



EL PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

Jorge Everardo Aguilar –Morales

2019

EL PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL

El plan de comercio internacional debe abarcar los aspectos fundamentales, desde los objetivos hasta su gerencia de mercadeo y de operaciones. El plan de comercio internacional es el mapa que conduce al logro de los objetivos, de modo que debe ser muy específico. Un buen plan de comercio internacional debe abarcar las siguientes áreas:

a) Resumen Ejecutivo

1. Describe en detalle sus objetivos.
2. Identifica a los usuarios o consumidores
3. Discute las habilidades y experiencia que usted y sus socios tienen.
4. Identifica las ventajas que usted tiene sobre la competencia.

b) Operaciones

1. Explica cómo se va a administrar su actividad.
2. Detalla los procedimientos para contratar personal.
3. Explica las necesidades de seguro, los contratos de arrendamiento o alquiler y los permisos pertinentes.
4. Enumera los equipos que se necesitan para generar sus productos o servicios.
5. Describe el proceso de producción y entrega de los productos o servicios.

c) Mercadeo

1. Describe los productos o servicios
2. Identifica la demanda que existe para sus productos o servicios. Identifica su mercado, incluyendo tamaño, ubicación y estadísticas demográficas.
3. Explica cómo va a anunciar y mercadear sus productos o servicios.
4. Explica su estrategia de fijación de precios.

d) Administración Financiera

1. Explica la fuente y cantidad del capital inicial.
2. Calcula los costos iniciales.
3. Proyecta los costos operacionales.
4. Desarrolla un presupuesto mensual de operaciones para el primer año.
5. Desarrolla un estimado mensual de ganancias sobre la inversión y de flujo de efectivo para el primer año.
6. Proporciona proyecciones de ingreso y saldo de cuentas para un período de dos años.
7. Discute el punto de equilibrio entre ganancias y pérdidas.
8. Explica su balance de cuentas personal y su método de compensación (pago).
9. Discute quién llevará la contabilidad y donde se mantendrán los archivos.
10. Proporciona declaraciones tentativas que abordan enfoques alternos a problemas que se puedan presentar.

e) Requisitos Legales:

Cualquier actividad productiva tiene que cumplir con las leyes y regulaciones federales, estatales y locales. Es importante conocer los requisitos legales. También es aconsejable que consulte con un abogado para que lo ayude con cualquier requisito adicional.

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



es una marca registrada.

Todos los materiales tienen derechos de autor pero existe la autorización para que puedan ser reproducidos sin fines de lucro y notificando a los autores de su reproducción.

DIRECCIÓN
DE PERSONAL .COM



Es un sitio auspiciado
por



GESTIÓN DEL
COMPORTAMIENTO
ORGANIZACIONAL
CONSULTORÍA



El primer despacho de consultoría en América Latina que utiliza de forma explícita los principios derivados de las ciencias del comportamiento PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA SATISFACCIÓN DEL PERSONAL en un ambiente de trabajo colaborativo.

E-mail: gestiondelcomportamiento@gmail.com

En Facebook/ [direcciondepersonal](https://www.facebook.com/direcciondepersonal)