



Modelos de negocios y su compatibilidad con el comercio exterior

9 DE MARZO 2022



Lic. Óscar Estrada Neri

Consultor Internacional en Desarrollo
Comercial, Comercio Exterior y
Marketing.



¿Qué es un modelo de negocio?

Es la forma “probada” en la que un negocio, empresa, proyecto o emprendimiento da resultados comprobables.

Que contiene un modelo de negocios:

- Necesidad, oferta o tendencia que atiende el negocio
- Concepto de valor que otorga a los consumidores o usuarios
- Proveedores confiables, insumos o necesidades de producción
- Perfil del consumidor o usuario en el que se enfoca
- Canales, medios o lugares donde se ejecuta la comunicación y venta
- Esquemas de administración, cobros y pagos
- Mapa de procesos
- Indicadores que nos ayuden a observar los resultados
- Capacidad de cíclica
- Base de información para toma de decisiones



¿Por qué las empresas entran al Comercio Exterior?

El comercio exterior es un recurso empresarial de alcances internacionales, se prefiere para temas como:

- Aumentar la competitividad
- Mercados de mayor generación de utilidades
- Mejores condiciones de mercado (compra/venta)
- Condiciones idóneas para la generación de expansión o creación de conceptos y experiencias

Las actividades comerciales internacionales tiene un claro impacto en las empresas, sin embargo, no todo es color de rosa, ya que, para entrar a estos temas, el modelo de negocio debe ser realmente solido.



Contexto Comercial

Importar:

- Mejorar proveeduría
- Tendencias de consumo internacional
- Productos innovadores
- México no es productor del o los insumos necesarios para la producción
- Materiales innovadores
- Pruebas de nuevos modelos
- Tecnologías mas vanguardistas

Exportación:

- Expansión de mercado
- Mejores condiciones de negocio
- Captación de mayoristas
- Creación de experiencias
- Nichos con gusto por el "Concepto México"
- Mayor generación de utilidades en ventas



Necesidad de Estructura en las empresas Mexicanas

Comercial

- Planeación de las compras
- Estructura canal de ventas
- Análisis de mercado
- Capacidad productiva

Logística

- Abastecimiento
- Almacén e inventarios
- Recepción y entregas

Fiscal

- Implicaciones tributarias
- Capacidad fiscal de ejecución

Administrativa

- Control y orden de operaciones

Legal

- Figura y alcances



Nuestras realidad Financiera

A todos nos encanta el tema de hablar de los negocios internacionales, sobre todo a los clientes, pero...

¿Qué tanto han evaluado realmente que sea negocio?

Casi siempre el cálculo es:

Costo Impo + Tax + Logis + Utilidad = Negocio

Costo Expo + Tax Impo + Logis + Utilidad = Negocio

“Todos quieren ganar en moneda extranjera, pero nadie tiene cuentas que les permitan recibir dichas divisas, no tampoco ejecutarlas”

Por este motivo es importante:

- Contar con capacidad bancaria y estructura fiscal
- Estructura para la creación de precios, inversión y márgenes de utilidad.



Algunos Tips

1. Identifica tu modelo de negocio previo a las operaciones de comercio exterior
2. Contempla el comercio exterior como una estrategia de competitividad y no como una actividad esporádica
3. Revisa a detalle las implicaciones legales y fiscales de entrar a procedimientos de comercio exterior en México
4. Solicita un diagnostico a un experto en temas de comercio exterior, es importante que esta persona conozca tu rubro y como estructurar tu modelo para el objetivo deseado
5. Siempre establece indicadores ligados a tu desempeño entre el modelo de negocio y la estrategia de comercio exterior.
6. Evalúa constantemente el mercado y sus necesidades
7. Mantente abierto al conocimiento y receptivo a la información que arrojen tus indicadores.

TLC MAGAZINE MÉXICO

HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:

