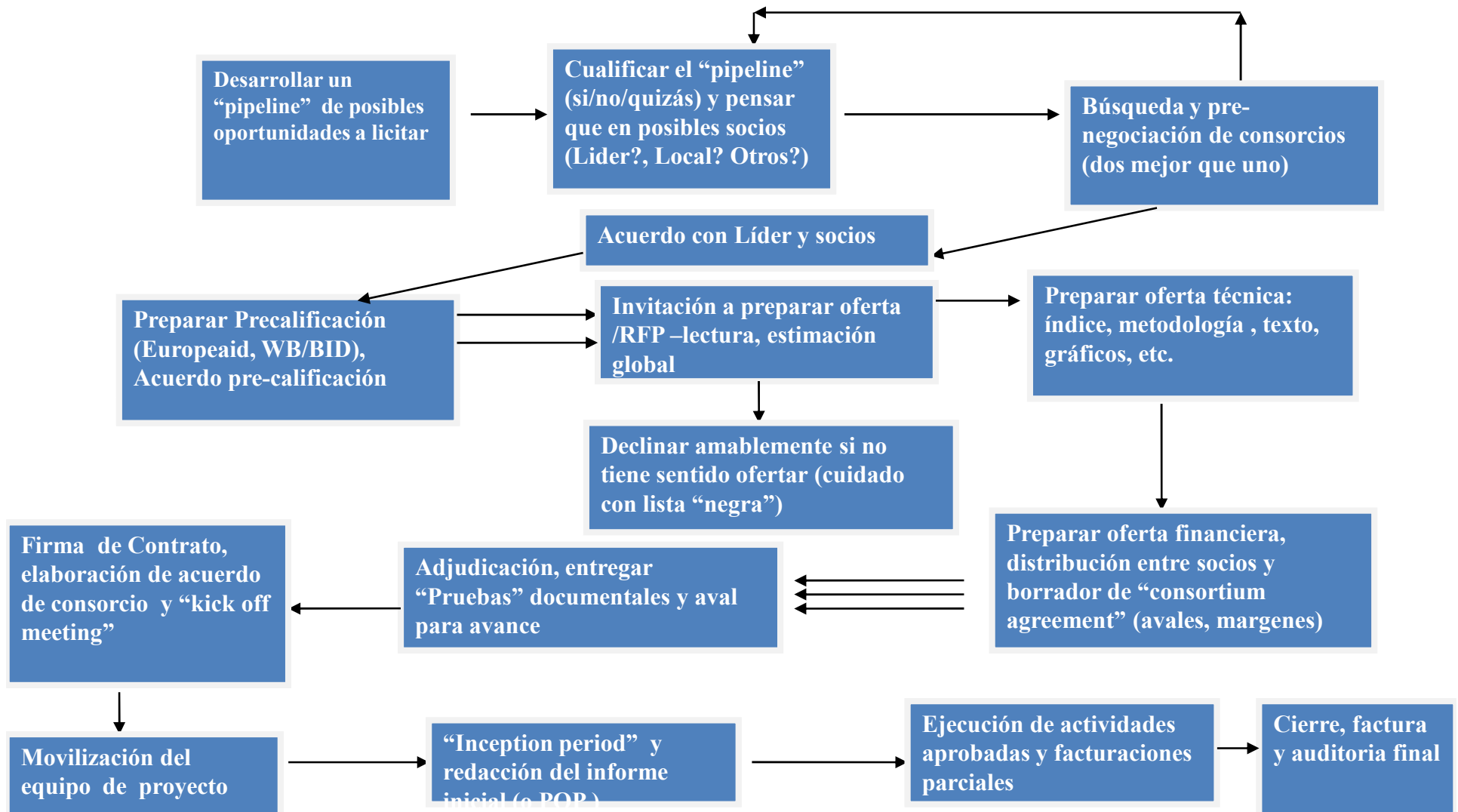


“Metodología para el Diagnóstico del
Potencial de Negocio en el Mercado de las
Licitaciones Internacionales” ©

