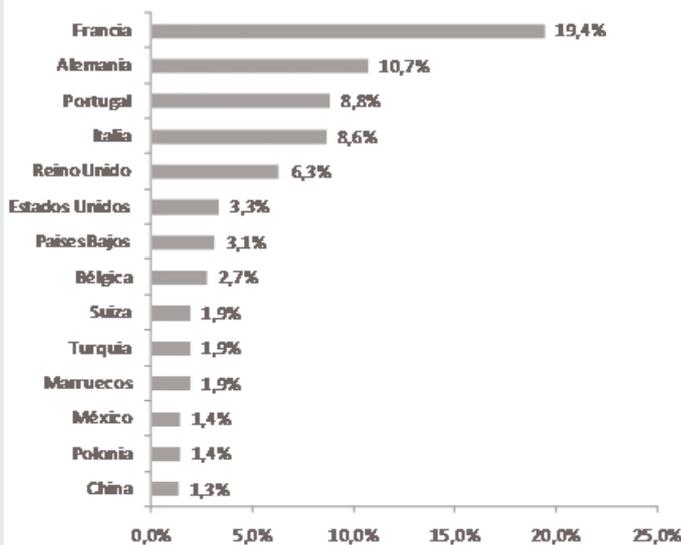


CONTEXTO SECTORIAL

El entorno económico internacional es cada vez más dinámico, la globalización se refleja tanto en el enorme crecimiento del comercio mundial como en el auge de la inversión directa en el extranjero a tasas no previstas.

Tener visión de futuro y poseer predisposición al aprendizaje son dos características de las empresas que han logrado un proceso de internacionalización exitoso, para lograrlo muchas han contado con el asesoramiento de una consultora de internacionalización.

RANKING DE PRINCIPALES PAÍSES DESTINO DE EXPORTACIÓN ESPAÑOLA, 2011



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Riesgos no previstos de inicio Competencia ya consolidada en el sector Mercado cerrado a nuevos competidores 	<ul style="list-style-type: none"> Innovación de sistemas y tácticas de mercado Diversificación de la oferta y reducción de riesgos Captación de nueva clientela Calidad a través de nuevas estrategias
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Clientes que valoran la presencia internacional y prestigio de imagen Incorporación de personal altamente cualificado Mayor facturación de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Desconfianza inicial de los distribuidores Ofrecer productos con escaso impacto en el mercado Cartera de clientes escasa

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Cada mercado y país ofrece un mercado diferente lo que provoca una multitud de variables estratégicas para introducirse en el mercado de forma eficiente.

En España las empresas de internacionalización gozan de una amplia cartera de clientes y optimizando los requisitos de la propia empresa se pueden alcanzar grandes resultados.

CLIENTES

Los clientes tipo del sector son asesorías, despachos profesionales, laboratorios, consultorías e instituciones públicas que buscan presencia en el extranjero y nuevos mercados en situaciones económicas más favorables.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Debido a la crisis económica, las compañías buscan alternativas y nuevos mercados, y la Generalitat Valenciana desarrolla políticas para favorecer la exportación. El Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX) facilita a las empresas su llegada a distintos mercados acompañándolas en cada momento. Junto a las oportunidades que ofrece Internet, el marco de actuación aumenta y las empresas dedicadas a asesoramiento, relaciones públicas y servicios similares tienen un gran potencial para crecer en los próximos años.

La forma jurídica más adoptada es la de Sociedad Limitada.

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Gestión del negocio y plan de viabilidad Contacto con otras empresas y marketing relacional Imagen corporativa y adecuada a los nuevos mercados	Inspección de la productividad, formación del capital humano (<i>coaching</i>) Campañas de <i>merchandising</i> y promoción de los servicios de la empresa Asesoramiento legal, de relaciones públicas y de representación

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA CONSULTORÍA INTERNACIONAL TIPO

CNAE 2009	6920
IAE	692,84
Condición jurídica	Sociedad Limitada de Nueva Empresa
Localización	Áreas metropolitanas
Personal y estructura organizativa	1-4 trabajadores
Instalaciones	Oficina de 60-100 m ²
Clientes	Empresas de servicios, asesorías, despachos profesionales, consultorías y sector servicios en general
Herramientas promocionales	Encuentros empresariales, publicaciones en medios especializados y prensa en general, cursos y congresos
Facturación	80.000 - 160.000 euros
Valor de lo inmovilizado/Inversión	3.006 euros para constituir la Sociedad Limitada
Importe gastos anuales	40.000 - 100.000 euros

RECOMENDACIONES

La finalidad de las empresas de Consultoría de Internacionalización es ofrecer una serie de servicios mediante la diversificación de su red de clientes en un escenario internacional.

Analiza previamente la estrategia a seguir y las características de cada mercado y con qué tipo de personas, y si trabajarás en calidad de representantes o contactos.

Estar al día del uso de las nuevas tecnologías y de la facturación de empresas similares en otros mercados es básico para estabilizarse en el exterior.

Ofrece un servicio de asesoramiento jurídico y político. Debes tener dominio de idiomas que faciliten el contacto interpersonal en el mundo de los negocios.

ENLACES DE INTERÉS

www.icex.es · www.gva.es · www.mercadosexteriores.com/foromex · www.portalpipe.com · www.camaravalencia.com · www.camaralicante.com · www.camaracastellon.com · www.ico.es · www.ivex.es