



A. GERENCIA DE EXPORTACIONES

DESCRIPCIÓN:

COFOCE consciente de la necesidad que presentan nuestras empresas por profesionalizar su actividad exportadora, ofrece el servicio de GERENCIA DE EXPORTACIONES, a través del cual ofrecemos horas-hombre de asesoría al servicio de la empresa.

La GERENCIA DE EXPORTACIONES tiene por objetivo planear e implementar las estrategias de internacionalización necesarias para penetrar y posicionar los productos de cada empresa acorde a sus necesidades en los mercados internacionales, a través del acompañamiento y la asesoría personalizada de los ejecutivos de COFOCE.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Se incluyen únicamente las actividades que su empresa necesita (traje a la medida).

Asesoría y acompañamiento de un grupo de expertos en mercados y productos.

Contar con un ejecutivo de exportaciones a un costo subsidiado.

Infraestructura de representaciones en el extranjero.

Minimiza tiempo, riesgos y gastos innecesarios.

Permite avanzar de acuerdo a las posibilidades de la empresa (cada empresa es un mundo).

Planeación estratégica soportada por un grupo de especialistas en los diferentes ámbitos involucrados en la exportación: investigación de mercados; capacitación y asesoría en aspectos legales, estadísticos, logísticos, de fomento y financieros; desarrollo e innovación del producto, promoción internacional en el mercado seleccionado y vinculación con otros importantes organismos de apoyo.

Servicios de oficina (teléfono, fax, Internet).

ESTE SERVICIO INCLUYE:

Visitas a la planta.

Diseño y Presentación de la estrategia de exportación adecuada para su empresa.

Asignación de un Ejecutivo de Promoción del sector correspondiente.

Implementación del plan de internacionalización que puede incluir actividades como:

- a) Selección del mercado.
- b) Exploración del mercado seleccionado.
- c) Análisis de la competencia en el mercado meta así como sus productos, presentaciones, precios y puntos de venta.
- d) Desarrollo y adaptación de productos.
- e) Conocer la demanda latente por el producto a través de entrevistas a líderes de opinión en el mercado seleccionado.
- f) Asesoría Logística.
- g) Prospección de clientes potenciales.
- h) Seguimiento a clientes,



- i) Agendas de negocios y,
 - j) Participación en ferias internacionales, entre otras.
- Entregas mensuales de reportes de actividades.
Revisiones periódicas del plan de trabajo.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

Ser una empresa del Estado de Guanajuato, utilizar insumos o comercializar productos de empresas de Guanajuato.

Ser una empresa exportadora o con potencial exportador.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE.
2. Cumplir con la etapa de factibilidad.
3. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
4. Desarrollo de las actividades del programa.
5. Cubrir el costo de los servicios propuestos.

2. PLAN DE NEGOCIOS

DESCRIPCIÓN:

Este servicio consiste en llevar a cabo un profundo análisis financiero y de mercado, lo que le permitirá tomar decisiones con un horizonte a cinco años, con el fin de documentar sus estrategias comerciales. El contar con este plan le permitirá iniciar los trámites necesarios para la solicitud de crédito ante instituciones financieras.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Es una radiografía completa de su empresa con un horizonte a cinco años.

Le permite conocer la situación financiera de su empresa para la toma de decisiones.

Integra y analiza la información del mercado para la creación de sus estrategias comerciales.

Le permitirá avanzar en el trámite de la solicitud del crédito ante instituciones.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

Resumen ejecutivo con estrategia sugerida.

Análisis financiero de su empresa.

Información del mercado (doméstico o internacional) y del segmento que desea alcanzar.

Análisis del impacto social de su empresa (normalmente solicitado por las instituciones del Gobierno del Estado de Guanajuato para el trámite del crédito).

Resumen sobre aspectos productivos.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA

Ser una empresa del Estado de Guanajuato

Ser una empresa potencialmente exportadora o exportadora.

Proporcionar información del negocio.



PASOS A SEGUIR

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio.
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Determinar de manera conjunta con el Ejecutivo de COFOCE, los puntos que se desarrollarán en el plan.
4. Pagar la cuota de recuperación.

3. MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS.

DESCRIPCIÓN:

Es una guía que le permite seleccionar el país más conveniente para su producto, mediante la comparación y análisis de las variables más representativas de los países de su interés.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

- Le da certidumbre del país al cual dirigirse, permitiéndole enfocar sus esfuerzos al mercado más conveniente para su producto.
- Información clara, oportuna y a muy bajo costo.
- Evita gastos innecesarios.
- Permite conocer la competencia-país así como el factor demanda, en los países seleccionados.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

- Una matriz que permite comparar cuantitativamente las variables más representativas de los mercados a analizar.
- Análisis de indicadores macroeconómicos entre los que se encuentran: número de habitantes, PIB, inflación y crecimiento de producción entre otros.
- Análisis de indicadores de internacionalización como son: Importaciones, exportaciones, competencia-país, aranceles y costos logísticos.
- Análisis de indicadores de mercado que pueden variar de acuerdo a su producto, algunos que se pueden considerar: nivel de producción en el mercado seleccionado, tamaño del mercado, consumo aparente, población objetivo, tendencias del mercado, entre otros.
- Cuadro comparativo de los mercados y su orden de accesibilidad.
- Conclusiones específicas que lo orientarán a tomar una decisión.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

- Ser una empresa del Estado de Guanajuato.
- Ser una empresa exportadora o potencialmente exportadora.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio.
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Cubrir la cuota de inversión.



4. EXPLORACIÓN DE MERCADOS.

DESCRIPCIÓN:

Es un estudio documental que le permite al empresario responder a sus preguntas sobre los siguientes elementos: producción en el mercado seleccionado, exportaciones e importaciones del producto específico en un mercado seleccionado, segmento del mercado al que se enfoca su producto, competencia, barreras no arancelarias y arancelarias, canales de distribución y precios de venta en el mercado meta, entre otros.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Esta es una excelente herramienta que le permite conocer y analizar el mercado seleccionado a través de información clara, oportuna y a muy bajo costo. Le da certidumbre del país al que planea dirigirse dándole la base para diseñar su estrategia de exportación. Evita gastos innecesarios.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

- Consumo aparente
- Barreras arancelarias
- Barreras no arancelarias
- Segmentación del mercado
- Canales de distribución
- Niveles de precios
- Formas usuales de negociación y pago
- Competencia en general
- Listado de importadores en general
- Contactos
- Conclusiones.

NOTA: La profundidad de este servicio dependerá de la disponibilidad de información del país seleccionado.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

- Ser una empresa del Estado de Guanajuato.
- Ser una empresa exportadora o potencialmente exportadora.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio.
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Cubrir la cuota de inversión.

5. ESTUDIO EN PUNTO DE VENTA

DESCRIPCIÓN:

Este servicio le permite conocer los precios, empaques, marcas, materiales,



presentación y características en general de los productos existentes de la competencia, en el mercado meta.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Le permite establecer su estrategia de precios para penetrar al mercado seleccionado.

Comparar el producto que se pretende exportar con el de la competencia para identificar las ventajas competitivas.

Permite conocer los productos que maneja la competencia en relación a precios, empaques, materiales y características generales para efectuar un análisis comparativo con su producto.

Le permite saber si su producto necesita adecuaciones para lograr su aceptación en el mercado seleccionado.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

Información detallada de la competencia en puntos de venta.

Precios de la competencia.

Descripción de la presentación de los productos de su competencia en el mercado meta.

Localización de los puntos de venta.

Tipos de puntos de venta.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

Ser una empresa del estado de Guanajuato.

Ser una empresa preparada para la exportación.

Contar con catálogos promocionales en inglés o el idioma del mercado meta.

Contar con listas de precios cotizada FOB o CIF (COFOCE le ayuda).

Proporcionar muestras.

Justificar el mercado seleccionado.

NOTA: El servicio se ofrece en los lugares donde COFOCE tiene representación.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio.
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Pagar la cuota de recuperación.

6. SENSIBILIZACIÓN DE LA DEMANDA

DESCRIPCIÓN:

El objetivo de este servicio es obtener información de su producto en el mercado seleccionado, mediante entrevistas realizadas por parte de ejecutivos de COFOCE con

líderes de opinión como son cámaras empresariales, asociaciones, importadores y distribuidores líderes, entre otros.

NOTA: Este servicio no tiene fines de venta.



VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Conocer a un bajo costo, las impresiones de los líderes de opinión del segmento sobre su producto.

Conocer los diferentes segmentos de mercado que existen.

Permite conocer los elementos que constituyen la cadena de comercialización de productos semejantes al suyo en el mercado al que desea dirigirse.

Conocer cuál es su posición frente a la competencia y otros productos similares.

Permite obtener información para la adaptación del producto.

Información general para el acceso al mercado.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

Información general del mercado

Identificar líderes de opinión.

Agenda de trabajo.

Reporte detallado de los resultados.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

Ser una empresa del Estado de Guanajuato

Ser una empresa potencialmente exportadora o exportadora.

Proporcionar información del negocio.

Proporcionar los rangos de precios de sus productos

Capacitar al ejecutivo de COFOCE en cuanto a sus productos y procesos.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Pagar la cuota de recuperación.
4. Autorización de la agenda tentativa.

7. GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES

DESCRIPCIÓN:

Este es un servicio de promoción en el que un representante de COFOCE en el extranjero o algún ejecutivo del área de promoción realiza visitas a clientes potenciales previamente identificados, con fines de venta del producto.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Posibilidad de realizar negocios con las personas entrevistadas.

Conocer la opinión de clientes potenciales sobre su producto a un bajo costo.

Permite conocer los elementos que constituyen la cadena de comercialización de productos semejantes al suyo en el mercado al que desea dirigirse.

Conocer cuál es su posición frente a la competencia y otros productos similares.

Permite obtener información para la adaptación del producto.

Información general para el acceso al mercado.

Conocer las políticas de compras de cada entrevistado.



ESTE SERVICIO INCLUYE:

- DetECCIÓN y selección de compradores potenciales.
- Entrevistas personales realizadas por el ejecutivo de COFOCE con el número de clientes potenciales seleccionados por la empresa.
- Reporte detallado de los resultados derivados de las entrevistas.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

- Ser una empresa del Estado de Guanajuato.
- Ser una empresa preparada para la exportación.
- Justificar el mercado seleccionado.
- Contar con catálogos en inglés o el idioma del mercado meta.
- Señalar sus políticas de venta.
- Contar con listas de precios cotizada FOB o CIF (COFOCE le ayuda).
- Proporcionar muestras.
- Capacitar al ejecutivo de COFOCE que participará.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a oficina de COFOCE para solicitar el servicio.
2. Cumplir con los trámites administrativos correspondientes.
3. Cubrir la cuota de inversión
4. Autorizar la agenda de negocios tentativa.

8. AGENDAS DE NEGOCIOS EN EL EXTRANJERO

DESCRIPCIÓN:

Este servicio consiste en la programación de encuentros individuales con clientes potenciales previamente identificados y seleccionados, de acuerdo con las características de su producto y el mercado de su interés.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Este servicio permite establecer una negociación directa con sus clientes potenciales. Mediante este servicio la empresa llegará a conocer datos específicos de su contraparte, tales como: establecimientos, puntos de venta e infraestructura. Asistencia personal en los mercados donde COFOCE cuenta con oficinas.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

- Selección e identificación de empresas a visitar.
- Elaboración y confirmación de la agenda.
- Asistencia personalizada por un ejecutivo en el mercado donde existan oficinas de COFOCE.
- Información general del país a visitar.
- Apoyo en la logística del viaje.
- En caso de que lo requiera, apoyo en la determinación de las listas de precios.



REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

- Estar dispuesto a viajar al país destino.
- Ser una empresa del Estado de Guanajuato.
- Ser una empresa preparada para la exportación.
- Justificar el mercado seleccionado.
- Contar con catálogos en inglés o el idioma del mercado meta.
- Contar con listas de precios cotizada FOB o CIF (COFOCE le ayuda).
- Llevar muestras.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio por lo menos con 30 días de anticipación a la fecha de su salida.
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Pagar la cuota de recuperación.
4. Autorización de la agenda tentativa.
5. Los viáticos corren por cuenta del empresario que viaje.

9. AGENDAS DE NEGOCIOS VIRTUAL

DESCRIPCIÓN:

Este servicio permite establecer una negociación directa con sus clientes potenciales mediante citas virtuales a través del sistema de videoconferencia en las instalaciones de COFOCE, eliminando con ello la necesidad de viajar al extranjero.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

- Ahorro en dinero y tiempo.
- Permite mantener un contacto directo y continuo con los clientes en el extranjero.
- Citas con clientes previamente identificados en base a las características de la empresa y el producto.
- Posibilidades de cerrar negocios.
- COFOCE le ayuda en la elaboración de sus listas de precios FOB y CIF.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

- Selección e identificación de clientes potenciales.
- Elaboración y confirmación de la agenda.
- Apoyo técnico durante el desarrollo de la agenda.
- Asistencia personalizada por un ejecutivo en el mercado donde existan oficinas de COFOCE.
- Renta de salas de videoconferencia.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

- Ser una empresa del Estado de Guanajuato.
- Ser una empresa preparada para la exportación.
- Contar con catálogos promocionales en inglés o el idioma del mercado meta.
- Contar con listas de precio cotizada FOB o CIF.



Proporcionar muestras.
Justificar el mercado.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio.
2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
3. Revisión y aprobación de la agenda.
4. Pagar la cuota de recuperación.

10. PARTICIPACION EN FERIAS EN EL EXTRANJERO

DESCRIPCIÓN:

Este servicio permite promover los productos de su empresa en las ferias y exposiciones seleccionadas de acuerdo a los objetivos que se persiguen en los mercados internacionales.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

- Espacio en el evento.
- Apoyo en la logística.
- Información general del mercado.
- Apoyo de un ejecutivo de COFOCE durante el evento en grupos mínimos de cinco empresas.
- Apoyo en envío de muestras.

VENTAJAS QUE OFRECE PARTICIPAR EN EVENTOS INTERNACIONALES:

- Alta concentración de compradores y competidores.
- Acceso a un público especializado.
- Ampliar la lista de contactos.
- Probar la aceptación de nuevos productos.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

- COFOCE le ayuda a seleccionar los eventos de acuerdo a sus necesidades.
- Seguridad de participar en los mejores eventos a nivel internacional.
- Preparar a las empresas para su adecuada participación.
- Apoya en los aspectos logísticos necesarios.
- Se gestionan los apoyos económicos que otras instituciones otorgan.
- Atención personalizada de COFOCE durante el evento.
- Obtención de menores tarifas por participación en grupos.

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

- Ser una empresa del Estado de Guanajuato.
- Ser una empresa preparada para la exportación.
- Justificar el mercado seleccionado.
- Contar con catálogos promocionales en inglés o en el idioma del mercado meta.
- Contar con listas de precios cotizada FOB o CIF (COFOCE le ayuda).
- Proporcionar muestras.



Haber tomado capacitación básica para exportar y sobre la participación en ferias y misiones.

PASOS A SEGUIR:

1. Solicitar el servicio a COFOCE.
2. Realizar los trámites administrativos correspondientes.
3. Pagar la cuota de recuperación.

NOTA: Los gastos originados por la participación en el evento serán cubiertos por el empresario.

11. MISIONES COMERCIALES

DESCRIPCIÓN:

Es una agenda de negocios elaborada para cumplir con un objetivo particular de un sector o grupo de empresas en la promoción internacional, que puede estar compuesta por citas individuales o grupales y exhibiciones a través de muestras o ferias en el extranjero.

VENTAJAS QUE OFRECE EL SERVICIO:

Entrevista con compradores potenciales que se encuentran interesados en el producto que pretende vender.

Permite promover un sector en conjunto obteniendo con esto un mayor impacto en el posicionamiento de los productos y en la imagen de las empresas.

Atención personalizada por los ejecutivos de COFOCE en todo el evento.

Organización de la logística del evento.

ESTE SERVICIO INCLUYE:

Agendas individuales y/o grupales de negocios.

Información del mercado meta.

Transportación grupal.

Organización de la logística del evento.

Apoyo personalizado del ejecutivo de COFOCE durante el evento.

Traductores (en su caso).

REQUISITOS A CUMPLIR POR LA EMPRESA:

Ser una empresa del Estado de Guanajuato.

Ser una empresa preparada para la exportación.

Justificar el mercado seleccionado. (COFOCE le ayuda)

Contar con catálogos promocionales en inglés o el idioma del mercado meta.

Contar con listas de precios cotizada FOB o CIF (COFOCE le ayuda).

Proporcionar muestras.

PASOS A SEGUIR:

1. Acudir a la oficina de COFOCE para solicitar el servicio.



2. Cumplir con los trámites administrativos que correspondan.
 3. Pagar el 50% de la cuota de recuperación para que se inicie el servicio.
 4. Autorización de la agenda tentativa.
 5. Una vez revisada la agenda pagar el 50% restante de la cuota de recuperación.
- NOTA: Los gastos originados en el cumplimiento del evento serán cubiertos por el empresario.