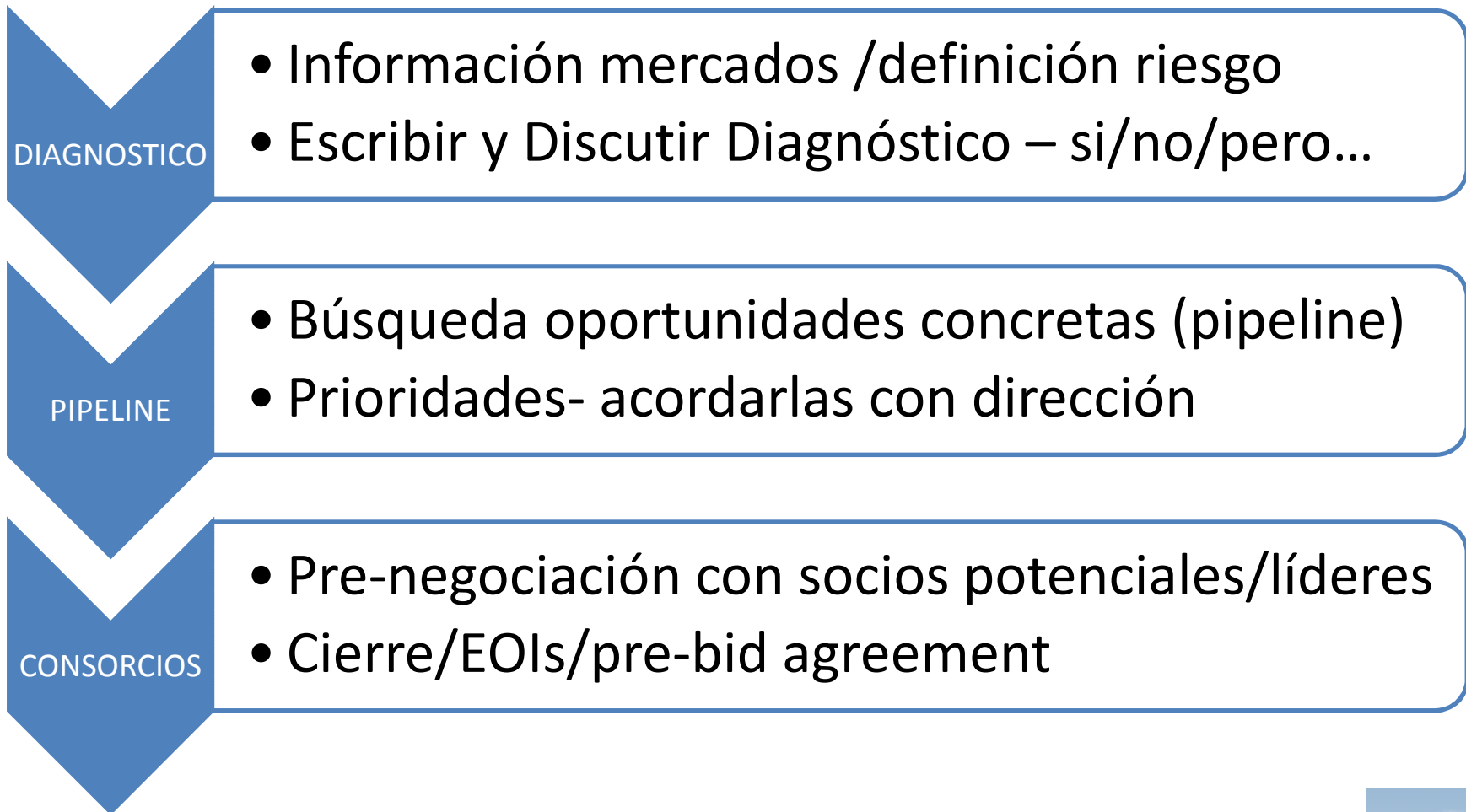
Corporate Solutions S.A.
Mayo de 2010



Proceso de Licitaciones Internacionales



Metodología del Diagnóstico de Potencial de Negocio en Licitaciones Internacionales de Corporate Solutions S.A.



Diagnóstico de Empresa: potencial de negocio en Licitaciones Internacionales

1.- DATOS CUANTITATIVOS

- **Volumen de Negocio (Facturación Millones de euros últimos tres años):**
- **Propensión Exportadora (% de Ventas en Mercados exteriores últimos tres años):**
- **Número de empleados (medio último año):**
- **Crecimiento medio empresa últimos 3 años:**
- **Crecimiento medio del sector últimos 3 años:**
- **Cartera de Productos o Servicios principales:**
- **Productos o servicios con venta o potencial en el exterior según directivos:**
- **Previa actividad en el exterior (pública o privada):**
- **Principales mercados destino de ventas en mercado exterior:**
- **Referencias en Licitaciones Internacionales si existen (o proyectos europeos o privados con algo de actividad exterior):**
- **Calidad / Certificaciones de calidad u otros (ISO, HAACP, otros):**
- **Principales fortalezas en lo que piensan pueden tener en las licitaciones o cooperación:**

Diagnóstico de Empresa: potencial de negocio en Licitaciones Internacionales

2-DATOS CUALITATIVOS

Dinamismo de la empresa en términos relativos con el sector

Capacidad innovadora y emprendedora

Competitividad del producto/servicios

Generación de valor añadido (general o frente a competencia)

Utilización de nuevas o avanzadas tecnologías

Opinión de los directivos sobre su potencial de internacionalización

Exportabilidad del producto/servicio: potencial para su internacionalización

Grado de autonomía en la adopción de decisiones en ámbito internacional

Interés y predisposición a la internacionalización a través de Licitaciones

Diagnóstico de Empresa: potencial de negocio en Licitaciones Internacionales

3. DEPARTAMENTO Y ACTIVIDAD INTERNACIONAL (si existe)

Dotación, Formación y experiencia del personal en exportación

Capacidad de comunicación en el idioma de Clientes, Socios y Proveedores, actuales y objetivo

¿Han desarrollado un Plan de Internacionalización? Lo hubo en años previos?

