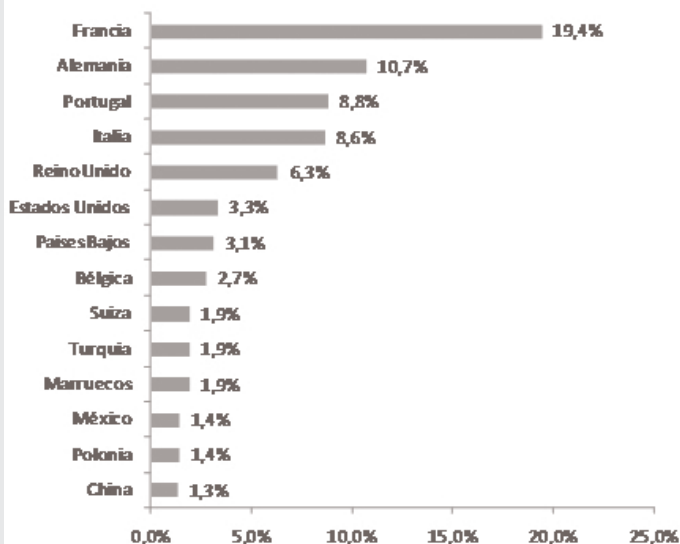


CONTEXTO SECTORIAL

L'entorn econòmic internacional és cada volta més dinàmic; la globalització queda reflectida tant en l'enorme creixement del comerç mundial com en l'auge de la inversió directa a l'estranger a taxes no previstes.

Tindre visió de futur i comptar amb predisposició a l'aprenentatge són dos característiques de les empreses que han aconseguit un procés d'internacionalització amb èxit; per tal d'aconseguir-lo, moltes d'elles han comptat amb l'assessorament d'una consultora d'internacionalització.

RÀNKING DE PRINCIPALS PAÏSOS DE DESTINACIÓ D'EXPORTACIÓ ESPANYOLA, 2011



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Riscos no previstos d'inici Competència ja consolidada al sector Mercat tancat a nous competidors	Innovació de sistemes i tàctiques de mercat Diversificació de l'oferta i reducció de riscos Captació de nova clientela Qualitat mitjançant noves estratègies
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Clientes que valoren la presència internacional i prestigi d'imatge Incorporació de personal altament qualificat Major facturació de l'empresa	Desconfiança inicial dels distribuïdors Oferta de productes amb escàs impacte en el mercat Cartera de clientes escassa

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

Cada mercat i país ofereix un mercat diferent, cosa que provoca una multitud de variables estratègiques per introduir-se en el mercat de manera eficient.

A Espanya les empreses d'internacionalització gaudeixen d'una àmplia cartera de clients, i mitjançant l'optimització dels requisits de l'empresa mateixa poden aconseguir-se grans resultats.

CLIENTS

Els clients tipus del sector són assessories, despatxos professionals, laboratoris, consultories i institucions públiques que busquen presència a l'estranger i nous mercats en situacions econòmiques més favorables.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Degut a la crisi econòmica, les companyies busquen alternatives i nous mercats, mentre que la Generalitat Valenciana desenvolupa polítiques per afavorir l'exportació. L'Institut Valencià de l'Exportació (IVEX) facilita a les empreses arribar a diferents mercats acompanyant-les en cada moment. Juntament amb les oportunitats que ofereix Internet, el marc d'actuació augmenta i les empreses dedicades a assessorament, relacions públiques i servicis similars tenen un gran potencial per a créixer durant els pròxims anys.

La forma jurídica més utilitzada és la de Societat Limitada.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Gestió del negoci i pla de viabilitat Contacte amb altres empreses i màrqueting relacional Imatge corporativa i adequada als nous mercats	Inspecció de la productivitat i formació del capital humà (<i>coaching</i>) Campanyes de <i>merchandising</i> i promoció dels servicis de l'empresa Assessorament legal, de relacions públiques i de representació

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA CONSULTORIA INTERNACIONAL TIPUS

CNAE 2009	6920
IAE	692,84
Condició jurídica	Societat Limitada de Nova Empresa
Localització	Àrees metropolitanes
Personal i estructura organitzativa	1-4 treballadors
Instal·lacions	Oficina de 60-100 m²
Clients	Empreses de servicis, assessories, despatxos professionals, consultories i sector servicis en general
Ferramentes promocionals	Trobades empresarials, publicacions en mitjans especialitzats i premsa en general, cursos y congressos
Facturació	80.000 - 160.000 euros
Valor de l'immobilitzat/Inversió	3.006 euros constitució de la Societat Limitada
Import despeses anuals	40.000 - 100.000 euros

RECOMANACIONS

La finalitat de les empreses de Consultoria d'internacionalització és oferir una sèrie de servicis mitjançant la diversificació de la seua xarxa de clients en un escenari internacional.

Analitza prèviament l'estratègia a seguir, les característiques de cada mercat i amb quin tipus de persones treballaràs en qualitat de representant o contacte.

Estar al dia de l'ús de les noves tecnologies i de la facturació d'empreses similars en altres mercats és bàsic per tal d'estabilitzar-se a l'exterior.

Ofereix un servici d'assessorament jurídic i polític. Cal que tingues domini de llengües que faciliten el contacte interpersonal en el món dels negocis.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

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