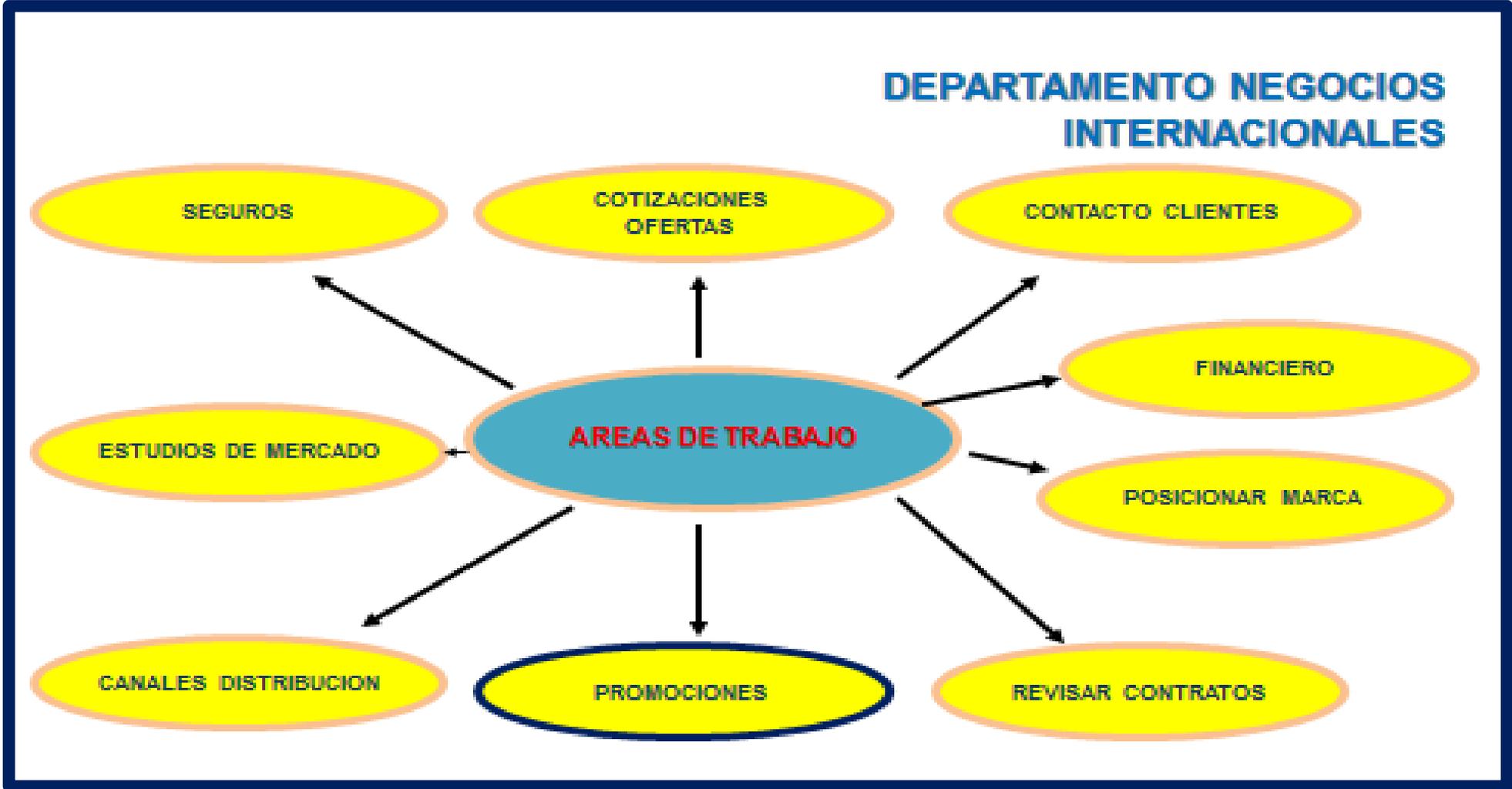
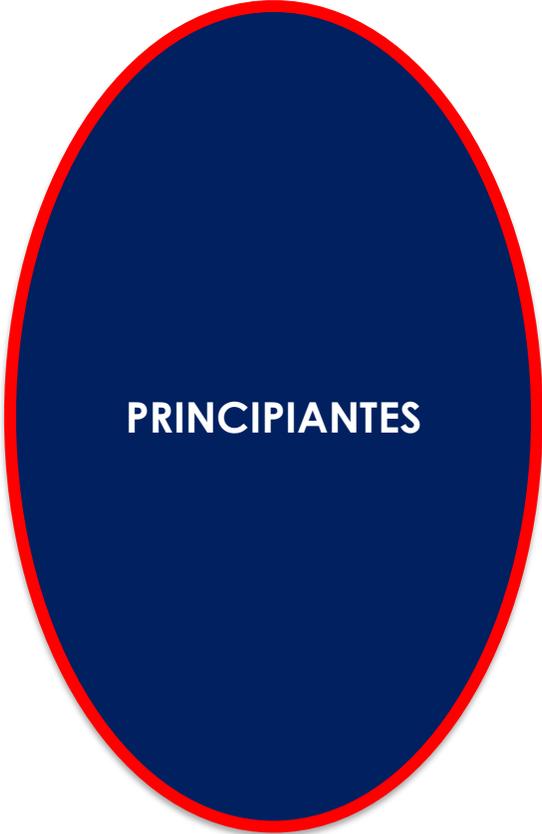


ESTRATEGIAS PARA INTERNACIONALIZARSE





PRINCIPIANTES

- **Agente Comercial Internacional**
- **Exportación**
- **Comercializadoras Internacionales**
- **Inversionistas**
- **Propiedad Industrial. Licenciamiento**

1

- COMO LOGRARLO
Participar en ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales internacionales
Consultando gremios
Cámaras nacionales y binacionales
Agentes de aduana y de carga

2

- Requieren la celebración de contratos muy específicos
- Debe pactarse exclusividad y no competencia
- Verificar su experiencia e idoneidad
- Es un empresario, por lo que no hay relación laboral
- Esta en el país destino

3

- RIESGOS
- Debe conocer el know how del exportador.
- Al estar en el país destino conoce la forma de operar el mercado
- Conoce clientes y competencia
- Que no comparta información sensible para el exportador

AGENTE COMERCIAL INTERNACIONAL

Conocido como Broker, realiza la presentación de clientes al exportador, para que éste haga la negociación directamente con el cliente.

NIVEL PRINCIPIANTE

1

- **COMO HACERLO**
- Contacto de clientes a través de agentes comerciales internacionales
- Entrenarse para participar en ferias, ruedas de negocios y misiones comerciales internacionales

2

- Conocer los INCOTERMS
- Negociar formas y medios de pago
- Conocer los costos
- Contar con asesoría jurídica, tributaria y contable
- Tener agente de carga de confianza
- Hacer adaptación del producto o servicios para el mercado del país destino.
- Garantizar servicio postventa

3

- RIESGOS**
- Desconocer trámites tanto en origen como en destino.
 - Carecer de una adecuada asesoría en todos los temas
 - No conocer el mercado destino

EXPORTACION

Realizar el proceso de venta al exterior, usando algunos de los INCOTERMS establecidos

COMO LOGRARLO

- Es una forma fácil para iniciar procesos de exportación
- Requiere el conocimiento previo del intermediario
- Fundamental la firma de acuerdos de confidencialidad, respecto a clientes, costos, procesos

1

2

- La negociación con el cliente final la hace el exportador
- No debe perderse el control de la operación.
- Tanto el contacto inicial con el cliente, como el sucesivo, son fuente de información permanente

3

RIESGOS

- Se deposita la confianza tanto del producto y la empresa en un tercero
- Perder contacto con el cliente
- No tener el control del proceso, tanto en origen como en destino

COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES

Es la **exportación** realizada mediante intermediarios independientes que se hacen cargo de todos los trámites.

NIVEL PRINCIPIANTE

1

COMO LOGRARLO

- Formulando adecuadamente proyectos
- Detectando oportunidades comerciales y empresariales
- Conociendo la normatividad del país donde se desarrollará el proyecto

2

- No entran a formar parte de La sociedad como accionistas
- Las decisiones se basan, únicamente, en lo relacionado con el proyecto.
- Tampoco son acreedores.
- Además de recursos puede compartir conocimientos, experiencia...

3

RIESGOS

- Indebida formulación del proyecto.
- La insolvencia económica, comercial y/o moral del inversionista.
- El desconocimientos de la normatividad tanto en origen como en destino.
- Una indebida protección jurídica

INVERSIONISTAS

Son todas aquellas personas y/o empresas, nacionales o extranjeras, que invierten en **PROYECTOS** con la finalidad de obtener una ganancia

NIVEL PRINCIPIANTE

PROPIEDAD INDUSTRIAL LICENCIAMIENTO

Un contrato de licencia de uso es un acuerdo entre al menos dos partes: LICENCIANTE (propietario del derecho) y LICENCIATARIO (adquirente temporal del mismo), por el que se cede el uso de un derecho marcario o patente a cambio del pago de una contraprestación, normalmente dineraria

1

2

3

COMO LOGRARLO

- Adecuada protección a la PI tanto a nivel nacional como internacional
- Realizando convenios, contratos o acuerdos protegidos legalmente.
- Estableciendo estrictas políticas de confidencialidad

- Deben desarrollarse grandes habilidades de negociación a partir del conocimiento tanto de la herramienta como del uso que le darán
- El Licenciante debe estar amparado legalmente tanto con su cliente como con sus colaboradores

RIESGOS

- Pérdida del control del objeto de licencia
- Indebida protección jurídica.
- Desconocimiento del licenciatarario que afecte del derecho cedido en uso

NIVEL PRINCIPIANTE

DIEGO OMAR PAZ ESCOBAR

Abogado Universidad Nacional

Esp. Administración Negocios Internacionales

Master Exe en Gestión Internacional de la Empresa