¿Tiene Presupuesto internacional asignado? Y objetivos específicos?

¿Conoce si su producto o servicio tiene factores de diferenciación frente a competidores?

¿Tiene definido su interés en mercados y tipo de proyectos?

¿Dispone de normas para preparación de ofertas?

Proyectos internacionales ejecutados, en curso y ofertas presentadas; Nr. de ofertas perdidas.

¿Tiene experiencia previa en Licitaciones internacionales (si las hay especifique)?

¿Tiene experiencia en preparación documental para la internacionalización?

Es conveniente dedicar más personas a esta área si ahora también se persiguen concursos ?

¿Cómo se identifican actualmente(criterios) y toma de decisión de participar en los proyectos?

¿Como se identifica, selecciona y prepara las ofertas y los equipos (nr. personas y nr. horas)?

¿Conoce el Development Business” de las NN.UUs., DGMarket del BM, portales de búsquedas u otras fuentes de información de licitaciones?



Diagnóstico de Empresa: potencial de negocio en Licitaciones Internacionales

¿Tiene consultores externos, antenas, representación en la identificación de proyectos?

¿Es usuario de los servicios de información relativos a oportunidades de negocios en el exterior existentes en los Organismos Internacionales y en la Administración?

¿Tiene referencias internacionales relevantes (europeas, privadas, especificar):

- Licitaciones internacionales:

- Subvenciones internacionales (incluyendo proyectos “Europeos” tipo FP7, Interreg, Leonardo, etc.)

- Empresas o distribuidores privados:

- Otras:

¿Tiene Redes de contactos o colaboradores Internacional?

Alianzas, empresas participadas y pertenencia a consorcios

Conocimiento de sus Competidores en el Exterior

¿Como ha logrado los proyectos u operaciones que ha tenido en el exterior?

¿Ha realizado un seguimiento ex-post de los concursos en los que ha participado. Sabe porque no ha ganado?

¿Ha preparado alguna vez un dossier de precalificación en licitaciones?

¿Porqué le interesan las Licitaciones Internacionales o la cooperación internacional?

¿La dirección general está de acuerdo con este plan de promoción de las licitaciones y cooperación con fondos internacionales (si/no/ a medias)?

¿El equipo ejecutivo asume el reto de pre-financiar e invertir para promocionar la actividad internacional en el sector público u organismos internacionales?



Diagnóstico de Empresa: potencial de negocio en Licitaciones Internacional

Hacer un análisis DAFO en una Matriz- presentarlo y discutirlo con el responsable de actividad internacional y/o la gerencia:

Fuerzas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

Concluir con un Diagnóstico escrito sobre el Potencial de Licitaciones internacionales de la empresa; incluyendo objetivos, potencial de sub-mercados, plan de acción, recursos y tiempos acordados para invertir en esta actividad.

Informe para Dirección del Potencial de negocio en Licitaciones Internacionales

- **Introducción**
- **Análisis del Mercado de Licitaciones Internacionales para la empresa/institución**
- **Diagnóstico de Oportunidades en el Mercado de Licitaciones Internacionales**
 - ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA Y MERCADOS INTERNACIONALES
 - ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y RECURSOS DISPONIBLES
 - ASPECTOS DE LA ACTIVIDAD INTERNACIONAL A LA FECHA:
 - OBJETIVOS DE LA ACTIVIDAD DE LICITACIONES INTERNACIONALES
 - ANÁLISIS “DAFO” SOBRE MERCADO DE LICITACIONES INTERNACIONALES
- **Acciones Prioritarias Recomendadas**
 - REGIONES Y ORGANISMOS PRIORITARIOS.
 - FORMACIÓN PERSONAL INTERNO
 - ALERTAS Y BÚSQUEDAS PERIÓDICAS
 - PRESENTACIONES INTERNAS DEPARTAMENTOS/DIRECTORES
 - PREPARACIÓN DE REFERENCIAS Y PERFIL EMPRESA
 - ENVIO REFERENCIAS A POSIBLES SOCIOS INTERNACIONALES Y LOCALES
 - PRECALIFICACIONES A CORTO PLAZO
 - ESTRATEGIAS A MEDIO PLAZO